



NOA

Nederlandse
Ondernemersvereniging voor
Afbouwbedrijven

#JAARGANG 24 NR3

NOA

HÉT VAKBLAD VOOR LEDEN VAN NOA



6

**"We gaan áltijd
voor topkwaliteit"**

Elke ruimte een
unieke uitstraling
met natuursteen

12

**Duurzaam
Energie
Besparen**

16

**Warm Afri-
kaans hout
contrastteert**

24

**Handhaving
schijnzelf-
standigheid**

Ben jij klaar om de markt te veroveren en je stempel te drukken
in de wereld van gevelisolatie?

ACCOUNTMANAGER ALSECCO NEDERLAND

Alsecco zoekt energieke accountmanagers die hun sales vaardigheden willen inzetten om ons bedrijf naar een hoger niveau te tillen.

Wie zijn wij? Alsecco is al 60 jaar een specialist in thermische gevelisolatie, geveltechniek en gevelafwerkingen. Wij bedienen een breed scala aan klanten - van innovatieve bouwbedrijven en gespecialiseerde applicatiebedrijven tot de prefab industrie, woningbouwverenigingen en architecten. We zijn onderdeel van DAW Nederland BV in Nijkerk, een rotsvaste organisatie met een enthousiast team, en onze moederorganisatie DAW SE is een top familiebedrijf dat in Duitsland tot de beste werkgevers behoort.

Wat ga je doen? Als onze nieuwe accountmanager duik je in:

- Het opbouwen en versterken van relaties met onze diverse klantengroep.
- Het actief acquireren van nieuwe businesskansen en deze omzetten in resultaten.
- Het plannen en leiden van projecten, van de eerste meeting tot de laatste levering.
- Het creëren van slimme marktwerkingsplannen en deze presenteren aan stakeholders.
- Het promoten van Alsecco met zoveel passie dat klanten niet om ons heen kunnen.

Ben jij dit?

- Je hebt een technische interesse en bent altijd enthousiast om meer te leren.
- Je spreekt bouwtaal, oftewel bestekken en bouwtekeningen zijn jou niet vreemd.
- Je hebt een MBO/HBO niveau.
- Ervaring als accountmanager is top, kennis van gevelisolatie is een bonus!
- Je spreekt vloeiend Nederlands en voldoende Engels, en je presenteert overtuigend.
- Je bent zelfstandig, neemt je verantwoordelijkheid serieus en bent een geboren netwerker.
- Resultaten? Die boek je.

Wat bieden wij?

- Een introductieperiode met grondige kennis van onze producten en technieken.
- Een salaris waar je blij van wordt, plus nog meer goede secundaire voorwaarden zoals een solide pensioen en eventueel een leasefiets.
- Een bedrijfsauto en moderne communicatiemiddelen.
- Een bonus die net zo hard groeit als jij presteert.
- Ruime zelfstandigheid en veelzijdigheid in je functie.
- Een team dat net zo dynamisch en gedreven is als jij.

Klaar om de uitdaging aan te gaan? Neem contact op met Nicole Daatselaar via 033-247 50 14, of stuur je motivatie en CV naar nicole.daatselaar@dawnederland.nl. Wij horen graag van je!

Inhoud



14

BRANCHE MONITOR

De meeste woningen die vóór 1974 gebouwd zijn, hebben onvoldoende ruimte om met spouwmuurisolatie de benodigde isolatiewaarde te realiseren. Daarom moet in totaal 184 miljoen vierkante meter geveloppervlak worden voorzien van buitengevel- of binnenisolatie.

18

ELEKTRISCH RIJDEN

Fred van den brink deelt zijn inzichten en adviezen voor afbouwbedrijven die overwegen de stap naar elektrisch vervoer te maken.

6

PROJECT MONUMENTALE VILA

Het team van Ariës Natuursteen gaat altijd voor topkwaliteit. Daarom werden ze ook gevraagd voor de renovatie van deze monumentale villa, die de bewoners met oog voor detail en luxe wilden verbouwen.

12

DUURZAAM ENERGIE BESPAREN

16

WARM AFRIKAANS HOUT CONTRASTEERT

20

DUURZAMER DAN LEEM KRIJG JE HET NIET

5 Een gewaarschuwd mens...

10 Nieuws uit de sector
Stukadoren & Afbouw

24 Handhaving
op schijnzelfstandigheid

26 Must Haves van
Ramon Jager

28 De Werkweek van
Michel van Eekert

30 Nieuws uit de sector
Vloeren & Terrazzo

34 Inzittendenverzekering

35 Verenigingsnieuws

36 Voor het goede doel

37 Onderaan de streep

Van de voorzitter

JOHN KERSTENS

Hoofdlijnenakkoord

Het heeft enige tijd geduurd en er moest afscheid worden genomen van een aantal mensen vóórdat die goed en wel waren begonnen (denk aan de trieste afgang van verkenner Gomp van Strien, wie kent 'm nog, van beoogd premier Ronald Plasterk en van de bijna-minister van Asiel en Migratie Gidi Markuszower), maar eind mei was het dan zo ver: PVV, VVD, BBB en NSC konden, zes maanden na de verkiezingen, een 'Hoofdlijnenakkoord' presenteren.

Een kleine 26 pagina's met goede, en een aantal behoorlijk slechte, voornemens. Voornemens die volgens experts voor een deel vooral wensdenken zijn en nooit werkelijkheid zullen worden. Niet in Brussel, niet in Nederland. Daar helpt geen 'even met de vuist op tafel slaan' aan. En misschien is dat ook wel helemaal niet erg.

Maar het akkoord, dat de komende tijd moet worden uitgewerkt door de bewindspersonen die op het moment dat u dit NOA Magazine leest als het goed is op het bordes van paleis Noordeinde aan het Nederlandse volk zijn gepresenteerd, bevat ook een aantal voornemens waarvan ik hoop dat ze wél worden waargemaakt. Afspraken die ondernemers zouden moeten helpen. Niet van de spreekwoordelijke regen in de drup, maar véerder. Afspraken die ondernemen weer leuk maken. Afspraken ook waaruit begrip blijkt voor de ontzettend belangrijke rol die ondernemers in ons land spelen. In het akkoord heet dat: 'Een gezonde economie en florerende bedrijven zijn noodzakelijk voor de welvaart in Nederland. Zonder een stabiele economie en een krachtig MKB zijn er geen banen en is er geen geld voor publieke voorzieningen. Ondernemers zijn nodig om te investeren en zijn van grote waarde voor onze samenleving'. Mooie woorden, maar je houdt er je bedrijf niet mee aan de gang. Daarom heb ik uiteraard ook wat verder gelezen en naar concrete voornemens gezocht.

Die zijn er. Zo wordt onder meer aangekondigd dat er extra geld wordt uitgetrokken zodat het midden- en kleinbedrijf de energietransitie, want die gaat gewoon door, kan méémaken. Recent aangekondigde lastenverzwaringen voor ondernemers worden, zo wordt beloofd, teruggedraaid. En, belangrijk voor onze sectoren: de ambities

om de crisis op de woningmarkt op te lossen door extra te bouwen blijven overeind. Krijgen meer handen en voeten. In wetgeving en beleid moet straks bovendien standaard rekening worden gehouden met de gevolgen voor kleine ondernemers, bijvoorbeeld wat betreft kosten en risico's 'zodat het aannemen van mensen mogelijk blijft'. En het voorkómen van nóg meer regels wordt uitgangspunt.

Overigens bevat het Hoofdlijnenakkoord ook een aantal plannen waar we bij NOA niet direct enthousiast van worden. Het onverkort willen doorgaan met wetgeving die het werken door en met ozp-ers bemoeilijkt bijvoorbeeld en de risico's dat ineens sprake blijkt te zijn van een dienstverband vergroten. Met alle gevolgen van dien. Daar zullen

we scherp op moeten blijven. Net als dat we niet rustig achterover kunnen leunen nu we, in ieder geval bij de start van het nieuwe kabinet, hebben kunnen regelen dat in onze sectoren (in tegenstelling tot op andere plekken) het lage btw-tarief overeind is gebleven. ■



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

Agenda

Bouwvak



De officiële bouwvakvakantie bestaat al jaren niet meer. Toch worden in de bouwnijverheid de deuren nog steeds collectief gesloten. Als er gekozen wordt voor een algehele bedrijfssluiting dan kun je gebruik maken van het terugvaladvies 2024. Het schema is geen verplichting, maar een voorstel voor vakantiespreiding. Je kunt hier dus ook gewoon van afwijken.

👉 Regio Zuid

maandag 22 juli t/m vrijdag 9 augustus 2024 (week 30, 31, 32)

👉 Regio Midden

maandag 29 juli t/m vrijdag 16 augustus 2024 (week 31, 32, 33)

👉 Regio Noord

maandag 5 augustus t/m vrijdag 23 augustus 2024 (week 32, 33, 34)



4 juli

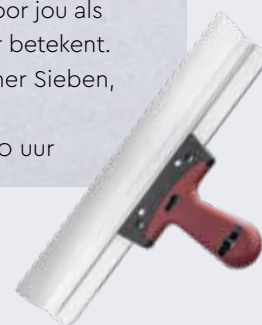
Wkb-bijeenkomst Hoofdsector Stukadoren & Afbouw



Samen staan we sterker! Daarom heeft de hoofdsector Stukadoren & Afbouw met Bouwpartner Sieben BV de handen ineengeslagen, om gezamenlijk voor jou een bijeenkomst te organiseren waarbij je precies krijgt uitgelegd wat de Wet kwaliteitsborging voor het bouwen voor jou als afbouwondernemer betekent.

Locatie: Bouwpartner Sieben, Roermond

Tijd: 16.00 tot 19.00 uur



6 juli UITGELICHT

Rondje Hoorn Hoofdsector Stukadoren & Afbouw

Zaterdag 6 juli wordt het druk in Hoorn: een stad met een rijke historie en héél veel panden met prachtige gevels, dus het belooft een geweldige rondwandeling te worden.

Locatie: The Saint Food & Wine, Hoorn

Tijd: 09.30 tot 17.00 uur



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



VOOR INSCHRIJVEN
& MEER INFORMATIE:
SCAN DE QR-CODE

www.noa.nl/nl/agenda



Open boek

In de badkamer van een prachtig gerenoveerde monumentale villa is met Silver Roots marmer uit Turkije deels 'Open Boek' toegepast aan de wand. Met oog voor detail loopt de fraaie adering perfect over in de verschillende platen. Met zo'n uitzicht heb je in bad geen boek nodig...

'Elke ruimte heeft een eigen, unieke uitstraling'

Ariës Natuursteen heeft in Zevenaar een uitgebreide showroom, een aparte voorraadhal met diverse natuursteenplaten en een goed geoutilleerde productiehal met moderne machines. Alles is in huis om unieke op maat gemaakte natuursteen interieurelementen te kunnen realiseren. Het team van Ariës gaat altijd voor topkwaliteit. Daarom werden ze ook gevraagd voor de renovatie van deze monumentale villa, die de bewoners met oog voor detail en luxe wilden verbouwen.

In hun woning wilden de eigenaren natuursteen toepassen om elke ruimte

een unieke uitstraling te geven. Vanuit hun professionele expertise hadden ze al een relatie met Ariës Natuursteen in Zevenaar, dus was de keuze eenvoudig om daar hun wensen te bespreken. Bob Even is accountmanager bij Ariës en vertelt enthousiast over hun werkwijze en de toegepaste materialen: "Eenieder die onze showroom binnenwandelt, geven we graag uitgebreid advies en uitleg over de verschillende materialen. Er zijn verschillende soorten natuursteen, die allemaal op verschillende manieren kunnen worden afgewerkt. Het is daarom heel belangrijk om vooraf goed door te spreken of de voorkeursmaterialen passen bij het uiteindelijke gebruik. Om een voorbeeld te noemen: als een klant valt voor strak en stralend en vertelt een echte poetser te zijn, dan weten wij dat zo iemand uiteindelijk niet gelukkig wordt van een aanrechtblad dat niet zuurbestendig is. In Zuid-Europa is het volledig geaccepteerd dat marmeren aanrechtbladen in het gebruik hier en daar een vlekje of krasjes krijgen. Nederland is een 'poetsland' en hier willen we geen aantasting van zuren op het werkblad. Die zitten onder meer in citroen, of gin-tonic. Door klanten hier uitgebreid over te adviseren en in de showroom te laten zien hoe een steensoort er na zoeten of polijsten uitziet, wordt een realistisch beeld geschetst van het mogelijke eindresultaat."

