

ONDERHOUD
NL

02
18

DIEDERIK SAMSOM OVER
KLIMAATAKKOORD

ONDERHOUDNL

leden- en relatiemagazine van koninklijke vereniging OnderhoudNL

ARBO-APP VOOR DE
JUISTE HANDSCHOEN

ZORGMARKT:
IETS VOOR UW BEDRIJF?

VERDUURZAMEN MET
HOOGWAARDIG GLAS

Op stoom!

Voor deze uitgave van ons magazine heb ik een interview mogen houden met Diederik Samsom, de hoofdgast op onze Ondernemersdag in november. Hij is voorzitter van de Klimaattafel voor de Gebouwde Omgeving, een speelveld waarop OnderhoudNL in al zijn gedingen een belangrijke rol kan spelen en waarbij, voor wie zich er op toelegt, een belangrijke markt ontstaat. Zoals ik al eerder durfde te stellen, is verduurzamen geen keus meer en dient het niet alleen het alom omarmde ideële doel, maar kan het in ons verband gewoon ook een belangrijk verdienmodel betekenen. Samsom onthult in dit interview opmerkelijke plannen uit het komende Klimaatakkoord. Uiteraard moet het kabinet daar nog over besluiten, maar het is de bedoeling dat de maatregelen op 1 januari 2019 van kracht worden. Mooie timing om dan in november Diederik Samsom op ons podium te kunnen ontvangen!

Veel van onze initiatieven die hier op aansluiten worden in dit nummer uitgelicht, waaronder de special over glas, het boek van Marjet Rutten, de Renovatiebeurs, de Duurzame Aanbieder, de zorgmarkt en niet te vergeten de tool voor het Milieulabel Schilderproject. Zonder andere, minstens net zo belangrijke, onderwerpen tekort te willen doen, kunnen we stellen dat het zwaartepunt in de marktontwikkeling en daarmee nu in deze uitgave, ligt bij verduurzaming in al haar gradaties.

OnderhoudNL faciliteert en ondersteunt deze ontwikkelingen op volle kracht. Daarbij is het goed te beseffen dat ook de aansluitende aanpak op het gebied van arbeidsvoorwaarden, werving en scholing op volle toeren draait. We zijn aardig op stoom!

Ruud Maas,
voorzitter OnderhoudNL



- 4** Met de OnderhoudNL app
altijd de juiste handschoen
- 8** Werken voor zorginstellingen:
iets voor uw bedrijf?
- 14** Verduurzamen met hoogwaardig glas
en innovatieve technieken
- 20** Model Vraagspecificatie RGS
geïntroduceerd op Renovatiebeurs
- 30** Milieulabel Schilderprojecten
eerste deelnemers bekend
- 32** Diederik Samsom op Ondernemersdag
Missie: 'Aardgasvrije woonwijken'
- 41** Duurzame Aanbieder biedt
consument kennis én garanties

COLOFON ONDERHOUDNL

Redactieadres + advertenties:

Coenecoop 5, 2741 PG WADDINXVEEN
Postbus 30, 2740 AA WADDINXVEEN
0182-556135 of l.kortenbout@OnderhoudNL.nl

Oplage:

Circa 2.500 stuks worden verzonden naar leden en
relaties. Een los abonnement kost € 50,- per jaar.

Vormgeving:

Mzoem Reclamebureau, Oudewater

Opmaak + Druk:

Twigt Grafimedia, Moordrecht

Redactie:

Annemieke Bos, Okke Spruijt, Frits Smits en
Lydia Kortenbout

Beeldmateriaal:

Annet Delfgaauw * [©iStock.com/OnderhoudNL](https://www.iStock.com/OnderhoudNL) *
©Halio International * AGC Glass Europe



i-SZW: 'met app van OnderhoudNL altijd de juiste handschoen'

WADDINXVEEN – OnderhoudNL start na de zomer met een nieuwe campagne gericht op persoonlijke beschermingsmiddelen voor medewerkers in de branche. Dat gebeurt vooral met praktische tools.

Zo geeft een online 'handschoenenwijzer' eenvoudig aan welke handschoen voor welke handeling de juiste is.

De handschoenenwijzer is ontwikkeld nadat vorig jaar een aantal OnderhoudNL-leden een waarschuwing had gekregen van de Inspectie SZW omdat niet werd gewerkt met de handschoenen zoals voorgeschreven in de Veiligheidsinformatiebladen (VIB). “Deze schrijven een erg dikke handschoen voor”, legt Fulco de Vente uit. Hij is manager Arbeidsomstandigheden- en Milieubeleid bij OnderhoudNL. “In de praktijk is die voor veel werkzaamheden minder werkbaar.”

Onderzoek

Om een veilige, maar ook werkbare situatie voor haar leden te creëren als het gaat om huidbelasting, heeft OnderhoudNL actie ondernomen. Zo is na overleg met de Inspectie SZW in opdracht van OnderhoudNL in de zomer van 2017 een onderzoek uitgevoerd naar een veilige werkwijze voor schilders en het dragen van het vereiste type handschoenen. “Uiteraard willen we onveilige situaties uitsluiten”, aldus De Vente.

“Ook willen we er voor zorgen dat de wettelijk voorgeschreven handschoenen worden gedragen als dat vereist is. Uit het onderzoek kwam naar voren dat er onderscheid te maken is in de handelingen en de risico's van blootstelling aan gevaarlijke stoffen. En dat er dus meerdere typen handschoenen mogelijk zijn. Het leverde een matrix op met meerdere categorieën. “We hebben de resultaten voorgelegd aan de Inspectie en die was enthousiast.”



Diana Martens, Inspectie SZW:

‘Het is heel goed dat de branche zelf actie onderneemt om zaken aan te pakken’

Direct duidelijkheid

De matrix is vertaald naar een online applicatie waarmee de schilder direct duidelijkheid heeft over de vereiste persoonlijke beschermingsmiddelen – in dit geval handschoenen – die volstaan bij een bepaalde handeling. OnderhoudNL is momenteel in gesprek met handschoenen-fabrikanten om te kijken of zij op de verpakking direct kunnen aangeven om welke handschoen uit de matrix het gaat. “Dat maakt het nóg duidelijker”, stelt De Vente.

Serie

De handschoenenwijzer is de eerste in een serie online applicaties. Er volgen nog uitbreidingen waarin andere pbm's centraal staan, denk aan gehoorbescherming, veiligheidskleding, mondkapjes enzovoorts.

Met deze campagne sluit OnderhoudNL aan bij de landelijke campagne van SZW ‘Werken met gevaarlijke stoffen’.

Complimenten van de Inspectie

Diana Martens is projectleider blootstelling gevaarlijke stoffen bij de Inspectie SZW. Zij is erg te spreken over de aanpak van OnderhoudNL: “Het is heel goed dat de branche zelf actie onderneemt om zaken aan te pakken. Ik gebruik het als voorbeeld op internationale congressen om te laten zien hoe het kan gaan wanneer het bedrijfsleven zijn verantwoordelijkheid oppakt en samenwerkt met de keten én met de Inspectie. We dringen er bij het Europees Agentschap op aan dat veiligheidsinformatiebladen niet alleen kwalitatief goed zijn, maar ook praktisch uitvoerbaar.

Richting het bedrijfsleven neemt de Inspectie bovendien sinds enige tijd een wat andere rol aan waarbij we meer meedenken. Handhaven is nodig en helpt om problemen aan de kaak te stellen, maar onze insteek is ook om binnen de wettelijke kaders met de branches aan verbeteringen te werken. Dat heeft meer effect dan het opleggen van boetes aan individuele bedrijven. Deze handschoenenwijzer is een prima initiatief om zo gezamenlijk te werken aan hetzelfde doel: veilig werken binnen de branche.”

De handschoenenwijzer is vanaf het najaar van 2018 beschikbaar.



Werken voor zorginstellingen: iets voor uw bedrijf?

WADDINXVEEN - Wat zijn interessante markten voor onze leden?

En hoe kunnen de bedrijven die markten het beste betreden?

OnderhoudNL helpt daarbij. Zo is voor de sector Schilders de zorgmarkt verkend en zijn diverse instrumenten en activiteiten ontwikkeld om die markt te benaderen.

Al eerder werd dat gedaan voor de VvE-markt.

OnderhoudNL heeft de markt van zorginstellingen zorgvuldig in kaart gebracht. Die blijkt groot en divers. Van tandartsenpraktijk tot ziekenhuis en van verpleegcentrum tot woonvoorziening voor verstandelijk gehandicapten. Vervolgens is achterhaald op welke manier schilders- en onderhoudsbedrijven zich kunnen onderscheiden in deze markt.

Zorg Special

Alle bevindingen, tips en adviezen zijn gebundeld in een Zorg Special voor leden van OnderhoudNL Schilders. Deze leden treffen de special als bijlage bij dit magazine aan. Op 13 juni werd bovendien een bijeenkomst georganiseerd over werken voor zorginstellingen. Marc Wichman van Insector (OnderhoudNL Partner en mede-auteur van de Zorg Special), Peter van der Born, vastgoedmanager van Ipse de Bruggen



(een grote zorginstelling voor verstandelijk gehandicapten) en Petra van der Schaaf (adviseur Healing Environment bij Oazis Onderzoek en Advies) gaven de geïnteresseerde ondernemers bij die gelegenheid inzicht in de zorgmarkt en hoe deze het beste te benaderen is.

Overlast beperken

Vooral bedrijven die de organisatie van projecten goed weten af te

stemmen op de specifieke wensen en behoeften van zorginstellingen, kunnen het verschil maken. Het beperken van de overlast door een slimme organisatie van het werk en een effectieve communicatie met zowel de zorgverleners als de gebruikers is van groot belang. Ook een hoge mate van procesbeheersing is nodig: bijvoorbeeld een goede routing van de werkzaamheden, inrichting van de werkplek, het gebruik van sneldrogende producten en passende (detail)planning van de werkzaamheden.

De 'zorgschilder'

Een goed plan van aanpak is een vereiste, maar dit moet natuurlijk wel door de medewerkers in de praktijk worden uitgevoerd. Werken in een zorginstelling vraagt van de medewerkers van het schilders- en onderhoudsbedrijf dan ook organisatorische en sociaal-communicatieve vaardigheden.

Alle bevindingen, tips en adviezen
zijn gebundeld in
een Zorg Special voor leden
van OnderhoudNL Schilders.

