

BOUWEND NHN

MAGAZINE VOOR EN DOOR LEDEN


BouwendNederland
Afdeling Noord-Holland Noord

01 || 22

**Westfrieze jongeren
luiden noodklok**

PontMeyer

Hout & Bouw

- Naald- en hardhout
- Schaven, zagen, korten, kepen en schilderen
- Plaatmateriaal
- Deuren
- Bouwmaterialen
- Drive-in afhaalcentrum
- Shop met technische materialen
- Air Miles bij afhaalorders
- Deskundig advies
- Bezorging op de bouwplaats en aan de werkplaats
- Deskundige binnen- en buitendienstmedewerkers
- 55 vestigingen verspreid over het land

C.G. Noord Holland Noord bestaat uit:
 Handelsbedrijven: PontMeyer Alkmaar, PontMeyer Den Helder, PontMeyer Hoorn, PontMeyer Oudkarspel en PontMeyer Zwaag.
 PontMeyer Houtconstructie, PontMeyer Dak en gevel, PontMeyer Direct te Oudkarspel

www.pontmeyer.nl

BOUWCENTER RAB

ALLES VOOR DE BOUW OP ÉÉN ADRES!



- Bouwmaterialen
- Hout en plaatmateriaal
- Binnen- en buitendeuren
- Stenen en dakpannen
- Wand- en vloertegels
- Gereedschap
- IJzerwaren
- Verf

Laanenderweg 39 - Alkmaar | De Marowijne 29 - Zwaag

Wie bouwt graag aan een goede relatie?

Tijdens het hele bouwproces staan onze specialisten voor u klaar. Met verzekeringsadvies op maat, preventietips en een efficiënte behandeling van uw schades. Als lid van Bouwend Nederland profiteert u van unieke verzekeringsoplossingen die zijn toegespits op uw risico's.

Aon
 Fabienne Koolen
 (0) 88 343 45 35
 fabienne.koolen@aon.nl
 aon.nl/bouw



Knijn & Damsma

FACILITAIRE DIENSTEN

Even voorstellen

Al ruim 50 jaar biedt Knijn & Damsma kwaliteit in schoonmaak, onderhoud, glasbewassing en specialistische reiniging in heel Noord-Holland. Met 150 goed geschoolde medewerkers, persoonlijk contact en hoge kwaliteit zorgen we voor tevreden klanten.

Reinigen en hydrofoberen van gevels

Met onze hogedrukapparatuur verwijderen wij snel en doeltreffend vervuiling op metselwerk of beton en hydrofoberen vervolgens deskundig uw gevel.



Reinigen en conserveren van kozijnen

Wij reinigen en voorzien uw kozijnen van een vuil- en waterafstotende bescherm laag waardoor corrosie en verwerking wordt voorkomen en de glans van kozijnen weer wordt hersteld.



Verhuur hoogwerkers

Voor al uw werken op grote hoogte tot 26 meter verhuren we autohoogwerkers, die makkelijk te besturen zijn met rijbewijs B en ook schaarhoogwerkers. Indien gewenst brengen we deze bij u op locatie.



Rijbewijs B

Knijn & Damsma

Al meer dan 50 jaar facilitair partner in heel Noord-Holland!

T: 0251 31 41 42

De Trompet 1701

E: info@knijn-damsma.nl

1967 DB Heemskerk

www.knijn-damsma.nl



Voorwoord en inhoudsopgave	3
Nieuws uit Noord-Holland Noord	4
Bedrijfsprofiel: Feld Aannemersbedrijf	5
Verkiezingen en woningbouw:	
winnaars aan zet	6/7
Springlevend RAB denkt volop vooruit	8
Jongeren West-Friesland luiden noodklok	9
Onze leden bouwen	10
Webinar over prijsstijgingen: "Blijf praten!" ...	11



Beste mensen,

De lente is begonnen en we lijken eindelijk afscheid te hebben genomen van de coronamaatregelen. De afgelopen twee jaren waren voor de mensen een rollercoaster van ingrepen en maatregelen die zijn weerga niet kende. Als bouw mogen we onze handjes dichtknijpen. Het convenant met Den Haag heeft goed uitgepakt voor onze branche.

Terwijl ik dit schrijf, is de oorlog in Oekraïne in volle gang. Ik vind het nog steeds ongelooflijk dat dit zich afspeelt in Europa. Het is mooi te zien hoe Amerika, Canada, Japan en de Europese Unie zich als een geheel achter Oekraïne hebben geschaard. Fantastisch ook hoe strijdvaardig en solidair het Oekraïense volk is. De gedachten die je bij dit alles krijgt, is wat als ons dit

zou gebeuren. Huis en haard moeten verlaten met een rolkoffer en een paar boodschappentassen. Je kunt het je gewoon niet voorstellen. Je vrouw en kinderen evacueren naar een ander land en zelf de wapens oppakken om je land en je vrijheid te verdedigen en je land in puin geschoten zien worden.

Er zijn geen woorden voor.

De tegen Rusland afgekondigde sancties zijn niet meer dan terecht. De gevolgen gaan ook ons raken, maar we zullen ze met opgeheven hoofd ondergaan. Dat doen we in de wetenschap dat het voor het grotere doel is, namelijk VRIJHEID. We leven gelukkig nog in die vrijheid. Dat mochten we weer ervaren op 16 maart, toen we in de meeste gemeenten mochten stemmen voor een nieuwe gemeenteraad.

Woningbouw staat als bijna nooit tevoren op de politieke agenda. Landelijk hebben we nu een minister van woningbouw: Hugo de Jonge. Het is afwachten of hij dit ministerie een beetje kan besturen. Hij heeft in ieder geval bouwen in 'het groen' niet uitgesloten maar neemt het mee als een oplossing voor de woningnood. We zullen het zien. De provincie houdt in ieder geval een vinger in de pap.