"In overleg met de klant bekijken we welke materialen geschikt zijn. Het is een heel verschil of iemand alleen woont en vier keer in de maand kookt, of dat een gezin met drie kinderen dagelijks de keuken gebruikt. We luisteren goed naar wat de klant mooi en minder mooi vindt en daar stemmen we ons advies op af. Omdat we een aparte voorraadhal met veel platen hebben, waar klanten zelf hun natuursteen kunnen uitkiezen, kunnen we helemaal naar wens leveren. Als alles goed is ingemeten, bekijken we hoe de structuur van een gekozen plaat het mooiste doorloopt. We zetten dit goed op papier en tekenen het helemaal uit. Bij ons is ieder project maatwerk." >>



>> LUXE LIVING

In de living van deze monumentale villa werd het haardmeubel en de grote vensterbanken, gemaakt van Titanium Travertin. Deze zoetwater kalksteen heeft een open structuur. "Travertin is eigenlijk prachtig in elk interieur, maar niet zozeer geschikt voor de keuken", vertelt Bob. "We hebben deze travertin elementen geïmpregneerd, maar het materiaal is niet zuurbestendig. Het is heel belangrijk dat klanten dit goed uitgelegd krijgen. Deze steensoort is erg populair, dus het komt regelmatig voor dat klanten onze showroom binnenstappen en precies aanwijzen welke natuursteen-soort ze graag willen. We vinden het onze taak om de voors en tegens van ieder materiaal goed te benoemen, zodat we de verwachtingen van iedere klant goed managen."

BRAZILIAANS TEMPERAMENT

In de moderne keuken is gekozen voor Calacatta Brazil kwartsiet. "Deze melkwitte steensoort wordt ook wel Monte Bianco genoemd", legt Bob uit. "Wij vinden het een probleemloze steensoort. Calacatta Brazil heeft meestal een rustige adering, waardoor het in veel verschillende interieurs past. In deze setting geven het kookeiland en aanrechtblad een prachtige match met de moderne keuken enerzijds en het karakteristieke karakter van de monumentale villa anderzijds."



EYECATCHER IN DE KLEINSTE KAMER

Aan elke ruimte werd tijdens de renovatie aandacht besteed. Het kleinste kamertje kreeg een schitterende achterwand van Café Amaro. De donkere kleur van dit marmer geeft de toiletruimte een elegante uitstraling. "We gaan van tevoren altijd alles zelf ter plaatse inmeten", licht Bob toe. "Dan kunnen we namelijk ook meteen beoordelen of we grote platen marmer de ruimte in krijgen. Klantwensen worden eigenlijk steeds immenser; mensen willen bijvoorbeeld dat een natuursteenwand slechts uit één deel bestaat. We moeten dan ook de constructie beoordelen."

(foto 1)

Bob Even is accountmanager bij Ariès Natuursteen en brengt in advies- en verkoopgesprekken graag zijn passie voor natuursteen over aan klanten.

(foto 2 t/m 5)

Elke ruimte heeft met behulp van natuursteen een elegante en tijdloze uitstraling gekregen.



ARIËS CARE-KITS

In samenwerking met Lithofin heeft Ariës Natuursteen eigen Care-kits laten maken. "Die krijgen klanten bij hun onderhoudsadvies geleverd. Want we willen dat mensen zo lang mogelijk van hun natuursteen kunnen blijven genieten", stelt Bob. "We hebben een Ariës Care-kit voor het onderhoud van keramiek en een set voor natuursteen en composiet. Via onze webshop kunnen klanten later weer een nieuwe onderhoudset kopen. Daar wordt door klanten graag gebruik van gemaakt." ■

Over Ariës Natuursteen

Het familiebedrijf Ariës Natuursteen heeft zich in ruim 75 jaar tijd ontwikkeld van een kleine steenhouwerij tot een high-end natuursteenbedrijf. Met geavanceerde machines en geschoolde vakmensen onderscheiden ze zich als een echte maatwerkspecialist. De showroom en voorraadhal met unieke platen bieden klanten volop inspiratie.

NIEUWS UIT DE SECTOR

Even bijblijven

Hans Thijs Lid van Verdiensite

Tijdens de Algemene Ledenvergadering, die 11 juni 2024 plaatsvond, werd NOA-lid Hans Thijs van Schilders- en Afbouwbedrijf Hans Thijs B.V. uit Etten-Leur benoemd tot Lid van Verdienste. In december 2022 vierde hij zijn 15-jarig voorzitterschap van de NOA-afdeling West-Brabant en legde zijn functie neer. NOA-voorzitter John Kerstens benadrukte tijdens de ALV dat ook kritische leden worden gewaardeerd, waarbij hij gekscherend meldde dat dit geen uitnodiging voor andere leden was. Met opspelding van het zilveren kleinood en een oorkonde voor het lidmaatschap van verdienste werd Hans Thijs bedankt voor zijn jarenlange inzet. ■



Bagar Airliss Joint Light: een boterzachte lichtgewicht plamuur



Deze multifunctionele, lichtgewicht plamuur in pastavorm van Vistapaint is speciaal ontwikkeld voor stukadoors en spachtelaars, die bijzonder geschikt is airless te verspuiten en te verwerken met taping tools. Met Bagar Airliss Joint Light bespaar je kostbare tijd, waardoor je efficiënter kunt werken en zowel tijd als geld bespaart. Dankzij de boterzachte textuur smeert het soepel uit en biedt het een vette, boterachtige verwerking die stukadoors zeker zullen waarderen, zo beschrijft Vistapaint. Bovendien is het tot maar liefst 15% lichter dan traditionele pasta's, wat de werkervaring nog prettiger maakt. ■

Meer info: www.vistapaint.nl

Monumentenbeurs

De Monumentenbeurs en de Renovatiebeurs in de Brabanthallen vormden het trefpunt voor erfgoedprofessionals en bouwers die woningen en utiliteitsgebouwen willen verbeteren. Bezoekers konden er zowel oude ambachten als innovaties, oplossingen en best practices bekijken. De Meester restauratiestukadoors presenteerden zich er en mochten rekenen op veel belangstelling. ■



Opleiding Restauratiestukadoor

Dit najaar wordt de opleiding tot Restauratiestukadoor weer opgestart. Deze driejarige opleiding is voor stukadoors die hun vakmanschap tot het hoogste niveau willen ontwikkelen. Je leert er decoratieve

AGENDA

4 JULI

Wkb-bijeenkomst
Bouwpartner Sieben Roermond
www.noa.nl/agenda

6 JULI

Rondje Hoorn
www.noa.nl/agenda

29 & 30 OKTOBER 2025

Afbouw Vakdagen
Evenementenhal – Gorinchem
www.afbouwvakdagen.nl



Een bijzonder jubileum

Honderd jaar - donderdag 25 april 2024 vierden onze Duitse collega's van de Federale Vereniging voor Afbouw- en Gevelbouw dit indrukwekkende jubileum: Sinds 1924 zijn zij de belangrijkste belangenorganisatie voor de Duitse stukadoorsbranche - het

centrale aanspreekpunt voor de stuc-, gips- en droogbouwbranche. Het bestuur van de hoofdsector Stukadooren & Afbouw en de voorzitter van NOA waren op uitnodiging te gast bij onze Duitse collega's. ■

Nela DD-Premium Spaan met BiKo SOFT handgreep

Op zoek naar het ultieme gereedschap om je stucwerk naar een hoger niveau te tillen? Begunstigend lid Alvernis adviseert om kennis te maken met de Nela DD-Premium Spaan met BiKo SOFT handgreep - een absolute gamechanger voor stukadoors!

Met zijn unieke, ultrasterke constructie en 0,7mm roestvrijstalen blad, garandeert de Nela Spaan een super strakke en nauwkeurige afwerking. Ideaal voor een breed scala aan materialen. Of je nu een ervaren professional bent of een ambitieuze beginner, deze spaan biedt de precisie en duurzaamheid die je nodig hebt voor elk project. ■

Meer info: www.alvernis.nl

en restauratietechnieken, maar ook materialenkennis en het schrijven van een restauratieplan. ■

Wil je meer weten over de opleiding?
Kijk op www.noa.nl/restauratieopleiding



NOA is partner van Duurzaam Energie Besparen (DEB)

Hoe je ondanks een overvol stroomnet toch kunt verduurzamen

Ook veel afbouwbedrijven willen graag verduurzamen. Al was het maar omdat zonnepanelen op het dak een forse besparing in energiekosten kan betekenen. Maar waar begin je? En wat betekenen de laatste kabinetsplannen voor jouw goede intenties? En hoe zit het met de netcongestie? Krijg je nog wel een zwaardere stroomaansluiting of een laadpaal voor de deur? Om die reden is NOA partner geworden van DEB.nl, een online platform over duurzaam energie besparen. Wat kun je er allemaal vinden en hoe begin je met verduurzamen?

Het platform DEB.nl is een initiatief van onder andere VNO-NCW en MKB-Nederland en biedt mkb-ondernemers uitgebreide informatie en ondersteuning bij het verduurzamen van hun bedrijf. Van zonnepanelen tot elektrische bedrijfswagens en van energiebesparingsverplichtingen tot netcongestie. DEB.nl helpt ook met praktische tips, subsidies en regelingen. NOA is partner van het initiatief.

ZONNEPANELEN

Steeds meer afdouwers maken gebruik van energie-opwek met zonnepanelen. Vaak is het de eerste stap in het verduurzamen van hun bedrijf. Veel ondernemers kiezen voor zonnepanelen om energiekosten te verlagen. De terugverdientijd varieert meestal tussen de zes en acht jaar, terwijl de levensduur van zonnepanelen 20-25 jaar is. Hoe rendabel zonnepanelen zijn, hangt af van diverse factoren zoals energieverbruik, dakcondities en het aantal zonnepanelen. DEB.nl biedt uitgebreide informatie over subsidies en regelingen, waaronder de ISDE subsidie en fiscale regelingen zoals de Energie-investeringsaftrek (EIA). De volgende stap is het aanvragen van een offerte. Voor een nauwkeurige kostenindicatie kun je zelf een legplan opstellen of de hulp inschakelen van een specialist. Een specialist kan ook helpen met een dak- en installatiecheck om te bepalen wat er mogelijk is op jouw locatie. Als je zonnepanelen financiert uit eigen middelen, spelen rentekosten geen rol in de terugverdientijd. Kies je voor financiering,

dan moet je dit wel meenemen in je berekeningen. Er zijn verschillende mogelijkheden voor financiering, waaronder zakelijke lease voor een vast maandbedrag. Zonnepanelen verhogen de waarde van je bedrijfspand, maar brengen ook extra risico's met zich mee. Neem daarom tijdig contact op met je verzekeraar. Zo dient het draagvermogen van het pand gecontroleerd te worden en moet het type isolatie goedgekeurd zijn. Mogelijk betaal je een hogere premie en sommige verzekeraars eisen periodiek onderhoud aan de panelen.

ELEKTRISCH RIJDEN

Naast zonnepanelen worden elektrische bedrijfswagens steeds populairder. De overheid verwacht dat het aantal elektrische auto's zal toenemen naar 19 miljoen stuks in 2030. Elektrische busjes worden steeds betaalbaarder en zijn energiezuiniger, wat bespaart op brandstofkosten en onderhoud. Wil je de overstap maken naar elektrisch rijden? Wacht dan niet niet tot er strengere wetgeving komt rond emissies. Start nu al met de overstap. Zo heb je de tijd om ervaring op te doen en je bedrijfsprocessen aan te passen. Gebruik tools om direct te berekenen wat elektrisch rijden oplevert. Voer bijvoorbeeld het kenteken van je bestelauto in en vergelijk de maandlasten van een nieuwe diesel met het actuele aanbod van elektrische voertuigen.

