

BOUWEND NHN

MAGAZINE VOOR EN DOOR LEDEN


Bouwend Nederland
de vereniging van bouw- en infrabedrijven

02 || 15

ESPEQ
zet vol in
op werfing
pagina 11



**Een mooie
herfst!**

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



Assurantie-specialisten voor

- Bouwbedrijven
- Sloopbedrijven & Asbestsaneerders
- Grond-weg en waterbouw
- Ingeniebureaus

OBM Financieel Adviesgroep BV
 Tel: 072-5272620

Postbus 1111
 1810 KC Alkmaar

www.obmfa.nl

WIE BOUWT GRAAG AAN EEN GOEDE RELATIE?

MEEÛS *du.s.*
 Bouw & infra

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 toegespitst op uw risico's.



Meeüs Bouw & Infra
 Bram Piersma helpt u graag verder
 T 072 567 14 47
a.piersma@meeus.com
meeus.com/bouweninfra

Meeüs is onderdeel van Aegon.



BOUWCENTER RAB

Bouwen. RAB weet hoe 't werkt.



Alkmaar: Laanenderweg 39 | Zwaag: De Marowijne 29
 Texel: Heemskerckstraat 50



Een mooie herfst!

De bouw zit in de lift - de woningmarkt herstelt zich sneller dan verwacht – bouwers zijn optimistisch gestemd – tekort aan vakmensen dreigt – orderportefeuilles van bouwbedrijven herstellen zich - de troonrede kondigt lastenverlichting voor iedereen aan – de economische groei zet fors door.

Het is voor het eerst in lange tijd dat ik met plezier het voorwoord voor ons magazine schrijf, want alle seinen staan op groen voor het herstel van onze bedrijfstak. Natuurlijk weten we allemaal dat één zwaluw nog geen zomer maakt, maar het sentiment is voor het eerst sinds zeven jaar weer positief.

Een rondje bellen langs collega's bevestigt het landelijke beeld in de media: de architecten hebben meer opdrachten, er komt meer vraag en het aantal aanbestedingen neemt fors toe. In de randstad regent het weer opdrachten en dan kan het niet anders dan dat het in onze regio ook weer gaat druppelen.

Zoals de meesten van jullie weten, heb ik in 2012 besloten om de bouwactiviteiten maar even te staken omdat er alleen maar rode cijfers gescoord werden. Ook de afdeling projectontwikkeling werd op een laag pitje gezet, omdat de banken het financieren van utiliteitsbouw sowieso uit hun beleid hadden geschrappt.

Zelf constateer ik nu ook dat voor alle projecten die ik nog op de plank heb liggen weer belangstelling bestaat, dus in dat opzicht kan ik de positieve ontwikkelingen onderschrijven. Daarnaast heb ik de aandacht gericht op mijn twee andere bedrijven, waarmee ik actief ben in Nederland en België. En ook als zogenoemd gespecialiseerd aannemer in zonwering en bouwkundige gevelbeveiliging zie ik de omzet stijgen, met zo'n 35 procent ten opzichte van vorig jaar. Dus er is wel degelijk iets aan de hand in Nederland.

Is het nu dus allemaal weer rozengleur en maneschijn? Nee, want van veel collega's hoor ik dat het werk er wel weer is, maar dat het prijsniveau nog achter blijft. Het calculeren van verantwoorde prijzen is dan



ook één van de aandachtspunten voor ons allen. En dat is helaas niet het enige! Want hoe krijgen we onze vakmensen terug? En hoe kunnen we de oprukkende wet- en regelgeving enigszins temperen? Om nog maar niet te spreken van de absurde eisen en soms oneerlijke gunning bij aanbestedingen door zowel particuliere als overheids-opdrachtgevers.

Daarom, geachte collega's, moeten wij ons als brancheorganisatie sterk maken voor overleg en communicatie met deze partijen. We moeten hen ervan overtuigen dat kwaliteit een prijs heeft en dat het niet meer dan fair is dat die er ook voor wordt betaald.

Als bestuur van uw afdeling maken wij ons sterk om niet alleen dit belang, maar ook andere zaken in het georganiseerde bouw-overleg met de gemeenten in onze regio bespreekbaar te maken. Dat kunnen we niet alleen! We hebben juist uw 'input' nodig om oneerlijke concurrentie uit te bannen. Ik vraag hierbij dus nogmaals om in deze aantrekkelijke markt ons secretariaat te voeden met voorbeelden zoals het niet moet.