De zorginstelling als opdrachtgever

“Onderhoudswerk voor een zorginstelling is anders dan voor bijvoorbeeld een woningcorporatie. Ipse de Bruggen werkt samen met vier onderhoudspartners die begrip en gevoel hebben voor onze cliënten en de omgeving waarin zij wonen. Het gaat dan om verstandelijk en meervoudig gehandicapten. Waar we voor staan bij Ipse de Bruggen en hoe we om willen gaan met onze bewoners hebben we vastgelegd in ons Manifest. Voor de medewerkers van onze onderhoudspartners organiseren we zogeheten ‘manifesttrainingen’ waarin we uitleggen wat dat voor hen betekent. Begeleiders uit onze praktijk geven een kijkje in de keuken en vertellen over onze cliënten: hoe ga je met ze om? Hoe kun je het beste communiceren? Wat kun je tegenkomen en hoe speel je daarop in? Van beide kanten investeren we bewust in de communicatie. En dat werkt, we zijn er erg tevreden over.”

Peter van der Born, Vastgoedmanager Ipse de Bruggen

Meerwaarde bieden

Wie zich wil specialiseren in het bedienen van zorginstellingen kan concrete meerwaarde bieden door bijvoorbeeld:

- het creëren van een ‘healing environment’
- het bieden van specifieke zorggerelateerde producten die voldoen aan specifieke eisen op het gebied van hygiëne en reinigbaarheid
- te helpen met onderhoudskostenbeheersing door meerjarenonderhoud te bieden op basis van RGS
- een totaalpakket te bieden voor efficiënt mutatieonderhoud

Meer informatie hierover leest u in de Zorg Special.



Healing environment

“Gebouwen kunnen bijdragen aan het herstel en welzijn van patiënten. En ook aan het functioneren van medewerkers. Daar is inmiddels veel onderzoek naar gedaan. Zo’n ‘healing environment’ ontstaat wanneer de omgeving, het gebouw en alles wat daarmee samenhangt, naadloos aansluiten bij de behoeften en mogelijkheden van de cliënten, patiënten en zorgverleners. Denk aan de architectuur en de faciliteiten, maar ook aan gebruikte materialen, kleuren, verlichting enzovoorts. Onderhoudsbedrijven kunnen hierop inspelen met hun adviezen. Vanuit hun kennis van bouwmaterialen en eigenschappen van ondergronden kunnen ze meedenken over toepassingen bij bouw, renovatie en onderhoud. Bedrijven die zich op deze markt willen begeven, doen er goed aan om zich te verdiepen in de diverse sectoren binnen de zorg: het maakt verschil of je werkt voor instellingen die zich richten op dementerende ouderen, kinderen of bijvoorbeeld psychiatrische patiënten.”

Petra van der Schaaf, adviseur Healing Environment bij Oazis Onderzoek en Advies

Informatie en tools

De Zorg Special is te downloaden via de website van OnderhoudNL. Dat geldt ook voor diverse handige tools zoals een werkopnameformulier zorginstellingen, de checklist ‘Healing Environment’ en informatie over meerjarenonderhoud.

Heeft u vragen, neemt u dan contact op met sectormanager Marianne Kortenbout via m.kortenbout@OnderhoudNL.nl of bel 0182 55 61 27.



Met dank aan het Erasmus MC Rotterdam



Verduurzamen met hoogwaardig glas

LOUVAIN-LA-NEUVE - Het verduurzamen van de bestaande woningvoorraad en energieuinige nieuwbouw vraagt om innovatieve technieken.

Producenten zien de vraag naar 'slimme oplossingen' toenemen en spelen daar op in.

Ook glasfabrikanten zitten niet stil. Naast **superisolerend HR-glas**, is er nu bijvoorbeeld ook '**schakelbaar**' glas waarmee energie wordt bespaard.

En wat te denken van glas dat energie produceert?

Schakelbaar of 'slim glas' maakt het mogelijk om de lichtdoorlatendheid van beglazing te veranderen. Zowel de lichtintensiteit als warmte-doorlatendheid van het glas is aan te passen. Zo kan dynamisch worden ingespeeld op de weersomstandigheden en de behoeften van de bewoners.

Interactief glas

Een van de producenten die dergelijk glas op de markt brengt is Halio International. Het is een joint venture tussen AGC, 's werelds grootste vlakglasproducent, en Kinestral Technologies, Inc., ontwikkelaar en fabrikant van Halio slimme kleurtechnologieën. Halio smart tinting glass wordt gepresenteerd als interactieve beglazing die bescherming biedt tegen de zon en extra privacy geeft. Architecten en ontwerpers hebben

hiermee volgens de producent een veelzijdig product in handen waarmee zij nog mooiere creaties kunnen maken en tegelijkertijd tegemoetkomen aan de lokale en nationale normen voor energiereductie. "Het is in feite een licht-managementsysteem", vertelt Stefan Lips, Sales Director Europe bij Halio International. "Het geeft huiseigenaren en kantoorgebruikers de volledige controle over wanneer en hoeveel daglicht zij in hun leef- en werkruimten binnenlaten."



Van helder naar donker

Halio werkt op basis van elektrochrome techniek. “Dat is niet nieuw, maar wel innoverend omdat we de techniek hebben verbeterd als het gaat om de tint en de snelheid waarmee het glas verkleurt”, aldus Lips. Binnen drie minuten kan helder glas omschakelen naar een donkere tint. Het verkleurt automatisch als er meer zonlicht op valt, of handmatig, via een app of schakelaar.

Het is zelfs met gesproken opdrachten te regelen. Het systeem kan zo worden geprogrammeerd dat de ramen reageren op het weer, het tijdstip of de stand van de zon op een dag.

Zonwering en privacy

Halio kan zowel binnen als buiten worden toegepast. Daarmee is het geschikt als zonwering: het houdt fel zonlicht en ongewenste zonnewarmte buiten en zorgt voor een aangenaam woon- en werkklimaat.

Traditionele zonwering zoals jaloezieën, rolgordijnen, luifels of andere bouwkundige elementen zijn hierdoor niet meer nodig om hitte en schittering buiten te houden. Bovendien biedt het ook privacy. Glazen scheidingswanden in kantoren bijvoorbeeld, kunnen met deze techniek in een handomdraai privacy bieden. “Halio Black laat nog slechts 0,1% licht door en wordt onder andere toegepast in ziekenhuizen.”



Energiebesparing

Minstens zo belangrijk: smart tinting glas reduceert de benodigde hoeveelheid energie die nodig is voor verwarming, koeling en verlichting. Ontwerpers en bouwers kunnen hiermee dus voldoen aan de steeds strengere energie-eisen. “Halio blokkeert 95% van de warmte die doorkomt”, stelt Lips. “Er zijn besparingen op koeling haalbaar van 20 tot 35%, afhankelijk van het type gebouw, de oriëntatie enzovoorts.”

Toepassing

In Nederland zijn momenteel projecten met Halio in voorbereiding in Amsterdam, Rotterdam en Utrecht. In België gaat Halio in samenwerking met ontwikkelaar Extensa de oude stationshallen van het Gare Maritime in Brussel renoveren. “Halio leent zich voor

toepassing in kantoren, penthouses, hotels, ziekenhuizen en dergelijke.

We zien de vraag toenemen. Glas krijgt steeds meer functies, die trend is duidelijk gezet.”

Kijk voor meer informatie op
www.halioglass.com.

‘Glas krijgt steeds meer functies,
die trend is duidelijk gezet’

Energieproducerend glas

Energieproducerend glas is gelaagd veiligheidsglas dat bestaat uit twee glasplaten met daartussen fotovoltatische cellen. Deze cellen vangen het zonlicht op en zetten het om in elektriciteit. Het wordt ook wel BIPV-glas genoemd: Building Integrated Photovoltaics. Deze naam geeft de dubbelfunctie van dit type glas weer: het is een bestanddeel van de bouwschil (een raam of dakelement) én het produceert energie. Zo kan het een belangrijke rol spelen in duurzame architectuur. Bovendien kan het worden verwerkt in isolerende beglazing, afhankelijk van de gewenste warmte-isolatie.

Brede toepassing

AGC Glass Europe brengt BIPV-glas op de markt onder de naam SunEwat. SunEwat is geschikt voor toepassing in gevels, glasdaken, zonneschermen, balustrades, jaloezieën, borstweringen en zo voorts. “We kunnen de panelen op maat maken, zodat ze specifiek in projecten zijn in te passen”, vertelt Joseph Nyembo, sales & projectmanager van AGC Glass Europe. “Het is bijvoorbeeld verkrijgbaar in grote afmetingen (2 x 4 m) waardoor het zeer veel toepassingsmogelijkheden heeft.” Per paneel is het aantal en de grootte van de zonnecellen te bepalen. “Als men bijvoorbeeld in een dak of zonwering een bepaalde

hoeveelheid licht wil doorlaten, wordt gekozen voor minder of kleinere zonnecellen.”

Energieproductie

De capaciteit van de energieproducerende glasplaten varieert met de gewenste lichtdoorlatendheid. “Het is afhankelijk van de oriëntatie van de cellen, de hellingshoek van de glasplaat en de locatie. Per vierkante meter kan 60 tot 160 Watt worden geproduceerd. 1 kilowatt staat voor een energieproductie van ongeveer 850 kWh op jaarbasis. Dat kan worden geproduceerd door 8 m² energieproducerend glas in een borstwering, maar ook door 25 m² in een gevel. Het hangt er



maar net van af welke lichtdoorlatendheid men wenst, wat de hellingshoek van de platen is enzovoorts. In nieuwbouw is het in principe mogelijk dat een gebouw net zoveel energie produceert als het verbruikt.”

Plaatsing

De plaatsing van SunEwat-panelen vraagt om een andere manier van engineeren. “Het beglazingsbedrijf moet kennis hebben van elektra en ook moeten de profielen niet te smal zijn, minstens 60 mm.” De panelen van AGC Glass Europe worden onder andere verwerkt in ziekenhuizen, scholen en universiteiten. “Ze zijn toegepast in het universiteitsgebouw in Rotterdam, het station in Utrecht en in een restaurant in Den Haag. We zien dat de vraag ernaar toeneemt, zeker nu energie-eisen strenger worden.”

Kijk voor meer informatie op
www.agc-yourglass.com.



