

Uitgave **Bedrijfsvoering**



**Wkb: ben jij al
voorbereid?**

27

**Nieuwe partner:
Aboma**

8

**Maak kennis met
For Suppliers**

24

Bouwrecht

40

In deze special



5

BNL Academy voortaan ook online te vinden



19

“De vraag is niet óf, maar wanneer een cyberincident jou overkomt”



27

Hoe overleef je de Wkb?



40

De valkuilen bij retentierecht en meer- en minderwerk

En verder...

- 5** BNL Academy voortaan ook online te vinden
- 8** Aboma: Samen streven naar een 100% veilige en gezonde werkomgeving
- 11** Vijf vragen aan... Arjen van de Belt
- 13** Aon zet in op persoonlijk advies op afstand
- 15** In-Staet draagt bij aan keuze in verzekeringspakket
- 19** “De vraag is niet óf, maar wanneer een cyberincident jou overkomt”
- 20** ArboDuo kiest voor preventie. Metadata als alwetende bedrijfsarts
- 23** Werken aan een gezond, transparant beloningsbeleid
- 24** For Suppliers bespaart tijd en administratieve rompslomp
- 27** Wet Kwaliteitsborging voor het bouwen schudt bouwwereld op. Hoe overleef je de Wkb?
- 30** JBN Masterclass bestaat 10 jaar
- 33** Normec NCK toetst veiligheidsbewustzijn met Safety Culture Ladder
- 34** Grip op álle assets. Innovatieve oplossingen geven inzicht en overzicht

- 37** Lyreco: duurzaam aankopen draagt bij aan besparing
- 39** De beste bus voor jouw klus. Vind de perfecte match met de gratis LeasePlan adviestool
- 40** De valkuilen bij retentierecht en meer- en minderwerk

In deze special bieden wij je graag een kijkje achter de schermen van onze diensten waar je als lid van kunt profiteren. Met achtergrondinformatie, ontwikkelingen binnen de markt en nuttige tips. Veel van deze voordelen sluiten aan bij de thema's van Bouwend Nederland en helpen je bij jouw bedrijfsvoering. **Doe er je voordeel mee!**



Foto: Steven Snoep

Ben je al klaar voor de Wkb?

De invoering Wet Kwaliteitsborging voor het bouwen heeft veel impact op jouw bedrijfsvoering. Zorg er dus voor dat je niet wordt verrast en bereid je goed voor. Onze trainer Bob Gieskens vertelt je op pagina 27 in het kort wat je kunt verwachten. In verschillende online regionale bijeenkomsten en trainingen van de Academy helpen we je met de voorbereiding.

Naast trainingen voor de Wkb, bieden we je via het nieuwe E-learningplatform ook trainingen over cao, BIM en meer aan. Coördinator Academy, Sabette van der Klooster, vertelt je hier alles over op pagina 5.

Ook introduceren we drie nieuwe voordeelpartners, Aboma, For Suppliers en In-Staet. Daarnaast nemen onze juristen van Advies je mee in twee casussen.

Kortom, ook in deze uitgave nemen we je mee in de laatste ontwikkelingen en helpen we je om jouw bedrijfsvoering nog succesvoller te maken.

Harold Geurts
Directeur Bedrijfsvoering en Dienstverlening
bouwennederland.nl/service

NIEUWE RENAULT EXPRESS

Efficiëntie voor jouw bedrijf



Vanaf € 12.990,-*

22% ledenkorting, exclusief voor leden van Bouwend Nederland

- Standaard 3,3 m³ laadvolume en een 716 cm brede zijschuifdeur
- Tot 750 kg laadvermogen
- Leverbaar met moderne en zuinige diesel- én benzinemotoren, waarbij de dieselmotoren ook geschikt zijn voor HVO100 brandstof
- Informeer naar de accessoirepakketten die aansluiten bij jouw werkzaamheden

*Genoemde vanafprijs betreft de nieuwe Renault EXPRESS Tce 100 GPF. De vanafprijs is een adviesprijs excl. btw/bpm en onvermijdbare kosten nodig voor aflevering van de auto aan de klant. Getoond model verkrijgbaar tegen meerprijs. Schrijffouten en prijswijzigingen voorbehouden. Vraag naar de voorwaarden; bel gratis 0800- 0303 of kijk voor de actievoorwaarden op renault.nl/actievoorwaarden.

RENAULT adviseert Castrol



Foto: René van den Burg

BNL Academy voortaan ook online te vinden

Leren in je eigen tijd, in je eigen tempo

Dat was een mooie opsteker: de eerste nieuwsbrief over het splinternieuwe e-learning aanbod was begin maart nog niet naar de leden verstuurd, of de aanmeldingen stroomden al binnen.

"Aan online leren is bij onze leden veel behoefte", zegt BNL Academy coördinator Sabette van der Klooster. "Niet alle trainingen kunnen online. Waar elkaar ontmoeten en van elkaar leren essentiële programmaonderdelen zijn, blijven de bijeenkomsten als vanouds gewoon 'live' plaatsvinden. Vooral de kortlopende trajecten gaan we onze leden online en modulair aanbieden."

Digitalisering en informatisering

Dat de ontwikkeling van het e-learning programma, dat leren op afstand mogelijk maakt, vorig jaar gelijk opging met de komst van corona, is toeval. Je moet deze ontwikkelingen los van elkaar zien, stelt Sabette. "Jaren geleden onderkenden wij het belang al van een online leerportal, naast het reguliere trainingsaanbod."

Digitalisering en informatisering hebben hun plek in de bouw en infra inmiddels gevonden. Jezelf ontwikkelen doe je ook steeds vaker digitaal en op afstand. Onze leden zien er ook steeds meer de voordelen van in, merken wij als branchevereniging. Je kunt hooguit zeggen dat corona een lopend proces heeft versneld."

Flexibel inspringen op actualiteit

't Is een teken van de tijd: organisaties en hun medewerkers staan steeds meer open voor leren op afstand. Leren in je eigen tempo en op momenten dat je er ook echt tijd voor hebt is bovenal makkelijk. Tijd besparen en meer flexibiliteit is waar het om draait, weet ook Sabette. "Regelmatig kwamen deelnemers in de knel doordat trainingen gepland waren op momenten dat het even

nét niet uitkomt; druk op de zaak of druk met een project. Dat was jammer. Tegelijkertijd kunnen we met ons trainingsaanbod nu veel beter insprijnen op de actualiteit van de dag, maar ook op de specifieke wensen van onze leden. Online trainingsmaterialen laten zich nu eenmaal makkelijker aanpassen dan 'echte' fysieke materialen, kun je je voorstellen. Ook dat is een groot voordeel."

Opleidingsplatform

BNL Academy ging niet over één nacht ijs met het ontwikkelen van zijn nieuwe e-learning platform. Voorafgaand aan het bouwen van de online omgeving werd gezocht naar de best mogelijke online opleidingsstool. Die werd gevonden in A New Spring, een digitaal opleidingsplatform dat aansluit bij de aspiraties van de academy. "Het geeft ons en onze leden de beste opties", zegt Sabette. "We kunnen er onbeperkt trainings- en opleidingsmodules aan koppelen en, belangrijker nog, bij alle trainingen is interactie mogelijk. Ook bij de kortlopende trainingen, die je op eigen gelegenheid en zonder trainer volgt, heb je toch de mogelijkheid om online vragen te stellen aan de docent van BNL Academy. Net als bij de reguliere 'live' trainingen kunnen deelnemers na afloop een review achterlaten. Van feedback worden wij immers gelukkig. Het maakt ons aanbod beter."

Werken aan je ontwikkeling doe je steeds vaker digitaal en op afstand. Dat geldt ook voor de bouw en infra

Ledenvoordeel

Leden ontvangen korting ten opzichte van niet-leden. Voor het vaststellen van de tarieven voor het training- en cursusaanbod berekent BNL Academy uitsluitend de ontwikkelingskosten door.

E-learning

Inmiddels biedt BNL Academy een nu nog bescheiden, maar groeiend online trainingsaanbod. De manier waarop elke training wordt aangeboden is afhankelijk van haar aard en van de leerdoelen. Sabette: "Er zijn e-learnings. Die duren vaak kort. Ze bieden praktische informatie die je in je eigen tempo tot je neemt, op tijden die jij zelf kiest. Daarnaast zijn er online trainingen. Die vinden plaats via Microsoft Teams. Je volgt ze dus online, en in groepsverband. Tenslotte hebben wij ook zogenaamde gemengde, 'blended' leertrajecten. Hier leer je de stof op het moment dat het jou uitkomt, en tussen de modules door vinden er online classroomsessies via Microsoft Teams plaats. Hier worden individueel leren en groepsgewijs leren dus in een mix aangeboden voor het beste resultaat."

Reviews

E-learning is populair bij onze leden. Hieronder vind je drie reviews van e-learnings die door kandidaten werden gevolgd:

BIM en virtueel bouwen

"Ontzettend prettig om op deze manier te leren. Je hebt geen reistijd en kunt zelf een geschikt moment plannen in je agenda, ideaal!"

- **Bram van Eck**,

Bouw- en Aannemingsbedrijf Van der Tol

Verlof, individueel budget en tijdsparfond

"Ik vond de uitleg helder. Ook het navigeren tussen de diverse schermen was prettig. De achterliggende gedachte bij alle begrippen is me een stuk duidelijker geworden."

- **Robert van Veldhoven**,

Bouwbedrijf van Montfort

BTW-Verleggingsregeling

"De cursus heeft een duidelijke opbouw. Prettig dat op een rustige manier uitleg wordt gegeven met daarnaast een schema. Na elk deel document te downloaden als naslagwerk en vragen zodat je ook zelf weet of je de lesstof begrepen hebt."

- **Tanja Smit**,

Aannemersbedrijf H.J. Slokker

Aboma:

Samen streven naar een 100% veilige en gezonde werkomgeving

Bouwend Nederland en Aboma werken al jaren samen om de veiligheid binnen de bouw te verbeteren, maar een ledenvoordeel liet nog even op zich wachten. Begin 2021 kwam daar verandering in.

Wil je investeren in de veiligheid van jouw bedrijf? Heb je behoefte aan deskundig advies op project- én management niveau? Zoek je een specialist om te ondersteunen bij het verbeteren van bedrijfsprocessen? Al meer dan 60 jaar is Aboma bv dé expert op het gebied van veiligheid, kwaliteit en duurzaamheid in de bouw- en de verticaal transportbranche.

Onze nieuwe ledenvoordelenpartner richt zich op (project) begeleiding, het uitvoeren van keuringen en het aanbieden van opleidingen. Aboma's kracht is samenwerking en (langdurig) partnerschap. Niet alleen vanuit de organisatie, maar ook vanuit de praktijk.



Abonnement Advies & Abomafoon

Met het Abonnement Advies kun je gebruik maken van specifieke voordelen, waaronder toegang tot de Abomafoon. Dit is een uniek systeem waarin je snel alle informatie over wet- en regelgeving op het gebied van arbozaken in begrijpelijke taal kunt terugvinden.

Is jouw omzet lager dan 10 miljoen per jaar? Dan ontvang je als lid van Bouwend Nederland het Abonnement Advies gratis, en kun je daarmee dus gebruik maken van de Abomafoon.

Bouweiligheidsplan of BLVC Plan

Op grond van de omgevingsvergunning kun je verplicht worden tot het opstellen van een bouweiligheidsplan of een sloopveiligheidsplan. Ook kunnen gemeenten een BLVC Plan eisen, waarbij breder naar de omgeving wordt gekeken, zoals naar overlast door transport. Het schrijven van een Bouweiligheidsplan of een BLVC plan is maatwerk. Hiervoor kun je ook terecht bij de specialisten van Aboma, die ondersteuning bieden bij het schrijven van het plan of, als je dat wilt, het plan voor je opstellen.