NETCONGESTIE

We zien je denken: allemaal leuk en aardig, maar ik krijg



deb.nl
duurzaam • energie • besparen

www.deb.nl >

van de netbeheerder helemaal geen zwaardere aansluiting of een laadpaal voor mijn bedrijfspand. Grote kans dat jij als ondernemer al eens geconfronteerd bent met netcongestie. Dit betekent dat het elektriciteitsnet zijn maximale capaciteit heeft bereikt, waardoor er geen ruimte meer is voor uitbreiding of zwaardere aansluitingen. Ondanks inspanningen van netbeheerders, wordt netverzwaring en -uitbreiding op veel plekken pas rond 2030 en later verwacht. Samen met haar partners heeft DEB daarom een aantal maatregelen en suggesties op een rij gezet over hoe je ondanks ons overvolle stroomnet toch kunt verduurzamen. Allereerst: om de gevolgen van netcongestie tegen te gaan, is inzicht in je energieverbruik cruciaal. Analyseer dus je huidige energiehuishouding, je verbruiksprofiel en je contracten met de netbeheerder. Door je verbruik te monitoren, kun je inefficiënties identificeren en maatregelen nemen om je energieverbruik te optimaliseren. Er zijn verschillende individuele maatregelen die je kunt nemen om meer ruimte binnen je huidige contract te benutten. Denk aan technische oplossingen zoals slim schakelen van installaties en gedragsverandering door pieken in verbruik te verminderen. Door bijvoorbeeld machines na elkaar op te starten in plaats van allemaal tegelijk, kun je het piekvermogen aanzienlijk verlagen. Samenwerken met andere ondernemers kan ook helpen om netcongestie aan te pakken. Dit kan variëren van gezamenlijke laadinfrastructuur tot het opzetten van een warmtenet. Door samen te investeren in duurzame oplossingen, kun je kosten besparen en efficiënter

VERPLICHT BESPAREN?

DEB.nl biedt ook uitgebreide informatie over de energiebesparingsverplichtingen.

Bedrijven die meer dan 50.000 kWh elektriciteit of meer dan 25.000 m³ aardgas verbruiken, moeten voldoen aan de energiebesparingsverplichtingen. Dit omvat het uitvoeren van maatregelen met een terugverdientijd van vijf jaar of minder en rapporteren over de genomen maatregelen. De Energiebesparingsplicht is een onderdeel van het bredere Nederlandse en Europese beleid om energie-efficiëntie te verbeteren en de uitstoot van broeikasgassen te verminderen. Het doel is om zowel kosten te besparen voor bedrijven en instellingen als om bij te dragen aan de nationale en internationale klimaatdoelstellingen.

gebruikmaken van de beschikbare capaciteit. Het opslaan van elektriciteit vermindert de druk op het elektriciteitsnet. Dit kan door middel van lithium-ion batterijen, warmte-/koudeopslag of andere opslagmethoden. Door elektriciteit op te slaan, kun je deze gebruiken tijdens piekuren wanneer het net zwaar belast wordt. Een EMS (energie management systeem) helpt bij het monitoren en optimaliseren van je energieverbruik. Dit systeem meet, analyseert en stuurt je elektriciteitsgebruik, waardoor je inefficiënties kunt aanpakken en je verbruik kunt optimaliseren.

Kortom, ondanks de netcongestie is er best veel dat je als afbouwer kunt doen om energie te besparen. NOA en DEB.nl kunnen je daarbij ondersteunen en adviseren. ■

184 MILJOEN VIERKANTE METER VOORZIEN VAN BUITENGEVELISOLATIE

Vorig jaar deed Buildsight in opdracht van het Platform voor Visie en Strategie van de Afbouw onderzoek naar de marktomvang van na-isolatie. Een werkgroep ging aan de slag om de conclusies uit het onderzoek over het voetlicht te brengen. Er is namelijk veel werk aan de winkel...

Buildsight heeft berekend dat de marktvoor volumes voor na-isolatie aan bestaande woningen de komende jaren verder zullen groeien. Volgend jaar zal zo'n 6 miljoen m² geveloppervlak moeten worden voorzien van na-isolatie. Dat kan middels spouwmuurisolatie, buitengevelisolatie óf binnenisolatie. Volgens bevroegde partijen heeft spouwmuurisolatie, vanwege de kosten én het gemak waarmee dit kan worden gedaan, de voorkeur. Maar... de meeste woningen die vóór 1974 gebouwd zijn, hebben in de spouw onvoldoende ruimte om met spouwmuurisolatie de benodigde isolatiewaarde te realiseren. Op basis van de huidige woningvoorraad is berekend dat maar liefst 3.413.000 woningen hierdoor niet geschikt zijn voor spouwmuurisolatie. Omgerekend betekent dit in totaal 184 miljoen vierkante meter geveloppervlak dat zou moeten worden voorzien van buitengevel- of binnenisolatie.

"Er liggen enorme kansen voor onze afbouwsectoren", meende Gerard Troost vorig jaar al nadat Buildsight het onderzoek opleverde. Gerard Troost is projectleider van de werkgroep, omdat hij enorme kennis heeft over buitengevelisolatiesystemen met gepleisterde afwerking en steenstrips,

maar ook omdat hij jarenlang via stichting Gevelgarantie werknemers liet opleiden. "We hebben een meerjarenplan opgesteld om deze enorme klus te klaren. Er moeten méér mensen worden opgeleid om dit werk te kunnen doen. En we moeten veel meer bekendheid geven aan de mogelijkheden om gevels middels een buitengevelisolatiesysteem of binnen isolatiesysteem op een juiste wijze te verduurzamen. Uit hetzelfde onderzoek bleek dat woningeigenaren en vastgoedbedrijven hier zeer geringe kennis over hebben en dat ze het lastig vinden om iemand te vinden die hier onpartijdig goed advies over kan geven."

Afgelopen maanden zijn er diverse afspraken geweest op de ministeries van binnenlandse zaken en economische zaken, waarbij helder uiteen is gezet wat er nodig is om de woningvoorraad op de juiste wijze te verduurzamen. "We hebben ambtenaren uitgelegd dat het heel interessant is om traditionele verwarmingssystemen te vervangen door laagtemperatuur verwarmingssystemen en die dan te combineren met gevelisolatie", vertelt NOA-voorzitter John Kerstens. "Nederland staat

voor de uitdaging om woningen energiezuinig te maken en gasloos te gaan verwarmen. Gevelisolatie speelt daarbij een cruciale rol." "Bovendien zorgt gevelisolatie voor een enorme verhoging van het wooncomfort", vult Jan van de Heuvel, voorzitter van het innovatieplatform aan. "Woningen krijgen een aangenaam binnenklimaat en houdt geluidsoverlast van buiten tegen. Daarom willen we ook energieadviseurs opleiden, zodat zij woningeigenaren goed kunnen informeren over de voordelen van gevelisolatie, de beste methoden voor hun specifieke situatie én de mogelijke subsidies en financiële voordelen."

Het is enorm belangrijk dat alle aanwezige kennis in de sector met elkaar wordt gedeeld en dat we samen optrekken met andere informatieverstrekkers. We willen samen met overheidsinstanties, onderzoeksinstituten en andere brancheorganisaties een gezamenlijke kennisbank opzetten en relevante informatie delen met de markt. Als er daarnaast ook nieuwe isolatiematerialen en -technieken worden ontwikkeld, zetten we als branche écht in op kwaliteitsborging om de duurzaamheid en effectiviteit van gevelisolatieprojecten te waarborgen. ■

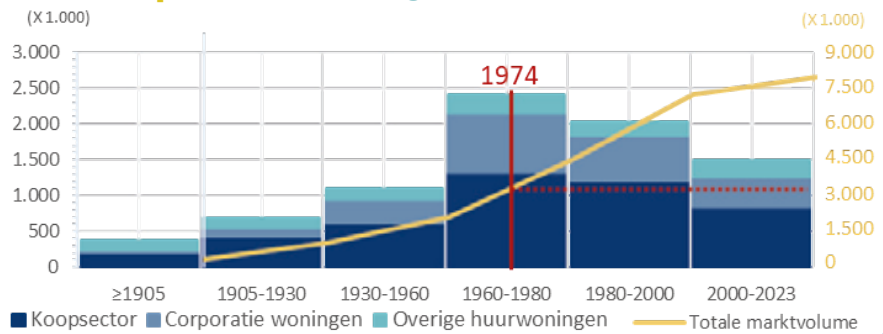
AARDGASVRIJ NIET ZONDER BUITENGEVELISOLATIE



Woningvoorraad
2023

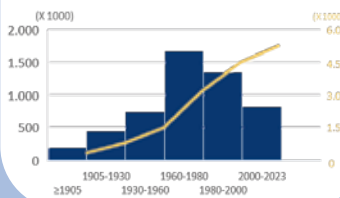
8.125.229

Bouwperiode woningvoorraad



Eengezinswoningen

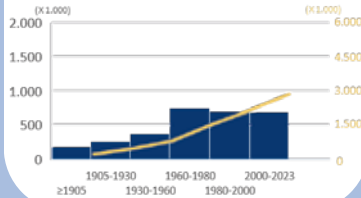
Naar bouwperiode



In 2023 **5.191.200**
eengezinswoningen

Meergezinswoningen

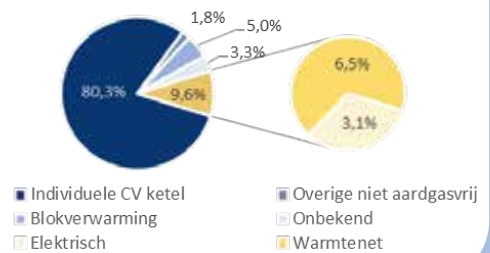
Naar bouwperiode



In 2023 **2.934.100**
meergezinswoningen

Verduurzaming 2023

Hoofdverwarmingsinstallatie



“Spouw van woningen gebouwd vóór 1974 biedt onvoldoende ruimte voor benodigde isolatiewaarde”.

Aantal woningen voor 1974

(x 1000)	Meergezinswoningen	Eengezinswoningen			Totaal
		Rijtjes	2/1 kap	Vrijstaand	
Sociale huur	502	413	37	12	964
Particuliere huur	406	114	27	21	567
Koopsector	343	857	292	389	1.881
	1.251	1.384	355	422	3.413

80,3% = 2.741.000

Aantal m²geveleppervlak voor 1974

(x 1000 m ²)	Meergezinswoningen	Eengezinswoningen			Totaal
		Rijtjes	2/1 kap	Vrijstaand	
Sociale huur	12.561	19.774	3.700	1.803	47.078
Particuliere huur	10.141	7.981	2.676	3.150	25.471
Koopsector	8.572	60.003	29.174	58.401	156.150
	31.274	87.757	35.550	63.354	228.699

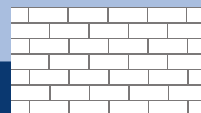


2.741.000

woningen
traditioneel
verwarmd

34%

van de totale
woningvoorraad



184 MILJ. M²

te isoleren
geveleppervlak

80,3%

FRAKÉ HOUT

De ontwerper wilde een industrieel uiterlijk combineren met een warme houtlook. Daarvoor werd Fraké hout voorgeschreven. De uit West-Afrika afkomstige houtsoort heeft een vlamachtige, levendige tekening en een warme notenhoutachtige kleur. Door dit robuuste uiterlijk staat Fraké ook wel bekend als Afrikaans Eiken.

PROJECT

Experience Center Lely

WARM AFRIKAANS HOUT CONTRASTEERT FRAAI MET INDUSTRIËLE LOOK

Op de grond van de voormalige ijsbaan in Heerenveen is begin dit jaar het nieuwe Lely Experience Center geopend. Lely is marktleider op het gebied van automatisch melken. Het gebouw is voorzien van de nieuwste technieken en heeft hoge eisen wat betreft duurzaamheid. Het ontwerp is van architect Onix uit Groningen. Het pand heeft grote raampartijen en veel houtwerk.

In combinatie met staal en een strakke witte afwerking werd een industriële en lichte look gerealiseerd. Gerko Afbouw verzorgde alle Fraké wanden en plafonds, metalstud, koven en systeemplafonds in de kantoren, spreekruimtes en het Experience Center. Gerko is gespecialiseerd in houten tribune bouw, maar ook voor maatwerkprojecten en totaal afbouw kunnen opdrachtgevers bij dit NOA-bedrijf terecht. ■

DUURZAAMHEIDSKLASSE 1

Deze houtsoort is van zichzelf niet zo duurzaam, maar valt na thermische modificatie onder duurzaamheidsklasse 1. Fraké hout is dan ook zeer geschikt voor buitentoepassingen. In dit ontwerp is de houten betimmering namelijk ook in de buitengevel toegepast.

7 KILOMETER

In totaal zit er zo'n zeven kilometer aan houten latten in het Experience Center verwerkt. Om te voorkomen dat er veel spanning op de latten kwam te staan, heeft Gerko die allemaal ingekort. Bij de verlichting en ventilatieroosters zijn alle latten ingefreesd, om het geheel strak te monteren.

Is elektrisch rijden de toekomst voor afdouwbedrijven?