Reeds vaker heb ik in mijn voorwoord aangegeven dat een ondernemer een

Inhoud

Voorwoord	3
Nieuws uit Noord-Holland Noord	4
Het unicum van gevelconcept.nl	5
Dag van de Bouw in woord en beeld	6-7
ESPEQ zet vol in op werving	8
De Vakman & Tweets	9
Nieuws uit Noord-Holland Noord	10
Ooijevaar voorop in 3D	11
Onze leden bouwen	12

optimist moet zijn om zijn bedrijf goed te kunnen runnen. Daarom wens ik u namens het bestuur een hele zachte herfst, geen winter en een mild voorjaar toe zodat u ongestoord kunt doen waar u goed in bent : BOUWEN !!

Klaas de Leeuw, voorzitter
k.deleeuw@deleeuwbv.nl

Oproep voor de leden!

De afdeling Noord-Holland Noord van Bouwend Nederland roept de leden op de komende maanden aan te schuiven bij de diverse bouwoverleggen met gemeenten in de regio. Onderwerpen aandragen kan ook. Voor de data van de overleggen tot het einde van dit jaar zie de agenda op pagina 4 van dit magazine. Voor informatie, aanmelding of het doorgeven van onderwerpen kan iedereen zich wenden tot het secretariaat: info@bouwendnederlandnhn.nl of (072) 540 22 99

Colofon

Bouwend NHN is een uitgave van Bouwend Nederland afdeling Noord-Holland Noord en wordt driemaal per jaar gecontroleerd verspreid. **Coördinatie en eindredactie:** secretariaat Bouwend Nederland (Anneke Prins en Paulien Bakker). **Redactie, tekstproductie & projectbegeleiding:** Bak & Bakker c.s., Alkmaar. **Fotografie cover:** Jan Jong Fotografie en Beeldproductie, Alkmaar. **Vormgeving en druk:** DGNB, Wormerveer. **Redactiecommissie:** Frank Castricum, Glenn Pronk, Maarten de Jong en Anneke Prins. **Contact:** secretariaat Bouwend Nederland, Justus van Effenstraat 3, 1813 KW Alkmaar. T (072) 540 22 99, E info@bouwendnederlandnhn.nl © 2015 Bouwend Nederland Noord-Holland Noord. Overname van artikelen of delen daarvan is alleen toegestaan onder bronvermelding.

Timmerdorpen opnieuw groot succes

Meer dan 8.000 kinderen en ruim vijftig 'hutten-dorpen'. De Actie Timmerdorpen van Bouwend Nederland Noord-Holland Noord was afgelopen zomervakantie opnieuw een groot succes.

De kinderen die meededen, leefden zich gedurende de vakantieweken heerlijk uit op hout, spijkers, pallets en hamers om een prachtige hut te maken. In sommige dorpen mochten zij er zelfs een nachtje in slapen. En hoewel de basisscholen inmiddels weer

zijn begonnen, zit het er nog niet helemaal op. Traditioneel sluit Sint Pancras de rij. Dat gebeurt in de herfstvakantie.

Net als vorig jaar deed Wilfred Blom van ESPEQ verschillende timmerdorpen aan met de Techniek Promotiebus. In de dorpen die hij bezocht, liet hij in een paar uurtjes tijd zien hoe leuk techniek is. Timmeren, solderen, elektro- en installatieopdrachten, metselen, metaal bewerken, hout bewerken en nog veel meer! In 2016 worden de contactpersonen van de timmerdorpen tijdig geïnformeerd over de bezoeken van de promotiebus, zodat zij daarmee rekening kunnen houden.

Bouwend Nederland afdeling Noord-Holland Noord sponsort elk timmerdorp met een bouwbon ter waarde van € 100,-, te besteden bij een vestiging van Bouwcenter Rab.



Primeur: clustervergadering

Bouwend Nederland afdeling Noord-Holland Noord houdt 10 november in Zuid-oostbeemster samen met de afdelingen Westfriesland en Zaanstreek-Waterland voor het eerst een clustervergadering. De clustervergadering is voortgevloeid uit het Actieplan Vernieuwend Verbinden, waarin is gekeken naar de mogelijkheden om de samenwerking tussen afdelingen te bevorderen zonder dat fusie een uitgangspunt is. Onze afdeling vormt samen met afdeling Westfriesland en Zaanstreek-Waterland een cluster. Op 10 november wordt een gezamenlijke vergadering gekoppeld aan aparte vergaderingen met de eigen leden. Ook zijn er workshops. De officiële uitnodiging volgt binnenkort.