Dan de prijsstijgingen van materialen. Dat was al een actueel thema door de coronacrisis. Door de oorlog in de Oekraïne en de sancties die door Amerika, Canada, Japan en de EU zijn opgelegd gaan de kosten, prijsstijgingen en levertijden alleen maar toenemen. De gevolgen voor de bouw zijn nog niet te overzien, maar dat het stagnatie en eventueel uitstel van projecten tot gevolg kan hebben, is niet uit te sluiten. Gevolgen zijn er eveneens voor de klimaatdoelstellingen, ook die zijn niet te overzien. Een van de beperkende factoren zijn 'de handjes'. Het aantal openstaande vacatures overstijgt al het aantal werklozen. Onzekere tijden ook op dit vlak.

Maar er is ook positief nieuws. Onze studiereis naar Napels in mei staat in de steigers. De uitnodiging is opnieuw uitgegaan en de reacties zijn positief. De commissie PR is er druk mee samen met de reisorganisatie. Het zou voor iedereen fijn zijn als het nu wel doorgaat. We hebben goede hoop.

Als we terugkijken naar het afgelopen jaar zijn er maar een paar activiteiten doorgegaan binnen de vereniging. Een aantal lezingen van goede kwaliteit, de najaarsvergadering en een beperkt aantal gemeentelijke overleggen. Arnoud Mulder heeft Piet-Jan Ooms opgevolgd in het bestuur en heeft Piet-Jan zijn functie als voorzitter van de commissie bouwoverleggen op zich genomen. We hopen nu alle werkzaamheden van de verschillende commissies vol op te kunnen pakken en de overleggen op diverse externe gebieden op te starten.

Op 17 maart zijn de leden van de diverse commissies bij elkaar gekomen om te vertellen waar iedereen staat. Als bestuur hebben we deze bijeenkomst gezien als startpunt om zaken weer op te pakken.

In de hoop dat de oorlog in Oekraïne snel tot een einde komt en dat we dan ook een mooie lente tegemoet kunnen zien, hoop ik dat ik u mag ontmoeten bij lezingen, bijeenkomsten of te zien in Napels.

Dick Min,
Voorzitter afdeling Noord-Holland Noord



Dagelijks bestuur:

Dick Min: voorzitter
Jan Vreeker: vice-voorzitter
Marieke Snoek: penningmeester
Cornel Borst: secretaris

Algemeen bestuur:

Peter Konijn
Piet-Jan Ooms
René Dirks
Dennis Haring

Adres:

W.M. Dudokweg 66
1703 DC Heerhugowaard
Telefoon (072) 540 22 99

Colofon: Bouwend NHN is een uitgave van Bouwend Nederland afdeling Noord-Holland Noord en wordt tweemaal per jaar gecontroleerd verspreid. **Coördinatie en eindredactie:** secretariaat Bouwend Nederland. **Redactie, tekstproductie & projectbegeleiding:** Bak & Bakker c.s., Alkmaar. **Vormgeving en druk:** DGNB, Wormerveer. **Redactiecommissie:** Secretariaat Bouwend Nederland, Jan Vreeker, Jeroen Veeken, Pieter de Boer en Paul Feld. **Contact:** secretariaat Bouwend Nederland, W.M. Dudokweg 66, 1703 DC Heerhugowaard, T (072) 540 22 99, E info@bouwendnederlandnhd.nl © 2022 Bouwend Nederland Noord-Holland Noord. Overname van artikelen of delen daarvan is alleen toegestaan onder bronvermelding.

Noord-Hollandse Yvanka wint NK bouwtimmeren

Ze wist zich in december als eerste meisje ooit te plaatsen voor de landelijke finale van de nationale Skills Heroes voor mbo-leerlingen. In april liet ze ook daar alle mannelijke concurrentie achter zich. In Utrecht werd ESPEQ-leerlinge Yvanka de Reus (17) uit Grootshermer nationaal kampioen bouwtimmeren.

NH Nieuws, Hart van Nederland, het Noordhollands Dagblad: de media tuimelden bijna over elkaar heen in de belangstelling voor de jonge getalenteerde timmervrouw, die in het dagelijks leven een dag per week naar school gaat en vier dagen per week werkt. In Utrecht stak ze alle concurrenten de loef af met een dakconstructie die tot op de millimeter klopte en binnen de tijd klaar was.

“Ik heb de jongens even een poepie laten ruiken en dat was ook wel de bedoeling”, zei Yvanka tegen Hart van Nederland. “Maar ja, je doet voor de eerste keer mee en dan is het toch een beetje afwachten wat er gebeurt.” Volgens haar instructeur bij ESPEQ was ze er super op gebrand te winnen. “Ze wilde gewoon een statement maken dat meisjes net zo goed zijn als jongens. En dat is haar gelukt. Prachtig.”

Voor Yvanka zijn de wedstrijden door haar overwinning nog niet voorbij. In het najaar gaat ze in China meedoen aan de wereldkampioenschappen. De Noord-Hollandse heeft er “onwijs veel zin in”.



Yvanka de Reus wordt gehuldigd als nationaal kampioen

Pubers: ze kunnen er echt niets aan doen

Gelach, gegrinnik, verbazing, herkenning. Het kwam allemaal voorbij tijdens de kennissessie ‘Het Puberbrein’ op 1 maart in Het Fundament. Gastspreker was Aletta Smits, die sinds 2009 in het hele land lezingen over ‘de puber’ houdt.

Bouwend Nederland afdeling NHN en jongerenkern West-Friesland tekenden voor de organisatie van de kennissessie, die voor een belangrijk deel was bedoeld om inzicht te verschaffen in het wel en wee van jongeren die als leerling of stagiair bij bedrijven over de vloer komen. De opkomst was bevredigend en varieerde van lidbedrijven tot opleiders van ESPEQ tot een moeder die haar puberzoon had meegebracht.

Aletta Smits vertelde over het puberbrein en legde uit dat dit echt heel anders werkt dan het brein van een volwassene. Haar boodschap: pubers kunnen er echt helemaal niets aan doen dat ze zich gedragen zoals ze zich gedragen en soms het bloed onder je nagels vandaan halen. Houd je daar rekening mee, dan is het gemakkelijker ze te begrijpen.