De elektrische transitie in de bedrijfswagenmarkt staat voor de deur en ondernemers in de afdouwsector kunnen niet achterblijven. Fred van den Brink, Key Account Manager Fleetsales & Bedrijfswagens bij Renault Nederland, deelt zijn inzichten en adviezen voor afdouwbedrijven die overwegen de stap naar elektrisch vervoer te maken.

Afgelopen maand was het volop in het nieuws. Er is een ware run op 'ouderwetse' dieselbussen gaande. Daar waar de overheid op allerlei manieren probeert om elektrisch vervoer te stimuleren, lijken Nederlandse ondernemers opeens massaal een op fossiele brandstof aangedreven bestelbus aan te schaffen. Wat is er aan de hand? Eerst en vooral: vanaf 1 januari 2025 verdwijnt de BPM-vrijstelling voor bedrijfswagens op fossiele brandstoffen. Dit betekent dat ondernemers die een nieuwe diesel-, benzine- of gasbestelauto aanschaffen de volle BPM zullen moeten betalen, wat kan oplopen tot wel € 15.000,00 per voertuig. "Voor elektrische bedrijfswagens blijft deze vrijstelling wel gelden," aldus Van den Brink. "Het is belangrijk dat ondernemers nu al nadenken over een overstap naar elektrisch om onverwachte kosten in de toekomst te voorkomen." Met de komst van emissievrije zones in steden zoals Amsterdam, Utrecht en Rotterdam, die al starten vanaf 1 januari 2025 voor bepaalde dieselmotoren, wordt het voor ondernemers essentieel om nu al na te denken over hun wagenpark. "Bedrijven die niet tijdig overschakelen naar emissievrije voertuigen zullen straks deze steden niet meer in mogen rijden, wat hun bedrijfsvoering ernstig kan belemmeren," waarschuwt Van den Brink.

SLIMME KEUZE?

Het overstappen naar een elektrische

bedrijfswagen is niet alleen goed voor het milieu, maar ook financieel aantrekkelijk dankzij de BPM-vrijstelling en lagere operationele kosten. De nieuwste elektrische modellen, zoals de Renault Master E-Tech, hebben een actieradius van 460 kilometer en kunnen aanhangers tot 2500 kilo trekken, zegt Van den Brink. "De techniek gaat snel vooruit," zegt hij. Bij de overstap naar elektrisch aangedreven bedrijfswagens komt echter wel meer kijken dan alleen de aanschaf van een nieuw voertuig. Ondernemers zullen hun werkprocessen moeten aanpassen om de voordelen van elektrisch rijden volledig te benutten. "De inzet van een elektrische bestelauto vraagt om een herziening van bedrijfsprocessen," stelt Van den Brink. "Het gaat niet alleen om de aanschaf, maar ook om hoe en wanneer je de voertuigen inzet." Ten eerste is het belangrijk om laadtijden efficiënt in te plannen. "Veel bedrijven zullen moeten nadenken over de momenten waarop hun voertuigen kunnen laden," legt Van den Brink uit. "Dit kan betekenen dat je laadpunten op strategische locaties binnen je bedrijfsterrein moet installeren, of zelfs onderweg bij partners of publieke laadstations." Ondernemers moeten ervoor zorgen dat voertuigen tijdens werkpauses of overnachtingen worden opgeladen, zodat ze overdag maximaal inzetbaar zijn.

PLANNING EN BELADING

Daarnaast moeten bedrijven hun logistieke planning heroverwegen.

Elektrische voertuigen hebben een beperkte actieradius in vergelijking met traditionele brandstofauto's, wat betekent dat routes en rijtijden mogelijk aangepast moeten worden. "Het is cruciaal om te kijken naar de dagelijkse afstanden die worden afgelegd en de mogelijkheid om tussentijds te laden," aldus Van den Brink. "Dit kan betekenen dat er meer stop- en laadmomenten in de planning opgenomen moeten worden, maar ook dat er efficiënter gepland moet worden om onnodige kilometers te vermijden." Verder speelt de belading van de voertuigen een belangrijke rol. Elektrische bestelwagens hebben een hoger batterijgewicht, wat invloed kan hebben op de totale laadcapaciteit. "Ondernemers moeten kritisch kijken naar wat er daadwerkelijk vervoerd moet worden en of er mogelijkheden zijn om de belading te optimaliseren," zegt Van den Brink. "Dit kan betekenen dat er vaker, maar met kleinere ladingen gereden wordt, of dat er gekozen wordt voor een ander type voertuig voor specifieke taken." Tot slot is het essentieel om het personeel goed op te leiden en bewust te maken van de nieuwe technologieën en werkprocessen. Door dit allemaal aan te passen, kunnen ondernemers de transitie naar elektrisch rijden succesvol maken en tegelijkertijd profiteren van de financiële en operationele voordelen die deze technologie biedt. "Het is een investering in de toekomst van je bedrijf en in duurzame mobiliteit," concludeert Van den Brink.

GROOT RIJBEWIJS?

Er heerst momenteel veel verwarring over de nieuwe regelgeving die een groot rijbewijs vereist voor zwaardere elektrische bestelwagens. Op 19 juni werd bekend dat de gedoogregel voor elektrische bedrijfswagens met zwaardere accu's, die boven de wettelijke 3500 kilo uitkomen, werd verlengd. Andere Europese landen kennen deze gedoogregel al," legt hij uit. "Er wordt nu gewerkt aan een nieuwe Europese richtlijn die een uitzondering maakt voor schone bestelauto's tot 4250 kilo, zodat deze met een normaal BE-rijbewijs bestuurd kunnen worden. En de modellen van Renault blijven vooralsnog onder die 4250 kilogram. Een belangrijke overweging voor veel ondernemers is het vermogen van elektrische bussen om zware aanhangers te trekken. De Renault Master E-Tech kan aanhangers tot 2500 kilo aan, terwijl de kleinere Kangoo E-Tech 1500 kilo kan trekken. "Dit maakt elektrische bedrijfswagens steeds geschikter voor zware werkzaamheden binnen de afbouwsector," aldus Van den Brink.

ELEKTRISCH OF WATERSTOF?

Waterstofvoertuigen, zoals de toekomstige Renault Master met waterstofcel, bieden een veelbelovend alternatief voor zwaar transport en lange afstanden. In plaats van een grote batterij genereren deze voertuigen hun elektriciteit aan boord via een chemische reactie tussen waterstof en zuurstof, wat resulteert in een actieradius van 700 kilometer en een tanktijd van slechts vijf minuten. "Waterstof maakt het mogelijk om snel weer de weg op te gaan, wat cruciaal is voor bedrijven met een hoge voertuigrotatie," zegt Van den Brink. Ondanks de voordelen van waterstof zijn er nog wel uitdagingen, vooral op het gebied van infrastructuur en kosten. In Nederland zijn momenteel slechts een handvol waterstoftankstations, en de productie en distributie van waterstof zijn duur. "De infrastructuur moet significant worden uitgebreid om waterstof echt tot een haalbare optie te maken," erkent Van den Brink.

Toch ziet hij positieve ontwikkelingen in landen zoals Duitsland, waar een uitgebreide waterstofinfrastructuur wordt opgebouwd. Om de adoptie van waterstoftechnologie te versnellen, zijn subsidies en Europese samenwerking essentieel. De Europese Unie biedt aanzienlijke subsidies, wat helpt om de kosten te drukken. "Bijvoorbeeld, op dit moment krijgen we

€ 50.000 subsidie per waterstofauto vanuit Brussel," legt Van den Brink uit. Met de juiste investeringen kan waterstof een duurzame oplossing bieden voor de transportsector. "Het is een spannende tijd voor duurzame mobiliteit," concludeert Van den Brink. "En waterstof zal zeker een belangrijke rol spelen in de toekomst van bedrijfsvoertuigen." ■



Renault en NOA-leden

Renault Nederland is een ledenvoordeelpartner van NOA. Dit betekent dat NOA-leden gebruik kunnen maken van extra service die Renault biedt. Als lid van NOA kom je in aanmerking voor mooie kortingen bij de aanschaf van een nieuwe Renault. Afhankelijk van het model van je keuze kan de korting oplopen tot 23,5%. Bij Renault hebben we mogelijkheden gecreëerd om de fabrieksproductie van onze bedrijfswagens te vergroten voor de Nederlandse markt. Dit betekent dat alle orders voor bedrijfswagens, die voor 17 juli a.s. worden ingevoerd bij onze Renault dealers, ook dit jaar worden geleverd. Deze garantie kunnen wij vanuit Renault afgeven. Samen met het ledenvoordeel is dit dé kans om dit jaar nog een nieuwe Renault bedrijfswagen aan te schaffen. Hiermee voorkom je een prijsverhoging van ruim 40% in 2025 wat neerkomt op een gemiddeld bedrag van € 14.000,- !



Hoe duurzaam is de afbouw?

'Duurzamer dan leem krijg je het niet'

Duurzaamheid is niet meer weg te denken uit de afbouw. Opdrachtgevers schrijven het steeds vaker voor en afbouwbedrijven vinden steeds vaker ook zelf dat ze hun steentje moeten bijdragen aan het leefbaar houden van onze planeet. NOA Magazine besteedt daarom in 2024 in iedere editie aandacht aan duurzaam afbouwen. Wat houdt dat precies in? Wat is er allemaal mogelijk en wat niet? Waar begin je en waar houdt het op? Duurzamer dan stucen met leem wordt het niet, stellen Charles Thuijls en Ludwig Lüschen. "Je kunt zo'n wand na 20 jaar zo weer afbreken en ergens anders weer opbouwen."

Charles Thuijls krom direct in de pen toen hij de eerste aflevering van deze serie in het NOA Magazine las. "Een van de toeleverende bedrijven stelde dat ze een duurzaamheidsmanager hadden aangesteld. Toen dacht ik: 'nou, nou... is dat het enige dat je kunt bedenken?' Want er zijn echt wel meer mogelijkheden om met oog voor mens en milieu te stucen. Mijn bedrijf is er een goed voorbeeld van." Thuijls begon in 1996 met het verbouwen van een boerderij in Frankrijk. Met lokale materialen, zoals leem en stro. Terug in Nederland werden de werkzaamheden uitgebreid tot een volwaardig stukadoorsbedrijf. Na het succesvol afronden van de opleiding tot Restauratiestukadoer, mag hij zich Meester Stukadoer noemen. Thuijls heeft zich gespecialiseerd in decoratieve pleisters. Anders gezegd:

stucwerk in kleur, glad en glanzend, mat of met structuur. Zelfs geoxideerd metaal behoort tot de mogelijkheden. Al draait hij zijn hand ook niet om voor vlak en strak werk in gips. Maar het liefst werkt hij met leem. Ludwig Lüschen van het gelijknamige Stukadoors- en Afbouwbedrijf kwam op zijn 18^e, begin jaren '70, voor het eerst in aanraking met leemstuc. "Toen zat het nog heel erg in de geitenwollensokken sfeer", vertelt hij. "Ik kwam in contact met jongens van de Rietveld Academie en Ronald Jan Heijn die in zijn pand Oibibio wat deed met leem. De oprichter van leverancier Tierrafino, Carl Giskes, was daar ook bij betrokken. Die gasten stonden nog met hun blote voeten in een badkuip de leem aan te stampen. Toen ik vroeg of ik gewoon een mixer mocht gebruiken en zij zagen hoe snel wij een wand konden stucen, waren ze verkocht. Zij gingen voor opdrachten



zorgen en wij mochten het maken. Zo is het begonnen. Iets later maakten we het eerste duurzaam aanbestede gebouw van Nederland: het belastingkantoor in Enschede. Toen zagen mensen dat je ook met leem meters kunt maken."