A photograph of two men in business suits standing outdoors in front of a modern building with large glass windows. A tree trunk is on the left, and green bushes are in the foreground. The text 'Model Vraagspecificatie RGS geïntroduceerd tijdens Renovatiebeurs' is overlaid in white.

Model Vraagspecificatie RGS geïntroduceerd tijdens Renovatiebeurs



DEN BOSCH - Eind mei vond in de Brabanthallen de Renovatiebeurs plaats. OnderhoudNL en Aedes organiseerden daar het seminar 'Specificeren bij resultaatgericht samenwerken in renovatie en onderhoud'. Voor een volle zaal werd de nieuwe 'Model Vraagspecificatie RGS' gepresenteerd. Deze vraagspecificatie helpt de marktpartijen bij het succesvol samenwerken in renovatieprojecten.

Model Vraagspecificatie RGS voor bestaande Bouw



M et de 'Model Vraag-specificatie' kunnen corporaties met renovatie- en onderhoudsplannen hun vraag helder en gestructureerd formuleren. Dat schept duidelijkheid en herkenbaarheid voor zowel de opdrachtgever als opdrachtnemers in de branche. Ook ondersteunt de specificatie regisserend opdrachtgeverschap waarbij meer een beroep wordt gedaan op de kennis en de kwaliteiten van de opdrachtnemer. Naast technische aspecten besteedt de vraagspecificatie aandacht aan de economische en sociale kanten van opdrachten. Zeker bij renovaties in bewoonde staat is de sociale opgave immers vaak een grotere uitdaging dan de technische. Dit aspect bleef in de uitvragen vaak sterk onderbelicht.

*Paul Kuijpers*

Bewuste keuzes

Adviseur Paul Kuijpers, werkzaam bij Balance & Result, gaf tijdens het seminar een toelichting op het model. Woningcorporaties kunnen hiermee een duidelijke en complete uitvraag doen. De corporatie formuleert haar doelen en uitgangspunten, kiest welke rol zij wil aannemen als opdrachtgever (regisseur, manager of ingenieur) en hoeveel ruimte ze overlaat aan de marktpartij. “Dat maakt de vraagspecificatie bruikbaar voor veel projecten en veel opdrachtgevers”, aldus Kuijpers. “Het is duidelijk iets anders dan een ‘kruisjeslijst’. Een goede vraagspecificatie vraagt om bewuste keuzes door de opdrachtgever.”

*Ron Sierink*

Initiatief

De vraagspecificatie is ontwikkeld op initiatief van enkele corporaties en marktpartijen in samenwerking met Aedes, OnderhoudNL en het Praktijknetwerk Betaalbaar Renoveren (PB3R). Ron Sierink, adviseur Inkoop bij woningcorporatie Mitros, vertelt dat het idee geboren is in dat netwerk: “Woningcorporaties staan voor een enorme opgave om hun bezit te renoveren en te verduurzamen. Voor Mitros zijn dat er zo’n 800 tot 1.000 per jaar. Voorheen werkten we met bestekken, maar steeds meer corporaties kiezen voor regisserend opdrachtgeverschap. De behoefte aan meer uniformiteit in de uitvraag is daarmee toegenomen. Er waren allerlei modellen in omloop. Nu is de structuur in de basis hetzelfde en daarmee ook herkenbaar voor marktpartijen.”

*Carel Hagemans*

Brede expertise gevraagd

De vraagspecificatie biedt opdrachtgevers ruimte om zoveel mogelijk gebruik te maken van de expertise van marktpartijen. Een goede zaak, vindt Carel Hagemans, voorzitter van de sector Totaal van OnderhoudNL. Samen met Ron Sierink en Paul Kuijpers nam hij deel aan de paneldiscussie tijdens het seminar. “De aard van de opgaven is met de doorontwikkeling van RGS verschoven. Er wordt expertise gevraagd die verder gaat dan alleen techniek. Er is aan beide kanten een cultuuromslag nodig om er een succes van te maken. De calculator die bestekken en tekeningen uitrekent, is een uitstervend beroep.”

Loslaten

Volgens Kuijpers triggert de specificatie corporaties om over heel veel zaken na te denken. Ron Sierink beaamt dat: “Het biedt een kader voor alles waar we naar op zoek zijn. Je loopt het hele model door en dan ligt er een duidelijke vraagspecificatie voor de markt. Bij Mitros zijn we het geleidelijk aan het introduceren. Het betekent loslaten in plaats van voorschrijven.” Sierink raadt de vastgoedonderhoudsbedrijven aan om het ook bij opdrachtgevers aan te kaarten. “Ze hebben zelf ook baat bij meer eenduidigheid.”

Herkenbaar

Hagemans blikt tevreden terug op de middag: “Aan de aanbodkant van de markt leeft het enorm. Hoe ga ik met de veranderende vraag van mijn opdrachtgever om? Iedereen is daar druk mee.” Ron Sierink valt hem bij: “Men moet nu

gaan ervaren in hoeverre dit instrument de structuur biedt die een opdrachtgever laat nadenken over wat hij nu eigenlijk wil en de opdrachtnemer een herkenbaar kader waarbinnen hij zijn kracht kan laten zien. Mijn boodschap is: ga ermee aan de slag en geef het niet te snel op, dat zou zonde zijn.”

Beide partijen verantwoordelijk

Kuijpers sluit de terugblik af met de stelling dat de vraagspecificatie een kapstok is om met elkaar in gesprek te komen over zaken die van belang zijn. “De praktijk leert dat er veel misverstanden heersen waardoor faalkosten ontstaan. De vraagspecificatie is niet iets wat de opdrachtgever na invullen op het bord van de opdrachtnemer kan gooien: beide partijen zijn verantwoordelijk voor de samenwerking. Ik zie zelf hoe belangrijk het is dat die opdrachtgever erbij is tijdens gesprekken. Dat soort ‘zachte

aspecten’, daarmee is nog enorm veel winst te behalen.”

Acties

Aedes en OnderhoudNL hebben eerder al modelcontracten voor RGS opgesteld, inclusief algemene voorwaarden. Met de ‘Model Vraagspecificatie’ is een complete set instrumenten ontstaan. Beide organisaties zullen via voorlichting en trainingen het gedachtegoed achter dit model, de valkuilen en de ervaringen zoveel mogelijk delen onder hun achterban. Daarbij gaat het over het kunnen gebruiken van het model, maar ook over de implementatie en gedragsaspecten die erbij komen kijken. Want een goede vraag is medebepalend voor een goede samenwerking. De Model Vraagspecificatie is te downloaden via de websites van OnderhoudNL, Aedes, PB3R en de Stichting RGS.

Het duurzaamste kozijn van Nederland!

Lamikon LongLife

- Laagste onderhoudskosten
- Laagste U-waarden (1,39/1,03/0,79)
- Laagste milieubelasting (DUBOkeur)

Ga naar verweij-ht.nl





'De kracht van een goede opdracht'

NIEUWEGEIN - Woningcorporaties experimenteren met nieuwe vormen van opdrachtgeverschap. Dat heeft gevolgen, ook voor de samenwerking met vastgoedonderhoudsbedrijven.

We spraken erover met Marjet Rutten, die onlangs het boek 'De kracht van een goede opdracht' uitbracht.



Waarom dit boek?

“Ik heb dit boek geschreven in opdracht van de Stichting Fonds Leren en Ontwikkelen Wooncorporaties (Flow). Corporaties willen hun opdrachtgeverschap professionaliseren, opdrachten anders in de markt zetten om zo kosten te besparen, kwaliteit te verbeteren en innovaties te stimuleren. Er was behoefte aan een boek om hen daarin te ondersteunen. Het vraagt bijvoorbeeld andere competenties van corporatiemedewerkers.”

Waar gaat het boek precies over?

“Over goed opdrachtgeverschap van woningcorporaties. Over de noodzaak om te veranderen en wat ‘professioneel opdrachtgeverschap’ inhoudt. Het vraagt in de eerste plaats om een strategische keuze: wat voor corporatie wil je zijn? Een corporatie die

vooral een vangnet is voor bewoners of een corporatie die het goedkoopste vastgoed biedt of ...? En wat betekent die strategische keuze vervolgens voor de medewerkers en voor het inkoopbeleid? Wat wil en kan de corporatie zelf doen en wat besteedt zij uit? Het boek behandelt verschillende bouw- en organisatievormen en de samenwerking met de markt. Het is belangrijk om samen te leren en het beleid en de verwachtingen naar de marktpartijen duidelijk te maken. Opdrachtnemers kunnen dan gericht investeren in de ontwikkeling van kennis, oplossingen en producten. Het gaat over leiderschap en cultuur, maar het is vooral ook een heel praktisch boek, met veel voorbeelden van wat er allemaal al gebeurt in corporatieland.”

Is het ook interessant voor opdrachtnemers, zoals de leden van OnderhoudNL?

“Zeker, het geeft hen meer inzicht in welke kant een corporatie op wil en biedt invalshoeken om het gesprek aan te gaan over nieuwe vormen van samenwerking. Het geeft ook inzicht in de uitdagingen die het bij de corporatie met zich meebrengt. Dit inzicht zorgt voor meer begrip verwacht ik.”

Besteed je ook aandacht aan RGS?

“Uiteraard. Resultaatgericht samenwerken (RGS) is juist een oplossingsrichting voor regisserend opdrachtgeverschap. Ik ben er fan van, vooral omdat het gericht is op de prestatie, waarbij de corporatie het ‘hoe’ en ‘wat’ overlaat aan de markt, de professional. Om dat goed te doen, moeten onderhoudsbedrijven kennis in huis hebben van de prestatie van het vastgoed op de lange termijn.”

Welke eisen stelt het nieuwe opdrachtgeverschap aan de vastgoedonderhoudsbedrijven?

“Vooral hogere eisen als het gaat om meedenken,

producten en oplossingen ontwikkelen en aandragen. Het traditionele model van 'de opdrachtgever bepaalt, de opdrachtnemer voert uit', is met RGS gekanteld naar een dialoogmodel. Ik verwacht dat we nog een stap verder gaan: naar een netwerksamenleving waarin we de kennis en expertise van allerlei partijen – ook van bewoners – gebruiken. Ik verwacht ook dat het gevraagde kwaliteitsniveau steeds hoger zal zijn. Bewoners willen gemak en keuzemogelijkheden. Woningcorporatie Portaal speelt daar al innovatief op in: online kunnen bewoners kant-en-klare producten – geïnstalleerd en wel – rechtstreeks bij geselecteerde fabrikanten kiezen. Een spannende ontwikkeling, zeker grote corporaties zijn hier al mee bezig.”