Gedurende een uur ging Smits – ze had cabaretier willen worden maar zag er vanaf omdat ze niet kan zingen - in op vragen wat pubers beweegt, waarom zij hun huiswerk niet maken, waarom ze niet voor 12 uur uit

bed komen, waarom ze vastgeplakt zitten aan hun mobiel en ga zo maar door. Ze schetste vele herkenbare situaties waar iedereen wel eens mee te maken krijgt die een puber heeft of met pubers werkt.

Hoewel ze soms het bloed onder je nagels vandaan halen door hun gedrag kunnen ze er gewoon niets aan doen, volgens Aletta. Tot hun 25ste is het brein van pubers in

ontwikkeling en zijn ze, wetenschappelijk gezien, onvolwassen. Het humoristische verhaal van Aletta zorgde voor veel gegrinnik en vele aanwezigen herkenden zichzelf erin. Na afloop ging onder het genot van een hapje en een drankje dan ook de ene na de andere anekdote over tafel.



Aletta Smits tijdens haar lezing.

ACTIVITEITENOVERZICHT

Datum	Onderwerp	Locatie	Organisator
Ma 25 april t/m vr 6 mei	Meivakantie		
Ma 16 mei	Bestuursvergadering	Fundament	BN NHN
Do 19 mei	Kennissessie	Kwaliteitsborging	JBN Duinstreek
Wo 25 mei t/m za 28 mei	Studiereis Napels		BN NHN
Ma 13 juni	Bestuursvergadering	Fundament	BN NHN
Di 14 juni	Regiobestuur	Kantoor/Teams	RRN
juni	Dag van de Bouw		Landelijk
Za 25 juni	Sportief uitje (Zuiderzee-vissen)		JBN Duinstreek
Do 7 juli	Kennissessie/contactbijeenkomst	Fundament	BN NHN/comm. innovatie
Ma 11 juli	Bestuursvergadering	Fundament	BN NHN

■ Activiteit Bouwend Nederland, afdeling NHN
■ Activiteit Jong Bouwend Nederland, kern Duinstreek

■ Activiteit Jong Bouwend Nederland, kern West-Friesland
■ Activiteit Bouwend Nederland, Regio Randstad Noord



Feld Aannemersbedrijf, specialist in maatwerk

Altijd de focus op kwaliteit

Het hoofdkantoor van Action, een miljoenvilla van een BN'er en een reeks vrijstaande (stolp)woningen in de West-Friese regio. In 45 jaar bouwde Feld Aannemersbedrijf in Nibbixwoud een indrukwekkende staat van dienst op. Altijd lag de focus op vakmanschap en kwaliteit. Met succes: "Er zijn klanten die wachten tot we tijd hebben."

Aan de tafel in het fonkelnieuwe bedrijfspand waaraan eigenlijk drie mensen hadden moeten zitten, zitten er op de dag van het interview twee: oprichter en vader Henk Feld en huidig eigenaar en zoon Paul Feld (37). Grote afwezige is echtgenote en moeder Corry, die onlangs overleed. Ze runde niet alleen de administratie, maar bewaakte ook het DNA van het familiebedrijf en drukte een belangrijk stempel. "Ze was overal bij betrokken, de spin in het web", zegt Henk. "Ze kocht de auto's in en nam de mensen aan. Als ik een sollicitatiegesprek voerde, dan liep ze twee keer langs en daarna knikte ze ja of nee. Ze voelde feilloos aan of iemand in ons clubje paste."

Knokken

Hij begon voor zichzelf in 1977. Een maand was hij in z'n oppie, toen nam hij zijn eerste medewerker in dienst: Robert Zwaan, die er als chef werkplaats nog altijd werkzaam is. De focus lag op de particuliere woningbouw en de groei zat er goed in, tot de crisis van de jaren tachtig. Harde, moeilijke jaren, herinnert Henk zich. "Het was knokken voor een klus. Lange dagen, hard werken voor kleine marges. Waar een spijker in ging, dat maakten we. Toen er een tijd onvoldoende werk was, timmerden we witlofbakken en kuubkisten. We verdienden er niet veel aan, maar het hielp ons door de crisistijd te komen."

In samenwerking met toenmalig partner Jan Vlaar – later succesvol voor zichzelf gegaan – volgde daarna werk in winkelininterieurs bij onder meer de platenzaken van Discoland en De Bijenkorf. Weer een fase verder begaf Feld Aannemersbedrijf zich in samenwerking met collega-aannemer N.P. Bakker in Hoogwoud in de utiliteitsbouw en werden onder meer het hoofdkantoor en de twee eerste hallen van Action in Zwaagdijk en een deel van tuincentrum De Boet in Hoogwoud gebouwd. "Maar toen enige tijd later de klad in de utiliteitsbouw



Kistenmakerterrein Landsmeer

kwam, keerden we terug naar wat altijd écht ons ding is geweest: de particuliere woningbouw."

Stagneren

Met de stolpwoning lanceerde Feld een preconcept van de vandaag de dag veel geziene standaardwoning, maar de doorontwikkeling stagneerde bij gebrek aan massa. "Dus is het maatwerk geworden. Wat de klant vraagt, van aanbouw tot nieuwbouw, van groot tot klein", zegt Paul. "We vervangen een deur of een kozijn, maar regelen ook de bouw van acht vrijstaande woningen op een eiland in Landsmeer. En we hebben een miljoenvilla van een BN'er neergezet, maar ook een huisje van 130.000 euro voor een alleenstaande man. Die heeft me nog gevraagd mee te gaan om gordijnen en een vloer uit te zoeken. 'Jij heb d'r kijk op, ik niet', zei hij. Daar ga je dan in mee."