Ledenvoordeel Abonnement Advies

Aboma biedt leden van Bouwend Nederland het Abonnement Advies gratis of tegen een aanzienlijke korting aan:

- leden met een omzet tot 10 miljoen ontvangen gratis een Abonnement Advies;
- leden met meer dan 10 miljoen omzet ontvangen korting op het Abonnement Advies.

Via de QR-code kun je je aanmelden:



Alle voordelen op een rij

- 1 gratis persoonlijke Abomafoon licentie (digitaal);
- 50% korting op de jaareditie van het Abomafoon boek;
- ontvangst van digitale Veiligheidsberichten;
- korting op de aanschaf van overige publicaties;
- korting op cursussen en opleidingen;
- toegang tot de helpdesk van Aboma;
- korting op adviestarieven bedrijfsbegeleiding;
- deelname aan Aboma CONNECT (2-jaarlijks netwerkevenement);
- vast contactpersoon.

Meer informatie?

Neem contact op via voordeel@bouwendnederland.nl of bel naar **079 3 252 166**.



Vijf vragen aan...

Arjen van de Belt, directeur Bouwonderneming T.J. van de Belt Leusden, tevens commissielid Bouw Klein bij Ledengroep Verzekeringen van Bouwend Nederland.

Passen je verzekeringen bij de risico's die je loopt?

Adviesgesprek Verzekeringen via Aon of In-Staet

Alleen bouwspecialisten kunnen goed beoordelen of de kwaliteit van jouw verzekeringen past bij jouw organisatie. Onze partners Aon en In-Staet adviseren je graag.

Meer informatie?

Neem dan contact op via voordeel@bouwendnederland.nl of bel naar **079 3 252 166**.



Wat doet de Ledengroep Verzekeringen?

"Wij vinden het belangrijk dat leden van Bouwend Nederland de best mogelijke polisvoorwaarden krijgen. In de Ledengroep Verzekeringen zitten acht ondernemers vanuit alle mkb-groepen van Bouwend Nederland en vier verzekeringsspecialisten van de grotere leden. De ledengroep komt regelmatig samen om te praten over nieuwe ontwikkelingen op verzekeringsgebied. We hebben ook experts om ons te ondersteunen. In de ledengroep zitten zestien mensen."

Wat bereikt de groep?

"Polisvoorwaarden moeten aansluiten bij hedendaagse vragen en ontwikkelingen in de bouw en infra. Grote bouw- en infrabedrijven hebben natuurlijk andere vragen dan kleine, en hebben vaak al veel expertise in huis. Kleinere bedrijven hebben dat niet, terwijl zij ook risico lopen. Met de groep brengen wij voor alle lidbedrijven goede polisvoorwaarden binnen bereik."

Noem eens een voorbeeld?

"Er is een lidbedrijf dat in Amsterdam funderingsherstel aan monumentale panden doet. Maar de grond zit daar vol met kabels en leidingen, dus de kans op schade is groot. Met dergelijke bedrijven die heel specifiek werk verrichten denken wij met de polis graag mee, bijvoorbeeld door ervoor te zorgen dat schades snel worden afgehandeld."

Waarom zit jij in de groep?

"Traditioneel zijn bouwers elkaars concurrenten. Tegelijkertijd maakt het je als bouw- of infrabedrijf sterker als je je verenigt. Bouwprojecten zijn doorgaans uniek en vinden niet plaats aan de lopende band. Samenwerken is dan goed."

Wat doet Bouwonderneming T.J. van de Belt Leusden?

"Wij zijn een woning- en utiliteitsbouwer met ongeveer twintig medewerkers. Wij doen kleinere bouwprojecten. Soms ontwikkelen wij ook zelf. We hebben ook een vastgoedtak, waarbinnen we vastgoed voor bedrijfshallen en restaurants verhuren, naast kinderdagverblijven, bedrijfsverzamelgebouwen en appartementen."

Bonusvraag: wat is als commissielid jouw tip aan leden van Bouwend Nederland?

"Neem eens contact op met de accountmanagers voor de ledenvoordelen via **079 3 252 166** of voordeel@bouwendnederland.nl. Zij brengen je graag in contact met de verzekeringspartners van Bouwend Nederland. Die helpen je met goede polisvoorwaarden die bij jouw bedrijf passen."



Voorkomen is beter dan genezen

Werken in de bouw is niet zonder risico's. Preventie is daarom enorm belangrijk. Voor ieder bedrijf. Investeer dus tijd en aandacht om schade te voorkomen en te beperken. Je bespaart er bovendien veel geld mee op loonkosten, sociale lasten en verzekeringspremies.

Aon helpt je graag verder

- Meer dan 50 jaar ervaring als vaste partner van Koninklijke Bouwend Nederland
- Vaste contactpersonen voor advies en schadebehandeling met kennis van bouw en infra
- Altijd persoonlijk advies, ook voor de meest complexe vraagstukken

Bekijk onze website bouwendnederlandverzekeringen.nl voor meer informatie.

Gratis adviesgesprek

Wil je advies op maat voor jouw risico's? Of wil je optimaal gebruik maken van Bouwend Nederland Verzekeringen? Maak een afspraak voor een vrijblijvend adviesgesprek, via **088 343 4735** of bnlverzekeringen@aon.nl.

Bouwend Nederland Verzekeringen wordt uitgevoerd door Aon.

Aon

zet in op persoonlijk advies op afstand

Waarom zou je moeilijk doen als het ook makkelijk en effectief kan? Het is een vraag die vaak opgaat bij het afsluiten van een verzekeringspolis. Het is typisch een product waarbij de inhoud aandacht verdient, en het overlegtraject tussen klant en adviseur sneller kan. Verzekeringspartner Aon maakt afspreken op afstand mogelijk. Dat betekent: effectief de polis online in een persoonlijk gesprek bespreken, met volop aandacht voor de inhoud.

Bij Bouwend Nederland 'doet' Willem Nouwen namens Aon verzekeringszaken voor de kleinzakelijke tak, ofwel de bedrijven waar je vaak nog met de dga of de directeur zelf aan tafel zit. Ook daar veranderen situaties relatief snel, door bedrijfsgroei, krimp, overnames of een nieuw aangenomen werk. "Deze situaties vragen om advies op maat en hebben vaak hun weerslag op de CAR of de AVB-verzekering of een ander onderdeel van de verzekeringsmantel. Is de verzekering niet op orde, dan kan dat vérstrekkende gevolgen hebben. Daarom houden wij de lijntjes graag kort en kiezen wij voor regelmatig afstemmen. Maar dan liefst wel zo effectief mogelijk."

Een goede polis sluit altijd aan bij recente ontwikkelingen

Online direct offertes opstellen, delen en bespreken

"Klanten staan steeds meer open voor overleg op afstand", zegt Willem. "Aon werkt al met een aantal contactkanalen. Aan de bestaande kanalen, telefoon, mail en persoonlijk bezoek voegen we nu ook videobellen toe. Om de inhoud van videogesprekken te verduidelijken gebruiken we Finly. Met deze tool kunnen onze adviseurs online direct offertes samenstellen en via het beeldscherm doornemen met de klant. Door deze kanalen gecombineerd in te zetten waarborgen wij een informatief adviestraject dat resulteert in een uitstekend verzekeringsproduct: een altijd up to date polis die aansluit bij recente ontwikkelingen. Stelt de klant bezoek op prijs, dan is de afspraak zo gemaakt."



Foto: René van den Burg

Krijgsman Bouw kiest 'op afstand' voor Aon

"Voor ons bleek advies op afstand over onze verzekeringen ideaal", zegt Marianne Hoogendijk van Krijgsman Bouw uit Dordrecht. "In eerste instantie hebben we persoonlijk 'live' kennisgemaakt met adviseur Willem van Aon. Zo'n ontmoeting geeft vertrouwen. Daarna kregen we een uitnodiging voor een inhoudelijk online adviesgesprek met een login. Met een speciaal programma kon Willem tijdens het videogesprek de documenten via het beeldscherm delen en passages aanwijzen, zodat we op ons gemak konden meelezen. Dat voelde vertrouwd. Online advies van Aon is echt een stuk service. Voor ons is het makkelijk, en het bespaart veel tijd die we weer aan andere zaken kunnen besteden."

CAR, AVB en Ontwerp verzekeren via Koninklijke Bouwend Nederland
Drie vliegen in één klap

Profiteer van de beste polis en service

Waarom kiezen voor de Bouwend Nederland Integraal Polis van In-Staet?



Aandacht & Expertise – Persoonlijk contact, adviseurs met sectorspecifieke kennis en jarenlange ervaring, vertrouwen en afspraak is afspraak



Op maat – De beste voorwaarden, jaarlijks getoetst door Koninklijke Bouwend Nederland



Betaalbare ontwerpdekking – Met een minimumpremie van € 1.000 is een ontwerpdekking nu voor ieder lid bereikbaar



Flexibel – Bepaal zelf de hoogte van de premies door dekkingen aan of uit te zetten



Snelle schadeafwikkeling – Wij zijn in staat 70% van de schades binnen 10 dagen uit te keren



Eén polis voor alle bouw specifieke risico's – CAR, Aansprakelijkheid en Ontwerp verzekerd op één polis. Oplossen in plaats van naar elkaar wijzen

Wilt u meer weten over de voordelen van de Bouwend Nederland Integraal Polis van In-Staet? Er is altijd een adviseur bij u in de buurt. Neem contact met ons op via info@in-staet.nl of 085 - 0077480

In-Staet draagt bij aan keuze in verzekeringspakket

Warme ontvangst voor MKB drie-in-een polis en Verzekeringsregisseur

Als je het logo van In-Staet inspecteert vallen je misschien twee zaken op: de a en de e zijn met elkaar verbonden en hebben ook nog eens een afwijkende kleur van de rest van de letters. Dat heeft een reden, weten ze bij In-Staet, Bouwend Nederlands jongste verzekeringspartner. "Bij ons gaan Aandacht en Expertise samen op in één gespecialiseerde sector: de bouw en infra. Je ziet dat bijvoorbeeld terug in twee innovatieve producten die wij speciaal voor de sector ontwikkelden: de Bouwend Nederland Integraal Polis en de Verzekeringsregisseur."

Dolenthousiast zijn ze, eigenaren Jeffrey Heesen en Randy Heijnen die twee jaar geleden aan de basis stonden van het succes van In-Staet. Via een videoverbinding vanuit het Rijswijkse hoofdkantoor vertellen zij over hun bedrijf en hun producten en diensten. Jeffrey: "De adviseurs van In-Staet neem je in de arm als je als vastgoedbelegger, project-ontwikkelaar of bouwverzorger wilt weten over waar de valkuilen zitten, de risico's dus, die je in het hele traject van ontwikkelen tot en met exploitatie kunt tegenkomen - en hoe je er omheen kunt natuurlijk. Maar dat is maar een deel van het verhaal. Speciaal voor het MKB in de bouwsector ontwikkelden wij ook een prachtig polispakket."

Eén polis, drie dekkingen

"De afgelopen jaren hebben wij samen met Bouwend Nederland en de Ledengroep Verzekeringen goed gekeken naar de bouwsector. We keken hoe de verzekeringswereld voor de bedrijven hier werkt, wat goed gaat en waar het beter kan", zegt Randy. "Daar is onze Bouwend Nederland Integraal Polis, de BNIP uit gegroeid. Met de BNIP genieten leden van Bouwend Nederland van één polis met drie belangrijke dekkingen: de CAR, de AVB én de OAV, de Ontwerpaansprakelijkheidsverzekering. De BNIP is niet het eerste het beste verzekeringsproduct. Wij zijn er bijzonder trots op dat de BNIP de naam van Bouwend Nederland voert. Als aannemer in de bouw of infra kun je er dan gerust op zijn dat er een doordacht product achter zit."