Wat is jouw boodschap aan de leden van OnderhoudNL?

“Wil je een meedenkende partner zijn, investeer dan in de ontwikkeling van oplossingen en producten.

Wacht niet af tot de opdrachtgever erom vraagt. Ik vind het schrijnend om te zien dat bijvoorbeeld corporatie Mitros met de badkamerchallenge (renoveer een badkamer in één dag voor € 5.000), nooit eerder een spontaan aanbod van de markt had gehad voor bijvoorbeeld € 6.000 in twee dagen. Maar als ze vragen om één dag en € 5.000, dan schrijven meer dan 30 partijen in, waarvan meer dan tien serieus. En het werkt ook nog goed in de praktijk. Een consortium met een aantal OnderhoudNL-leden, was prijswinnaar. Heel leuk natuurlijk, maar kunnen we niet een markt creëren waarbij dit soort initiatieven vanzelf uit de markt komen? En ze intrinsiek zelf verbeteren? Dat vraagt echt ondernemerschap van de markt, transparantie over het aanbod, maar aan de andere kant ook echt ander opdrachtgeverschap van corporaties. En dat wil dit boek stimuleren.”

Over Marjet Rutten



Marjet Rutten zet zich in voor innovatie in de bouw-, installatie- en vastgoedsector. Dat doet ze onder andere als spreker, marketeer, adviseur en workshopleider. Rutten is vanaf 1996 werkzaam in de branche en onder meer oprichter van BouwKennis en BauInfoConsult. Tevens maakte zij onderdeel uit van het Bouwteam van minister Spies. Rutten publiceert regelmatig columns en artikelen. Ook heeft ze diverse boeken op haar naam staan waarin zij uitdagende visies voor de bouw-, installatie- en vastgoedsector presenteert met het doel om innovaties in de sector van de grond te krijgen. In juni dit jaar verscheen haar nieuwste boek 'De kracht van een goede opdracht'. Zij schreef het boek in samenwerking met Margriet Drijver en Aedes.

Milieulabel schilderproject

Dit milieulabel bepaald op basis de CO₂ footprint een label score tussen A en G van het schilderproject gedurende de levensduur van een gebouw.

Project informatie Datum: 28-6-2017
Opdrachtnemer: Schildersbedrijf de Vries
Opdrachtgever: VVVV
Projectnaam: Groot onderhoud Rinkoor VVVV
Adres: Looze 130

Over de opdrachtnemer: Schildersbedrijf de Vries werkt hard aan duurzaamheid: we leveren goede kwaliteit waardoor we een lange levensduur van uw gebouw kunnen garanderen. Verder gebruiken we ruime auto's en rijden we ons op lokale markten om brandstof te besparen.





CO₂ footprint project:

Verf: 58,3 g CO₂ eq/m² /yr
Vervoer schildersbedrijf: 57,3 g CO₂ eq/m² /yr
Hulpmiddelen en overige: 7,7 g CO₂ eq/m² /yr
Totale CO₂ footprint: 123,3 g CO₂ eq/m² /yr

Andere aspecten:

Vluchtige organische stoffen: 6,37 g VOC/m² /yr
Geplande onderhoudscyclus: 2 jaar

Milieulabel

Het milieulabel schilderproject is mogelijk gemaakt door:




Voor uitleg van de termen op dit informatiedocument zie ook: www.ouderhoud.nl

Toelichting Milieulabel schilderproject

Kwantitatieve begrippen CO₂ footprint project: De impact van het project is bepaald voor de gehele waardeketen van het aannemen en de productie van de materialen tot en met de kilometer die de schilder aflegt in de bedrijfsvoering en het gebruik van rollen en behoeften. Ook de uiteenlopende afvalverwerking is in de berekening meegenomen. Voor elke stap in de levenscyclus van het project is in kaart gebracht wat de CO₂ footprint is.

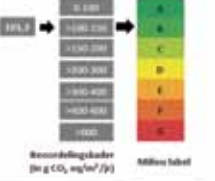


Door de totale CO₂ footprint van het project te vergelijken met de CO₂ footprint van een gemiddeld project, kan worden vastgesteld of het project beter (A) of slechter (G) scoort dan het gemiddelde project (D).

Overzicht levenscyclus	Door project in werkdagen
Verf gebruikt: 120 liter	25 dagen
Totaal geschilderd oppervlakte: 500 m ²	Verwachte levensduur* verflap: 7 jaar
Type vervoersmiddel: Diesel Bus	Afstand bedrijf - project: 2 km
	Totaal gereden km: 8 km

CO₂ belevenissen: De score van het project wordt bepaald door de impact van het project per jaar per m² te vergelijken met het zelfgestelde beoordelingskader.

CO ₂ footprint per m ²	CO ₂ footprint
Verf: 58,3 g CO ₂ eq/m ² /yr	58,3
Vervoer: 57,3 g CO ₂ eq/m ² /yr	57,3
Hulpmiddelen: 7,7 g CO ₂ eq/m ² /yr	7,7
CO₂ footprint: 123,3 g CO₂ eq/m² /yr	123,3



CO₂ footprint: De CO₂ footprint wordt berekend als de totale set aan broeikasgasen, uitgesloten gedurende de levenscyclus van een service of product. Dit wordt uitgedrukt in CO₂ equivalenten.

Vluchtige organische stoffen (VOC): Verzamelnaam voor koolwaterstoffen die gemakkelijk verdampen in verf (het name oplosmiddelen). Samen met deze stoffen kunnen schadelijke effecten op de gezondheid hebben.

Stoffen: In verf worden stoffen gebruikt met het oog op de functie van de verf. Hier kunnen stoffen bij zitten die van invloed kunnen zijn op de gezondheid. Meer weten? Vraag er dan naar bij de leverancier.

Levensduur: In dit informatiedocument wordt onder levensduur verstaan de verwachte levensduur. Dit is de tijd waarin het aangekochte product zijn bestemmingsdoel behoudt.

Project: Een project is gekwalificeerd als een opdracht door een opdrachtgever (consument en/of bedrijf) voor het aanbrengen van verf (verflap) door een professioneel schilderbedrijf.

Impact op score: Wat is de prestatie van uw project op het gebied van CO₂ footprint verlaten? Kijk dan op www.ouderhoud.nl voor tips en goede voorbeelden.

Eerste deelnemers Milieulabel Schilderproject bekend

WADDINXVEEN – Na een pilot van het ‘**Milieulabel Schilderproject**’ op 14 juni, werken de eerste zes OnderhoudNL-bedrijven inmiddels met deze OnderhoudNL-tool. Daarmee kunnen zij hun klanten inzicht geven in de duurzaamheid en milieubelasting van verf, transport en het uit te voeren onderhoud.

Caspar de Haan, Gebroeders van der Plas, Maas Schilderwerken, De Variabele, Roza Vastgoedonderhoud en Hoobroeckx, zijn de eerste bedrijven in Nederland én Europa die werken met het Milieulabel voor hun Schilderproject. Hiermee kunnen zij hun klanten inzicht geven in de duurzaamheid en milieubelasting van verf, transport en het uit te voeren onderhoud. Het Milieulabel geeft een score tussen A t/m G en is ontwikkeld op basis van verschillende Nederlandse en Europese studies. De database bevat inmiddels ruim 320 verf-producten.

Aanmelden

Om met de tool te kunnen werken, dient u zich eerst aan te melden en een account aan te vragen. Aan het gebruik van het Milieulabel zijn voor leden van OnderhoudNL en VVVF geen kosten verbonden. De eerste aanmeldingen stromen al binnen. Het is belangrijk dat de juiste medewerkers binnen uw bedrijf met de tool kunnen werken. Daarom adviseren wij u om bijvoorbeeld uw calculator de kneepjes van deze webapplicatie te laten leren zodat u het Milieulabel Schilderproject voortaan als één van de eersten kunt inzetten bij offertes voor schilderprojecten.

Workshop

Op www.OnderhoudNL.nl/milieulabel-schilderproject kunt u zich aanmelden, vindt u alle informatie en een handleiding. Hebt u behoefte aan meer informatie over de werking van en over mogelijkheden die deze tool biedt voor uw bedrijf? Maak uw interesse dan kenbaar bij Fulco de Vente, manager Arbeidsomstandigheden-

en Milieubeleid bij OnderhoudNL. Bij voldoende animo zal er dan een speciale workshop ontwikkeld worden.



Op de Ondernemersdag in november 2017 heeft OnderhoudNL het Milieulabel Schilderproject geïntroduceerd waarmee de CO₂-footprint van een schilderproject inzichtelijk wordt gemaakt. Inmiddels staan er enkele honderden verfproducten in de database en is het klaar voor gebruik voor OnderhoudNL-leden. Voor vragen over het Milieulabel kunt u terecht bij Fulco de Vente, manager Arbeidsomstandigheden- en Milieubeleid van OnderhoudNL (tel: 0182-556131 of e-mail f.devente@OnderhoudNL.nl).



Klimaatakkoord-onderhandelaar Diederik Samsom
hoofdgast Ondernemersdag 2018:

"Aardgasvrije woonwijken, dat is de missie"

LEIDEN - Het kabinet werkt aan een nieuw Klimaatakkoord.

Daarin wordt vastgelegd dat er in 2030 49% minder CO₂ moet worden uitgestoten dan in 1990. Het uiteindelijke doel is 95% CO₂-reductie in 2050.

Oud-politicus en klimaatakkoord-onderhandelaar **Diederik Samsom**

komt erover vertellen tijdens de Ondernemersdag in november.

Hij is door het kabinet benoemd tot voorzitter van één van de vijf 'klimaattafels' waar bedrijven en maatschappelijke organisaties onderhandelen over de maatregelen die nodig zijn om de CO₂-uitstoot te verminderen.

Ruud Maas legde hem alvast enkele vragen voor.

U bent voorzitter van de klimaattafel 'Gebouwde omgeving'. Wat is precies uw taak en met wie onderhandelt u?