Dat doet er zelf nog eens 10 procent extra korting bovenop. Daarnaast sponsort ESPEQ de timmerdorpen met een techniekbrochure voor ieder kind. In de brochure staat een prijsvraag en onder alle goede inzendingen worden twee spacescooters verloot. Bouwend Nederland is blij met ESPEQ en Bouwcenter Rab én natuurlijk de vrijwilligers die het jaarlijks mogelijk maken een fantasie Actie Timmerdorpen te organiseren.

Ledenwerfactie wordt landelijk

De door Regio Randstad Noord van Bouwend Nederland ingezette ledenwerfactie krijgt een landelijk karakter, gericht op MKB Bouw en Infra. Doel is binnen drie jaar 425 nieuwe leden te werven. Jan Overtoom van Regio Randstad Noord gaat het project trekken.

Tot de aanvankelijke regionale ledenwerfactie werd in januari dit jaar besloten tijdens de overlegvergadering van afdelingsvoorzitters en het regiobestuur. Toen werd afgesproken dat de leden minimaal 10 procent van het bestaande ledenbestand zouden werven.

Noord-Holland Noord ontpopte zich in maart als absolute koploper met 24 nieuwe aanmeldingen, gevolgd door Utrecht (4) en Amsterdam en Amersfoort (elk 1). De overige afdelingen hadden geen nieuwe leden aangemeld.

Inmiddels is een lijst van vijftig potentiële lidbedrijven in de Regio Randstad Noord samengesteld, waarvan 22 in het werkgebied van de afdeling Noord-Holland-Noord. De eerste contacten zijn in september gelegd. In Noord-Holland Noord worden de bedrijven benaderd in nauwe samenspraak met het afdelingsbestuur.

Agenda Bouwend Nederland NHN

- 29 sep** Ambtelijk secretarissenoverleg
- 30 sep** Presentatie Meeùs over verzuim- en ontwerprisico's
- 6 okt** Sociëteit afdeling Bouwend Nederland Noord-Holland Noord in Heerhugowaard
- 15 okt** Spreekuur S@les in de Bouw Vergadering commissie evenementen en PR
- 27 okt** Personeelsmanagementoverleg Vergadering commissie automatisering en educatie
- 29 okt** Bouwoverleg gemeente Bergen VMBO-overleg
- 3 nov** Gesprek met Hoogheemraadschap Hollands Noorderkwartier in Heerhugowaard Sociëteit afdeling Bouwend Nederland Noord-Holland Noord in Heerhugowaard
- 5 nov** Bijeenkomst 'ontdek uw verborgen schatten' in het bezoekerscentrum van De Nederlandsche Bank
- 6 nov** Bouwoverleg met de gemeente Schagen
- 10 nov** Clustervergadering
- 12 nov** Meewerkende partneroverleg
- 18 nov** Bestuursvergadering te Alkmaar
- 19 nov** Themamiddag door Van Diepen en van der Kroef
- 1 dec** Sociëteit afdeling Bouwend Nederland Noord-Holland Noord in Heerhugowaard



Gevelconcept.nl: unicum in Nederland

Van leverancier naar kennispartner



Het is de enige partij in Nederland die de volledige verantwoordelijkheid neemt voor de totale buitenschil van een gebouw. Midden in de crisis ontwikkelde Bouwbedrijf De Jong in 't Veld een even revolutionair als kansrijk model, dat onder de naam Gevelconcept.nl in de markt wordt gezet en volop anticipeert op de toekomst. "Bouwen gebeurt steeds meer in productdelen."

Het was midden 2012, herinnert Maarten de Jong zich. De markt haperde fors. Steeds vaker werd vanuit de wél goed draaiende eigen timmerfabriek in Noord-Scharwoude gezocht naar mogelijkheden om geproduceerde kozijnen niet alleen te leveren, maar vervolgens ook te laten plaatsen. "Eigenlijk zette die constructie ons aan het denken over een breder totaalconcept, waarin we zowel onze eigen metseltak als de timmerfabriek en de mensen van het oorspronkelijke bouwbedrijf konden betrekken", zegt hij. "Zo is Gevelconcept.nl geboren."