Afgemeten aan de hectiek in de bouw is het bij Feld (22 medewerkers, inclusief leerlingen en flexibele schil) vandaag de dag "gezond druk", zegt Paul. "Maar dat komt ook door onszelf. We hebben geleerd 'nee' te zeggen. Dat is elke keer opnieuw ongelooflijk moeilijk, zeker omdat we ook andere tijden hebben beleefd. In de

kredietcrisis zijn we gehalveerd, we weten hoe het voelt om tegenwind te hebben. Maar de focus ligt op kwaliteit. We willen niet in de situatie belanden dat die in het geding komt. Dus gebeurt het ook dat we vaste klanten moeten teleurstellen. Er zijn er die ons zo graag hebben dat ze wachten tot we tijd hebben."

"Er is nooit stilstand, altijd uitdaging"

Uitdaging

Van de drie kinderen is hij de enige die in het bedrijf belandde. "Dat zat er altijd al wel een beetje in. Als kind liep ik hier op zaterdag en in vakanties al rond met een bezem en een schep. Ik vond het altijd een mooie gedachte het bedrijf over te nemen. Nog steeds vind ik de bouw een prachtige bedrijfstak om in te werken. Er is nooit stilstand, altijd uitdaging. Bovendien kan ik mijn ambitie hierin kwijt en geniet ik van de projecten die we maken, zoals de 31 prachtige huurappartementen in Purmerend die we deze zomer opleveren. Het zijn toch allemaal kleine kunstwerken."

www.feldaannemersbedrijf.nl

Verkiezingen en woningbouw: plannen voor tienduizenden huizen

Winnaars aan zet

Woningbouw was zelden zo'n prominent thema als tijdens de afgelopen verkiezingen. Op 17 maart ging vrijwel geheel Noord-Holland Noord naar de stembus voor een nieuwe gemeenteraad. Wie werd de winnaar in de grootste gemeenten? En wat wil die partij met woningbouw? Dit zijn de zaken die in de coalitieonderhandelingen aan de orde komen:



Jan Overtoom: ... enorm nieuwsgierig ...

Alkmaar

In centrumgemeente Alkmaar werd D66 de verrassende winnaar, na een nek-aan-nek-race met de lokale ploeg van de Onafhankelijke Partij Alkmaar (OPA). D66 heeft een duidelijke 'bouw-agenda': Alkmaar moet een gemeente zijn met goede en betaalbare woningen. Jongeren moeten een betaalbaar dak boven hun hoofd hebben en er moeten voldoende woningen in de sociale sector en het middensegment zijn. Er is ruimte nodig voor eengezinswoningen met een tuin. Woningen moeten daarnaast levensloopbestendig zijn, nieuwbouw is energieneutraal.

Om de woningnood aan te pakken wil D66 dat er jaarlijks 1000 huizen worden gebouwd. Hiervoor moet de vergunningverlening worden versneld. Een goede uitvoering van de Omgevingswet is een eerste stap. En als daar meer menskracht voor nodig is in de gemeente, wil D66 daar midelen voor vrijmaken in de begroting. Veel bouwen en snel bouwen is de enige manier

om aan de groeiende vraag te voldoen. Alkmaar heeft plannen om rond het Alkmaars Kanaal 15.000 woningen te bouwen. Vanwege de enorme impact die dit heeft op de stad, wil D66 een "denktank" van inwoners, ondernemers en deskundigen in het leven roepen om permanent inbreng te leveren voor deze stadsontwikkeling.

Binnenstedelijke bouw komt in eerste instantie rond het kanaal, aldus D66. Het landelijk gebied blijft zo open en groen. De dorpen in de gemeente Alkmaar (denk aan de voormalige gemeenten Schermer en Graft-De Rijp) moeten hun dorps karakter behouden. Wel moeten in de dorpen voldoende voorzieningen zijn zoals winkels en scholen. Om de dorpen vitaal en aantrekkelijk te houden, wil D66 beperkte bouw aan de randen van de kernen toestaan. Een voorbeeld is de ontwikkeling van Stompatoren-West. Nieuwe wijken moeten goed bereikbaar zijn met het openbaar vervoer van en naar de stad. D66 wil geen wijken laten bouwen die alleen met de auto bereikbaar zijn.

Nieuwbouw is energieneutraal. Circulair bouwen wordt daarnaast de standaard. Woningen en andere gebouwen moeten zo zijn gebouwd dat materialen kunnen worden hergebruikt.

Hoorn

Hoorn was een van de gemeenten waar een lokale partij als winnaar uit de bus kwam. Fractie Tonnaer won de verkiezingen met een op de Markermeerstad toegesneden programma. Op het gebied van bouwen zijn starters, jongeren en ouderen de voornaamste doelgroepen. Fractie Tonnaer wil verder meer woningen boven winkels en woningbouw in kantoorpanden stimuleren. Daarnaast moet bedrijventerrein Gildenweg in Hoorn-Oost binnen 10 tot 12 jaar worden omgebouwd tot woonwijk. Ook moet woningbouw worden gestimuleerd op

Coalitieakkoord: 10.000 woningen in Dijk en Waard

Door de fusie tussen de gemeenten Heerhugowaard en Langedijk gingen de inwoners van deze gemeenten (per 1 januari jl. formeel samengesmolten tot Dijk en Waard) al in november vorig jaar naar de stembus. Nog voor het einde van het jaar presenteerden de Dijk&Waardse Onafhankelijke Partij, Lokaal Dijk en Waard, Senioren Dijk en Waard en de lokale VVD hun coalitieakkoord. Dat voorziet in de bouw van 10.000 woningen in de komende vier jaar, voornamelijk gebouwd in de categorieën sociale huur en betaalbare koop. Met ontwikkelaars spreekt de gemeente af dat wordt gebouwd naar de behoefte die bestaat. Met woningcorporaties worden prestatieafspraken gemaakt. De bouw van een parkeergarage voor het Stationsgebied en het Stadshart krijgt prioriteit. Infra-technisch blijft verbeterde ontsluiting richting met name de N242 (waaronder ondertunneling van het spoor) voorrang genieten.

de locaties Vale Hen, Pelmolenpad, Stationsgebied, Berkhouterweg en 'Glasbak'. In oude buurten moet maximaal worden gerenoveerd en verduurzaamd.