Betaalbare ontwerpdekking

Met de BNIP biedt In-Staet een betaalbare drie-in-een polis. Dat is bijzonder, weten beide adviseurs. "De CAR en de AVB zijn belangrijke, onmisbare dekkingen die de meeste leden goed kennen en waar ze ook niet onderuit willen", legt Randy uit. "De OAV keert bijvoorbeeld ook uit als er niets kapot is gegaan, maar als er in het ontwerptraject iets fout is gegaan waardoor het opgeleverde gebrekkig is. Denk aan een opgeleverd pand waarbij het binnenklimaat niet voldoet aan het Bouwbesluit. Of aan een vloer die door een rekenfout niet voldoet aan de constructieve eisen. Een CAR stopt meestal al na de onderhoudstermijn, dekt geen verbeteringen en sluit ook financiële gevolgschade uit."

Met de Bouwend Nederland Integraal Polis hebben wij eindelijk een betaalbare en ruime ontwerpdekking mogelijk gemaakt'

Toenemende verantwoordelijkheid bij aannemer

In het verleden stond de OAV bekend als een degelijke, maar ook kostbare polis. Hij leidde al gauw tot een verdubbeling van de jaarlijkse premiekosten, waardoor hij vaak niet direct als onmisbaar werd beschouwd. "Daarom zijn we er trots op dat wij in overleg met de verzekeraars met wie wij samenwerken, en tegen de verwachting van velen in, wél met een betaalbare OAV kunnen komen", zegt Jeffrey. "Verzekeraars zien ons als adviseurs met een heldere visie op risicomanagement en met een duidelijk verhaal over hoe we onze klanten kunnen helpen hun risico's beter te beheersen. In een tijd waarin aannemers vaker verantwoordelijk worden gehouden voor ontwerp, en dus ook meer risico's moeten aangaan, zijn risicomanagement en onze OAV-dekking welkome ontwikkelingen."



Foto: René van den Burg

De Verzekeringsregisseur

Het gaat snel met In-Staet. Nu al bevindt het bedrijf zich in een positie waarvan het twee jaar geleden bij de oprichting alleen maar durfde te dromen. Dat geldt ook voor het partnership met Bouwend Nederland. Hoe dat zo heeft kunnen gebeuren? Daarvan heeft Randy wel een idee. "Aandacht voor de klant, een heldere blik op de markt, kijken naar behoeften en kansen en een mix van zeer ervaren specialisten met young professionals. Kijk bijvoorbeeld naar onze Verzekeringsregisseur, een product dat niets met onze polissen te maken heeft. Grotere middenbedrijven, die vaak nog net niet over een eigen verzekeringsafdeling beschikken, maken hier gebruik van de mogelijkheid om voor een bepaald aantal uren per week of maand een verzekeringsexpert in huis te halen. Hij of zij verricht assurantie zaken op strategisch, operationeel of administratief niveau. Dat kan dus meedenken zijn over beleidskeuzes en de risico's die hierbij komen kijken, maar ook op uitvoerend niveau dossiers afhandelen. Adviseren over onze eigen polissen valt natuurlijk niet onder zijn werk; als Verzekeringsregisseur helpen we de klant bij het selecteren en onderhandelen met andere verzekeringsmakelaars."

Case

Verzekeringsregisseur: een efficiënte risicoanalyse

Bij een van In-Staets klanten, een middelgroot bouwbedrijf, belandden projecten bij binnenkomst standaard op het toch al volle bureau bij de hoofddirectie. Dit leidde ertoe dat opdrachten soms niet de benodigde aandacht kregen. Jeffrey: "Daarom hebben wij met de Verzekeringsregisseur op strategisch niveau een procesmatige risicomangement-tool ontwikkeld. Aan de hand van tien criteria krijgen de projecten nu een risico-categorie. Werken in een lage risicocategorie worden gedelegeerd aan de hand van de In-Staet risicomangement-gereedschapskist. Naarmate de categorie hoger wordt, neemt ook het risicomangement toe en komt de verantwoordelijkheid breder in de organisatie te liggen. Met de tool worden risico's procesmatig geborgd en dus effectiever ingeschat en beperkt."

Kortom...

In-Staet is de nieuwe, schrandere loot aan de verzekerings-tak bij Bouwend Nederland. Met twintig medewerkers richt het bedrijf zich als adviseur en verzekeringsmakelaar op het midden- en kleinbedrijf in de bouwsector. Als Verzekeringsregisseur ligt de focus op middelgrote bouwers. In-Staet helpt ook bedrijven als vastgoedontwikkelaars, beleggers en projectontwikkelaars met een gezonde risico-inventarisatie tijdens de bouw- en exploitatie. Daarnaast zijn er prachtige producten zoals de Bouwend Nederland Integraal Polis, de BNIP.

Meer weten?

Er is natuurlijk veel meer te vertellen over de risico's in de bouw. Wil je meer weten over In-Staet of over de Bouwend Nederland Integraal Polis, dan kun je contact opnemen met voordeel@bouwendnederland.nl, 079 3 252 166 of rechtstreeks met In-Staet via www.in-staet.nl

De Bouwend Nederland Integraal Polis

Eén polis voor het gehele bouwproces, voor alle bouwrisico's: de constructieverzekering (CAR), de Aansprakelijkheidsverzekering (AVB) en dekking voor de Ontwerpaansprakelijkheidsverzekering (OAV) vind je nu op één unieke polis: de Bouwend Nederland Integraal Polis, ofwel BNIP. Door deze dekkingen onder te brengen op één polis voorkom je dat verzekeraars naar elkaar gaan wijzen en onnodige administratieve rompslomp op het moment dat je een beroep op ze wilt doen.

De CAR- en de AVB-dekking bestaan uit handige rubrieken die je bij afsluiten makkelijk zelf aan- of uitzet. Je neemt alleen wat je nodig hebt.

CAR-dekking

Enkele voorbeelden die illustreren waarom CAR-dekking in de BNIP bijzonder is:

- schade gerelateerd aan beton in de uithardingsfase wordt vaak afgewezen. De BNIP hanteert heldere spelregels waardoor er vaak wél dekking en geen discussie is;
- bouwrisico's verschuiven steeds vaker naar de prefab werkplaats bij de leveranciers, terwijl de bouwplaats als assemblageplek wordt gezien;
- dekkingen die ooit als 'franje' werden gezien zijn door hoge verzekerde bedragen volwassen geworden;
- de dekking voor aannemersmaterieel gaat met zijn tijd mee door dekkingen voor drones, zelfrijdende machines (met movers) en zelfs al voor 3D-printers;
- bij schaderegeling is er geen discussie over algemene kosten. Wij volgen de oorspronkelijke begroting van het werk met een minimum van 7%;
- wij hanteren heldere spelregels voor schaderegeling bij technische gebreken. Denk aan een coating of verflaag die matig heeft gehecht.

AVB-dekking

Enkele voorbeelden die illustreren waarom AVB-dekking in de BNIP bijzonder is:

- we spelen in op de tendens van meerjarig onderhoud en beheer. Die rol staat nu expliciet benoemd bij de verzekerde activiteiten. Veel verzekeraars zijn van mening dat beheer niet past binnen de omschrijving 'aannemer in de ruimste zin van het woord';
- bij combinaties passen we het eigen risico toe naar rato van het aandeel. Ook blijft combinatieschade buiten de statistiek en regelen we een vangnet indien zaken over het hoofd worden gezien;
- asbestclaims maken deel uit van de dekking, zelfs als ze uit het verleden komen;
- de AVB heeft ook een aantal specifieke dekkingen voor infrabouwers.

OAV-dekking

Steeds vaker worden aannemers contractueel verantwoordelijk gehouden voor het ontwerp en maatvoering. Bij dergelijke schades is weliswaar geen materiële schade - er is immers niets kapotgegaan - maar het werk voldoet niet of niet helemaal. De CAR- en AVB-dekking voorzien hier niet in. Speciaal voor onze MKB-leden is er nu deze betaalbare ontwerpdekking die meeverzekerd kan worden op de Bouwend Nederland Integraal Polis.

Snelle afhandeling

Uit onderzoek blijkt dat om uiteenlopende redenen schades vaak veel te lang blijven liggen voor ze zijn afgewikkeld. Daar is niemand bij gebaat. Bij schades die binnen de BNIP vallen garandeert In-Staet dat 70% van de bouwschades binnen tien dagen wordt afgewikkeld.

Voordelen

De door de Ledengroep Verzekeringen goedgekeurde BNIP-polis sluit goed aan bij eisen uit de bouwsector. Hieronder lees je nog meer voordelen van de polis:

- je bepaalt zelf de hoogte van je premie door dekkingen AAN of UIT te zetten;
- je ontvangt 15% korting op de premie over jouw door BouwGarant gecertificeerde omzet;
- je ontvangt uitgebreide dekkingen die passen bij jouw dagelijkse bouw- en infrapraktijk (we maken met plezier een vergelijking met je huidige polissen);
- je ontvangt innovatieve dekkingen die passen bij actuele ontwikkelingen in de branche;
- je maakt gebruik van een uniek calamiteitenarrangement: voorbereiding, 24/7 bereikbaarheid van crisisspecialisten én dekking van hun kosten.

MIJN

ABONNEMENT

LOOPT AF!

WAT NU!?

Scan de QR-code voor
meer informatie!



Geen paniek! Wij helpen jou met verlengen

Weet je niet meer waar je moet zoeken voor je telefonie en internet?
Wij helpen jou om te kijken wat het beste bij je past.

Ga naar helpdesktelefonie.nl of bel **0348 49 50 41**.

“De vraag is niet
óf, maar wanneer
een cyberincident
jou overkomt”



Foto: René van den Burg

De tijd dat een cyberincident iets was wat alleen andere bedrijven overkwam, is voorbij. Ze zijn inmiddels aan de orde van de dag. Aon helpt leden van Bouwend Nederland met een cyberverzekering die ook echt hulp biedt, en ervoor zorgt dat je snel weer vooruit kunt.

Cyberverzekeringsspecialist Marie-Louise de Smit van Aon weet het maar al te goed: voor het voorkomen van incidenten is geen pasklare oplossing. “De toenemende digitalisering in onze samenleving werkt cyberincidenten in de hand, of ze nu veroorzaakt worden door menselijke fouten of door criminelen. Overkomen ze je, dan is het belangrijk om zo snel mogelijk weer terug te keren naar ‘business as usual’.”

*Digitalisering werkt
cyberincidenten in
de hand*

Herstelwerkzaamheden

Marie-Louise vindt het belangrijk dat ondernemers zich bewust worden van dagelijkse cyberrisico's. Dan kan al door heel praktisch te kijken naar hoe het bedrijf omgaat met digitale informatie. Want krijg je eenmaal te maken met een cyberincident, dan zijn de gevolgen vaak niet mals. Het bedrijf kan vaak maar beperkt verder, en er zijn tijdrovende herstelwerkzaamheden. “Vergeet ook de juridische gevolgen niet, de reputatieschade en zelfs de boetes die je kunt krijgen.”

Vergoedingen

De cyberverzekering van Aon dekt de kosten en schade die worden veroorzaakt door een datalek of door onbevoegden die het IT-systeem hacken. “De verzekering maakt de crisis beheersbaar door eerst hulpdiensten in te schakelen. Daarna worden

de eigen schade en kosten die bedrijfsstilstand voor het bedrijf met zich meebrengt, en de schade van derden in geval van aansprakelijkheidsstellingen, alsmede de opgelegde boetes gedekt.”

Ledenvoordeel

Aon is de enige verzekeringsadviseur met een volwassen en kundige cyberafdeling. De cyberverzekering voor leden van Bouwend Nederland heeft zeer gunstige voorwaarden. Zo dekt de polis ook vertragingsschade (boete bij te late oplevering) en vergoedt hij een deel van de tenderkosten die door cyberincidenten kunnen oplopen. Heb je te maken met een cyberincident of ben je een incident op het spoor – dus nog voordat het incident heeft plaatsgevonden – dan staan specialisten 24/7 voor je klaar om je te helpen.

Vijf belangrijke cyberprincipes: doe het zelf

Met deze vijf cyberprincipes draag je zelf al bij aan een veilige cyberomgeving:

1. Inventariseer kwetsbaarheden
2. Kies veilige instellingen
3. Voer updates uit
4. Beperk toegang
5. Voorkom virussen en andere malware

Meer weten?