"Aan de klimaattafel Gebouwde omgeving nemen partijen deel als waterschappen, provincies, gemeenten, bouwbedrijven, energieleveranciers en woningcorporaties. Het is mijn taak om met deze partijen tot afspraken te komen over initiatieven om CO₂ te beperken. Denk aan energiebesparing door isoleren en het gebruiken van alternatieve energiebronnen. Ook maken we afspraken over een eerlijke verdeling van de kosten die dat met zich meebrengt. Zo ligt er een voorstel om goedkope leningen te verstrekken die

burgers helpen hun huis te isoleren, waarbij de maandlasten passen binnen de uiteindelijke daling van de energierekening. We hebben het dan over een zogeheten langlopende 'gebouwgebonden financiering' die fiscaal aftrekbaar is en voor iedereen beschikbaar, los van eventuele BKR-registratie."

U stelt ook voor om de energiebelasting op gas te verhogen en de belasting op stroom te verlagen. Zal dit de eigen huizenbezitters motiveren om te verduurzamen?

"Ja, dat denk ik wel. De boodschap dat we onze CO₂-uitstoot moeten beperken en van het gas af moeten is

nog niet geland bij de consument. Het besef groeit wel nu men ziet hoe het mis gaat in Groningen. Maar mensen komen niet vanzelf in actie. We zullen de particuliere woningbezitters één voor één moeten overtuigen. Dat is een gigantische opgave.”

Binnen de onderhoudsbranche is er eens in de zes, zeven jaar een moment waarop onderhoud aan de woning in beeld komt. Dat is bij uitstek een gelegenheid om op te schalen naar een aanbieding voor verduurzaming met isolerende beglazing, vloer-, dak- of spouwisolatie of zonnepanelen bijvoorbeeld.

“Zeker, dat soort natuurlijke momenten moet je aangrijpen. De koop van een huis is ook zo’n moment. Vaak zijn er dan ook verbouwplannen. Eigenlijk zou je dan aan moeten dringen op verduurzamen. Sterker nog: je zou het verplicht kunnen stellen. ‘Als u dit huis koopt dan hoort daar dit pakket aan maatregelen bij.’ Als je dat combineert met die goedkope lening, dan snijdt het mes aan meerdere kanten.”

Met Bouwend Nederland en Uneto VNI heeft OnderhoudNL vorig jaar de Duurzame Aanbieder gelanceerd, kent u dit begrip?

“Ik ken het niet maar het is een heel goed plan om samen te werken in de keten en de zaak in één keer te regelen voor de huizenbezitter. Dat wil ik de bouw- en onderhoudssector ook sterk aanraden: werk samen en bied oplossingen waarbij comfort en verduurzaming hand in hand gaan. Breid de samenwerking uit zodat je verbouwing, energiebesparing en financiering kunt verzorgen. En kom met innovatieve oplossingen, daar zitten we met smart op te wachten. Slimme concepten waarbij je met minimale impact voor de bewoners dak- en vloerisolatie aanbrengt of snel ramen vervangt.”

De onderhoudsbranche is al sinds 1880 verantwoordelijk voor de verduurzaming van gebouwd Nederland. Heeft u deze sector ook op het netvlies?

“Jullie zijn een belangrijke partner omdat jullie bij uitstek in die gebouwde omgeving actief zijn.

Klimaattafels

Het Klimaatakkoord moet concrete afspraken over CO₂-reductie bevatten. De afspraken worden gemaakt binnen vijf ‘klimaattafels’ voor de sectoren: industrie, mobiliteit, gebouwde omgeving, elektriciteit en landbouw & landgebruik. Elke sector krijgt een reductiedoelstelling zoals afgesproken in het regeerakkoord. Diederik Samsom leidt de klimaattafel ‘Gebouwde omgeving’.

Diederik Samsom (47) studeerde kernfysica en werkte lange tijd bij Greenpeace. Van 2003 tot 2012 was hij kamerlid namens de PvdA, vervolgens was hij lijsttrekker tot 2016. Aan het binnenhof stond hij bekend om zijn grote kennis van energie, duurzaamheid en milieu, onderwerpen waarover hij ook als woordvoerder optrad. Tegenwoordig is hij groene adviseur bij staatsenergiebedrijf EBN en bij afval- en energiebedrijf HVC.



Eerlijk gezegd schaar ik de onderhoudsbedrijven onder de bouwsector. Vanuit Bouwend Nederland zit Biense Dijkstra, directeur van de Dijkstra Draisma Bouwgroep aan onze klimaattafel. Het is goed dat we nu nader kennismaken en ik kom graag naar de Ondernemersdag om dat te vervolgen!”

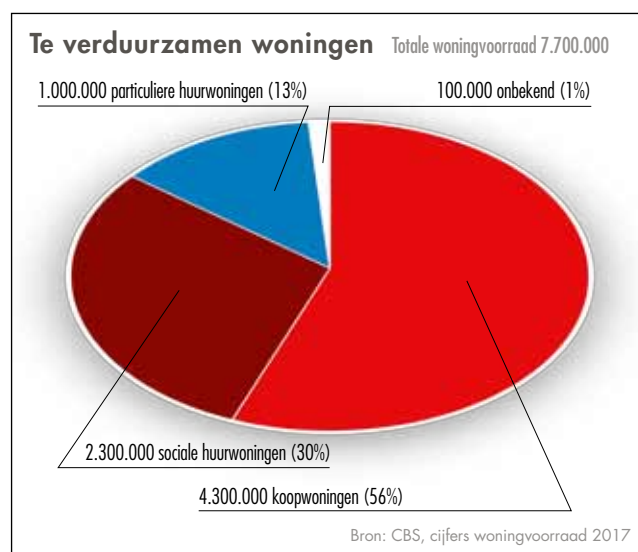
Begin juli heeft u uw voorstel aangeboden aan de Tweede Kamer, hoe gaat het nu verder?

“1 januari 2019 moet er een akkoord liggen, in de tussentijd moet de politiek aan het werk. De uitvoering gaat echter al van start. We hebben een paar actieplannen klaarliggen voor de nieuwbouw. Verder is het de bedoeling dat gemeenten wijk voor wijk woningen gaan verduurzamen. Ons voorstel gaat daar in detail op in.”

Is met dit nieuwe klimaatakkoord nu de angel uit de paniek rond CO₂-reductie?

“Ja, het akkoord biedt helderheid en ik hoop ook rust. Mensen hoeven niet naar de bouwmarkt te rennen en hals over kop hun huis te verbouwen. Isoleren tot label B

is aan te raden, voor overige maatregelen is er de tijd tot 2050. Aan de techniek ligt het niet, we hebben genoeg duurzame bronnen en kunnen gebruik maken van (hybride) warmtepompen, het warmtenet, groen gas enzovoorts. Laten we daar verstandige keuzes in maken. Het is een grote verbouwing: 7 miljoen woningen energetisch ‘op orde krijgen’, maar we kunnen het! Zeker als we opschalen, innoveren en kosten reduceren.”





A photograph of three people standing in front of a modern building with large glass windows. On the left is a man with a beard wearing a grey suit. In the middle is a woman with curly hair and glasses wearing a colorful patterned shirt. On the right is an older woman with short grey hair and glasses wearing a purple top and a grey skirt. They are all smiling. The background shows green bushes and a gravel path.

BPF Schilders: “Wij werken aan een goed pensioen”

ZEIST - Het bestuur van BPF Schilders bestaat uit een vertegenwoordiging van de werkgevers- en werknemersorganisaties in de branche. Daarnaast zit er een lid in namens de zzp'ers en één namens de gepensioneerden. Verder is het bestuur uitgebreid met onafhankelijke deskundigen op het gebied van risicomanagement en vermogensbeheer. Wie zijn deze bestuurders? En op wat voor manier zijn zij verbonden met de bedrijfstak? Zij stellen zich in deze uitgave aan u voor.



“Schilders zijn vaklieden die waarde en duurzaamheid toevoegen door hun werk. Dat is precies wat ik beoog als werknemersvoorzitter van BPF Schilders. Waarde toevoegen aan het ingelegde geld van de deelnemers, om hen zo, na een leven van hard werken, een zo goed mogelijk pensioen te kunnen uitkeren. Dit alles door op een steeds duurzamere manier te beleggen.”

Mieke van Veldhuizen, werknemersvoorzitter namens FNV, voorheen cao-onderhandelaar Bouw en Schilders en werknemersvoorzitter BPF Bouw.

“Mijn man had een vastgoedonderhoudsbedrijf waar ik 35 jaar lang aan de zijlijn alles van heb meegemaakt. Ik weet hoe hard onze jongens werken. Zij verdienen een goed pensioen, zonder zorgen. Als bestuurder zet ik mij daar graag voor in. BPF Schilders is een betrouwbaar en goed pensioenfonds.”

Cathrin van der Werf, werkgeversvoorzitter namens OnderhoudNL, getrouwd met voormalig directeur vastgoedonderhoudsbedrijf.



“De mix van uiteenlopende achtergronden in het BPF-bestuur maakt dat de complexe problematiek altijd vanuit diverse invalshoeken wordt bekeken. Dit komt de kwaliteit van de besluitvorming ten goede. Als expert vermogensbeheer probeer ik er vooral op te letten dat we alleen risico’s nemen waar we op termijn in de vorm van een goed rendement voor zullen worden beloond.”

Mark Rosenberg, expert vermogensbeheer, niet verbonden aan de sector.

“De schilder, afwerker en glaszetter zetten hun kennis en kunde in voor het onderhoud, behoud en mooi maken van de plekken waar we wonen, werken, winkelen en onze vrije tijd doorbrengen. Wij zetten onze kennis en kunde in voor een inkomen als het werk wegvalt, zodat we kunnen blijven wonen, winkelen en onze vrije tijd doorbrengen.”

André van den Berg, expert risicomanagement, niet verbonden aan de sector.



“Een goed pensioen is voor iedereen erg belangrijk. Om dat te bereiken zet ik me graag in voor alle beroepsgenoten in de schilderssector. De zzp’ers hebben mijn speciale aandacht. Daarbij vind ik het belangrijk dat de communicatie zo begrijpelijk mogelijk is. Graag hoor ik dat rechtstreeks terug van alle deelnemers in de schilders-, afwerkings- en glassector.”

Marlies van Loon, bestuurder voorgedragen door alle ZZP-organisaties in de sector.