De gemeente Hoorn sprak eerder de ambitie uit binnen de gemeentegrenzen 12.000 woningen te willen bouwen. Dat aantal op inbreilocaties realiseren vindt Fractie Tonnaer te veel impact hebben op buurten en wijken. Te veel en te hoog is in meerdere opzichten een te grote aanslag op de stad, aldus de fractie. Een nieuwe woonwijk – noodzakelijk vanwege de woningnood - moet op termijn dan ook buiten Hoorn worden aangelegd, vindt de partij. Medewerking van de buurgemeenten is daarbij noodzakelijk.



Den Helder

Ook in havenstad Den Helder wist een lokale partij de meeste kiezers te verleiden. Behoorlijk Bestuur won de gemeenteraadsverkiezingen en heeft voorlopig het initiatief bij de vorming van een nieuw stadsbestuur.

Behoorlijk Bestuur was een van de weinige partijen waar de 'bouw-agenda' een minder prominente plek in het verkiezingsprogramma kreeg. De partij wil meer starterswoningen om te voorkomen dat jongeren (blijven) wegtrekken en gezien de vergrijzing meer huizen bouwen die geschikt zijn voor senioren. Hoogbouw moet bij hoogbouw komen, bouwen langs verbindingswegen heeft de voorkeur. Verder moet de voorraad sociale en betaalbare woningen worden uitgebreid en moet minder focus op het stadshart komen te liggen. Op het gebied van huisvesting vindt de partij dat economische gebondenheid het uitgangspunt moet zijn.

Vergroening en verduurzaming mogen niet leiden tot hogere lokale belastingen. Zonnepanelen horen op daken en muren, niet in weides. Behoorlijk Bestuur is fel tegenstander van het bouwen van woningen die niet meer op het aardgasnet worden aangesloten en tegen het afkoppelen van bestaande woningen van het aardgasnet. Volgens de partij kan deze infrastructuur in de toekomst van groot belang zijn als waterstof de plaats van aardgas inneemt.

Schagen

In Schagen werd het CDA de grootste partij, met zeven zetels. De partij heeft uitgesproken ambities op het gebied van woningbouw voor de komende jaren. Zo wil het CDA het huidige aantal van 300 nieuwbouwwoningen per jaar oplussen naar 500. Daarbij is de partij bereid naar alle mogelijkheden te kijken, binnen en buiten de bebouwde kom. Tegelijkertijd is een goede balans leidend. Hoger bouwen dan gebruikelijk (4 lagen in de stad Schagen, 3 lagen erbuiten) geniet de voorkeur om te voorkomen dat dorpen 'verstenen'. Er komt steun voor Collectief Particulier Opdrachtgeverschap. Het strengere beleid richting bouwbedrijven gericht op het vlottrekken en volbrengen van vastgelopen bouwprojecten blijft gehandhaafd.

Een belangrijk aandachtspunt is het stimuleren van de bouw van sociale

huurwoningen. De afgelopen periode nam de wachttijd hiervoor af van 6,5 naar 5,5 jaar. Het CDA wil die wachttijd met nog eens twee jaar terugdringen in de stad en 2,5 jaar in de dorpen. Het gereduceerde tarief voor grond waarop sociale huurwoningen komen te staan blijft van kracht. Ook de zelfbewoningsplicht op de koopmarkt blijft bestaan, om te voorkomen dat beleggers nieuwbouwwoningen opkopen.

Het CDA wil dat in Schagen een zogenoemd spoedzoekershotel wordt gebouwd voor mensen voor wie door persoonlijke omstandigheden urgentie geldt. De partij heeft hiertoe samenwerking gezocht met woningcorporatie Wooncompagnie. In de 44 appartementen die het hotel krijgt moeten mensen maximaal twee jaar kunnen wonen.

“We zijn er scherp op dat gemeenten hardere ambities op het gebied van duurzaamheid niet klakkeloos vertalen naar hogere bouwtechnische eisen aan woningen”



In alle gemeenten geldt: bouwen, bouwen, bouwen.

VU analyseert coalitieakkoorden

Onder begeleiding van docent bestuurskunde en onderzoeker Pieter van Wijnen van de Vrije Universiteit Amsterdam analyseren studenten de komende maanden voor Bouwend Nederland alle 339 nieuwe coalitieakkoorden. Dat gebeurt aan de hand van speciale criteria en door Bouwend Nederland opgestelde vragen. “De analyse moet duidelijk maken in hoeverre de standpunten die wij in de aanloop naar de verkiezingen bij de gemeenten onder de aandacht hebben gebracht hun weg naar de lokale ‘regeerakkoorden’ hebben gevonden”, zegt regiomanager Jan Overtoom. “De uitkomsten vormen de input voor de gesprekken die wij vanaf deze zomer met de gemeenten willen gaan voeren over hun plannen. Aansluitend zijn er komend najaar per provincie masterclasses over woningbouw voor raadsleden en wethouders. Dan willen wij als brancheorganisatie vanuit onze positie écht goed vertellen wat er speelt en waar wat ons betreft prioriteiten liggen.” Bouwend Nederland inventariseert de komende tijd niet zozeer óf er gaat worden gebouwd. “De woningnood is zo hoog, dat geen gemeente daaraan ontkomt”, zegt Jan Overtoom. “Maar we willen wél weten of dat bijvoorbeeld alleen binnen- of buitenstedelijk gebeurt. Of prestatieafspraken met corporaties zijn gesloten en hoeveel sociale woningbouw is gepland. Verder zijn we er scherp op dat gemeenten bijvoorbeeld hardere ambities op het gebied van duurzaamheid niet klakkeloos vertalen naar hogere bouwtechnische eisen die aan woningen worden gesteld. Last but not least inventariseren we ook het thema mobiliteit en kijken we op dat punt onder meer naar het geplande onderhoud aan de bestaande infrastructuur.” De regiomanager zegt meer dan ooit benieuwd te zijn naar de analyse van de aankomende coalitieakkoorden. “In veel gemeenten is de macht gegrepen door de lokale partijen. In hun standpunten is vaak moeilijk een lijn te ontdekken, anders dan vaak bij landelijke partijen het geval is. Ik ben enorm nieuwsgierig wat de analyse oplevert, ja.”