BIOBASED

"Zand en klei, inderdaad", zegt Thuijls over het natuurlijke materiaal. "Ik werk er nu al meer dan 25 jaar mee en in de beginjaren was ik een uitzondering. Maar ik merk dat het steeds vaker wordt gevraagd. Niet alleen opdrachtgevers, maar ook stukadoors zelf worden zich bewuster van werken met natuurlijke materialen. Tegenwoordig heet dat dan biobased. Een jaar of tien geleden heette het Cradle-2-Cradle. Ach, als het beestje maar een naam heeft." Bang dat de concurrentie toeneemt nu meer stukadoorsbedrijven bekend worden met leem is Thuijls niet. "Ik merk het in ieder geval niet aan mijn orderportefeuille. Het blijft druk. De markt is blijkbaar groot genoeg." En als dat niet zo zou zijn, vond Thuijls dat ook geen probleem. "Ik zie mezelf als een voorvechter van werken met natuurlijke materialen. Ik help collega's ook graag als ze er meer over willen weten. Regelmatig geef ik workshops. Bijvoorbeeld via leveranciers van leemstuc, zoals Tierrafino. Je merkt ook echt dat er meer vraag naar het product komt. Er worden subsidies gegeven, mensen hebben meer aandacht voor milieu en een gezond werk- en binnenklimaat." Wat ook veranderd is, is dat duurzaam bouwen meer geworden is dan alleen maar isoleren. "Tien tot vijftien jaar terug ging duurzaam bouwen alleen maar over epc- of lambda-waardes. Met welk materiaal er geïsoleerd werd, interesseerde niemand. Inmiddels begrijpen meer mensen dat isoleren met PUR of een ander chemisch materiaal helemaal niet zo duurzaam of gezond is." Zelfs in een eeuwenoude techniek als leemstucen is innovatie mogelijk. Lüschen wijst op de leverancier Lesando. "Die maken een mortel met gebroken zandkorrels in plaats van de ronde korrels uit rivierzand die de meeste producenten gebruiken. Die mortel is veel steviger en harder zodra het is uitgehard. En die kun je dus super strak opschuren."

NICHEMARKT

Hoewel stucen met leem nog steeds een nichemarkt is, heeft Lüschen de markt wel degelijk zien groeien. "Na de idealisten volgde de jetset in Het Gooi, Aerdenhout en Bloemendaal. Die zagen dat bij hun burens en dan wilden ze het ook. Zo'n vijftien jaar geleden kwam het particulier opdrachtgeverschap op met hout- en strobouw. Dat bleef bij af en toe een huis, maar sinds kort zie je dat ook grotere aannemers steeds meer biobased gaan bouwen. Mede ook door de Vakgroep Strobouw zie je de markt professionaliseren. Er komen steeds meer lego-achtige stroboxsystemen op de markt. Ik weet van woningbouwprojecten van 100, 200 en zelfs 400 woningen die helemaal in strobouw worden uitgevoerd. In Wijk bij Duurstede wordt de gemeentewerf opgetrokken uit stro en in Lelystad

verrijst het grootste distributiecentrum dat met strobouw wordt gemaakt. Daar zitten wanden van 40 duizend meter oppervlak in die we met leem mogen stucen. En in een later stadium zelfs 160 duizend vierkante meter." Dat zijn opdrachten die Lüschen niet alleen aankant en waar hij collega stukadoors voor inhuurt. "Net als bij de restauratie van het Rijksmuseum, daar liepen ook 70 stukadoors op de bouwplaats." Want iedere stukadoos kan volgens Lüschen met leem werken. "Wij leiden jongens met een niveau 2 opleiding in een maand op tot leemstukadoos. Weliswaar alleen voor de onderlagen, maar toch. De afwerking en het decoratieve werk vragen wel om meer ervaring. Zelf ga ik nog steeds meerdere weken per jaar naar 'school'. Je moet in dit vak wel echt bijblijven", zegt Lüschen, die - net als Thuijls - de opleiding tot Meester stukadoos heeft gevolgd.

BETER ANTICIPEREN

Stucen met leem is in de basis niet heel anders dan stucen met gips, stelt Thuijls. "De handelingen zijn hetzelfde. Je kunt het zelfs machinaal met een spuit aanbrengen. Het enige wat wel verschilt, is de tijd die je voor de afwerking hebt. Bij de meeste gipsproducten weet je vrij nauwkeurig wanneer het is uitgehard. Bij leem is dat veel meer afhankelijk van de ondergrond, de temperatuur, luchtvochtigheid en de laagdikte die je aanbrengt. Dat vergt echt oefening en ervaring. En soms een hulpmiddel als een plantenspuit om de wand te bevochtigen als het te snel droogt. Of juist mechanische ventilatie als het te lang duurt om te drogen. Je moet echt beter anticiperen op de omstandigheden. Daardoor is geen werk hetzelfde. Het is niet 'one-size-fits-all'; dat vind ik er ook zo leuk aan." Een ander belangrijk verschil met 'normaal' stucen is dat leem- en kalkstuc gebeurt in gebouwen die zijn opgetrokken uit natuurlijke materialen en dus bijna altijd volledig dampopen moeten zijn. "Dat vergt ook voorlichting aan de bewoners of gebruikers", stelt Lüschen. "Je kunt daar geen potje muurverf van de Gamma op smeren."

ARBEIDSINTENSIEVER

Leemstuc is daardoor ook duurder. "Vooral omdat het arbeidsintensiever is", legt Thuijls uit. "Maar klanten die er om vragen doen dat vaak vanwege esthetische redenen of vanwege hun idealen. Dus die hebben dat er voor over. Om grotere werken goed uit te kunnen voeren, werk ik met een vaste pool van zzp'ers". Thuijls komt na zijn eerste klus in 1996 nog steeds veel en graag in Frankrijk. Hij zou er best meer werk willen doen en kocht er onlangs nog een oude schuur die hij op de traditionele manier - met leem - restaureert. "Maar genoeg klanten vinden in Frankrijk is lastig. Zeker op het platteland heerst veel meer een cultuur van zelf doen. Stucen met leem uit de buurt is geweldig, maar het vraagt ook veel aandacht. Leem uit de ene streek is anders dan uit een andere. Soms moet je meer of minder zand bijmengen en dat kost tijd. En daar wil niet iedereen voor betalen en dus doen veel mensen het zelf." >>



>> RIET

Ook in de restauratiesector is afbouw met natuurlijke materialen in opkomst, ziet Lüschen. Daar waar er vroeger nog wel eens ergens een metal stud wandje voor gezet werd, zie ik nu steeds meer opdrachtgevers die vragen of we die oude gebouwen - vaak nog zonder spouwmuur of met enkelsteens wanden - op een natuurlijke manier, dus bijvoorbeeld met houtvezel en stro, kunnen isoleren. En ik heb laatst zelfs een spouwmuur gevuld met gehakseld riet. Gelukkig zijn ook steeds meer architecten zich bewust van biobased afbouwen en wat er allemaal mogelijk is. Wat dat betreft kunnen we in Nederland nog best veel van het buitenland leren", zegt Lüschen. "In Frankrijk bouwen

ze zelfs scholen van vier verdiepingen in stro en leem. Dat is daar heel normaal. Ik merk wel dat ze steeds vaker naar ons kijken voor de detaillering. Omdat het hier veel vaker regent, is dat in Nederland veel verder ontwikkeld." Uiteindelijk komt het neer op 'onbekend maakt onbemind', denken beide Meester stukadoors. "Nog steeds wordt op de scholen nog maar in één pagina aandacht besteed aan leemstuc", zegt Lüschen. "En dat is jammer, want in feite kan het niet duurzamer of circulaireider dan met leem. Je kunt zo'n wand na 20 of 30 jaar zelfs afbreken en ergens anders weer opnieuw gebruiken. Kwestie van nat maken, in een kuip gooien en verhuizen. Hoe circulair wil je het hebben?" ■

Van Gorcom en NOA zijn On-Tour

De hoofdsectoren van NOA organiseren geregeld een bijeenkomst ergens in Nederland. Mooie initiatieven om bij te blijven in uw vakgebied en ook nog eens te kunnen netwerken.

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

Mogelijk denkt u: "Waar gaat dit heen?" Normaal gesproken wordt u in deze rubriek altijd getraakteerd op smeulige verhalen uit de rechtbank of do's en don'ts in uw offerte of contract. Dit keer gooi ik het over een andere boeg en dat heeft alles met de tour te maken, die ik met de hoofdsector Stukadoren & Afbouw door heel Nederland maak. Mogelijk heeft u er al van gehoord, maar sinds 1 januari 2024 is de Wet kwaliteitsborging voor het bouwen (Wkb) in werking getreden. Sinds die datum zijn er een aantal zaken voor u gewijzigd, waarvan het verstandig is dat u daar rekening mee houdt bij het contracteren, het opstellen van uw offertes en de communicatie tijdens de uitvoering van het werk.

Om zoveel mogelijk leden hierover te informeren, zijn we eind vorig jaar al begonnen met het geven van voorlichting. Eerst tijdens de zogenoemde regiobijeenkomsten, waar al veel leden zijn geweest. Er zijn online sessies geweest en in Veenendaal zijn al twee cursusmiddagen georganiseerd

waar zowel de Wkb als de nieuwe AfbouwApp werden gepresenteerd. Met dank aan Bart van der Vorst van NOA gaan we nu het hele land door met uitleg over de Wkb. Bart heeft zo'n beetje contact met alle groothandels in Nederland en veel van die groothandelaren waren direct geïnteresseerd, of worden op dit moment nog warm gemaakt, om hun locatie ter beschikking te stellen voor een voorlichtingsmiddag over de Wkb. Bart en ik mochten al in Schijndel, Groningen, Nijverdal, Dordrecht en Eindhoven zijn en er staat nog een datum gepland in Roermond.

De Wkb heeft nogal wat consequenties voor elke afbouw-ondernemer

Naast dat we u op deze middagen bijpraten over de nieuwe regels (het opleverdossier, de verruimde aansprakelijkheid na oplevering en de verzwaaring van de waarschuwingsplicht), is dit ook een mooi moment om te netwerken met collega's en er is altijd ruimte voor juridische vragen en discussies. ■



Handhaving op schijnzelfstandigheid

Belastingdienst gaat in 2025 handhaven op wet DBA

In onze afbouwsectoren zijn veel ZZP-ers actief. Vaak worden deze vakmannen door andere afbouwbedrijven ingehuurd. Al jaren adviseren we opdrachtgever en opdrachtnemer om dan met elkaar conform de Modelovereenkomst Afbouw te werken. Dit heeft te maken met de wet Deregulering Beoordeling Arbeidsrelaties (DBA). Met ingang van het nieuwe jaar zal de Belastingdienst actief op deze wet gaan controleren.

De wet Deregulering Beoordeling Arbeidsrelaties (DBA) beoogt de arbeidsverhouding tussen opdrachtgever en opdrachtnemer (lees: ZZP-er) te regelen en bestaat al sinds 1 mei 2016. De wet DBA kwam in de plaats van de VAR. Achteraf gezien vond iedereen die Verklaring Arbeidsrelaties eigenlijk best een prettige manier om een vrijwaring voor loonheffingen te regelen. De regering vond echter dat ZZP-ers, die werken als verkapte werknemers, moeten worden aangemerkt als werknemer. En dat de opdrachtgever van die verkapte werknemer dan kan worden gezien als werkgever en hiervoor loonafdrachten moet doen.

Als de arbeidsverhouding dusdanig is, dat de opdrachtgever (mede) verantwoordelijk is voor de wijze waarop de ZZP-er werkt, dan kan de opdrachtgever als werkgever worden aangemerkt. De Belastingdienst kan dan een aanslag in het kader van de loonheffing en SV-premies opleggen. Omdat er veel onduidelijkheid is over het begrip 'zelfstandige' is in de wet DBA opgenomen dat wanneer opdrachtgever en opdrachtnemer met én conform een modelovereenkomst werken de opdrachtgever voor deze loonheffing en eventuele boetes vrijwaard is. Dat klinkt logisch, maar in de praktijk wordt regelmatig - en ongemerkt - afgeweken van wat er in de modelovereenkomst is geregeld. Ook zijn er legio situaties te bedenken waar een belastinginspecteur anders tegen aan kan kijken dan de opdrachtgever en opdrachtnemer zelf doen.

VOORBEREIDINGEN

De Belastingdienst is er nu al mee bezig dat er (hoogstwaarschijnlijk) per 1 januari 2025 gehandhaafd moet worden conform de wet DBA. Dan eindigt namelijk het zogenaamde handhavingsmoratorium (oftewel: alleen handhaven bij

kwaadwillendheid). Of deze datum gehaald wordt, hangt mede af van de behandeling van het wetsvoorstel 'Wet verduidelijking beoordeling arbeidsrelaties en rechtsvermoeden' waar veel commentaar op is geleverd (onder meer door NOA). De Belastingdienst heeft een Handhavingsplan arbeidsrelaties opgesteld en er zijn extra werknemers aangenomen die voor de handhaving zullen worden ingezet. Ook is een werkgroep samengesteld die de toekomst van modelovereenkomsten moet verkennen. Volgens de Belastingdienst hebben modelovereenkomsten namelijk een beperktere werking dan door de markt gewenst en ervaren wordt. Er is ook een Landelijke detectiemodule gemaakt, waarmee geautomatiseerd wordt gezocht naar aanwijzingen voor, of een verhoogd risico op, een onjuiste kwalificatie van arbeidsrelaties.