“Ik was ruim 15 jaar betrokken bij de cao-afspraken voor deze sector en bij projecten zoals het vierseizoenenonderhoud, het jaarmodel en de campagne ‘Knap werk’. Als bestuurder van BPF Schilders heb ik bijzondere aandacht voor de gepensioneerden. Gezamenlijk zetten we ons in voor een evenwichtige belangenafweging waarmee alle partijen gediend zijn.”

Leon Leisink, FNV, gekozen bestuurder namens alle pensioengerechtigden in de sector



“Jarenlang heb ik schilders persoonlijk bijgestaan met arbeidsproblemen en pensioen-vragen. Pensioen is een belangrijke arbeidsvoorwaarde, weet ik uit die praktijk. Het biedt de nodige financiële bescherming bij verschillende levensgebeurtenissen. Een dekking voor nu en later, wanneer het harde werken klaar is. Een goed pensioen mogelijk maken voor alle schilders, dat zie ik als mijn taak.”

Ronald van Oostrum, CNV, voorgedragen bestuurder op een werknemerszetel, jurist.

Nieuwe bestuursleden namens OnderhoudNL in het Bedrijfstakpensioenfonds Schilders

Door recente en toekomstige wisselingen in het bestuur van BPF Schilders heeft OnderhoudNL twee nieuwe voordrachten gedaan. Eén voor de werkgeversvoorzitterszetel en één voor de bestuurszetel namens OnderhoudNL. Na een externe wervings- en selectieprocedure zijn de volgende kandidaten voorgedragen:

drs. Mees de Koeijer, per 1 april 2018 voorgedragen werkgeversvoorzitter namens OnderhoudNL: “Eenkennigheid aan de schilders- en afbouwsector is mij vreemd, ondanks mijn achtergrond als oud-werkgever in deze sector. Ik kijk vooral naar de veranderingsgezind- en gerichtheid van een organisatie en haar mensen. Met het oog op verbetering. Met de blik op de toekomst.”



MSc Evalinde Eelens FRM, CAIA, per 1 augustus 2018 voorgedragen bestuurder namens OnderhoudNL: “Deze bedrijfstak intrigeert mij. Gedurende zes jaar ben ik als senior beleggingsstrateeg werkzaam geweest bij A&O Services en daarna PGGM. Graag vervul ik bij het BPF een rol tussen risico-management en vermogensbeheer. Dat zijn twee verschillende invalshoeken, waarbij juist de combinatie het succes van het fonds kan bepalen.”



Geen nattevingerwerk

Column: Marjolein van Olst

In 2016 hebben wij ervoor gekozen om rust op het gebied van arbeidsvoorwaarden te creëren door een driejarige cao af te sluiten. Wij vonden het toentertijd echter niet verstandig om meteen al afspraken te maken over de loonstijgingen in 2018 en 2019. Want wat zou dan mogelijk en verantwoord zijn? September vorig jaar hebben wij de loonstijging voor 2018 vastgesteld en zeer onlangs zijn de onderhandelingen over de loonsverhoging voor 2019 opgestart.

Salarisonderhandelingen vragen om een goede voorbereiding. Hoe staan onze salarissen in relatie tot de salarissen van aanpalende sectoren? Worden nieuwe politieke besluiten, die invloed hebben op kosten voor onze bedrijfsvoering c.q. op onze loonkosten, geëffectueerd, of wordt bestaande wetgeving wellicht teruggedraaid? Welke impact verwachten wij op onze werkvoorraad en/of marges door de verhoging van de btw van 6% naar 9%? Verwachten wij in 2019 een voortduren van de huidige groei in omzet? Zien wij de groei ook terug in onze marges? Welk effect heeft het steeds groter wordende tekort aan goed opgeleid personeel? Zijn er opvallende verschillen tussen de verschillende regio's? Onderhandelen gaat ergens over, het is voor ons geen nattevingerwerk.

Half juni hebben wij, in aanloop naar de onderhandelingen, een aantal vragen geformuleerd en deze met de leden van onze commissie arbeidsvoorwaarden besproken. Wij hebben dezelfde vragen eveneens besproken met de voorzitters van onze zes sectoren. Met de antwoorden op deze vragen, waarmee wij hoopten vast te kunnen stellen hoe onze bedrijfstak er op dit moment voor staat en wat de prognoses voor de toekomst zijn, zijn wij goed voorbereid en met een breed gedragen mandaat de onderhandelingen ingegaan.

Duurzame Aanbieder biedt consument kennis én garanties

WADDINXVEEN - Leden van OnderhoudNL die woningeigenaren willen ondersteunen bij het energiezuinig maken van hun bezit én aan de kwaliteitseisen voldoen, mogen zich **Duurzame Aanbieder** noemen. Een aantal leden heeft zich inmiddels gekwalificeerd. Wie volgt?

Naast nieuwbouw en onderhoud, wordt het duurzamer maken van bestaande woningen de komende jaren steeds belangrijker. Garandeer uzelf ook in de toekomst van voldoende opdrachten en kijk of u in aanmerking komt voor het profiel van Duurzame Aanbieder.

Totale verduurzamingspakket

De Duurzame Aanbieder helpt de huizenbezitter met advies, plan-

ning én uitvoering van alle energiebesparende maatregelen in huis tot en met het afgeven van een energieprestatiegarantie en de nodige 'after-sales'. Als Duurzame Aanbieder hoeft u niet zelf alle specifieke kennis en ervaring in huis te hebben. Met de juiste partners om u heen, kunt u het totale verduurzamingspakket aanbieden. Belangrijk is dat u voor de klant het aanspreekpunt kunt zijn.

Wilt u ook Duurzame Aanbieder worden?

Wij vertellen u graag wat de mogelijkheden zijn. Kijk op www.duurzameaanbieder.nl voor meer informatie.

U kunt ook contact opnemen met OnderhoudNL.

duurzameaanbieder.nl

Frank van Rennes, directeur Van Rennes Groep in Wageningen:

“Winst voor opdrachtgever, opdrachtnemer én omgeving”

“Aansluiten bij De Duurzame Aanbieder was voor ons geen moeilijke keuze. We zijn gevestigd in een duurzame gemeente en we hebben bijna 100 jaar ervaring in renovatie en onderhoud. Goed onderhoud en tijdige renovatie is beter dan iets slopen of vernieuwen. En bij nieuwbouw maken we steeds

gebruik van de nieuwste inzichten, technieken en materialen om een oplossing voor onze opdrachtgever te realiseren. Duurzaam wonen en werken, dat is onze missie.

Bijna alle benodigde deskundigheid voor het verduurzamen van de woning vindt de particulier bij Van Rennes.

Voor bepaalde specialistische werkzaamheden kunnen we vertrouwen op een geselecteerde groep ketenpartners. Het was dan ook niet moeilijk om ons te kwalificeren als Duurzame Aanbieder. Het is een prima idee, het duurzame aanbod als totaal-deal voor de opdrachtgever, one-stop-shopping!

Als branche moeten we ons realiseren dat de markt en dus de consument wordt overspoeld met informatie. Om daar wegwijs in te raken, moeten we één visie en doel communiceren. OnderhoudNL is daarvoor een prima initiatief en platform. We kunnen gezamenlijk onze visie en kennis verbreden en aansluiten bij de veranderende markt en wereld om ons heen. Win-win-win dus, voor opdrachtgever, opdrachtnemer en onze omgeving.”



Jelle de Haan, bedrijfsleider Takkenkamp Isolatie in Apeldoorn

“Dit label verlaagt de drempel en biedt overzicht”

“Van huis uit zijn we isolatie-specialist en bieden een breed scala aan isolatiemogelijkheden met voor iedere situatie de beste oplossing. Een huis is een dierbaar bezit, daar moet je zorgvuldig mee omgaan. De laatste jaren profileren we ons als fullservice specialist in het verduurzamen van vastgoed. De Duurzame Aanbieder sluit daar perfect op aan. In onze dagelijkse praktijk zien we dat de particulier zich maar weinig bewust is van de noodzaak van energiebesparing en denkt dat het een dure kwestie is. En als men dan iets wil, komt men op de markt tal van aanbieders tegen. Zo’n concept als de Duurzame Aanbieder kan de drempel verlagen en overzicht bieden. Als het gaat om spouwmuur-, vloer- en dakisolatie hebben we de juiste vaklieden en kennis in huis. Ook gaan we zelf adviseren en informeren over subsidie-maatregelen.

Voor andere maatregelen, zoals zonnepanelen en installaties, werken we samen met partners. Fungeren als centraal aanspreekpunt, dat past goed bij ons bedrijf. Dit label is voor ons een mooie toevoeging aan de certificeringen en lidmaatschappen van brancheorganisaties.

Daarmee versterken we ons imago van solide organisatie. Als we 10 jaar garantie geven op isolatie, dan moet de klant erop kunnen vertrouwen dat we over 10 jaar nog bestaan.”





Uniek aanbod voor leden OnderhoudNL: Masterclass Digitale transformatie

WADDINXVEEN - De **digitale transformatie** is een feit: bedrijfsprocessen worden steeds meer gedigitaliseerd, big data biedt allerlei mogelijkheden, consumenten willen **altijd en overal toegang** tot de dienstverlening van organisaties en ondernemingen. Hoe gaat u hiermee om? En vooral: hoe zet u **digitalisering** effectief in zodat het bijdraagt aan de winstgevendheid van uw onderneming?

Ukrijgt de antwoorden tijdens de speciale masterclass die OnderhoudNL u aanbiedt in samenwerking met TIAS School for Business & Society. Speciaal voor OnderhoudNL heeft TIAS de Masterclass Digitale transformatie uit haar programma afgestemd op de ondernemingen in de vastgoedbranche. Het resultaat is een driedaagse masterclass voor managers, professionals en directeurs die de kracht van digitale strategie erkennen en dit beter willen verankeren in hun organisatie.

Wat leert u?