Gevelconcept.nl levert, zegt commercieel manager Alex Huibers, de volledige buitenschil van huizen(blokken) en gebouwen. "We richten ons in de eerste plaats op aannemers die zich bezig houden met renovatie- en nieuwbouwprojecten. De drie bedrijven gaan niet op in dit concept, ze blijven onafhankelijk en los van elkaar opereren, maar binnen Gevelconcept.nl worden wél de krachten gebundeld. Zo creëren we een onderscheidende productmarktcombinatie voor de toekomst."

"De efficiëntie is de ruggengraat van dit concept"

Unicum

Gevelconcept.nl is een unicum op de Nederlandse markt. Volgens Maarten de Jong zijn er geen andere bedrijven die de volledige verantwoordelijkheid voor de totale buitenschil nemen. "Wij komen als het casco staat. Wij stellen, isoleren, plaatsen de door de timmerfabriek geproduceerde kozijnen, zorgen voor het metselwerk en organiseren de volledige logistiek rond het bouwproces. Dáár ligt voor ons een belangrijk deel van de winst. Wij bepalen waar de materialen

komen te staan, zorgen dat kozijnen precies goed op de bok komen te staan en besparen bij elkaar zo uren en uren aan tijd op de bouwplaats. Die efficiëntie is de ruggengraat van dit concept."

Daarbij neemt Gevelconcept.nl de (hoofd) aannemer een volledige, omvangrijke taak uit handen, vult Alex Huibers aan. "We hebben inmiddels een aantal projecten op deze manier uitgevoerd en hebben al geconstateerd dat ook opdrachtgevers een enorme efficiëncyslag maken. Een uitvoerder die normaal gesproken fulltime op de bouwplaats moet zijn omdat bij de realisering van een buitenschil meer partijen zijn betrokken, kan er feitelijk een ander project bijnemen. Zijn continue aanwezigheid is veel minder noodzakelijk."

Kennispartner

Cruciaal in dat opzicht is de kwaliteit die Gevelconcept.nl garandeert, zegt Maarten de Jong. Hij noemt het "een absolute voorwaarde" om het verschil op de markt te creëren. "Als het gaat om zaken als de energieprestatienorm en luchtdicht bouwen dan wordt steeds vaker gevraagd om vaste kwaliteit. Dat vraagt deskundigheid. Daarom hebben wij trainings- en verbeteringsprogramma's opgezet, waarmee we het kennisniveau in het bedrijf steeds verder omhoog brengen. Zo maken we de stap van toeleverancier naar kennispartner en kunnen we tegen aannemers zeggen: dit is wat we toezeggen, met alle garanties die erbij horen. Wij zijn specialist, dit is onze toegevoegde waarde."

De markt draait momenteel langzaam warm voor het concept, zegt Alex Huibers, die is aangetrokken om het idee commercieel van de grond te krijgen. "Daar ligt mijn uitdaging: de markt in beweging krijgen. Veel partijen zijn terughoudend. Ze profileren zich weliswaar als innovatief, maar zijn vaak nog erg traditioneel in denken en doen. Daar moet in de 'mindset' nog wel het nodige gebeuren. Daar gaan we hard mee aan de slag. Want Gevelconcept.nl is kansrijk. Absoluut."

Volop animo Dag van de Bouw in regio

De tiende Dag van de Bouw trok dit jaar landelijk 90.000 bezoekers. Een stevig deel van die animo kwam op het conto van onze regio. Bouwprojecten in Den Helder (M.J. de Nijs en Zonen), Schagen (De Geus), Heerhugowaard (Bot Bouw) en Alkmaar (Bouwbedrijf Bolten) werden door ruim 3.000 belangstellenden bezocht. Ook opleidingsinstituut SPG Infratechniek in Heerhugowaard opende de deuren. Op deze pagina's een impressie van de succesvolle dag.



Theater Kampanje, Den Helder (M.J. de Nijs en Zonen)

Kinderen timmeren begeleid door medewerkers van M.J. de Nijs en Zonen een pennenbakje tijdens de bezichtiging van restauratie- en renovatieproject De Kampanje in Den Helder. Ruim 2.000 mensen namen in totaal een kijkje bij het theater in wording, dat daarmee qua belangstelling landelijk op de zesde plaats eindigde. Veel bezoekers toonden met name interesse in de toekomstige theaterzaal, waarin vanaf oktober de eerste voorstellingen zijn te zien. Jong én oud toonden belangstelling.