“We staan voor de lange termijn, niet voor de quick wins”

Springlevend RAB denkt volop vooruit

Op 1 mei aanstaande wordt Bouwcenter RAB 101 jaar. Door de coronabeperkingen duurde het tot deze maand voordat het bedrijf op de Texelse geboortegrond het eeuwfeest voor en met het voltallige personeel kon vieren. Maar na het eren van 100 jaar historie was de focus weer snel op het nu. De springlevende eeuweling denkt namelijk volop vooruit.



Jan Jacob Rab proost tijdens het grote jubileumfeest in de Evenementenhal op Texel op het 100-jarig bestaan van Bouwcenter RAB.

Bouwend NHN ‘treft’ huidig eigenaar Jan Jacob Rab (derde generatie) en algemeen directeur Sandra van der Ploeg half april telefonisch in de auto. Het is de week na het grote eeuwfeest en het duo is net onderweg naar De Meern, bij Utrecht. Daar, waar de A12 en A2 elkaar kruisen, gaat de eerste paal de grond in van de nieuwbouw van een nieuw Bouwcenter. Op 9500 vierkante meter grond verrijst 6500 vierkante meter bouwmarkt. “We rijgen hier de feestjes aaneen”, lacht Jan Jacob Rab.

Hij is optimistisch gestemd: de groei zit er goed in bij het bedrijf (380 medewerkers), dat in West-Nederland negen eigen bouwcenters en een tegelhandel omvat, naast drie Gamma- en twee Karwei-bouwmarkten in Noord-Holland (in franchise). “Als bouw hebben we niet veel last gehad van de coronacrisis. Normaliter krijgen we altijd klappen, maar dit keer zijn we de dans ontsprongen. We doen het goed,

we draaien naar tevredenheid, we kunnen blijven investeren. In onze mensen, in onze winkels, in vernieuwing.”

Uitdaging

Het is wel “een enorm uitdagende tijd”, vult Sandra van der Ploeg hem aan. “De oorlog in Oekraïne laat zich voelen, net als de sancties. Rusland is een grote leverancier van hout en plaatmateriaal. In Oekraïne wordt een kleisoort gewonnen waar de tegelindustrie voor een groot deel van afhankelijk is. Dat vraagt aanpassingen. Je merkt dat de Europese industrie hard naar oplossingen aan het zoeken is momenteel.”

Het familiebedrijf heeft waar mogelijk voorzorgsmaatregelen getroffen, zegt Jan Jacob Rab. “We doen al jarenlang rechtstreekse zaken met productiebedrijven. De relaties die we hebben opgebouwd, betalen zich uit. We hebben een streepje voor. Dat heeft ons in de gelegenheid gesteld posities in te

nemen. We hebben strategische voorraden kunnen aanleggen. En daar helpen we waar mogelijk onze vaste klanten mee.”

Bovendien: handel vindt altijd z’n weg, zegt Sandra van der Ploeg. “Uiteindelijk worden alternatieven gevonden en komt alles goed. Misschien dat levertijden die normaal gesproken vier tot zes weken zijn, oplopen tot twaalf. Het is wat lastiger dan we zijn gewend. Maar elke ondernemer maakt lastige periodes door.”

Prijzen

Zorgwekkender vindt ze de prijsstijgingen. “Dit land telt een heleboel zzp’ers, vakmensen, die in hun werk niet bezig zijn met oorlogen en de gevolgen daarvan. We merken dat veel van hen nu worden geraakt door de oplopende prijzen. Ze brengen offertes uit die worden achterhaald door de realiteit. En als opdrachtgevers dan niet meebewegen of begrip tonen, dan kunnen ze ernstig in de problemen komen. Van grote bedrijven horen we ook vaker dat die opdrachten teruggeven. Ze draaien liever op voor de boeteclausule dan voor de prijsstijgingen.”

“We doen het goed, we draaien naar tevredenheid, we kunnen blijven investeren”

Volgens Jan Jacob Rab denkt zijn bedrijf ook om die reden volop mee met de klanten. “Als je een opdracht hebt berekend op vier ton en dat wordt 4,5 ton en je opdrachtgever wil op geen enkele manier meebewegen, dan heb je echt wel een probleem. We proberen onze afnemers in deze turbulente tijd waar mogelijk uit de wind te houden. Als we nadelige effecten kunnen dempen door slim te opereren doen we dat. Wij staan voor de lange termijn, voor duurzame relaties, niet voor de ‘quick wins’.”



“Als de situatie zo blijft, eigenlijk geen bestaansrecht”

Jongeren West-Friesland luiden noodklok

Jongerenkern West-Friesland van Bouwend Nederland luidt de noodklok. De aanwas van nieuwe leden blijft zodanig achter bij de uitstroom, dat het ledental door de ondergrens is gezakt. De situatie is zorgelijk, erkent voorzitter van de jongerenkern Jeroen Veeken. Hij roept bedrijven op jonge, talentvolle medewerkers te enthousiasmeren en aan te melden.

“Wij moeten de komende tijd zorgen dat we de lijn omhoog te pakken krijgen. Als de getalsmatige situatie blijft zoals die nu is, hebben we in mijn ogen eigenlijk geen bestaansrecht. Zeventien leden is te weinig”, zegt Jeroen. “De afgelopen tijd blijkt steeds meer dat de instroom de uitstroom niet kan bijhouden. Het is een neerwaartse spiraal. We moeten die doorbreken.”

Het goede nieuws: de daling van het ledental heeft niets te maken met desinteresse, maar is “nagenoeg volledig” terug te voeren op de leeftijdsgrens: wie veertig jaar wordt, is verplicht de jongerenkern te verlaten. “Onze activiteiten worden altijd hoog gewaardeerd en de opkomst is ook altijd hoog. Daar schort het niet aan. Het heeft er mee te maken dat mensen vertrekken en dat vanuit het bedrijf waar zij werken geen opvolging wordt geregeld. Ook zelf zijn zij daarmee te weinig bezig.”