Na afronding van deze masterclass:

- begrijpt u het samenspel tussen de bedrijfsstrategie en uw digitale strategie
- kunt u stapsgewijs de digitale strategie van uw organisatie verbeteren
- weet u hoe u beschikbare (klant) data en technologie effectief inzet om uw digitale strategie (verder) vorm te geven
- kunt u digitale activiteiten ontwikkelen en deze monitoren en meten
- kunt u uw digitale plan verankeren in uw bedrijfsstrategie en organisatie

Speciaal aanbod

De masterclass wordt exclusief voor de leden van OnderhoudNL op de TIAS campus in Utrecht verzorgd tegen een gereduceerde bijdrage van € 2.100,- (normaal € 2.990,-). Wilt u meer informatie over de inhoud van het programma en de kosten, kijk dan op de website: www.OnderhoudNL.nl/masterclass-digitale-transformatie. Daar kunt u zich ook inschrijven. Let op: de masterclass gaat door wanneer minimaal 20 deelnemers zich hebben aangemeld. Wilt u deze unieke training niet missen, meld u dan vooral aan!

“Deze unieke gelegenheid is er één om met beide handen aan te grijpen. Digitale transformatie klinkt misschien als een vaag begrip, het is de overgang van een analoge naar een digitale wereld. Dat gaat ook aan onze branche niet voorbij. En het is meer dan boekhouden in the cloud, werk opnemen met een tablet en documenten scannen. Het vraagt om een visie hoe je digitale technologie de komende 5 à 10 jaar gaat inzetten om als bedrijf het verschil te maken. Serieuze, ambitieuze ondernemers formuleren vandaag de antwoorden op de vragen van morgen. En daar helpt deze masterclass bij. Verwacht geen standaardmodellen en praktische tools. Wat je vooral leert is anders kijken en denken. De interactie met de topdocenten van TIAS en met de andere deelnemers is enorm leerzaam. Dat heb ik als oud-student Information Management zelf mogen ervaren. Het sparren met deelnemers en je openstellen voor een geheel andere manier van zien is een uitgesproken kans is die je kunt grijpen tijdens deze masterclass.”

Henk den Boer, voorzitter Platform D&I

Trainingen van OnderhoudNL: meer dan 1.000 deelnemers gingen u voor

WADDINXVEEN - De economie trekt weer aan. Tegelijkertijd neemt de krapte op de arbeidsmarkt toe. Juist nu is het belangrijk om medewerkers aan uw bedrijf te binden. Hoe? Bijvoorbeeld door hen **ontwikkelingsmogelijkheden** te bieden. OnderhoudNL heeft een uitgebreid **trainingsaanbod**. Afgestemd op de praktijk en op uw wensen. Van vaktechniek tot **persoonlijke ontwikkeling**. On-the-job, maatwerk, alles kan!

Medewerkers die ontwikkelingsmogelijkheden hebben bij hun werkgever, zijn gemotiveerder aan het werk. Ze zijn ook minder vaak ziek. Met gerichte training komt uw medewerker op een hoger niveau, wat de kwaliteit van het werk ten goede komt. Ook kan het aanbieden van trainingen eraan bijdragen dat uw medewerker

enthousiast is over u als werkgever en dat vertelt in zijn/haar netwerk, waardoor andere mensen ook graag bij u aan de slag gaan.

Uitgebreid aanbod

In januari 2016 is OnderhoudNL begonnen met het aanbieden van een trainingsprogramma. Na een voorzichtig begin, is in de winter van 2016/2017 gestart met het

trainen van vakkrachten om hun kennis te verbreden of aan te vullen.

Afgelopen winter zijn zelfs meer dan 1.000 deelnemers getraind. Het aanbod omvat praktijkgerichte trainingen die de vaktechnische vaardigheden aanvullen, maar ook trainingen op het gebied van persoonlijke ontwikkeling zoals 'Persoonlijke effectiviteit'.

PRECIES DE TRAINING DIE U NODIG HEEFT.



U vindt de trainingen op de website van OnderhoudNL.

Uw vraag

OnderhoudNL heeft het trainingsaanbod samengesteld op basis van vragen door leden. Het kan natuurlijk dat net het onderwerp waarop u wilt trainen niet in het programma is opgenomen. Ook dan kunnen we met u kijken of we u een geschikt programma kunnen bieden. Zo hebben we afgelopen winter voor een bedrijf een training

‘Werkvoorbereider’ georganiseerd voor twee medewerkers.

Training on-the-job kan ook een mogelijkheid zijn om een kleine groep medewerkers snel bij te scholen. De docent leert de vaardigheden aan, in de praktijk van het bedrijf. Het voordeel daarvan is dat de productie niet geheel stil ligt en het geleerde direct in de praktijk gebruikt wordt. Dit zijn wat voorbeelden van hoe OnderhoudNL aan de behoefte van bedrijven tegemoet kan komen.

Meer weten? Suggesties?

Wilt u weten wat het trainingsaanbod van OnderhoudNL inhoudt? Kijk dan op www.OnderhoudNL.nl/trainingen. Heeft u suggesties voor trainingen die u mist in het aanbod, stuur dan een e-mail met uw idee naar trainingen@OnderhoudNL.nl. Een programma op maat nodig? E-mail of bel met Gerrie van der Breggen via trainingen@OnderhoudNL.nl of via telefoonnummer 0182 556 126.

PRECIES DE GARANTIE DIE UW HUIS NODIG HEEFT.



Focus op meerwaarde Garantielabel

WADDINXVEEN - De nieuwe sectorvereniging **OnderhoudNL Garantie** is sinds kort formeel een feit. Vorig jaar besloot het bestuur van de Stichting AF* verder te gaan als sectorvereniging van **OnderhoudNL**. Alle verplichtingen en activiteiten van de stichting gaan daarmee over naar de sectorvereniging.

Het bestuur van de sectorvereniging OnderhoudNL Garantie wordt gevormd door voorzitter Francesco van Ooijen, Pieter Franx, Onno Loonstra, John van Apeldoorn, Gerrit-Jan van den Berg (voorheen lid van de deelnemersraad) en Gert Ritsema (idem). De bestuurszetel namens OnderhoudNL is komen te vervallen nu OnderhoudNL Garantie een sectorvereniging is geworden. Marianne Kortenbout is de sectormanager.

Meerwaarde deelname

De komende periode gaat de nieuwe sectorvereniging de meerwaarde van deelname aan OnderhoudNL Garantie sterker communiceren naar alle leden van OnderhoudNL. “Hiervoor zoeken we de samenwerking met alle sectoren van OnderhoudNL”, vertelt nieuw bestuurslid Gerrit-Jan van den Berg. “Gezamenlijk hebben we een sterk kwaliteitsmerk in de markt staan. We hebben elkaar nodig in deze krimpende arbeidsmarkt.”

Kwaliteitstraject

Bedrijven die in aanmerking willen komen voor deelname aan OnderhoudNL Garantie, moeten voldoen aan de kwaliteitseisen van de Erkenningsregeling. Waar mogelijk zal het vorig jaar gelanceerde KwaliteitsTraject onder de aandacht worden gebracht. “Dit traject helpt in de transparantie naar de markt en biedt inzicht in de eigen bedrijfsvoering en hoe deze kan worden verbeterd. Ik kan het iedere ondernemer aanraden”, stelt Van den Berg. “De stap naar deelname aan OnderhoudNL Garantie is daarmee ook kleiner.”

Zakelijke markt

Een ander belangrijk aandachtspunt de komende periode is de verbreding van de marktsegmenten. De promotie zal zich niet langer beperken tot de particuliere markt, maar zich ook richten op zakelijke opdrachtgevers. “We willen de verbindende factor zijn tussen markten en onderhoudsbedrijven, zodat

opdrachtgevers in alle marktsegmenten de keuze hebben voor een bedrijf dat het Garantiecertificaat heeft”, aldus Van den Berg.

Lagere contributie

Leden van de sectorvereniging Garantie ontvangen de contributienota voortaan van OnderhoudNL. Door de gemaakte efficiëncyslag naar een sector binnen OnderhoudNL, kan de contributie met 25% worden teruggebracht.

** Erkenningsregeling voor het afwerkingsbedrijf in de schilders-, onderhouds-, metaalconserverings- en glasbranche.*

Gerrit-Jan van den Berg:

‘Gezamenlijk hebben we een sterk kwaliteitsmerk in de markt staan’



CAR-verzekering ook voor kleine opdrachten nuttig

UTRECHT – De **OnderhoudNL Verzekeringsdienst** spreekt regelmatig met ondernemers die het nut of de noodzaak van een zogenaamde **CAR-verzekering** (Construction All Risksverzekering) niet inzien.

Graag lichten wij nog eens toe waarom en in welke situaties deze verzekering wél nuttig voor uw bedrijf kan zijn.



nder de bedrijfs-
aansprakelijkheids-
verzekering (AVB) die

iedere ondernemer minimaal moet afsluiten, is het opnieuw uitvoeren van het eigen (of uitbestede) werk uitgesloten. Op de CAR-verzekering is dit nu juist wel verzekerd. Wij geven u twee voorbeelden.

Brandschade

Onlangs had een schildersbedrijf een grote opdracht van schilderwerk nagenoeg afgerond toen er brandschade ontstond. Het schilderwerk moest volledig opnieuw worden uitgevoerd. Er was nog niet opgeleverd, dus er kon niet opnieuw gefactureerd worden. De AVB verleent hiervoor echter geen dekking. In dit voorbeeld een schadepost van circa € 25.000,-! Dit valt onder het ondernemersrisico. Had deze klant een CAR-verzekering afgesloten voor dit werk, of voor alle werken, dan was dit onder aftrek van een eigen risico wel verzekerd geweest.

Bouwschade

Een ander bedrijf had in een juwelierswinkel een verlaagd plafond met ingebouwde verlichting aangebracht. In de nacht vóór de opening kwam het plafond grotendeels naar beneden. Bovenop de vitrines. De AVB dekte de schade aan de vitrines, dus die konden worden vervangen op kosten van de verzekering. Het opnieuw aanbrengen van het verlaagde plafond was echter niet gedekt. Want dit betrof opnieuw uitvoeren van eigen werk. Een flinke schadepost voor de ondernemer van € 17.000,- die – als hij deze had afgesloten – onder de CAR-verzekering verzekerd zou zijn geweest.

Geen dekking

Het opnieuw aanbrengen van werk, dat eerst goed door de ondernemer is uitgevoerd en waaraan later schade is ontstaan, is dus gewoon verzekerd en wordt door de CAR-verzekering betaald.

Belangrijk: het werk moet natuurlijk wel eerst goed zijn geweest. Maakt u als ondernemer een fout in de werkzaamheden (bijvoorbeeld ondergrond niet goed behandeld en daardoor geen hechting) waardoor de werkzaamheden opnieuw moeten worden uitgevoerd, dan is er geen dekking.