Appartementen Tamarixplantsoen, Heerhugowaard (Bot Bouw)

Bezoekers kijken rond in het nieuwbouwcomplex aan het Tamarixplantsoen in Heerhugowaard, waar Bot Bouw in opdracht van woningcorporatie Woonwaard zeventig appartementen realiseert. In totaal bezochten 645 belangstellenden het bouwproject, waarin 37 woningen worden gereserveerd voor mensen met een verstandelijke beperking. Ook wordt als onderdeel van een pilot een deel van de woning verhuurd aan mantelzorgers en de mensen voor wie zij zorgen. De oplevering is in oktober.



Nieuwbouw De Spinaker, Alkmaar (Bouwbedrijf Bolten)

De nieuwe unilocatie van openbare school De Spinaker in Alkmaar is eind augustus bij de start van het nieuwe schooljaar in gebruik genomen. Tijdens de Dag van de Bouw kwamen een kleine 250 mensen, onder wie veel leerlingen en hun ouders, een kijkje nemen in het de door Bouwbedrijf Bolten gerealiseerde nieuwbouw. Kinderen konden leren metselen en timmeren. Er waren tal van informatiestands. De officiële opening staat gepland voor deze maand.



Appartementen Magnusbuurt, Schagen (De Geus Bouw)

In Schagen werkt De Geus Bouw in opdracht van Wooncompagnie aan de realisering van zestien sociale huurappartementen. Tijdens de Dag van de Bouw bezochten zo'n 120 mensen het project, dat de vorm krijgt van een hoefijzer, zowel twee als drie woonlagen telt en het sluitstuk vormt van de herstructurering van de Magnusbuurt. Een geslaagde dag, aldus De Geus. Mede gezien het mindere weer was de tevredenheid over de opkomst groot.

Open huis SPG Infratechniek, Heerhugowaard



Leerlingen van SPG Infratechniek in Heerhugowaard tonen bezoekers hoe gas en water hun woning binnenkomen. SPG, dat voor de eerste keer meedeed aan de Dag van de Bouw, ontving verspreid over de dag zo'n twintig belangstellenden en was daarmee meer dan tevreden. Volgend jaar hoopt het instituut meer opleidingen in de infra bij de activiteiten te betrekken en daarmee een groter aantal bezoekers te lokken.



Henry Meijdam: na economische recessie wacht personele crisis

ESPEQ zet vol in op werving

Opleidingsinstituut ESPEQ, bestaande uit diverse takken waaronder Bouwmensen NHN, recht de rug na een economische crisis die zijn weerga in heftigheid en duur niet kende. Maar met de eerste tekenen van herstel wacht meteen de volgende uitdaging, zegt directeur Henry Meijdam: het aanstaande tekort aan vakkrachten en de noodzaak van voldoende instroom. “We moeten in een steeds kleinere vijver het talent ophalen.”

Barre, barre jaren waren het voor de bouw, zegt Meijdam aan het begin van het gesprek. “Toen de crisis in 2008 losbarstte, dachten we aanvankelijk samen nog dat we de dans zouden ontspringen. De portefeuilles bij de bedrijven waren goed gevuld, ook op de wat langere termijn. Na anderhalf jaar begonnen we de vraaguitval weliswaar te voelen, maar toen was de boodschap: volhouden, door de pijn heen bijten, in 2012 is er weer licht in de tunnel. Alleen: in 2012 kwam dat licht niet, in 2013 ook niet en vorig jaar ook nog niet. Het werd een ongekeerde uitputtingslag.”

“Het carrièreperspectief in de bouw is buitengewoon gunstig en dat gaan we luid en duidelijk vertellen”

Dat gold ook voor ESPEQ. Het opleidingsinstituut greep medio 2013 hard in, ontsloeg medewerkers, schrapte de BBL-opleiding en zag het leerlingenaantal – in de hoogtijdagen rond de 600 – afnemen tot 120 in 2014. Maar ESPEQ overleefde en ‘voelt’ inmiddels – net als veel bouwbedrijven – hoe de markt zich herstelt. Meijdam is na zes jaar crisis voorzichtig, maar de cijfers liegen in dit verband niet, stelt hij. Het leerlingenaantal is vergeleken met 2014 met tientallen procenten toegenomen en in 2016 wordt verdere groei verwacht. In combinatie met afspraken over een gematigde opbouw van leerlingensalarissen in de nieuwe cao én de algehele prognose voor de bouw is inmiddels ook de BBL-opleiding in ere hersteld en tegelijkertijd zet ESPEQ actiever dan ooit in op werving.