Wil je meer weten over de cyberverzekering van Aon? Neem dan contact op met je adviseur van Aon of maak een afspraak voor een vrijblijvend adviesgesprek via telefoonnummer **088 3 434 735** of mail naar bnlverzekeringen@aon.nl

ArboDuo kiest voor preventie

Metadata als alwetende bedrijfsarts

Foto: René van den Burg

Binnen Bouwend Nederland is ArboDuo de partner die werkt aan het gezond en fit houden van werknemers. De aanpak van ArboDuo draagt bij aan een gezonde, aantrekkelijke bouwsector met een laag ziekteverzuim. In dit artikel praat branchemanager Gert-Jan Klanderman je bij over de aanpak van ArboDuo om het verzuim van werknemers te verlagen en laag te houden. Leden van Bouwend Nederland genieten daarbij van flinke ledenvoordelen.

Het lijkt lang geleden. Maar eigenlijk hoeven we niet zo heel ver terug in de tijd om hem voor de geest te halen: de controleur die op de eerste verzuimdag bij de woning van de zieke werknemer op de stoep stond. "Sinds die tijd is er gelukkig veel veranderd", zegt Gert-Jan. "Van dit traject hebben we afscheid genomen. De moderne manier is veel meer gebaseerd op preventie, op voorkomen dat je uitvalt doordat je lekker in je vel zit. Die is ook veel meer gericht op kennis van dan op aannames over verzuim patronen."

Plek onder de paraplu

In Nederland is ArboDuo traditioneel de arbodienst voor de bouw- en infrasector. Daaraan is niets veranderd, zelfs niet toen het bedrijf in 2008 werd overgenomen door ArboNed, onderdeel van Human Total Care. De plek die ArboDuo onder die paraplu inneemt werkt in het voordeel, weet Gert-Jan. "Die zorgt ervoor dat ArboDuo over de gegevens van 50.000 bouwvakkers beschikt, naast nog eens de data van ongeveer anderhalf miljoen dossiers bij onze zusterbedrijven. Al die dossiers leveren een schat aan anonieme data. Ze zetten ons, en daarmee ook onze klanten in de bouwsector en binnen Bouwend Nederland, op voorsprong."

De kracht van anonieme data

Data vormen, naast kennis van de bouw- en infrasector, de rode draad door het beleid van ArboDuo. Door anonieme gegevens uit de dossiers van duizenden werknemers slim met elkaar te combineren ontstaan patronen met een soort voorspellende gave: wanneer wordt iemand ziek, wat doet hij eraan om beter te worden en wanneer is terugkeer naar het werk aanstaande? Nemen data hiermee de plaats van de bedrijfsarts in? "Zeker niet, persoonlijke contacten zijn het allerbelangrijkste", zegt Gert-Jan. "Maar data helpen ons wel in een bepaalde richting, terwijl we andere richtingen wellicht al kunnen uitsluiten. Het is vervolgens aan de procesregisseur van Loket Bouwend Nederland en de bouwbedrijfsarts om een dossier naar eigen inzicht te bekijken, zodat de werknemer snel re-integreert. Binnen de bouw kan ArboDuo inmiddels goed inschatten welke factoren de gezondheid van bouwvakkers bedreigen, wat de meest voorkomende verzuimoorzaken zijn, hoe we

deze samen met de branche kunnen bestrijden maar ook waarmee doorgewerkt wordt. Preventie is dus cruciaal. Ook hierbij geldt dat wij in grote lijnen weten hoe preventief werknemers en hun werkgevers werken en waar verbeterpotentieel zit. Samen met de sector en met Vollandis zetten we stappen."

Verzuimverzekeraars

De Goudse Verzekeringen en Nationale Nederlanden zijn partners van Bouwend Nederland en echte 'bouwverzekeraars'. Beide zijn enorm betrokken. Ze bieden een interessant pakket en hebben veel branchekennis. "Bij ons beleid hebben verschillende partijen baat", legt Gert-Jan uit. "De bouwsector die met behulp van onze gegevens goed verzuim- en preventiebeleid opzet, maar ook de verzuimverzekeraars die graag zien dat werknemers niet arbeidsongeschikt raken, dan wel zo snel mogelijk re-integreren. Samen met De Goudse en Nationale Nederlanden hebben we dus de zorg voor een gezonde sector en richten we de dienstverlening zo in dat lidbedrijven zich volledig herkennen in wat geboden wordt. We zorgen samen voor gezonde en vitale 'bouwvakkers'."

Meer aandacht voor preventie

Het liefst zien bouwbedrijven en verzekeraars dat er helemaal geen verzuim is. Dat kan alleen door goed preventief beleid. "Via Vollandis is hier veel aandacht voor", weet Gert-Jan. "Dat blijkt bijvoorbeeld uit individuele gezondheidsrisico's die via het PAGO in beeld worden gebracht. Tijdens het PAGO word je onderzocht en vindt er lichamelijk onderzoek en een gesprek met de bouwarts plaats. Na het PAGO ontvang je een persoonlijk advies en/of verdere begeleiding. Tevens vindt een DIA-gesprek plaats waarin besproken wordt hoe je zo plezierig en duurzaam mogelijk kunt blijven werken." Gert-Jan roept bouwbedrijven die dat nog niet hebben gedaan ook op om met de risico-inventarisatie en -evaluatie aan de slag te gaan. Die RI&E is verplicht, maar wordt nogal eens over het hoofd gezien. "Hij is bedoeld om gezondheid, veiligheid en welzijn te bevorderen en draagt echt bij aan minder verzuim. Maak daar dus werk van. Bouwend Nederland biedt er allerlei handvatten voor."

Ledenvoordelen

Bouwend Nederland-leden pikken zeer veel voordelen mee als ze klant worden van ArboDuo. Ze genieten van een compleet re-integratie en preventiepakket, waaronder het Preventie- en Verzuimloket Bouwend Nederland. Dit biedt de ondersteuning waar jij naar op zoek bent. Kijk voor het complete overzicht van ledenvoordelen op de Bouwend Nederland-website.

Meer informatie

Wil je meer weten over ArboDuo of over de ledenvoordelen? Mail dan naar voordeel@bouwendnederland.nl of bel met **079 3 252 166**.



Ruim 80 jaar actief als leverancier van bedrijfskleding en beschermingsmiddelen

VERSTAND

VAN

VEILIG WERKEN

Poloshirt High Vis Bicolor 203007

Werkbroek Stretch 19479-711 met kniezakken

Werkbroek RWS Kort 503006

Advies nodig omtrent EN ISO 20471? Wij denken graag met u mee!

t: 0183-699613 | e: info@werkmanoost.nl | www.werkmanoost.nl | Galvaniweg 11 4207 HL Gorinchem



@WerkmanOost



@WerkmanOost

Werken aan een gezond, transparant beloningsbeleid

De Beloningsmonitor van AWWN is bekend bij leden van Bouwend Nederland. Hij wordt vaak als benchmarktool ingezet: hoe aantrekkelijk is mijn bedrijf voor werknemers in termen van salaris en andere beloningscomponenten? Maar met de Beloningsmonitor kun je meer.

Bij AWWN regelt adviseur Jasper Schramade de Beloningsmonitor. Klanten gebruiken deze steeds vaker waarvoor hij is bedoeld, weet hij: als managementtool om actief te werken aan een gezond en transparant beloningsbeleid. "Werknemers kijken tegenwoordig naar alle arbeidsvoorwaarden. Een riant salaris is mooi, maar het wordt vaak niet meer gezien als het allerbelangrijkste. Je bent als werkgever pas interessant als je een goed totaalpakket kunt bieden. Daar vallen bijvoorbeeld ook een stukje variabel inkomen, de leaseauto, de onkostenvergoeding en het pensioen onder."

Gerichte query's

De Beloningsmonitor van AWWN is speciaal aangepast voor de bouw. Dat maakt hem uniek, weet Jasper. "Wij beschikken over de anonieme gegevens van tienduizenden medewerkers in de sector en aanpalende sectoren, van vaklieden, specialisten en UTA-personeel. Door deze gegevens via gerichte query's beschikbaar te maken, heb je altijd een goed en bijtijds beeld van marktconforme beloningen in alle bouwfuncties, door het hele land."

Beloningsmonitor bij Dura Vermeer

"De Beloningsmonitor gebruiken om te kijken of andere bedrijven meer salaris bieden dan het jouwe ligt natuurlijk voor de hand", zegt HR-directeur en Beloningsmonitorgebruiker Alfred Boot van Dura Vermeer. "Maar we halen er nog meer uit. De tool helpt ons invulling te geven aan onze visie dat je goede mensen ook goed moet betalen. Juist die medewerkers wil je voor je organisatie behouden, en de monitor geeft ons inzicht hoe ver we daarmee willen gaan. Dura Vermeer kiest voor een meer dan goed beloningsbeleid, waarbij alle arbeidsvoorwaarden mooi met elkaar én met de functie in balans zijn. Daar hebben onze medewerkers het meeste baat bij, vinden wij. Het moet gewoon goed geregeld zijn. Daarbij helpt ons de Salarismonitor."

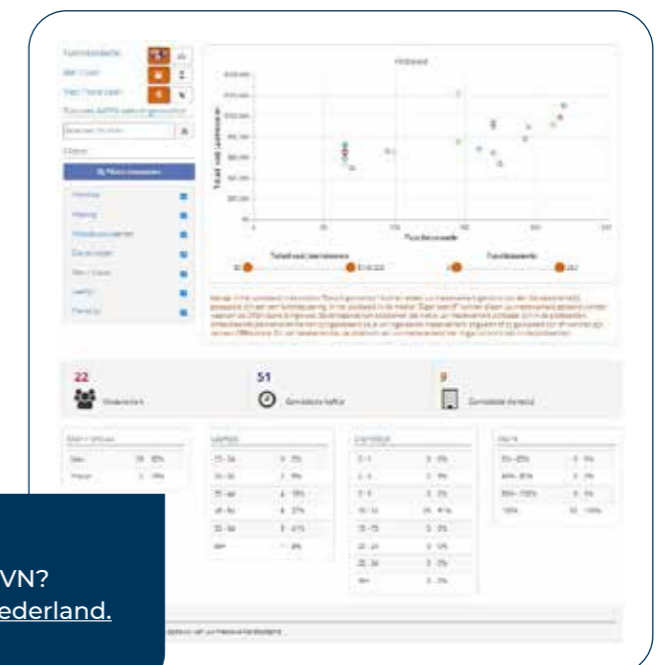
Meer informatie?

Heb je vragen over de Beloningsmonitor van AWWN? Neem dan contact op met voordeel@bouwendnederland.nl of bel naar **079 3 252 166**.

De tool helpt ons invulling te geven aan onze visie dat je goede mensen ook goed moet betalen

Flink ledenvoordeel bij data uploaden

De kracht van de Beloningsmonitor zit hem in het kunnen bieden van zoveel mogelijk vergelijkingsgegevens, zodat leden gericht salarissen van veelvoorkomende functies kunnen vergelijken. Daarom krijgen Bouwend Nederland-leden een flink voordeel op de abonnementsprijs als ze de (anonieme) gegevens van hun medewerkers in het systeem uploaden. "Wij proberen dit zo gemakkelijk mogelijk te maken", zegt Jasper. "Maar vind je het toch lastig, dan helpen wij je graag. Met jouw data haal je zelf de meeste meerwaarde uit de tool."



For Suppliers

bespaart tijd en administratieve rompslomp

Bedrijven in de bouw en infra herkennen het maar al te goed: de administratieve afstemming tussen hoofdaannemer en onderaannemer/leverancier kost veel tijd. Partijen moeten aan steeds meer eisen voldoen, wil samenwerking überhaupt mogelijk zijn. For Suppliers maakt aan deze onwenselijke situatie een einde. Afgelopen januari werd het bedrijf partner van Bouwend Nederland.