WERKEN CONFORM MODELVEREENKOMST

Het is voor opdrachtgevers en ZZP-ers nog steeds belangrijk om met elkaar te bespreken hoe er wordt samengewerkt en of dit conform de Modelovereenkomst Afbouw gebeurt. Anders lopen opdrachtgevers stevige financiële risico's. Fiscale naheffingen - maar ook belastingrente en boetes - kunnen flink oplopen als de Belastingdienst ingehuurde ZZP-ers als schijnzelfstandigen aanmerkt.

TO DO

Als je ZZP-ers inschakelt, is het belangrijk om deze relaties kritisch tegen het licht te houden. De Belastingdienst gaat namelijk dit jaar al "oefenen" om de wet DBA volgend jaar te kunnen handhaven. Wat kun je doen:

1. Check de Modelovereenkomst Afbouw waarin de opdrachten afgebakend zijn en de functie door ZZP-ers in zelfstandigheid kan worden verricht;
2. Controleer of je met ZZP-ers de actuele

MODELVEREENKOMST AFBOUW

Gebruik de door de Belastingdienst goedgekeurde sectorale modelovereenkomst van 29 september 2022 (dus niet meer de versie uit 2016!):



Download de
Modelovereenkomst
Afbouw

FAQ

Op onze website hebben we veel gestelde vragen over de Modelovereenkomst Afbouw beantwoord. Handig om ook nog even door te nemen. Je vindt deze FAQ met de antwoorden op <https://www.noa.nl/faqmodelovereenkomst>

modelovereenkomst afbouw bent overeengekomen. Je hoeft geen papieren versie met formele handtekeningen te hebben, maar moet wel in een onderaannemingsovereenkomst, of in een mail met een opdrachtbevestiging, hebben verwezen naar de modelovereenkomst Afbouw. Het is belangrijk dat daarin het nummer en de beoordelingsdatum staan vermeld. Dat kan met de volgende tekst: "Deze overeenkomst is gelijklopend aan de door de Belastingdienst op 29 september 2022 onder nummer 908202110378410 beoordeelde overeenkomst."

3. Bespreek met zelfstandige onderaannemers of er situaties zijn die niet conform de Modelovereenkomst worden uitgevoerd en bedenk daar samen een oplossing voor;
4. Check of de ZZP-er een juiste inschrijving heeft bij de KvK, of de SBI code omschrijving correct is, of de ZZP-er een professionele bedrijfsuitstraling heeft, of hij een bedrijfs- en beroepsaansprakelijkheid heeft en eigen materieel gebruikt;
5. In onze sectoren verrichten ZZP-ers die worden ingehuurd veelal hetzelfde werk als de eigen werknemers. Let er dan op of er aanwijzingen/instructies worden gegeven hoe de ZZP-er het werk moet uitvoeren. Wie is verantwoordelijk voor het maken van fouten? En check of de ZZP-er ook werkzaamheden bij

andere opdrachtgevers verricht;

6. Als je met elkaar moet constateren dat er eigenlijk geen sprake is van zelfstandig ondernemerschap, bespreek dan of een voortzetting vanuit loondienstverband passender zou zijn.

SCHIJNZELFSTANDIGHEID

In de bouw en afbouw doen zelfstandigen vaak hetzelfde werk als werknemers. Een Belastinginspecteur kan zich dus afvragen of de ingehuurde ZZP-er een echte zelfstandige is. Een extra check op eventuele schijnzelfstandigheid is niet uitgesloten. Als een ZZP-er wordt beschouwd als een werknemer, dan kan de Belastingdienst een correctieverplichting of naheffingsaanslag opleggen. De boete kan oplopen tot 100% van het bedrag dat aan niet afgedragen loonheffingen en premies moet worden betaald. De boete valt nog hoger uit als bewezen wordt dat er opzettelijk is gehandeld. Als een ZZP-er tot werknemer is bestempeld, kan hij/zij vervolgens aanspraak maken op allerlei rechten. Denk aan arbeidsvoorwaarden uit de cao, zoals loondoorbetaling bij ziekte, ontslagbescherming en een bij wet geregelde transitievergoeding bij beëindiging van de samenwerking. Naheffingen en boetes zijn dus vooral het risico voor de opdrachtgever, maar de ZZP-er loopt het risico om (met terugwerkende kracht) zijn ondernemersfaciliteiten zoals de zelfstandigenaftrek te verliezen. ■



FAVORIETE WERK

"Poeh, weer zo'n rotvraag... Ik hou van gevarieerd werk. Ik heb geen favoriet. Delegeren? Of is dat geen werk. Ik overzie wel graag wat er allemaal moet gebeuren en wie dat dan het beste kan doen. Structuur aanbrengen; dat vind ik wel fijn. En dan opschonen."



FAVORIETE TELEFOON APP

"Na mijn mail is dat nu.nl. Om even de highlights te checken. Ik vind het belangrijk om bij te blijven."

FAVORIETE WERKPLEK

"Nou, ik doe eigenlijk niet aan favorieten. Maar als ik toch iets moet noemen: ehmm... aan mijn eigen bureau in mijn kantoor bij Jager Afbouw in Hooghalen zit ik fijn. Vooral als er verder helemaal niemand is. Dan kan ik lekker rustig doorwerken. Nu klinkt het net of ik geen collega's om me heen wil hebben, zo is het helemaal niet."



FAVORIETE GEREEDSCHAP

"Tegenwoordig is dat toch wel mijn computer. Het ding geeft me toegang tot alle info die ik nodig heb. Internet, mijn mailprogramma. En ik heb ChatGPT ontdekt, dat is mijn nieuwe vriend!"

FAVORIETE VERVOERMIDDEL

"Ik reis bijna nooit met de trein, dus het is vast heel gek om de trein als favoriet te bestempelen. Maar ik vind het mooi om reizende mensen te bestuderen. Stations vind ik ook mooi: daar gebeurt van alles. Ik heb geweldige herinneringen aan de tijd dat ik met zo'n Interrail ticket door Europa reisde. Maar de auto is mijn vrijheid. Gewoon eentje die niet te groot en niet te klein is, niet overdreven maar wel representatief."





MEEST GEBRUIKTE EMOTICON

"Dat kun je ergens zien toch? Ah ja, gevonden: het duimpje. Dat verbaast me eigenlijk niet. Je kunt er lekker snel en kort mee antwoorden en het is voor de ontvanger duidelijk. Ik hou van efficiënt. Op 2 staat dat gezichtje met rode wangetjes, zie ik, en daarna het tekenetje met de spierbal. Zo'n OK-vinkje gebruik ik ook graag."

FAVORIETE VAKANTIEBESTEMMING

"Lago d'Iseo; dat is eigenlijk de enige plek waar we regelmatig naar terugkeren. Italië is sowieso mijn favoriete vakantie-land. Het klimaat, de landschappen, knusse steden, heerlijk relaxte sfeer, goed eten."



GUILTY PLEASURE

"Vanaf het moment dat ik las dat ik hier een antwoord op moet verzinnen, loop ik er al over na te denken. Dit is gewoon niet aan mij besteed. Wat me wel een overheerlijk gevoel geeft, is dat eerste koude biertje van de tap, zo einde middag na de wintersport of een andere vakantiedag. En na die eerste het tweede koude biertje... het moment dat je even stopt met denken en dat je zo'n 'mij-kan-niets-gebeuren-gevoel' je overvalt. Lekker is dat! Maar daar is toch helemaal niets beschamends aan?"



Must Haves

De persoonlijke favorieten van BN'ers



Ramon Jager

Penningmeester van NOA en namens NOA bestuurslid bij TBA, O&O-fonds en de onderhandelingsdelegatie voor de cao-Afbouw. Tevens bestuurder bij stichting Afbouwkeur. Getrouwd met Nienke en vader van drie dochters.

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 keer de favorieten van 'een nuchtere Drenth', die favorieten en guilty pleasures maar onzin vindt.

Ramon geeft het stokje door aan Sven den Brave van TBA.

De Werkweek

'Geen zorgen voor de langere termijn'

In 'De Werkweek' volgen we iemand die zich op een speciale manier inzet voor de afbouwbranche. In dit nummer is dat Michel van Eekert, directeur van Buildsight. Zijn werkweek is zelden hetzelfde, maar juist de afwisseling en de aantrekkelijke bouwsector maken dat Michel zich nooit verveelt en dagelijks met plezier aan het werk gaat. "Van huis uit ben ik een techneut. Ik zou dit werk voor geen enkele andere sector kunnen en willen doen."

Maandag

Maandag begint voor Michel met een thuiswerkdag. "Ik heb veel contact met collega's over lopende projecten. Buildsight ontvangt veel vragen van bedrijven die bezig zijn met hun budgetten voor het komende jaar en behoefte hebben aan actuele marktgegevens. We krijgen veel vragen over de ontwikkelingen van bouwsystemen in Nederland. Een groot deel van de dag besteed ik aan het beantwoorden van deze vragen en het afstemmen van lopende projecten. Ik voer ook meerdere telefoongesprekken met klanten die specifieke data nodig hebben om hun strategische beslissingen te ondersteunen. Buildsight is in de afgelopen dertig jaar uitgegroeid tot een toonaangevend marktonderzoeksbureau gespecialiseerd in de bouwsector. Wij werken voornamelijk voor de toeleverende industrie binnen de bouwsector en hebben veel klanten die op abonnementsbasis informatie bij ons afnemen. "Buildsight biedt een breed scala aan diensten, waaronder marktonderzoek, trendanalyses en prognoses. "We hebben veel lopende projecten en werken nauw samen met zowel nationale als internationale bedrijven."

Dinsdag

Dinsdag staat in het teken van vergaderingen op kantoor in Den Bosch. De klanten van Buildsight variëren van grote bouwmaterialenhandelaren tot leveranciers van bouwsystemen. "We werken voor zowel de grote namen in de industrie als voor nichebedrijven die specifieke marktinformatie nodig hebben", zegt Michel. Het bedrijf staat bekend om zijn diepgaande kennis van de bouwmarkt en levert regelmatig rapporten en analyses die van onschatbare waarde zijn voor strategische beslissingen in de sector. "We starten 's morgens vroeg met ons projectoverleg. Dit wekelijkse overleg omvat de voortgangsrapportage van zowel interne als externe projecten, waarbij de planning en betrokkenheid van het team worden besproken. Na het gezamenlijke overleg volgen er vaak extra bijeenkomsten met projectteams die extra aandacht nodig hebben." In de middag reist hij naar Rotterdam voor een interview bij een bouwbedrijf. We praten met experts over specifieke onderwerpen die relevant zijn voor onze onderzoeken. Hoewel ik niet veel details kan delen, blijf ik graag betrokken bij dergelijke interviews om een volledig beeld te krijgen.



Donderdag

Donderdag geeft Michel een presentatie bij de jaarvergadering van de Hibin, de vereniging van toeleveringsbedrijven in de bouw. "In mijn presentatie ga ik in op actualiteiten in de markt", vertelt Michel. Ik leg de nadruk op de dynamiek in de woningbouwmarkt en de noodzaak voor verduurzaming. De renovatiemarkt biedt nog steeds veel kansen, ondanks de recente tegenslagen in de verduurzaming van woningen. Michel heeft de presentatie grondig voorbereid, waarbij hij actuele trends en marktgegevens heeft geïntegreerd om zijn publiek een helder beeld van de toekomst te geven. Volgens Michel zijn er zowel kansen als bedreigingen voor de bouwsector. De renovatiemarkt biedt enorm veel kansen. Zeker voor de langere termijn is er geen reden tot zorg. We zien nog steeds een toenemende behoefte aan renovatie van bestaande woningen, vooral nu de nieuwbouwproductie onder druk staat." Hij wijst op de groeiende vraag naar duurzame oplossingen en energie-efficiënte renovaties als belangrijke drijfveren. "Er is een sterke focus op verduurzaming, maar recente ontwikkelingen hebben ook voor tegenslagen gezorgd. Bijvoorbeeld de terughoudendheid bij consumenten om te investeren in warmtepompen door onzekerheid over subsidies en regelgeving." Een andere belangrijke kans ligt volgens Michel in de modulaire en prefab bouw. "Deze bouwmethoden kunnen de efficiëntie en snelheid van bouwprojecten aanzienlijk verhogen, wat vooral belangrijk is in een tijd van arbeidskrapte en stijgende bouwkosten. Er is een duidelijke trend naar meer industriële bouwmethoden die sneller en duurzamer zijn. Tegelijkertijd zijn er ook aanzienlijke bedreigingen. De stijgende materiaalprijzen en de schaarste aan bouwvakkers vormen grote uitdagingen. Daarnaast zorgt de complexiteit van regelgeving en planologische beperkingen voor vertragingen en hogere kosten bij bouwprojecten." Hij benadrukt dat een betere samenwerking tussen overheid, bouwbedrijven en leveranciers cruciaal is om deze uitdagingen het hoofd te bieden. "Het is essentieel dat we samen werken aan oplossingen die de efficiëntie verbeteren en de kosten beheersen, zonder in te leveren op kwaliteit en duurzaamheid."