Paradoxaal

Het is bijna paradoxaal, erkent Meijdam: zo heeft de bouwsector vrijwel geen leerling meer nodig, zo ben je ze weer actief aan het werven. “Maar het is bittere noodzaak. De economische recessie is net achter de rug, de personele crisis komt eraan. We krijgen de komende jaren aan de ene kant te maken met vergrijzing en aan de andere kant met ontgroening. Meer leeftijdgebonden uitstroom uit de bedrijven, minder jonge aanwas op de scholen. We moeten in een steeds kleinere vijver talent ophalen en ook nog eens concurreren met andere sectoren en bedrijfstakken. Werving wordt enorm belangrijk. Want een ding weten we zeker: de woningbouw- en herstructureringsopgave in Nederland is enorm en we hebben straks te weinig mensen om het werk te doen. Ook uitzendbureau ESPEQ Vakmangroep begint mensen tekort te komen. Kortom: we zitten al midden in de overgang naar een krappe arbeidsmarkt.”



Henry Meijdam: “Een ding weten we zeker: we hebben straks te weinig mensen om het werk te doen.”

ESPEQ blijft werven volgens de bestaande ‘drietrapsraket’: eerst kennismakingsdagen tijdens de basisschooltijd, dan tijdens de middelbareschooltijd en – in het gezelschap van ouders – uiteindelijk tijdens open dagen. Jaarlijks bereikt ESPEQ op deze manier duizenden kinderen en jongeren. Nieuw zijn de “rationele wervingscampagnes” van Bouwmensen die veel perspectief lijken te bieden. “Jonge mensen willen gevoel hebben bij de opleiding die zij kiezen. Wat ga ik leren? Wat houdt dat in? Wat ga ik doen? Is de technische complexiteit hoog? Of de sociale complexiteit? Daar zoomen we op in, waarbij we elementen als inhoudelijke variatie, loopbaan en de goede arbeidsvoorwaarden accentueren. Het carrièreperspectief in de bouw is buitengewoon gunstig en dat gaan we luid en duidelijk vertellen.”

Deelcertificaten

Tegelijkertijd beseft Meijdam dat die strategie onvoldoende toereikend is om aan de nu al snel groeiende vraag aan vakkrachten te voldoen. “Daarom zetten we meer trajecten in. We vragen bedrijven hun verplichtingen op het gebied van ‘sociale return on investment’ in te vullen met extra leerlingen op de bouwplaatsen. Daarnaast hopen we langs de route van de nieuwe Participatiewet mensen met deelcertificaten versneld op te leiden, die aan de slag kunnen en verder al werkende leren. Op die manier proberen we al op zeer korte termijn zoveel mogelijk vakkrachten klaar te stomen.”



Marco Vellinga, doorgewinterd calculator bij Gebr. Beentjes

“Het mooie van nu is de afwisseling”

In de vaste rubriek De Vakman nemen wij elke keer een ander ambacht of specialisme onder de loep. Dit keer stellen wij Marco Vellinga voor. Hij is hoofd calculatie en werkvoorbereiding bij Gebr. Beentjes GWW Uitgeest, op dezelfde afdeling waar hij bijna dertig jaar geleden begon en vandaag de dag leiding geeft aan vijf collega's.

Verschilt het werk veel met vroeger?

Marco: “Jazeker, het is veel meer omvattend. Toen kreeg je bestek en tekeningen. Nu moet je plannen van aanpak schrijven, ontwerpen, vergunningen aanvragen, et cetera. Het mooie van nu is de afwisseling. Als beginneling moest ik vroeger vaak hoeveelheden van tekeningen uittrekken en controleren met het RAW-bestek. Achteraf was dat niet altijd nodig, want de hoeveelheden in het bestek moesten aangehouden worden. Toch mis ik nu wel eens een echt goed RAW-bestek. Opdrachtgevers besteden er niet meer zoveel tijd aan. Het is erg jammer dat zo de ouderwetse vakkennis bij opdrachtgevers verdwijnt. De communicatie verloopt daardoor moeizamer.”