“Opdrachtgevers en hoofdaannemers hebben de verantwoordelijkheid om te werken met onderaannemers en leveranciers die over geldige documenten en certificaten beschikken”, schetst Dennis Mattijssen van For Suppliers de praktijk. “Denk aan loonheffingsverklaringen voor de WKA, veiligheidscertificaten zoals de Veiligheidsladder en VCA, verzekeringsdocumenten en ga zo maar door. Onderaannemers daarentegen moeten aantonen dat ze hierover beschikken, en telkens weer actuele documentversies opsturen naar opdrachtgevers. For Suppliers haalt deze tijdrovende tussenstap tussen de partijen uit.”



For Suppliers neemt een hele administratieve last uit handen. Bouwers sparen veel tijd uit



Uitnodiging

Met For Suppliers worden onderaannemers en leveranciers door de opdrachtgever eenmalig uitgenodigd om kosteloos hun gegevens te delen via de beveiligde For Suppliers-portal. Hierna zijn deze, na toestemming van de onderaannemer/leverancier, beschikbaar voor opdrachtgevers die er inzage in willen. “Onderaannemers en leveranciers hoeven dus nog maar eenmaal hun gegevens door te geven”, zegt Dennis. “For Suppliers zorgt ervoor dat deze altijd up-to-date zijn. Dreigt een certificaat of document te verlopen, dan trekken wij bijtijds bij ze aan de bel, zodat ze de nieuwste documentversie kunnen uploaden. Opdrachtgevers kunnen er dus op vertrouwen dat ze altijd de juiste, gevalideerde gegevens hebben.”

Eenmalig aanleveren

Voor onderaannemers en leveranciers die een uitnodiging hebben ontvangen is For Suppliers kosteloos. Zij hoeven alleen nog hun documenten online als pdf aan te leveren bij For Suppliers. Opdrachtgevers die lid zijn van Bouwend Nederland betalen per jaar slechts tien euro per crediteur waaraan ze werk willen uitbesteden. “Voor tien euro weten zij dus zeker dat ze samenwerken met partijen die beschikken over de juiste documenten en certificaten. De opdrachtgever hoeft hiervoor alleen nog maar de portal te raadplegen.”



Foto: René van den Burg

Reviews

‘Wij maken het onze leveranciers graag makkelijk’

‘For Suppliers helpt ons onze administratieve last te beperken. Groot voordeel is dat wij er eindelijk op kunnen vertrouwen dat de informatie die we van leveranciers krijgen ook echt klopt. Wij zijn definitief af van de discussie over de geldigheid van gegevens. Daarnaast hebben wij ook de verantwoordelijkheid om het onze leveranciers makkelijk te maken. Hier draagt For Suppliers enorm aan bij.’

- Richard Piekar

Directeur inkoop BAM Infra Nederland

‘Het scheelt ons enorm veel tijd’

‘Vaak vragen wij aannemers om informatie en documenten, die wij telkens geactualiseerd moeten aanleveren. BAM kwam met de vraag om deze terugkerende informatie in het vervolg via de portal van For Suppliers aan te leveren, wat heel eenvoudig is. Het zou mooi zijn als andere opdrachtgevers ook met For Suppliers gaan werken. Wij hebben er dan geen omkijken meer naar. Wij hoeven informatie nog maar op één plek in te vullen, die vervolgens veilig kan worden gedeeld.’

- Robert-Jan Huizinga

Administrateur Lek Sloopwerken

Hopen op landelijke uitrol

‘For Suppliers is een handig platform. Het zou mooi zijn als meer bedrijven zich zouden aansluiten. Ik hoop dat het landelijk wordt uitgerold’

- Jacques Geers

Accountmanager Jansen Infra

Koopje

Een groot Nederlands bouwbedrijf becijferde eens dat de kosten van het up-to-date houden van gegevens jaarlijks ongeveer tweehonderd euro aan administratiekosten per toeleverancier kost. “Reken eens uit wat de kosten zijn bij vijfhonderd toeleveranciers, of duizend of meer, wat niet eens vergezocht is”, wil Dennis maar zeggen. “De kosten rijzen dan echt de pan uit. Met tien euro per jaar ben je dus af van de hele administratieve rompslomp en van al het gebel en ge-e-mail.”

Premium account

Overigens biedt For Suppliers onderaannemers en leveranciers ook een mooie deal. Voor maar € 92,- per jaar krijgen Bouwend Nederland-leden een premium account. Dit geeft recht op een altijd gevalideerd pdf-rapport met alle bedrijfsinformatie; handig om te delen met ieder die erom vraagt. “Zij komen daarnaast ook met hun logo op de For Suppliers-website én zij mogen ons keurmerklogo op hun website voeren. Zo laat je als onderaannemer of leverancier zien dat je je zaken goed op orde hebt.”

Ledenvoordeel

Opdrachtgevers hoeven bij aanmelding vóór augustus 2021 geen aansluitkosten te betalen. Zij betalen per onderaannemer of leverancier €10,- (normale prijs €12,50). Vanaf 1.000 contacten geldt een maatwerk-prijs. Onderaannemers of leveranciers die een premium account willen, betalen hiervoor slechts €92,- (normale prijs €115,-).

Heb je interesse? Neem dan contact op met info@forsuppliers.com of bel met **085 1 050 588**.

**DUURZAAM BOUWEN
AAN VEILIGHEID EN KWALITEIT.**



Wet Kwaliteitsborging voor het bouwen schudt bouwwereld op
Hoe overleef je de Wkb?



**Profiteer van de voordelen
van een abonnement Advies!**

Aboma bv
Maxwellstraat 49^a
6716 BX Ede
Postbus 141
6710 BC Ede
T 0318 691920
info@aboma.nl
www.aboma.nl

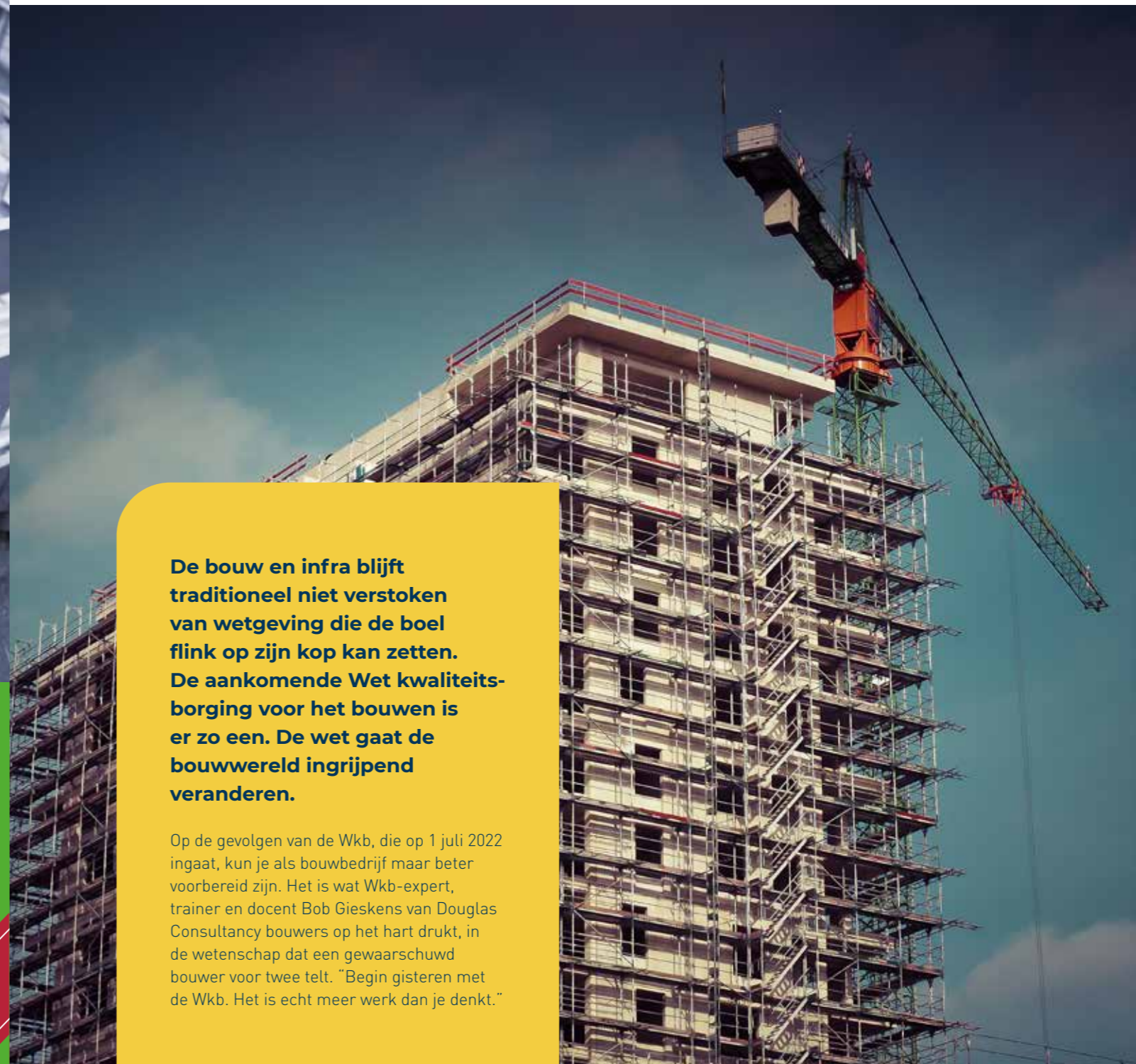
De voordelen op een rij

- 1 gratis persoonlijke Abomafoon licentie (digitaal)
- 50% korting op de jaareditie van het Abomafoon boek
- Ontvangst van digitale Veiligheidsberichten
- Korting op de aanschaf van overige publicaties
- Korting op cursussen en opleidingen
- Toegang tot de helpdesk van Aboma
- Korting op adviestarieven bedrijfsbegeleiding
- Deelname aan Aboma CONNECT (2-jaarlijks netwerkevenement)
- Vaste contactpersoon

**NU MET
LEDEMVORDEEL**

De bouw en infra blijft traditioneel niet verstoken van wetgeving die de boel flink op zijn kop kan zetten. De aankomende Wet kwaliteitsborging voor het bouwen is er zo een. De wet gaat de bouwwereld ingrijpend veranderen.

Op de gevolgen van de Wkb, die op 1 juli 2022 ingaat, kun je als bouwbedrijf maar beter voorbereid zijn. Het is wat Wkb-expert, trainer en docent Bob Gieskens van Douglas Consultancy bouwers op het hart drukt, in de wetenschap dat een gewaarschuwd bouwer voor twee telt. "Begin gisteren met de Wkb. Het is echt meer werk dan je denkt."





Over de Wkb is al veel gesproken, niet op de laatste plaats door Bouwend Nederland. De website geeft allerlei informatie waarmee leden aan de slag kunnen. Bob legt de wet in het kort nog eens uit, gaat in op de gevolgen van de Wkb voor bouwbedrijven en hoe je je erop kunt voorbereiden. In dit artikel lees je over drie e-learning producten van BNL Academy die je kunnen helpen.

Kwaliteit aantoonbaar maken

Heel in het kort: de Wkb is in het leven geroepen om kwaliteit tijdens het hele bouwproces te borgen, door deze inzichtelijk en op elk moment aantoonbaar te maken. "Daarvoor is besloten een aantal aanpassingen te doen in het Burgerlijk Wetboek, die de relatie tussen de aannemer en de opdrachtgever regelen", zegt Bob. "Twee daarvan hebben grote gevolgen voor alle bouwbedrijven: de aanscherping van de aansprakelijkheid van de aannemer en de invoering van het consumentendossier. Daarnaast komt het toezicht op het bouwproces in handen van speciale kwaliteitsborgers, die daarmee een deel van de taak van de gemeente overnemen. Ze worden door de opdrachtgever in de arm genomen, of de opdrachtgever vraagt de aannemer om er een te kiezen. Gaandeweg het proces houdt de kwaliteitsborger in de gaten of volgens het Bouwbesluit wordt gewerkt. Is dit niet het geval, dan heeft dat consequenties."