Woensdag

Woensdag begint deze week met een briefing voor een groot internationaal project. "We bespreken een onderzoek dat in vijftien Europese landen wordt uitgevoerd," zegt Michel. Samen met zijn team bespreekt hij de planning en de vereisten voor het voorstel dat zij moeten indienen. Vervolgens heeft hij een gesprek met een Estlandse partner over een aankomende studiereis. "Estland is interessant vanwege de expertise in houtbouw. Deze studiereizen bieden Nederlandse bedrijven de kans om kennis uit te wisselen en nieuwe samenwerkingsmogelijkheden te verkennen. Later op de dag bespreek ik de voorbereidingen voor de kwartaalbijeenkomst van Buildsight met een collega. Buildsight organiseert namelijk vier keer per jaar een kwartaalbijeenkomst om haar relaties en abonneementhouders bij te praten over de laatste marktontwikkelingen. Deze bijeenkomsten vormen een platform voor discussie en netwerken. Eén keer per jaar, in september, organiseren we een grotere bijeenkomst mét gastsprekers, waarbij we dieper ingaan op een actueel thema. Deze grotere bijeenkomst - de Buildsightdag - trekt doorgaans tussen de 120 en 130 deelnemers en wordt gehouden in Den Bosch. Het thema van dit jaar betreft de planologische uitdagingen in Nederland, en we hebben sprekers van onder andere het Planbureau voor de Leefomgeving (PBL) uitgenodigd om hun inzichten te delen."



Vrijdag

Vrijdag begint met een projectbespreking over een lopend project. "Ik heb wat vragen beantwoord en ben daarna naar de sportschool gegaan. Ik vind het belangrijk om fit te blijven, ook al is het een drukke periode. Soms moet je even een moment voor jezelf nemen, vooral in deze drukke weken." Als hij terug is van de sportschool, bereidt hij zijn presentatie voor NOA voor. Die geeft hij volgende week tijdens de algemene ledenvergadering. "Buildsight maakt elk kwartaal een trendanalyse voor NOA, waarbij we kijken naar alle segmenten: natuursteen, plafond & wandmontage, stukadoors & afbouw en vloeren & terrazzo. Ook voeren we het jaarlijkse ledenonderzoek uit, om te peilen hoe het gaat met de bedrijvigheid van de leden. Dus iedereen die dit leest: in september kun je de vragenlijst verwachten, vul hem in, het is belangrijk." Michel sluit de werkweek af met het beantwoorden van e-mails en het bijwerken van projectdocumentatie. "Het is een drukke week geweest, maar ook een heel productieve." "Ik heb een enorm afwisselende baan in de mooiste sector van Nederland. Van huis uit ben en blijf ik technicus. Ik zou dit werk onmogelijk voor een andere sector kunnen en willen doen."

NIEUWS UIT DE SECTOR

Even bijblijven

Bremat zet volgende stap in haar groei-strategie

Bremat heeft overeenstemming bereikt over de overname van de Duitse mortelmachinefabrikant GB Machines. Hiermee wordt het aanbod en de expertise voor klanten van Bremat en GB Machines verder verbreed, vooral op het gebied van een uitgebreid machineprogramma, service en ontwikkeling. Bart Nijhoff, commercieel manager van Bremat: "We delen een soortgelijke visie op dienstverlening: gericht op de lange termijn, met inzet van vakkundige experts en bij voorkeur met persoonlijk contact". Klanten kunnen na de integratie blijven rekenen op hun vertrouwde contactpersonen, ondersteund door de kennis en ervaring van het Bremat-team. ■

Meer info www.bremat.com



KENNISPAPER

Ingebruiknameprotocol dekvloer

Bij traditionele dekvloeren met vloerverwarming werd altijd geadviseerd om het opstook- en afkoelprotocol te volgen. Vandaag de dag wordt er vaak van dit type vloeren met specifieke ontwerpeisen afgeweken. Daarom adviseert TBA in een nieuwe kennispaper om bij deze vloeren een ingebruiknameprotocol te volgen.

In de TBA-kennispaper 3: "Is een opstookprotocol nog wel actueel?, maart 2024" wordt uitgelegd waarom door thermische voorbelasting veel fijne haarscheurtjes ontstaan in een dekvloer die conform het traditionele opstook- en afkoelprotocol geleidelijk wordt opgewarmd en afgekoeld. Bij moderne vloertoepassingen kan dit protocol leiden tot ernstige schade, zoals scheurvorming en onthechtingen. In plaats van een opstook- en afkoelprotocol te volgen, wordt aanbevolen over te stappen naar een ingebruiknameprotocol. Dit protocol betreft een geleidelijke opwarming of afkoeling van de dekvloer, uitgaande van de actuele omgevingstemperatuur, zonder de risico's van bovenmatige schade door temperatuurfuctuaties.

TBA-KENNISPAPER 3

Door over te stappen naar het gebruik van een ingebruiknameprotocol kan de kans op schade aan de dekvloer behoorlijk worden verminderd, terwijl de effectiviteit van de vloerverwarming behouden blijft. Aanbevelingen op basis van de kennispaper zijn:

- Pas geen opstook- en afkoelprotocollen meer toe.
- Stel de proceswatertemperatuur van de vloerverwarmingsinstallatie zo bescheiden mogelijk in. Een hogere temperatuur levert een grotere schadekans is de eenvoudige regel.
- Pas een ingebruiknameprotocol toe om de vloerverwarming in gebruik te nemen als dat noodzakelijk is, dat wil zeggen alleen rustig opwarmen of alleen rustig koelen.
- Zie liever af van dag-nachtinstellingen. ■



Download de
kennispaper

AGENDA

9 NOVEMBER

NOA Vloerendag
www.vloerendag.nl

29 & 30 OKTOBER 2025

Afbouw Vakdagen
Evenementenhal - Gorinchem
www.afbouwvakdagen.nl

Monumentenbeurs

Tijdens de monumentenbeurs vertegenwoordigden NOA Terrazzobroeders de hele branche. Drie dagen lang werd in de Brabanthallen van Den Bosch het prachtige ambachtswerk gedemonstreerd en werden veel bezoekers geïnformeerd over de oneindige mogelijkheden van Terrazzo. ■



Jubileum voor Ruys Vloeren

50 Jaar geleden startte, vanuit het wegenbouwbedrijf Nationale Wegenbouw, Ruys Vloeren. Hendrik Ruys liet 'het vloerenploegje' van zijn vader uitgroeien tot dé specialist in bedrijfsvloeren. Om de juiste vloer op de juiste plek te leggen startte Hendrik ook SR Vloeren, De Bedrijfsvloer, MR Vloeren, SR Maatwerk, DR Flexjoint en AS Vloerwerken – allemaal onder de vlag van de Ruys Groep. Vorig jaar werd de Ruys Groep vanwege hun specialistische kennis opgenomen in de Cold Care Group. Om samen met klanten en goede relaties te vieren dat het bedrijf in 50 jaar tijd is uitgegroeid tot dé totaalleverancier van industrie- en bedrijfsvloeren organiseerde Ruys een bijzonder evenement: met diverse keynote sprekers werd vooruitgekeken naar de toekomst. Wat kunnen we in 2050 verwachten van de voedselindustrie en op welke veranderingen moeten we zeker voorsorteren? Hendrik Ruys: "Hoewel tijdens een jubileum eigenlijk van je wordt verwacht om terug te kijken, richt ik mijn blik altijd liever op de toekomst. Hoe kunnen we het nóg beter doen, nog slimmer doen. Door daar samen aan te werken, komen we echt veel verder dan wanneer we het alleen willen doen." ■

Wat ons opvalt op social media

Rikkert Afbouwgroep

Wat een plaatje hè? Die gouden bouwhelm bedoelen we natuurlijk (sorry, Arjan 😊). Na maanden strijden en samen streven naar geweldige prestaties is daar nu die kers op de taart. We zijn **onderaannemer van de maand mei!** 🏆

In opdracht van Bouwbedrijf Kreeft dragen we ons steentje bij aan de bouw van de nieuwe Jumbo en 24 appartementen in Scherpenzeel. We zijn trots op ons hele team. En we zijn trots op de samenwerking in dit mooie project. Speciale dank aan Jolle Ijkema voor zijn tomeloze positieve inzet op de bouw!

#samenwerken #werkplezier #samensterk

 Rikkert Afbouwgroep



Gouden belettering 🏆

De prachtige gouden kleur ontstaat door het aanbrengen van bladgoud in de inscriptie. Het bladgoud wordt na het stralen van de inscriptie met de hand aangebracht op de steen, deze steen is gemaakt van de graniet Star Galaxy.

#Goudeninscriptie #Monument #Ambacht #Bladgoud #Maatwerk#Vakmanschap #Hafkampnatuursteen

 Hafkamp Natuursteen



Hans Knapen

Nieuwe Renault bedrijfsbus gekocht bij Renault Heurkens Weert dankzij de mooie samenwerking met NOA Afbouw. Belettering professioneel uitgevoerd door Meeuws decoraties.

 Hans Knapen



Wiltec

Samen vitaal & fit! Deze 5 sportieve collega's liepen afgelopen zondag de Vestingloop in Den Bosch waar diverse afstanden werden gewandeld en hardgelopen. Zij liepen de 15km trimloop, een mooie prestatie. Fijn om samen zo sportief bezig te zijn!

 Wiltec





Marvo Systeemplafonds

Grid Masters 🏆

Afgelopen donderdag hebben wij meegedaan aan de Rockfon Grid Master wedstrijd bij Obimex. In meerdere teams van twee monteurs werd de strijd aangegaan! Tijdens dit event moest er een Chicago Metallic T24 2850 ophangstelsel in combinatie met Rockfon Krios plafondplaten van 3 x 3 meter binnen 10 minuten geïnstalleerd worden.

Onze monteurs hebben het fantastisch gedaan en gingen er met de eerste en tweede prijs vandoor! 🏆

👉 Op naar de finale op 12 december 2024 in Wijnegem (BE) 🇧🇪

Marvo Systeemplafonds

Piersma

Wat mooi vinden wij het om het einde van de indrukwekkende carrière van Rico van der Laar te vieren. Al 38 jaar werkzaam in Mercedes bedrijfswagens vanuit Veghel. Met meer dan 6500 bedrijfswagens heeft hij in de jaren zijn klanten bediend. Afgelopen zaterdag de laatste twee bussen uit een serie van vier nieuwe bussen mogen ontvangen. Dit was altijd al een feestje, en nu extra bijzonder. Vaste prik samen met in elk geval zijn vrouw Mirja van de Laar kwam hij elke keer langs om de bussen over te dragen. De zorgvuldigheid en passie voor zijn vak, zijn onveranderd. Wij hebben deze speciale overdracht samen extra gevierd met confetti en koffie.

Piersma Vloeren en Coatings



Stukadoors- en Afbouwbedrijf M. van der Looy

Onze toppers Ruud van der Looy en Piet Brugmans gaan deze week een flinke uitdaging aan met hun deelname aan The Ride: een meerdaagse fietstocht van de Mont Ventoux naar de Cauberg, waarbij ze ruim 1.400 km en 22.000 hoogtemeters zullen maken. Succes, Ruud en Piet! We zijn ontzettend trots op jullie! P.S. De komende dagen zijn ze dus even niet bereikbaar.

#TheRide #trots #uitdaging #doorzetters

M. van der Looy

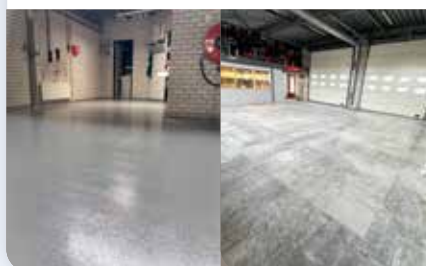
Traas Vloeren

Brandweergarage Arnhemuiden 🚒

Bij de brandweergarage in Arnhemuiden hebben wij recentelijk een belangrijke renovatie uitgevoerd. De bestaande coating die begon los te laten, is volledig verwijderd. We hebben nu een nieuwe, duurzame epoxy antislip coating aangebracht om de veiligheid en duurzaamheid van de vloer te waarborgen. Dankzij deze upgrade kunnen de brandweerlieden nu rekenen op een stevige, betrouwbare ondergrond, zelfs in de meest uitdagende omstandigheden.