Interessant

En daar is wat aan te doen, is zijn overtuiging. “Een voorbeeld: onlangs is een van onze leden vanwege zijn leeftijd afgezwaaid. Hij werkt bij een van de grotere bedrijven in onze regio. Zowel hijzelf als het bedrijf heeft er niet aan gedacht een opvolger te zoeken. Dat is in mijn ogen een gemiste kans, ook voor zo’n bedrijf. Want bij Jong Bouwend Nederland steek je onwijs veel op. We werken voortdurend aan kennisontwikkeling. De leden bouwen een netwerk op en we helpen elkaar bij het oplossen van problemen. Daarnaast ondernemen we hartstikke leuke en interessante dingen met elkaar.”

Voor het geld hoeven werkgevers het niet te laten, zegt hij. “Een lidmaatschap kost 80 euro per jaar. Kennissessies houden we in de avonden, excursies doen we op vrijdagmiddagen en de informele activiteiten zijn altijd buiten werktijd. De baas merkt er alleen in positieve zin iets van. Onze leden

“Niet meedoen is een gemiste kans. Zowel voor jongeren als voor hun werkgever”

kunnen bijvoorbeeld ook ervaring opdoen in een bestuursfunctie, om maar eens iets te noemen. Dat is allemaal bagage die ze weer meenemen het bedrijf in.”

Opkomst

Hij benadrukt dat de jongerenkern niet zit te wachten op ‘papierleden’. “We willen wel dat mensen hun gezicht laten zien. We hebben niets aan mensen die zich wel aanmelden, maar vervolgens nooit ergens aan meedoen. We hebben bij activiteiten momenteel een gemiddelde opkomst van 60 tot 70 procent. Dat is een mooi getal en dat willen we zo houden. We hebben niets aan een verdubbeling van het aantal leden als het gemiddelde opkomstpercentage halveert.”

Voor nieuwe leden geldt geen formele toelatingseis. Wie jonger dan veertig is, kan zich aanmelden, zegt Jeroen. “Van oudsher is JBN een netwerk voor toekomstige eigenaren en managers, maar dat zijn



Jongeren van West-Friesland op excursie naar de Toren van Hoorn (archieffoto).

regels waarmee we tegenwoordig veel flexibeler omgaan: werkvoorbereiders, calculators, junior-projectleiders en uitvoerders: iedereen met ambitie is welkom. Samen vormen we een uniek regionaal netwerk van generatiegenoten, die met en van elkaar leren. In de kern is het eigenlijk een talentenprogramma. Niet meedoen is een gemiste kans. Zowel voor jongeren als voor hun werkgever.”

JBN kern Duinstreek: “Er is groepsgevoel”

Anders dan West-Friesland heeft JBN kern Duinstreek geen probleem met het ledental, maar voorzitter Peter Hommes steunt de oproep van zijn collega Jeroen Veeken nadrukkelijk. “We zijn een netwerk met kennis, met contacten. Het is altijd zinvol daarvan deel uit te maken. Voor jezelf, maar ook werkgevers hebben er écht baat bij.” Dat het ledental de laatste jaren stabiel blijft, komt ook doordat “we er zelf steeds achteraan gaan”, zegt Peter. “We bellen, roepen het elke jaarvergadering weer en zorgen dat mensen rondvragen. Zo kunnen we de uitstroom prima opvangen.” Wie eenmaal lid is, blijft dat door de informele en open sfeer in de meeste gevallen tot het moment van noodgedwongen vertrek is aangebroken, zegt hij. “Er is groepsgevoel, we delen alles, gaan niet op onze kennis zitten. En we helpen elkaar. Als iemand een vraag dropt in de groepsapp, dan reageert er zo acht man. Dat heeft alles te maken met onze open cultuur. Daar zijn we dan ook zuinig op. Wat bij ons wel speelt: de opkomst bij activiteiten kan soms beter. Maar ook daarin zetten we stappen.”

Onze leden bouwen

**Onze lidbedrijven bouwen volop verder aan Noord-Holland en Nederland.
Een kleine greep uit de projecten, ingezonden door de bedrijven zelf:**

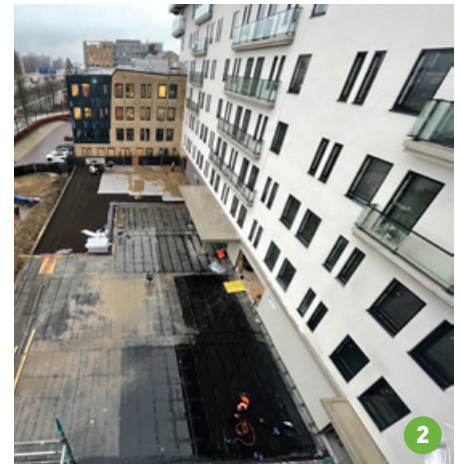
1 Tervoort Egmond

- Realisatie van 15 vakantiewoningen Residence Schoorl
- Realisatie van 24 vakantiewoningen in Noordwijk



2 Schadenberg Groep

- Het ombouwen van het voormalige KPMG kantorencomplex tot 8 hoogwaardige residences, genaamd The Mayor



3 Henselmans Bouw & Ontwikkeling

- De bouw van 28 zogenaamde modulaire woningen die zijn gestandaardiseerd op de bouwlocatie in Oosthuizen, genaamd Oevernest
- Het realiseren van een unieke woonwijk tussen het groene achterland van Broek op Langedijk en het stationsgebied van Heerhugowaard



4 Bot Bouw

- Uitbreiding bedrijfshal Fietsvoordeelshop Heerhugowaard
- De Kooimeer Alkmaar; 45 koop- en 78 huurappartementen
- Amstelkwartier blok 8A Amsterdam; 55 huurappartementen, een kinderdagverblijf met dakterras en ondergrondse stallinggarage



5 K. Dekker bouw & infra b.v.

- Nieuwbouw Sporthal Elzenhagen Amsterdam
- Nieuwbouw moskee Bilal Alkmaar
- Ver- en nieuwbouw hotel en woning Durgerdam
- Nieuwbouw kindcentrum Cornelis Uitgeest
- Realisatie bouwkuip Noordwest Ziekenhuis Alkmaar



6 Aannemersbedrijf Feld b.v.

- Het realiseren van 31 appartementen in Purmerend



7 Bouwbedrijf Bolten

- De bouw van een scholen-, kinderopvang en sportcomplex in Alkmaar, genaamd Campus De Hoef





Webinar over hét vraagstuk in de bouw van dit moment

Prijsstijgingen: “Blijf praten!”