Onder de Wkb blijft de aannemer verantwoordelijk, ook na de oplevering

Consumentendossier

Tot nu toe gebeurt het regelmatig dat fouten in het bouwwerk, die te wijten zijn aan de aannemer, pas na oplevering worden ontdekt, waardoor een aansprakelijkheidsdiscussie op gang komt. Onder de Wkb is dat niet meer mogelijk. De wet zegt namelijk dat de aannemer hoe dan ook aansprakelijk is, ongeacht of een bouwfout bij oplevering is ontdekt of pas later, tenzij de fout niet aan de aannemer toe te rekenen is. "Daar komt het consumentendossier om de hoek kijken", zegt Bob. "Dit is een gedocumenteerd verslag waarin de aannemer via documenten, keuringsrapporten en certificaten van toeleveranciers aantoonbaar maakt dat volgens kwaliteitsvoorschriften is gebouwd. De aannemer die aan de hand van het dossier kan aantonen dat hij kwaliteitswerk heeft geleverd, is goed voorbereid op een aansprakelijkheidsstelling."

Overlevers van de Wkb

Voldoen aan de Wkb is vanaf juli 2022 een wettelijke plicht. Voor 'overlevers' van de Wkb is er goed nieuws. Zij maken aantoonbaar dat ze voortaan werken volgens de wettelijke eisen van het Bouwbesluit en het contract met de opdrachtgever. "Is het consumentendossier op orde en heb je een goedkeurende verklaring van de kwaliteitsborger, dan treft jou geen blaam."

Hoe overleef ik de Wkb?

Dit vragen inmiddels veel, maar nog niet alle bouwbedrijven zich af, weet Bob. "Vanaf juli volgend jaar zul je als aannemer straks inzichtelijk moeten maken hoe je kwaliteitswerk levert, en dit ook bij je leveranciers borgt. Bouwers die meer willen weten over de Wkb, die er zelfstandig mee aan de slag willen of die tijdens het proces ondersteuning willen van Bouwend Nederland, helpt BNL Academy daarom met drie e-learning trajecten.

BNL Academy en de Wkb

Allereerst biedt BNL Academy de **online basistraining 'Wet Kwaliteitsborging voor het Bouwen'**. In deze een-daagse training komen de belangrijkste aspecten van de Wkb aan bod, en hun gevolgen voor de bedrijfsvoering. Ingezoomd wordt op het aantoonbaar maken van geleverde kwaliteit. Een kwaliteitsborger komt aan het woord over zijn werk (ledenprijs: € 399,- ex. btw).

De **Wkb-wegwijzer** is een uitgebreid e-zelfhulpboek waarmee deelnemers zelf met kwaliteitsborging aan de slag kunnen. Het bevat handige downloadbare documenten, zoals formats voor een risico-inventarisatie en keuringsplannen. Het boek kan in eigen tempo worden doorgenomen, maar het kan ook als naslagwerk worden gebruikt op het moment dat projecten in uitvoering zijn (ledenprijs: € 249,- ex. btw).

Dan is er nog het **Wkb Begeleidingstraject**. Deelnemers krijgen stapsgewijs ondersteuning bij het implementeren van het borgingsproces. In het traject zitten zes e-learning modules en er zijn drie interactieve classroomsessies die de deelnemers gezamenlijk online of fysiek volgen (ledenprijs: € 1.299,- ex. btw, inclusief toegang tot de documentatie van de genoemde basistraining en de Wkb-wegwijzer).

De website van Bouwend Nederland biedt daarnaast allerlei informatie over de Wkb, waaronder een kort animatiefilmje dat alles goed uitlegt, en een webinar en een voorlichtingsbijeenkomst die recent plaatsvonden.

Meer weten?

Heb je vragen over de Wkb e-learning trajecten? Neem dan contact op met academy@bouwendnederland.nl of bel naar Sabette van der Klooster, Coördinator Academy, **06 83 52 32 31**.



JBN Masterclass bestaat 10 jaar

Meedraaien in een zeer hoge dynamiek

In 2011 startte de JBN Masterclass. Het toenmalig bestuur van Jong Bouwend Nederland wilde een management development programma dat aansloot bij de leefwereld van zijn jeugdige leden-groep. Deze is weliswaar leergierig, zo wist het bestuur, maar wil ook praktisch worden opgeleid en heeft vaak minder trek in theorie. Portefeuilleverantwoordelijke Ruud Veld van Jong Bouwend Nederland en chef masterclass Syto Goslinga proberen de vinger te leggen op de populariteit van de masterclass.

Sinds de trein tien jaar geleden vertrok bleek hij nauwelijks te stoppen. Inmiddels zijn veertien edities van de JBN Masterclass met succes afgerond. Voor wie het nog niet weet: de masterclass bestaat uit vier uitdagende, intensieve tweedaagse modules, die telkens worden gehouden op vrijdag en zaterdagochtend op centraal gelegen locaties in het land, waaronder bij de bedrijven waar de deelnemers werkzaam zijn. Een editie kent een looptijd van acht maanden. De treintjes van editie vijftien en zestien hielden weliswaar noodgedwongen even halt – gevalletje corona op het spoor – en inmiddels zijn editie 17 (vol helaas, weet Syto te melden) en editie 18 alweer volop in voorbereiding.

Onze
bijeenkomsten
leveren volop
energie op

Bezinning

De modules bestaan uit groepsbijeenkomsten met maximaal zestien deelnemers. Zij leren van elkaar en van aansprekende trainers en coaches – bijvoorbeeld olympisch roeicoach Diederick de Boorder – en gaan bij elkaar op bedrijfsbezoek. De cursusdagen zitten tjokvol en op de dagen zelf is er weinig ruimte tot bezinning. “En dat is precies de bedoeling”, weet Syto. “De bijeenkomsten leveren volop energie op die elke vermoeidheid verdrijft. De bezinning volgt straks wel, thuis, zo redeneren wij, nadat de opgedane ervaringen zijn ingedaald.”

Identieke levensfase

Het succes van de JBN Masterclass zit hem vooral in het deelnemersveld: bouwers tot veertig jaar die verder willen komen in hun werk. “Zij zitten in een min of meer identieke, herkenbare levensfase en bevinden zich op een druk kruispunt in hun leven”, zegt Ruud. “Ze staan op het punt om een gezin te stichten, hebben jonge kinderen of verwachten een kind, en staan aan de vooravond van een baan met meer verantwoordelijkheden. Vaak vragen ze zich ook af hoe het moet met de balans tussen werk en relatie. Die herkenning resulteert in openheid om naar elkaar te willen luisteren ook om van elkaar te durven leren.”

Honderd procent ervaringsonderwijs

De vergelijking met andere managementleergangen ligt voor de hand, maar gaat niet op, weten Ruud en Syto. “Die hebben vaak een cognitieve insteek, en cursisten vergaren kennis van docenten en uit boeken. De JBN Masterclass daarentegen bestaat voor honderd procent uit ervaringsonderwijs. Onze deelnemers zijn ambitieus en leergierig, maar het zijn geen boekenwurmen. Ze leren liever door anderen te ontmoeten, te praten en te ervaren. Dat is precies wat de JBN Masterclass brengt. Verwacht bij ons geen studieboeken. Deelnemers krijgen geen huiswerk op en wij verwachten geen eindschrijving van ze. Bij ons leer je door bij te dragen aan een knetterhoge cursusdynamiek. Je leert er lessen voor het leven, horen wij vaak terug.”

Persoonlijke leerdoelen

Voor aanvang van de masterclass bepalen deelnemers met de cursusleiders hun persoonlijke leerdoelen. Dat kan van alles zijn, weet Syto: “Onze deelnemers staan op het punt om binnen hun bedrijf meer verantwoordelijkheid te gaan dragen. Ze moeten informatie uit jaarverslagen interpreteren, krijgen te maken met overnames, moeten een zinvol acquisitiegesprek voeren, personeel kunnen beoordelen, een slechtnieuwsgesprek voeren, dat soort dingen. Het zijn skills die horen bij verantwoordelijkheid en bij professionele groei.”

Modules

De JBN Masterclass bestaat uit vier modules. De eerste, ‘Zelfleiderschap’, gaat over het managen van jezelf, van je tijd en prioriteiten. Tijdens de tweede, ‘Samenwerking’, leren deelnemers om op persoons- en op bedrijfsniveau het beste te halen uit samenwerking. De derde, ‘De toekomst van de bouw’, gaat in op ontwikkelingen in de bouwpraktijk. De vierde tenslotte, ‘Innovatie van eigen businessmodellen’, leert deelnemers hoe ze het eigen ontwikkelingsplan vorm kunnen geven in de omgeving waarin zij acteren.

Handvatten

Syto kreeg de afgelopen jaren veel positieve reacties van oud-deelnemers. Ook Ruud kijkt na drie jaar nog steeds met voldoening terug op de JBN Masterclass: “Voor de masterclass was ik veel bezig met de waan van de dag. Ik ben me veel meer bewust geworden van mijn professionele handelen. Door de masterclass ontwikkel je handvatten om beter met je tijd om te gaan, maar ook om je team effectiever in te zetten.”

Ledenkorting

In de JBN Masterclass is plaats voor 16 deelnemers. Ben je met je bedrijf lid van Bouwend Nederland? Dan krijg je € 2.000,- ledenkorting.



Foto: René van den Burg

Hoe hebben deelnemers de JBN Masterclass ervaren?

Geen huiswerk maar gewoon lekker DOEN

‘Ik heb veel geleerd en nieuwe connecties opgedaan. Naast de opgedane kennis en inspiratie uit de modules kijk ik met heel veel plezier terug op de bedrijfsbezoeken. Je wordt regelmatig uitgedaagd om uit je ‘comfort-zone’ te stappen en ook als groep groeiden we steeds verder naar elkaar toe.’

Niets staat je groei nog in de weg

‘Dit is de rit van je leven qua ontwikkeling en inzichten. Het verbreedert en ik heb contacten voor het leven opgedaan. De groep was van bijzonder hoog niveau en mannen die allemaal in dezelfde fase van hun leven zitten.’

Doelen voor de toekomst... voor het bedrijf en voor mezelf

‘Ontzettend leuke en leerzame tijd! Ik geef overall een 5 uit 5. Fantastische begeleiding en erg gefocust op ontwikkeling en zelfontplooiing! Ik heb me indertijd aangemeld omdat ik mij verder wilde ontwikkelen.’

Je kunt je nu inschrijven voor editie 18. Die start 1 oktober a.s. De modules starten op deze data:

Module 1:

Zelfleiderschap
1 en 2 oktober 2021

Module 2:

Samenwerking
10 en 11 oktober 2021

Module 3:

De Toekomst van de Bouw
4 en 5 februari 2022

Module 4:

Innovatie van de eigen businessmodellen
8 en 9 april 2022

Meer informatie?

Heb je vragen over de JBN Masterclass? Bel Syto Goslinga op **06 53 20 57 62** of mail naar info@jbnmasterclass.nl

Vragen over graafschade? De WIBON helpdesk staat voor je klaar!

1e lijns ondersteuning

- Jouw vraagbaak voor al je vragen over WIBON en CROW richtlijn
- Uitleg over interpretatie van WIBON verplichtingen
- Uitleg over gedrag en verantwoordelijkheid van ketenpartners

2e lijns ondersteuning

- Advies en verweer bij principiële kabel- en leidingschade

3e lijns ondersteuning

- Selecteren van kansrijke rechtszaken om te komen tot voor leden gunstige jurisprudentie

Meer weten?

Ga naar bouwendnederland.nl/graafschade of bel naar **020 - 30 18 62 7**

De Bouwend Nederland WIBON Helpdesk wordt uitgevoerd door Aon.