Interesse?

We kunnen u nog veel uitgebreider adviseren over het nut van de CAR-verzekering. Deze verzekering bestaat uit meer rubrieken dan alleen de hier in de voorbeelden genoemde rubrieken 'Het Werk' en de 'Secondaire aansprakelijkheid'. Zoals bijvoorbeeld die van de 'bestaande eigendommen opdrachtgever', 'hulpmateriaal' of 'bedrijfsschade'.

Bent u geïnteresseerd in de mogelijkheden, premie etc.?

Neem dan contact op met de OnderhoudNL Verzekeringsdienst via 030-2549192 of advies@wuthrich.nl.



ASC Group nieuwe partner van OnderhoudNL

ETTEN-LEUR - **OnderhoudNL** heeft op 15 mei een partnerovereenkomst getekend met **ASC Group**, wereldwijd actief in de productie van klimmaterialen. Als OnderhoudNL-bedrijf kunt u rekenen op een aantrekkelijke korting bij de aanschaf van ladders, trappen, steigers, hoogwerkers, constructies enzovoorts.

ASC heeft alles in eigen huis: van ontwikkeling, ontwerp, berekeningen, keuringen, productiefaciliteiten, reparatie en onderhoud tot aan de servicedienst en aftersales. Het bedrijf biedt degelijke, veilige en innovatieve klimmaterialen en kan desgewenst producten van aluminium en roestvast staal op maat produceren, van enkele stuks tot hele series.

ASC heeft een 24-uurs onderhouds- en reparatieservice met mobiele werkplaats. Als een van de weinige producenten in Nederland heeft het bovendien een keuringsstation met gecertificeerde vakmensen die de periodieke keuringen van materieel en reparatie verzorgen.

Aanspreekpunt

Contactpersoon voor OnderhoudNL-leden is Ronny Heling, Sales Manager bij ASC Group BV voor

onder andere Noord-Nederland. Hij was eerder werkzaam bij een verfgroothandel en bij een verkoop- en verhuurbedrijf van ASC-materiaal. Die ervaring komt goed van pas: “Ik ben bekend met de onderhoudssector en kan door de ogen van een schilders- en onderhoudsbedrijf naar een project kijken. Vanuit die positie geef ik graag passend advies over veilig werken op hoogte.”

Dealernetwerk

Er is een speciaal e-mailadres beschikbaar gesteld voor OnderhoudNL-leden: OnderhoudNL@ascgroup.nl. Ronny Heling: “Ik zorg ervoor dat de aanvragen voor offertes of informatie bij één van de speciaal geselecteerde dealers terecht komen. We hebben dealers door heel Nederland en België. Vooral bij wat grotere projecten werken we nauw met hen samen.”

Speciale aanbieding

Leden van OnderhoudNL ontvangen een korting van 5% op de aanschaf van klimmateriaal van ASC, als de aankoop plaatsvindt bij een van de geselecteerde dealers. “De dealer vermeldt de korting apart op de factuur”, legt Ronny Heling uit. Daarnaast zijn er voor OnderhoudNL-leden exclusieve afspraken gemaakt. Informatie hierover is te verkrijgen via OnderhoudNL@ascgroup.nl.

Meer weten over de dienstverlening van deze OnderhoudNL-partner? Kijk op www.OnderhoudNL.nl/partners.

Ronny Heling, ASC Group:

‘Ik ben bekend met de sector en kan door de ogen van een onderhoudsbedrijf naar een project kijken’

OnderhoudNL Partners & voordeel

Kijk voor de complete aanbiedingen en alle voorwaarden op www.OnderhoudNL.nl/partners

ARBODIENSTVERLENING



Remplooi Verzuiminterventie | drie maanden gratis verzuiminterventie, overname kosten lopend arbocontract en gratis scan oud- en lopend-verzuim. Bekijk ook de bedrijfsvideo op www.remplooi.nl of op <https://player.vimeo.com/video/136301424>

AUTOMATISERING



Gilde Software | bij aanschaf van het Gilde Systeem het opleidingsprogramma ter waarde van € 295,- voor één persoon gratis



Bartels Datastore | dertig dagen gratis testen digitale werkbonnen en formulieren



Centric | 5% korting op ALERT software en gratis toegang ALERT klant- en relatiedagen



Softstar | de eerste drie maanden gratis Easysis Voorcalculatie & Easy Facturatie

BEDRIJFSOVERNAME

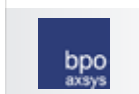


MKB Adviseurs | www.mkbadviseurs.nl, online verkoopscan & Mkb-Overnamepakket op www.tijdigstartenmetstoppen.nl, gratis plaatsing (anoniem) bedrijfsprofiel op alle toonaangevende Nederlandse bedrijvenbeurzen, eerste adviesgesprek gratis en vaste tarieven voor leden van brancheorganisaties



Olde Hartman Advies | overname-specialist in specifiek de bouwsector. Bekijk alle mogelijkheden op www.bouwbedrijvenbeurs.nl; gratis eerste (vertrouwelijke) adviesgesprek, 10% korting op het dagdeeltarief en korting op plaatsing van een anoniem zoekprofiel op ons platform en in ons landelijke netwerk

BEDRIJFSVOERING



bpo-axsys | informeer naar onze resultaat-gerichte projectafspraken om RGS te implementeren en/of het VGO-keur te halen. Garanties zijn mogelijk!



Insector | 10% korting dagdeeltarief Insector-adviseurs



Olde Hartman Advies | gratis eerste adviesgesprek en organisatiescan van de bedrijfsvoering, 10% korting dagdeeltarief i.v.m. organisatie advies en interim management



Repair Care | op al onze dienstverlening een korting van 10%



ENERGIEBESPARING

Eneco | U krijgt 100% groene stroom voor een speciaal scherp energietarief. En we bieden u Innovatieve diensten en slimme oplossingen om uw bedrijfsvoering te verduurzamen en energie te besparen. Wilt u weten wat uw scherpe tarief op maat is? Bel 010 - 890 6988, op werkdagen van 08.00 tot 19.00 uur.



FLEXIBEL PERSONEEL

Faber | Eenmalige korting van € 250,- per nieuw aangemelde werknemer. U kunt ons bereiken op 033-4892380 voor meer informatie over de mogelijkheden en voorwaarden behorend bij deze aanbieding



Opstap Personeelsdiensten | vraag naar de actietarieven



Randstad Bouw | € 300,- korting per aangemelde nieuwe medewerker



HOUTEN GEVELEMENTEN

Verweij Houttechniek | eenmalig één gratis deur inclusief RGS-garantie. Bekijk onze bedrijfsvideo op www.verweij-ht.nl en ga voor meer informatie over onze RGS-garantie naar www.rgsgarantie.nl.

JURIDISCH

MKB Huisjuristen | MKB HuisJuristen is onderdeel van Omnius Juristen en Advocaten (met een landelijk netwerk van gespecialiseerde rechtshulpverleners gericht op de ondernemer). Gratis telefonisch advies van 15 minuten en een gereduceerd uurtarief van € 125,- ex btw voor een senior jurist.



Bos Van Eck Advocaten | Vrijblijvend eerste telefoonadviesgesprek (15 min.), sterk gereduceerde tarieven, juridisch advies op maat door gespecialiseerde advocaten op gebied van ondernemings-, arbeids-, bouw-, vastgoed-, omgevings-, personen-, familie- en erfrecht.

MATERIAAL VERKOOP C.Q. -VERHUUR

Boels | 20% korting op gehele machineverhuur assortiment en 25% korting op drie productgroepen naar keuze.



Wiltec BV | vraag naar de actietarieven.



Stihl | vraag naar de actietarieven.



Festool | na aanschaf en registratie van uw Festool machine ontvangt u GRATIS een compleet garantiepakket op uw machine (o.a. drie jaar lang GRATIS reparatieservice, vervanging van slijtage onderdelen zoals lagers, koolborstels en accu's). Ook bij diefstal komt Festool u tegemoet en kunt u een vervangende machine aanschaffen voor maar € 100,- excl. btw.



Skyworks | 10% korting op inspectie- en reparatiedienst, 30% korting op alle verhuurproducten (zonder aanschaf steigermateriaal). Bij aanschaf steigermateriaal van minimaal € 2.250,-: 30 dagen 'Niet-goed-geld-terug'-garantie, een Gebruikerstraining en 36 maanden Diefstalbescherming.



ASC Group bv | korting van 5% op de aanschaf van klimmateriaal van ASC, als de aankoop plaatsvindt bij een van de geselecteerde dealers. Daarnaast zijn er voor OnderhoudNL-leden exclusieve afspraken gemaakt. Informatie hierover is te verkrijgen via OnderhoudNL@ascgroup.nl.

**SALARISADMINISTRATIE EN -SYSTEMEN**

CBBS Salarisservice | 50% korting op een inwerkgesprek.



Centric | 5% korting op Persmaster/ Paymaster software en gratis toegang tot Centric HR & salaris klant- en relatiedagen.

**TRAININGEN**

Repair Care | op al onze trainingen een korting van 10%.

**VERZEKERINGEN**

Verzekeringdienst OnderhoudNL | premievoordeel tot 40%, een uitgebreid OZP-verzekeringspakket voor slechts € 59,50 per maand en de 'risicoschijf van 5', een verzekeringsscan op vijf belangrijke bedrijfsaspecten.



**ONDERHOUD
NL**

6e ONDERNEMERSMIDDAG *

20 NOVEMBER 2018

RESERVEER IN
UW AGENDA!

MUZIEKGEBOUW AAN 'T IJ TE AMSTERDAM

*Inclusief korte ALV en het Ondernemerssymposium

Kom naar de Ondernemersdag!

Dinsdag 20 november organiseert OnderhoudNL de Ondernemersdag 2018 in Muziekgebouw Aan 't IJ in Amsterdam. U kunt daar de ledenvergadering van de vereniging en de sectoren bijwonen.

Dit jaar wordt afscheid genomen van voorzitter Ruud Maas en vice-voorzitter Frits Smits.

Een van de hoofdgasten tijdens dit evenement is Diederik Samsom.

Dagvoorzitter is Charles Groenhuijsen.



Aanmelden kan vanaf nu op:

ONDERHOUDNL.NL/ONDERNEMERSDAG2018