Prijsstijgingen en leverproblemen zetten de bouwwereld volkomen op zijn kop. Maar ze zijn zeker niet het probleem van de aannemer alleen, bleek eind maart tijdens het webinar ‘Wat kun je doen tegen onverwachte bouwkostenstijgingen?’ van Bouwend Nederland. Leerpuntje: los van juridische argumentatie is redelijkheid van belang. En blijf praten als de spanning oploopt.



Arno Duijverman (l) en Joost Haest tijdens het webinar: “Frustreer het project niet. Daar heb je alleen jezelf mee.”

Het zijn in veel bouwbedrijven inmiddels bekende taferelen: de calculator die een potentiële opdrachtgever nèt heeft verteld dat hij een verhoging van de prijzen moet doorberekenen, als de leverancier per mail laat weten dat hij per de eerste van de komende maand opnieuw de prijzen moet aanpassen. “Niet meer uit te leggen”, verzuchtte een inkoper bij een middelgroot Noord-Hollands bouwbedrijf onlangs. Hij moest een offerte voor een nieuwe gevelbekleding binnen korte tijd voor een tweede keer verhogen.

Dat de prijzen de pan uitrijzen, is niet nieuw. De wereldwijde coronacrisis zorgt al sinds 2020 voor schaarste, lange levertijden en oplopende prijzen. De hoop dat met het vervagen van de pandemie de prijzen zouden dalen of tenminste zouden stabiliseren, werd de grond in geboord op het moment dat Rusland Oekraïne binnenviel. Sindsdien zijn producten vanuit Oekraïne veel moeilijker of niet meer leverbaar, zorgen sancties voor handelsbeperkingen en maken sancties op sancties het nog ingewikkelder dan het al is.

Weerbarstig

In die weerbarstige realiteit is ondernemen zoals aannemers al jarenlang zijn gewend

te ondernemen niet te doen, zo bleek tijdens het webinar uit de woorden van senior beleidsadviseur Arno Duijverman van Bouwend Nederland. Hij trok de vergelijking met een bakker, die de in- en daarmee de verkoopprijs van zijn brood exact weet als het in de vitrine ligt. “Anders is dat met de aannemer. Die heeft een bedrag ingeschat, uitgaande van kengetallen van het EIB en de gemiddelde inflatie van 2 tot 3 procent zoals we die de afgelopen twintig jaar hebben gekend. Iedereen is daarmee gewend te werken. Maar met de prijsstijgingen van nu is dat feitelijk onverantwoord. Als aannemers iets moeten doen, is het stoppen met zichzelf die contractuele stop om te leggen. Er zijn momenteel dingen die je vooraf niet weet, daar moet je als aannemer anders mee omgaan en daar moet je als het even kan afspraken over maken met je opdrachtgever.”

Joost Haest van Severijn Hulshof Advocaten wees in zijn bijdrage nadrukkelijk op het gemeenschappelijke belang. Naast de juridische mogelijkheden die aannemers hebben om kostenstijgingen te verrekenen noemde hij herhaaldelijk het woord “redelijkheid”. In zijn optiek gaat een redelijke opdrachtgever onder de extreme omstandigheden zoals we die nu kennen

in overleg om met de aannemer naar passende, redelijke oplossingen te zoeken: je wordt gezamenlijk getroffen, dus zet je gezamenlijk de schouders eronder. “Het is een gemeenschappelijk belang.”

Verrekening

Zowel Duijverman als Haest benadrukte dat voor het verrekenen van prijsstijgingen verschillende voorwaarden en regelingen bestaan (ook wettelijk). Haest wees onder meer op de risicoregeling, die – kort door de bocht – voorziet in periodieke verrekening van prijswijzigingen (omhoog en omlaag), doorgaans achteraf per blok van twaalf weken. De regeling heeft in een situatie als de huidige bepaalde voordelen ten opzichte van indexering, die achteraf wordt toegepast op basis van de situatie in het verleden. En aanpassing van prijzen op basis van cijfers uit 2021 is onvoldoende in het licht van de inflatiecijfers (in maart 9,7 procent) zoals we die nu kennen.

“Aannemers moeten stoppen zichzelf een contractuele stop om te leggen”

Hoe dan ook – en welke regeling ook van stal wordt gehaald – drie zaken blijven de boventoon voeren: wees transparant, waarschuw opdrachtgevers waar mogelijk vooraf over (dreigende) prijsstijgingen of leveringsproblemen en probeer áltijd in gesprek te blijven. Op de vraag van een van de deelnemers aan het webinar wat te doen met een opdrachtgever die in het geheel niet ontvankelijk is voor prijsstijgingen, adviseerden beide sprekers in elk geval niet het werk stil te leggen. “Doe dat nooit”, aldus Haest. “Je loopt er het risico mee dat een opdrachtgever je in gebreke stelt of de overeenkomst ontbindt en je aansprakelijk stelt voor de schade. Frustreer het project niet. Daar heb je alleen jezelf mee.”



DAG VAN DE BOUW

SAVE THE DATE
18 JUNI 2022

Inschrijven projecten en informatie:
www.dagvandebouw.nl

Bouwend NHN wordt mogelijk gemaakt door:

**VAN DIEPEN
VAN DER KROEF**
ADVOCATEN

OBM
Assurantie-specialisten
voor de bouw

In-Staet
BOUWCENTER RAB

Knijn & Damsma

BMN | BOUWMATERIALEN

PontMeyer

AON
Empower Results®