Wat is je mooiste werk?

“De fly-over boven de A9 bij het AZ stadion, aangelegd in 1999. Dat was voor ons een enorm groot werk. Van die klus heb ik veel geleerd. Het type stalen viaduct iets ten zuiden van die fly-over was de eerste in zijn soort in Europa. Een andere leuke opdracht was de luifel van het station van Uitgeest. We hebben eerst het parkeerterrein gerealiiseerd. Daarna hebben we de luifel daar ter plekke opgebouwd en met grote kranen op zijn plek gehesen. Kort geleden hadden we een ingewikkelde klus in Zaandam. Daar hebben we de Gedempte gracht, de belangrijkste winkelstraat, weer voorzien van een gracht.”

Waarom ben jij hier op je plek?

“Ik wil knap en goed werk leveren. Dat kan doordat je hier het hele project zelf mag doen, samen met de uitvoerders en mijn collega's, de mannen op de werkvloer, goeie vaklui die veelal 25 jaar werkzaam zijn bij ons bedrijf. Samen hebben wij een schat aan ervaring. Wij doen veel zelf, met onze betonafdeling en grondafdeling. Daardoor hebben wij ook veel eigen materieel. Goed op orde, degelijk, netjes en bruikbaar spul.”

Wat is je prettigste gereedschap?

“Mmm, dat is toch wel mijn schaallatje (lineaal). Daar ben ik echt gehecht aan geraakt. Zo een met drie verschillende kleuren. Als er nieuwe modellen verschijnen is het altijd weer erg wennen, want die hebben andere kleuren. En oh ja, mijn rekenmachine. Ik kan niet zonder. Nadeel daarvan is trouwens wel dat je het hoofdrekenen verleert.”

Wat vind je het mooiste aan je werk?

“Naast het compleet maken van werken is dat de afwisseling, met de extra bij-taken. Zoals de aanschaf en installatie van nieuwe pc's, of overleg in de werkplaats. Maar ook de KAM-taken [kwaliteitssysteem] zijn leuk, net als het ondersteunen van mijn directe collega's. En door de bouwvergaderingen en werkopnames kom ik ook voldoende buiten de deur.”

Hoe denk je dat jouw werk zich verder ontwikkelt?

In de toekomst zie ik steeds vrijere totaalopdrachten, waarbij je aan de hand van globale prestatie-eisen een werk moet maken. Daar komt veel eigen inbreng bij kijken. En het kost ook veel meer tijd in het voortraject.



Marco Vellinga: “Mijn mooiste klus? De fly-over boven de A9 bij het AZ Stadion.”

We merken dat de markt nog zoekende is. En dat is lastig, het is nooit hetzelfde. Kortom: nog erg wennen.”

Tot slot: heb je nog een kleine anekdote?

Ja, we hebben het met een voetplaat voor een viaduct eens aan de hand gehad dat wij dachten dat een dikte van 8 millimeter genoeg was, maar de opdrachtgever bleef twijfelen. Toen zijn we maar naar 10 centimeter dikte gegaan. Wij noemen dat in de GWW de “angstdikte”...”

BouwendNHN

@bouwendnhn



Bouwtweets @ Bouwtweets · 14 sep

Hypotheekrente historisch laag: De rente voor woninghypotheken is beland op het laagste punt in vijf jaar ... <http://bit.ly/1g1V5VW> #bwtwts



Cobouw @CobouwNL · 14 sep

#cobouw Bouw loopt achter op duurzame inzetbaarheid: De bouwsector loopt achter als het gaat om beleid voor duurzame inzetbaarheid... <http://bit.ly/1Y2WG57>



RVO Internationaal @RVO_Int_Ond 11 sep.

Betrouwbare buitenlandse afnemers of leveranciers vinden? Doe de #zakenpartnerscan van RVO.nl!

Waar zitten uw verborgen schatten?

Ieder bedrijf heeft ze: “Verborgen schatten”. Zo goed verborgen dat ze voor de ondernemer vaak niet meer waarneembaar zijn. Dat is zonde, want daarmee gooit u rendement weg. Nu de bouw aan het herstellen is, komen er meer en meer kansen op succes. Samen met de verborgen schatten van uw bedrijf heeft u de kans om juist nu een extra “boost” te geven aan uw winstgevendheid.