Normec NCK toetst veiligheidsbewustzijn met Safety Culture Ladder

Op 1 januari 2022 gaat de Governance Code Veiligheid in de Bouw (GCVB) in. Die heeft als doel veiligheidsbewustzijn te stimuleren, zodat er minder onveilige situaties en incidenten ontstaan. De Safety Culture Ladder, voorheen de Veiligheidsladder, is het certificaat waarmee je aantoont dat je veilig werkt. Normec NCK verzorgt hiervoor de volledige certificering.

Bij Normec NCK is Paul van Schijndel auditleider. Paul signaleert toenemende interesse in de Safety Culture Ladder. "Opdrachtgevers stellen vanaf begin volgend jaar het certificaat verplicht. Je moet als opdrachtnemer kunnen aantonen dat je op een bepaalde trede op de ladder staat en dienovereenkomstig werkt."

Eén ladder, vier varianten

"Veel van onze klanten zitten in de bouw en infra", zegt Paul. "We komen over de vloer bij bedrijven met honderden medewerkers, maar schuiven ook aan de keukentafel aan. Hoe groot of klein ook, we denken graag mee met de klant." De Safety Culture Ladder kent vier varianten. Bouwbedrijven en hun opdrachtgevers kiezen zelf de variant die passend is. Twee ervan worden uitgegeven met een certificaat: de SCL Original met jaarlijks een volledige audit, en het SCL-product waarbij je alleen het eerste jaar een volledige audit krijgt. Bij de andere twee, de SCL Light en de Approved Self Assessment, komt Normec NCK weliswaar langs om te toetsen maar er volgt geen certificaat.

“*Veel van onze
klanten zitten in de
bouw en infra*”

Met het samengaan van NCK met Normec Group eind 2019, maken leden van Bouwend Nederland nu gebruik van een certificerende instelling met een breed pakket aan certificeringsdiensten. Zij worden via één vast aanspreekpunt geholpen.

Ledenvoordeel

Bouwend Nederland-leden krijgen op alle producten van Normec NCK de volgende voordelen:

- 10% korting op het dagtarief voor audits;
- één aanspreekpunt die de certificering van begin tot eind verzorgt;
- mogelijkheid tot een nul-audit (als je wilt weten of je 'certificatiegereed' bent).

Meer weten?

Wil je meer weten over het ledenvoordeel bij Normec NCK? Stuur dan een e-mail naar voordeel@bouwendnederland.nl of bel **079 3 252 166**.

Grip op álle assets

Innovatieve oplossingen geven inzicht en overzicht

De bouw en infra is volop in ontwikkeling. Duurzaam ondernemen, asset tracking en de CO₂-Prestatieladder zijn aan de orde van de dag. Met vernieuwende en laagdrempelige fleetmanagement-oplossingen ondersteunt GPS-Buddy ondernemingen om mee te komen met deze ontwikkelingen en hierin zelfs voorop te lopen.

"Binnen nu en vijf jaar verwachten wij dat álle bewegende assets, van voertuigen en werkmaterieel tot en met gereedschap, voorzien zijn van slimme technologie. Door ze te verbinden met de organisaties en personen die ze bedienen is het mogelijk ze te traceren, monitoren en beheren. Zo ontstaat ruimte om processen te optimaliseren waardoor resources zoals tijd, mensen, materieel en brandstof efficiënter worden ingezet. Ons doel is om deze ontwikkeling voor alle bedrijven in de bouw en infra bereikbaar te maken", zegt Desmond van Kooten, CSO bij GPS-Buddy.

Machine draaiuren bepalen en (concurrentie)voordeel behalen

De CO₂-Prestatieladder is een belangrijk instrument in het aanbestedingsproces. De trap daarvan heeft direct invloed op de inschrijfprijs of de gunning van de opdrachtgever. Het bepalen ervan is vaak een tijdrovende klus. Door draaiuren op basis van machine-specifieke parameters te berekenen wordt de CO₂-uitstoot eenvoudig zichtbaar. De module machine draaiuren baant tevens de weg om periodiek onderhoud proactief te plannen, en daarmee stilstand te voorkomen.

GPS-Buddy zoekt leden die willen meedenken over de oplossing voor de nieuwe generatie asset management. Meld je nu aan voor de werkgroep: innovatie.bouwinfra@gps-buddy.com

Volledig overzicht van assets, groot én klein

Hoe vaak komt het niet voor; een zaagtafel of een boormachine waarvan de locatie niet bekend is? Het traceren ervan kost veel tijd en moeite, en dus is het sneller om een nieuwe aan te schaffen. Er bestaan verschillende oplossingen om assets te tracken maar het gebruik van batterijen, de noodzaak voor een data-abonnement en de locatienauwkeurigheid maakt ze vooral geschikt voor groter materieel.

"De asset tracker-oplossing die wij nu ontwikkelen werkt anders. Deze is gebaseerd op RF-technologie (Radio Frequency) met een landelijke dekking waarbij geen data-abonnement nodig is. De oplossing heeft veel weg van de Air Tag die Apple onlangs introduceerde. Hij is voor zakelijk gebruik en bijzonder geschikt voor kleiner werkmaterieel. Asset management draagt sterk bij aan een efficiëntere planning van logistieke en financiële processen, zoals onderhoudsmomenten en keuringen, maar ook aan een optimale declarabiliteit richting opdrachtgever", aldus Desmond.

 **GPS-BUDDY**

Compact. Gebruiksvriendelijk. Veilig.

De asset tracker-oplossing van GPS-Buddy bestaat uit drie elementen:

- een compacte lichtgewicht tracker bevestigd aan een bedrijfseigendom. Dit kan een wals zijn maar ook een zaagtafel of een boormachine;
- een receiver 'hub', geplaatst in roerende en onroerende goederen die zich in het hele land kunnen bevinden: bedrijfsauto's, het hoofdkantoor, het warehouse, de bouwplaats, etc. Deze draadloze receivers vangen het signaal op van trackers in de omgeving;
- een centrale server waarop ontvangen locatiegegevens worden verwerkt en gevalideerd. Privacy en anonimiteit zijn gewaarborgd door anonieme data.

Komen een tag en een receiver in de buurt van elkaar, dan geeft deze laatste de exacte locatie van de tag via een unieke code door aan de centrale server. Van daaruit gaat de informatie beveiligd naar het aangesloten bouw of infrabedrijf dat gebruik maakt van de oplossing. Zo weet het bedrijf op elk moment waar de asset zich precies bevindt.

Samen bouwen aan asset management van de toekomst

GPS-Buddy zoekt leden van Bouwend Nederland die actief mee willen denken over de verdere ontwikkeling van de oplossing om de eigen bedrijfsprocessen zo efficiënt mogelijk in te richten.

Dus wil jij meedenken en meebepalen hoe de volgende generatie asset management in de praktijk zal worden ingezet? Grijp je kans en meld je vandaag nog aan voor de werkgroep! Bel **036 5 382 880** (Renate Kok) of mail naar innovatie.bouwinfra@gps-buddy.com

**A
GREAT
WORKING
DAY.
DELIVERED.**



Altijd een perfect passend PBM- en kledingpakket zodat ook jouw medewerkers een geweldige en bovenal veilige werkdag hebben!



Lyreco:
duurzaam aankopen
draagt bij aan besparing

De betrekkelijke rust die corona vorig jaar teweegbracht gaf Lyreco de mogelijkheid om een gewenste transformatie versneld af te ronden. Met succes: bij Lyreco moet je nog steeds zijn voor al je werkplekbenodigdheden. Maar naast algemene adviseurs staan er nu ook experts voor je klaar om je te adviseren over de benodigdheden die voor jouw bedrijf het meest geschikt zijn. Dat wil zeggen: aansluitend bij jouw bedrijfsdoelen, zodat verdere kostenbesparingen mogelijk worden.

In 2019 nam Lyreco Group Intersafe over, de marktleider in persoonlijke beschermingsmiddelen (PBM's). Met de overname werd er een onuitputtelijke bron van kennis ontsloten op het gebied van veiligheid en preventie. "Dat heeft ertoe geleid dat wij voor alle regio's in Nederland eigen veiligheidsexperts hebben opgeleid", zegt Danielle van Dijk, bij Lyreco verantwoordelijk voor de collectieve contracten, waaronder die met Bouwend Nederland. "Je kunt bij ons nog steeds terecht voor al je inkoop, maar wij denken nu ook mee met wat voor jouw organisatie de meest duurzame keuze is. Deze manier van werken draagt bij aan een inzichtelijker aankoopproces. Uiteindelijk bespaar je hierdoor tijd en geld."



Krachtige, realistische boodschap

Van leverancier van werkplekbenodigdheden met een aanspreekpunt naar een team dat ondersteunt bij het behalen van bedrijfsdoelstellingen: het lijkt een hele omslag. "Dat is het ook", lacht Danielle. "Wij zien gelukkig dat onze klanten onze nieuwe boodschap steeds beter weten te waarderen. Die is krachtig en realistisch: Laat ons je werkplek duurzaam ontzorgen, zodat je medewerkers zich kunnen focussen op hun prioriteiten". Met die boodschap zorgen wij ervoor dat onze klanten, naast het Bouwend Nederland-ledenvoordeel dat zij al genoten, grote besparingen realiseren. Want dat is het idee: de meest duurzame, veilige, gezonde en productieve keuze is uiteindelijk de voordeligste."

Laat ons je werkplek duurzaam ontzorgen, zodat je medewerkers zich kunnen focussen op hun prioriteiten

Meer informatie?

Wil je meer weten over wat Lyreco voor je kan betekenen? Neem dan contact op met voordeel@bouwendnederland.nl of bel naar **079 3 252 166**.

Zelfbediening met de Smart Fridge

De slimme koelkast van Albert Heijn en Selecta is de compacte oplossing om lekker en vers eten en drinken aan te bieden op jouw locatie. Onbemand, 24/7 beschikbaar en makkelijk in gebruik.




De AH to go Smart Fridge is een compacte opstelling van twee koelkasten met in het midden een innovatief betaalsysteem. Je opent de koelkast namelijk met je pinpas, een app of door de QR-code van de koelkast te scannen. Werknemers en bezoekers kunnen op deze manier zichzelf bedienen met het gekoelde assortiment van AH to go, zoals salades, sandwiches, wraps en verse sapjes. Dit houdt in dat je geen kantine en geen personeel nodig hebt om toch op ieder moment lekker en vers eten en drinken aan te kunnen bieden.

De voordelen

- ✓ Innovatieve, onbemande, 24/7 oplossing
- ✓ Lekker en vers eten en drinken van Albert Heijn
- ✓ Dagelijks volledig verzorgd door Selecta
- ✓ Assortiment afgestemd op basis van data

Meer weten?

Neem dan vrijblijvend contact met ons op of bekijk de video via de QR code

 **selecta**  +31 (0)78 654 4544  mark.kuijsters@selecta.com



Ga naar www.selecta.nl voor al onze concepten!

De beste bus voor jouw klus

Vind de perfecte match met de gratis LeasePlan adviestool

Heb je een nieuwe bedrijfswagen, of zelfs meerdere nodig? Hoe groot is de ideale laadruimte, en neem je je huidige inbouw mee? Wat moet de trekkracht zijn? En rijd je veel in de stad? Allemaal zaken waar je als ondernemer over na moet denken om tot de ideale bus voor jouw bedrijf te komen.

Hoe fijn is het dan als er met je wordt meegedacht en je met een paar klikken advies krijgt? Onze partner LeasePlan helpt je hier graag bij. Speciaal voor ondernemers is een online tool ontwikkeld. Een tool die helpt bij het kiezen van de ideale bedrijfswagen. Snel en simpel. Aan de hand van een paar korte vragen krijg je gratis online advies over de meest geschikte bedrijfswagen. Natuurlijk helpt LeasePlan je hierbij graag persoonlijk verder. Ook om te adviseren over inbouw of belettering. En LeasePlan zorgt ervoor dat de nieuwe bus turn-key wordt afgeleverd.