#Arnhemuiden #Brandweer #EpoxyCoating #Duurzaamheid #Veiligheid #AntislipFa

Traas Vloeren



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

@NOA-afbouw

@noaafbouw

@noa-afbouw

Inzittendenverzekering verplicht?

Als eigenaar van een afbouwbedrijf heeft u waarschijnlijk een aantal bestelbusjes rondrijden om materialen en werknemers naar verschillende bouwlocaties te vervoeren. Een vraag die vaak opkomt is of een inzittendenverzekering voor deze bestelbusjes verplicht is. Het korte antwoord hierop is: nee, een inzittendenverzekering is niet wettelijk verplicht in Nederland. Echter, het is een onderwerp dat goed werkgeverschap en verantwoordelijkheid in het geval van ongevallen nauw raakt.

Tekst: Peter Schoonderwoerd van NOA-Verzekeringdienst **Bel:** 030-2549114 **Kijk op:** www.fidus.nl

Een inzittendenverzekering is een aanvullende verzekering die zowel de bestuurder als de passagiers van een voertuig dekt in geval van een ongeval. Hoewel het geen wettelijke verplichting is, biedt het een aanzienlijke mate van bescherming. In het geval van een ongeval kunnen medische kosten, inkomensverlies en andere onvoorziene uitgaven hoog oplopen.

Goed werkgeverschap gaat verder dan het voldoen aan wettelijke minimumeisen. Het betekent dat u de veiligheid en het welzijn van uw werknemers serieus neemt. Door een inzittendenverzekering af te sluiten, toont u dat u verantwoordelijkheid neemt voor de mensen die in uw bestelbusjes rijden en meerijden. Dit kan niet alleen leiden tot een betere moraal onder uw werknemers, maar kan ook uw imago als werkgever verbeteren. Een werkgever die zijn werknemers goed behandelt, kan rekenen op loyaliteit en inzet. Het hebben van een inzittendenverzekering kan bijdragen aan het gevoel van veiligheid en waardering bij uw personeel. Het laat zien dat u voorbereid bent op noodsituaties en dat u geeft om hun welzijn, zelfs buiten de werkplek.

Hoewel een inzittendenverzekering dus niet verplicht is, blijft de werkgever verantwoordelijk voor de veiligheid van zijn

werknemers. Volgens de Arbeidsomstandighedenwet moet u als werkgever zorgen voor een veilige werkomgeving, wat ook geldt voor het transport van en naar de werklocatie. Als een werknemer tijdens werktijd een ongeval krijgt en daarbij letsel oploopt, kan de werkgever aansprakelijk worden gesteld voor de schade. Dit kan leiden tot aanzienlijke

financiële lasten als er geen adequate verzekering is. Daarnaast zijn er morele en ethische overwegingen. Stel dat een van uw werknemers ernstig gewond raakt bij een ongeval en niet volledig wordt gecompenseerd door de reguliere verzekering, dan kan dat voor de betrokken werknemer en het gezin een rampzalige situatie zijn. Door te kiezen voor een inzittendenverzekering, kunt u deze risico's afdekken en uw werknemers beter beschermen.

“Een gevoel van veiligheid en waardering bij uw personeel”

Bij de NOA Verzekeringdienst helpen we u graag om de juiste verzekeringsoplossingen te vinden die passen bij de behoeften van uw bedrijf en werknemers. En kunnen we u ook voorzien van informatie over de ongevallenverzekering voor uw personeel binnen de CAO en de verschillende soorten inzittenden- en werkgeversaansprakelijkheidsverzekeringen. Neem contact met ons op voor meer informatie en advies op maat.



Verenigingsnieuws

NIEUWE LEDEN

Glasstone B.V.

Het Straatje 4F1
8081 RN Elburg
www.glasstone.nl

Stucadoorsbedrijf Paul Groen

Veenislaan 1
1911 HJ Uitgeest
0251 - 29 37 83

GWS Noise and Fire Solutions B.V.

Postbus 16
8530 AA Lemmer
www.gwsysteem.nl

HB Betonwerken B.V.

Kalkestraat 63a
6669 CN Dodewaard
www.hb-betonwerken.nl

Hopman Terrazzo

Rozenstraat 8
6591 CN Gennep
www.hopmanterrazzo.nl

Koba Construct

Nieuwe Inslag 3C2
4817 GM Breda
www.kobaconstruct.nl

Poelmann Natuursteen & Vloeren

Opheve 3
1141 RA Monnickendam
www.natuursteenmonnickendam.nl

Betonvloeren De Ronde B.V.

Brink 4
7731 TG Ommen
www.betonvloerenderonde.nl

Steven Snijders Tegelwerken

Harrecoven 3
6125 AP Obbicht
06 - 55 69 38 98

UNIEK AFBOUW

President Kennedylaan 311
6883 AK Velp
www.uniekafbouw.nl

UITGELICHT



Glasstone B.V.

Glasstone zijn meesters op het gebied van polijsten. Zij zijn gespecialiseerd in het (on)zichtbaar herstellen van natuursteen en glas. Dit doen zij door polijsttechniek toe te passen op verschillende oppervlakken. Schade is altijd ongewenst. Glasstone stelt hoge eisen aan het herstel. Bij de reparatie staat de klant centraal, in zowel service als communicatie.

IN MEMORIAM

† 28 maart 2024

Kees Rietbergen

– Harvas Natuursteen B.V.

† 11 mei 2024

Bas Berkel

– Vloerenbedrijf Ber-Nie B.V.

† 22 april 2024

Herman Boeve

– Boeve Afbouw B.V.

VOOR HET GOEDE DOEL

'Sport en bedrijfsleven hebben veel raakvlakken'

Afbouwbedrijf Gepla BV uit het Limburgse Elsloo ondersteunt een bijzonder initiatief: Watersley Sports & Talentpark, een plek waar (top)sporters kunnen wonen, trainen en leren. "Niet alleen omdat we het belangrijk vinden om als organisatie maatschappelijk betrokken te zijn, maar ook omdat we duurzame initiatieven zoals Watersley Sports & Talentpark, waar sport en vitaliteit centraal staan, graag een warm hart toedragen", legt algemeen directeur Jack Gelissen uit.



SPONSORVOORDELEN

- Verbeteren van imago
- Vergroten van naamsbekendheid
- Verhogen van de omzet
- Promoten van producten
- Leggen of verbeteren van relaties met (potentiële) klanten
- Verkrijgen van gastvrijheid
- Persoonlijke motieven (goodwill)

Watersley Sports & Talentpark, gelegen in het schilderachtige Limburgse landschap, is een mekka voor zowel opkomende als professionele sporters. Het park biedt een scala aan faciliteiten, van moderne trainingslocaties tot accommodaties die speciaal zijn ontworpen om atleten te ondersteunen in hun streven naar de top. Het unieke concept van Watersley, waar wonen, werken en trainen samenkomen, heeft het tot een onmisbare bestemming gemaakt voor sporters uit de hele wereld. Door middel van partnerships met bedrijven uit de regio doet Watersley Sports & Talentpark er alles aan om de dromen van haar bewoners uit te laten komen. Door deze partnerships kunnen bijvoorbeeld evenementen worden georganiseerd en is het mogelijk om sporttalenten de begeleiding en faciliteiten te bieden die nodig zijn om de sportieve top te bereiken.

Gepla ondersteunt bijvoorbeeld de talentvolle triatleet Mitch Kolkman op weg naar zijn droom: de Olympische Spelen en het Watersley R&D Cycling Team. "Bij Gepla

geloven we in het ondersteunen van talent en ambitie, zowel in de bouw als in de sport", zegt Gelissen. "Sporters die zich inzetten om hun grenzen te verleggen en hun doelen te bereiken, weerspiegelen dezelfde waarden die wij bij Gepla hoog in het vaandel hebben staan. Door Watersley te sponsoren, kunnen we bijdragen aan de ontwikkeling van sporters die hard werken om de top te bereiken, net zoals wij dat doen in onze projecten."

Gelissen is trots op 'zijn' sporters. "Ik kan zoveel ambitie, doorzettingsvermogen en enthousiasme alleen maar waarderen. We zijn er dan ook trots op dat we deze jongens in het kader van het talentontwikkelingsprogramma van Watersley Sports & Talentpark mogen sponsoren op weg naar hun doelen. En nee, dat doe je niet per se voor de naamsbekendheid, al staat het wel mooi op die shirts. Je wilt als goed lopend bedrijf echter wel iets terug doen voor de samenleving. Sport en het bedrijfsleven hebben bovendien veel raakvlakken."

Benut het platform Samen Digitaal Veilig

Wist je dat door een gevoel van schijnveiligheid 87% van de Nederlandse bedrijven niet veilig werkt? Terwijl 1 op de 5 bedrijven in Nederland kans maakt het slachtoffer te worden van een cyberaanval met grote impact, ook als deze bedrijven gewoon antivirussoftware en een firewall hebben. In de media halen vooral hacks bij grote bedrijven en universiteiten de publiciteit, maar in de praktijk is het MKB het vaakst doelwit van cyberaanvallen.

Cyberaanvallen kosten het Nederlandse bedrijfsleven gemiddeld zo'n € 270.000,- per bedrijf. Bedrijven komen nog te vaak pas in actie ná een eerste hack-incident. NOA is daarom voor alle leden partner van het platform Samen Digitaal Veilig, zodat we ondernemers en werknemers ondersteuning kunnen bieden om IT en IT-security preventief procesmatig goed in te richten.

Risicoanalyse

Begin maar eens met het in kaart brengen van de impact die een cyberincident heeft op jouw onderneming en vertaal dit naar euro's. Vanuit dit startpunt kun je dan beoordelen welke maatregelen nodig en haalbaar zijn om de schade te beperken. Daarna kun je voor jezelf de afweging maken of je een risico accepteert, of niet. Er zit vaak spanning tussen functionaliteit enerzijds en de kosten van securitymaatregelen anderzijds.

Gratis training

Met je NOA-lidmaatschap kun je op het platform gratis aan de slag met het verbeteren van je cybersecurity. Cybersecurity bestaat niet alleen maar uit technologische oplossingen; bewustzijn creëren en het trainen van personeel is net zo belangrijk. Ook dit kan via het platform van Samen Digitaal Veilig.

NIS2-wetgeving

Ook kun je via het platform hulp krijgen om te gaan voldoen aan de nieuwe Europese NIS2-wetgeving. Volg een gratis webinar om precies te weten wat dit voor jouw bedrijf betekent en wat je moet regelen als jouw klanten een essentieel bedrijf zijn. Je kunt er door je lidmaatschap ook 50% korting krijgen op het behalen van een NIS2 Quality Mark.

BESPAAR € 270.000,-

Samen Digitaal Veilig is het platform om Nederlandse bedrijven te ondersteunen met cybersecurity. Het is ontwikkeld door 70 brancheorganisaties om aan de slag te gaan met het verbeteren van je cybersecurity. Voorkom dat je slachtoffer wordt van een cyberaanval, want de gemiddelde schade is dan € 270.000,-.

Ga naar www.samendigitaalveilig.nl/noa



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

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.

NIEUWENHUIS.NL
De beste basis onder iedere afwerking!

Schuren
Stralen
Frezen
Schaven

Al meer dan 35 jaar uw specialist in voorbereiding van vloeren en oppervlakten

Ook voor uw vloer is kwaliteit een keuze.
www.nieuwenhuis.nl
073-5482482



DE AFBOW ACADEMIE

Voor al jouw trainingen en loopbaanadvies



Bekijk het actuele aanbod op afbouwacademie.com

KNAUF

- ✓ Een slank wandstelsysteem
- ✓ Duurzame keuze
- ✓ Forse optimalisatie van gebruiksoppervlakte

Minder wand, méér ruimte



KNAUF
maxspace *Het ideale profiel voor méér winst per m²*

Dit slanke wandstelsysteem met een wanddikte van slechts 125 mm voldoet aan de normen voor geluidsisolatie en brandveiligheid. Ideaal voor het scheiden van ruimtes in appartementen, studentenflats en hotels.

Voor meer informatie, scan de QR-code.



knauf.com/nl-nl

Build on us.