Scan de QR-code voor de adviestool.

Meer informatie?

Maak je liever een adviesgesprek op maat? Ook dat kan natuurlijk, geheel vrijblijvend. Ook voor personenauto's of wanneer je de auto's wel in eigendom wilt houden. Kijk op www.leaseplan.com/nl-nl/bouwend-nederland voor meer informatie.



Jouw voordelen op een rij

En, heb je een keuze gemaakt? Als lid van Koninklijke Bouwend Nederland krijg je de volgende voordelen:

- minimaal € 15,- tot wel € 65,- per maand korting op het leasetarief;
- tot € 500,- extra korting op inbouw voor bedrijfsauto's;
- bedrijfsauto rijklaar afleveren inclusief inbouw en (logo)bestickering;
- gratis haal- en brengservice bij onderhoud;
- allrisk verzekering zonder bonus/malus en behoud van opgebouwde schadevrije jaren;
- hulpverlening in binnen- en buitenland;
- gelijkwaardig vervoer na 24h (in geval van geel kenteken);
- uitgebreide rapportage en bedrijfswagen- of wagenparkadvies op maat. Ook voor inbouw;
- relevante adviesdocumenten.

Wil je meer weten over LeasePlan als voordeelpartner van Bouwend Nederland? Neem dan contact op met de afdeling Ledenvoordelen via voordeel@bouwendnederland.nl of bel **079 3 252 166**.



Werken voor nop

De valkuilen bij retentierecht en meer- en minderwerk

De juristen van Bouwend Nederland Advies krijgen regelmatig vragen voor hun kiezen over bouwrecht. Hieronder lees je over twee kwesties uit hun praktijk: ze gaan over wanbetaling en retentierecht en over de risico's bij meer en minder werk.



De afrekening voor meer en minder werk

Meer werk uitgevoerd, toch de boot in gegaan

Tijdens de uitvoering van een werk kan de opdrachtgever besluiten om extra werkzaamheden te laten uitvoeren, of om bepaalde onderdelen juist achterwege te laten. Met enige regelmaat gaan de dossiers die de juristen van Bouwend Nederland Advies behandelen over afrekeningen over meer en minder werk waarvan de aannemer betaling wenst. De opgemaakte en aan de opdrachtgever verstrekte afrekening is dan het uitgangspunt.

Meerwerk

Bij meer werk stelt de opdrachtgever vaak dat hij er niet bekend mee was, en dat hij dus niet hoeft te betalen. Dat brengt de aannemer veelal in een lastige positie. De wet bepaalt namelijk dat hij de opdrachtgever vooraf moet wijzen op meer werk en de financiële gevolgen daarvan. Heeft hij de aannemer niet op de consequenties gewezen? Dan kan hij geen aanspraak maken op betaling.

De achterliggende gedachte van deze bepaling is dat de opdrachtgever vooraf de mogelijkheid moet hebben om de opdracht aan te passen en om ervoor te kunnen kiezen zaken niet te laten uitvoeren. Zo kan hij binnen zijn budget blijven. Er is een uitzondering: gevallen waarin de opdrachtgever zélf moest begrijpen dat werkzaamheden tot meer kosten zouden leiden. Die uitzondering wordt echter niet heel snel door de rechter geaccepteerd.

Minder werk

De aannemer die in zijn afrekening meer en minder werk opneemt loopt nog ergens anders tegenaan. Het door hem in de afrekening vermelde minder werk staat vast. De opdrachtgever hoeft niet meer te bewijzen dat er sprake is geweest van minder werk. Hooguit kan de omvang van het bedrag ter discussie staan.

De praktijk

Een aannemer had de opdrachtgever zijn afrekening voor meer en minder werk gezonden. Hierin was opgenomen € 10.000,- aan meer werk en € 7.500,- aan minder werk. Per saldo moest de opdrachtgever dus nog € 2.500,- betalen. In een procedure kon de aannemer niet aantonen dat hij de opdrachtgever vooraf op de financiële consequenties had gewezen: hij hoefde dus niet te betalen. En nu het minder werk wel vaststond – dat had de aannemer namelijk zelf in zijn afrekening vermeld – moest de aannemer uiteindelijk € 7.500,- betalen. En dat is best zuur.

Advies

Goede communicatie is bij meer en minder werk van groot belang. Kijk kritisch naar de afrekening voordat deze wordt verzonden. Het kan een hoop discussie voorkomen.

Wanbetaling en retentierecht

Hek op slot, mededeling achter raam

Voldoet een opdrachtgever niet aan zijn betalingsverplichting, dan kan een aannemer retentierecht uitoefenen. Hiermee geeft de aannemer aan dat hij de bouwplaats en/of het bouwwerk niet zal afgeven aan de opdrachtgever. Wil de aannemer retentierecht uitoefenen, dan kan hij dit kenbaar maken door een schriftelijke mededeling aan een bouwhek of achter een raam, of aan de opdrachtgever zelf. De opdrachtgever en derden moet duidelijk worden gemaakt dat zij de bouwplaats of het bouwwerk niet mogen betreden zonder toestemming van de aannemer.

Het retentierecht is een sterk recht. Het kan tegen iedereen worden ingeroepen en is een prima instrument om een niet-betaalde vordering alsnog betaald te krijgen. Om het te kunnen uitoefenen moet de aannemer wel de feitelijke macht over de bouwplaats of het bouwwerk hebben. Dat bepalen de omstandigheden. Retentierecht uitoefenen betekent niet dat de aannemer ook zijn werkzaamheden mag stilleggen. Daarvoor moet aan voorwaarden zijn voldaan.

De praktijk

Bovenstaande werd een onderaannemer – die door de hoofdaannemer was ingeschakeld voor de uitvoering van de cascobouw van een woning – pijnlijk duidelijk toen de hoofdaannemer met succes in een kort geding opheffing

van het retentierecht vorderde. De onderaannemer had retentierecht uitgeoefend omdat de laatste termijn voor de oplevering nog niet was betaald. Maar omdat de onderaannemer niet de feitelijke macht had, handelde hij onrechtmatig en moest hij uitoefening stoppen.

Advies

Wij krijgen vaak de vraag of het uitoefenen van retentierecht mogelijk is, om zo de opdrachtgever tot betaling te dwingen. Dat is niet altijd mogelijk – en ook niet altijd zonder risico. Voorkomen dat het moet worden uitgeoefend is altijd beter. Win vooraf advies in over hoe je het beste kunt handelen. Gebruik ook algemene voorwaarden met de mogelijkheid om bij betalingsachterstanden het werk stil te leggen. Laat deze niet te ver oplopen en kondig tijdig een schorsing van het werk aan.

Zit je met een vraag? Neem dan contact op met Bouwend Nederland Advies via advies@bouwendnederland.nl of bel 079 3 252 250.

E-learning van BNL Academy Een goede fundering voor je bedrijfsvoering

Bekijk hier ons
trainingsaanbod:



Bouwend Nederland Academy

Volg onze trainingen waar en wanneer het je uitkomt

Naast de trainingen op locatie, worden ook steeds meer trainingen van Bouwend Nederland Academy ook (gedeeltelijk) online aangeboden. Houd onze website goed in de gaten voor het laatste nieuws!

Meer informatie?

Wil je meer weten over onze trainingen? Neem dan contact op via academy@bouwendnederland.nl of bel **079 3 252 159**.

De uitgave bedrijfsvoering verschijnt eenmalig in een oplage van 4.500 exemplaren. De pdf van deze editie is te vinden op www.bouwendnederland.nl/publicaties.

COÖRDINATIE EN REDACTIE

Deirdre van der Bent, Roeland Contzé,
Morres & Company

REDACTIONELE BIJDRAGEN

Partners Ledenvoordelen,
Morres & Company

VORMGEVING EN OPMAAK

Morres & Company

DRUK

Koninklijke BDU Grafisch Bedrijf

REDACTIEADRES

Bouwend Nederland
T.a.v. afd. Ledenvoordelen
Postbus 340, 2700 AH Zoetermeer
voordeel@bouwendnederland.nl
@BNLVoordeel

DRUKWERKNUMMER

202003002

AANSPRAKELIJKHEID

Bij het samenstellen van de inhoud van deze publicatie streeft Koninklijke Bouwend Nederland naar de grootst mogelijke zorgvuldigheid. Koninklijke Bouwend Nederland sluit iedere aansprakelijkheid uit voor onjuistheden, onvolledigheden en eventuele gevolgen van het handelen op grond van informatie die door deze publicatie beschikbaar is. Het magazine bevat grofweg de periode augustus tot oktober 2020 en is dus een momentopname.

COPYRIGHT

De informatie in deze publicatie kan worden gekopieerd voor persoonlijk gebruik, met uitsluiting van elke verdere verveelvoudiging, distributie, commercialiteit of exploitatie onder derden, tenzij voorafgaande toestemming van de auteurs/ of Koninklijke Bouwend Nederland.

ADRESWIJZIGINGEN

Adreswijzigingen kan je mailen naar: ledenadministratie@bouwendnederland.nl.



‘To do list’ voor een trefzekere bedrijfsvoering binnen jouw bedrijf

- ✓ Je omzetcijfers in enkele seconden doorgeven? Check jouw omzetcijfers op het nieuwe Ledenportaal via mijn.bouwendnederland.nl.
- ✓ Zorg dat meerdere personen in jouw organisatie toegang hebben tot het besloten deel van www.bouwendnederland.nl om optimaal gebruik te maken van tijdbesparende modellen en hulpmiddelen.
- ✓ Vragen over sociale zekerheid, arbeidsrecht, algemene voorwaarden en andere bouwgerelateerde onderwerpen? Neem dan telefonisch contact op met onze specialisten van Bouwend Nederland Advies via **079 3 252 250**.
- ✓ Schrijf je werknemers in voor een doeltreffende training om het veiligheidsbewustzijn te vergroten in jouw bedrijf via www.bouwendnederland.nl/academy.
- ✓ Maak een afspraak voor een besparingsadvies bij jou op kantoor met onze adviseur dienstverlening via voordeel@bouwendnederland.nl.
- ✓ Laat jouw verzekeringen vergelijken in een adviesgesprek verzekeringen met de unieke en op maat gemaakte Bouwend Nederland mantels. Vraag dit gesprek nu aan via voordeel@bouwendnederland.nl.

VRAGEN EN ADVIES/ DIENSTVERLENING

1

Bouwend Nederland kent jouw sector als geen ander en is dus hét adres voor al je praktische vragen. Heb je vragen of een aanbesteding? Of wil je wat weten over personeelsbeleid? Of heb je een kwestie met een opdrachtgever? Bouwend Nederland staat je bij met raad en daad.

INFORMATIE / BRANCHEONTWIKKELING

2

Bouwend Nederland geeft voorlichting en trainingen waar je wat aan hebt en tilt zo je bedrijf en de sector naar een hoger plan. Via de website en via de digitale ledennieuwsbrieven blijf je goed op de hoogte van alle ontwikkelingen in de markt.

BELANGENBEHARTIGING / LOBBY

3

Bouwend Nederland komt op voor je belangen. Daarom praten we met ministers, gemeenten, scholen, waterschappen etc. Kortom, met jouw opdrachtgevers. Zodat je kunt doen waar je goed in bent: bouwen!

FINANCIËEL VOORDEEL / VOORDELEN COLLECTIEF

4

Door slim gebruik te maken van onze financiële ledenvoordelen, kun je jouw lidmaatschapskosten terugverdienen. Of zelfs meer dan dat!

ELKAAR ONTMOETEN / NETWERKEN

5

Via Bouwend Nederland ontmoet je collega-bedrijven uit je buurt of je markt. Ook kun je ketenpartners en opdrachtgevers ontmoeten op de vele bijeenkomsten.

LID WORDEN?

Bouwend Nederland kan je ontzorgen bij jouw dagelijkse bedrijfsvoering. Meld je vandaag nog aan via het aanmeldformulier op bouwendnederland.nl/word-lid.