De afdeling Noord-Holland Noord biedt u aan om deel te nemen aan een speciale middag-sessie, waarbij we u het gereedschap aanbieden om uw verborgen schatten te gaan ontdekken. Om het geheel in stijl te houden, hebben wij een speciale locatie voor u vastgelegd. Waar kunnen schatten beter worden ontdekt dan in het bezoekerscentrum van De Nederlandsche Bank? U krijgt deze middag ook de gelegenheid om uw kennis rondom het goud en munt-eenheden bij te schaven. Je krijgt niet iedere dag een goudstaaf in handen toch?

Kortom: een leerzame en interessante middag met collega's onder leiding van Arthur Pereboom, een uiterst gedreven en inspirerend workshopleider. Omdat de waarde niet in goud is uit te drukken, heeft het bestuur besloten dat er van u slechts een kleine investering wordt verwacht. De middag is dus niet geheel gratis maar is zeker voor u niet voor niets. Maar ja, een verborgen schat vinden moet iets waard zijn, toch?

Omdat het aantal deelnemers gemaximeerd is raden wij u aan om snel in te schrijven via onze website. De uitnodiging heeft u inmiddels al ontvangen. Mocht u nog vragen hebben, dan kunt bij het secretariaat terecht.

Graag tot 5 november bij De Nederlandsche Bank.

Bouwend Nederland
De vereniging van Bouw- en Infra-bedrijven

Afdeling Noord-Holland Noord

Bijeenkomst: Hoe zet ik mijn organisatie op scherp voor 2016?
Datum: 05-11-2015
Tijd: 14:28 - 17:45 uur
Locatie: Bezoekerscentrum van De Nederlandsche Bank op de Achtergracht 4 in Amsterdam
Kosten: € 50,- p.p. exclusief BTW
Doelgroep: Het leidinggevend kader van de leden van afdeling NHN

Ontdek uw verborgen schatten

Nu de economie weer positief groeit in een wereld waar klanten mondiger worden en waar concurrentie vaak uit onverwachte hoek komt, biedt Bouwend Nederland afdeling NHN u de kans om de verborgen schatten van uw bedrijf te gaan 'ont-dekken'.

Laat u inspireren, kom tot nieuwe ideeën en doe mee aan een bijzondere workshop waarin u letterlijk wordt uitgedaagd met elkaar oplossingen te bedenken voor uitdagende vraagstukken.

Uw ontdekkingsreis voert u langs de volgende verborgen schatten van uw bedrijf:

- Welke samenwerkingsrelaties maakt mijn **werkproces goedkoper** en productiever en beter?
- Hoe kan ik **succesvolle samenwerkingsconcepten** identificeren en vertalen naar mijn bedrijf?
- Welke extra **verdienmogelijkheden** kan ik creëren zodat mijn **winst duurzaam** gaat groeien?

Daarnaast krijgt u een kijkje in de keuken en geheimen van de Nederlandsche Bank!

Waarom deelnemen?

- U wilt meer halen uit al uw relaties.
- U wilt voorkomen dat 80% van uw nieuwe ideeën mislukt.
- U wilt ook zeker weten dat het niet alleen bij ideeën blijft.

Wat vragen wij van u?

De bijeenkomst duurt 2 uur en 33 minuten en start **stipt** om 14:57 uur. Om ervoor te zorgen dat het resultaat voor u zo optimaal mogelijk wordt, krijgt u, zoals we in de bouw gewend zijn, te maken met werkvoorbereiding. U krijgt een beschrijving van een bouwbedrijf dat in mogelijkheden verkeert. Vanuit deze situatie wordt u aan het werk gezet. Met 12 uitdagende vragen gaat u met elkaar aan de slag.

Geïnteresseerd?

Voor antwoord en aanmelding: [Klik HIER](#)
Na ontvangst van uw opgave krijgt u de factuur en informatie over de bijeenkomst

Arthur Pereboom,
Adviseur bij Bureau de Bont
Docent aan de Hogeschool van Amsterdam

René Winter nieuwe secretaris afdeling

René Winter is op 17 april tijdens de jaarvergadering in Apeldoorn benoemd tot nieuwe secretaris van de afdeling Noord-Holland Noord van Bouwend Nederland. Hij volgt Klaas Jan Dekker op, die zijn functie na veertien jaar neerlegde.

Tijdens de jaarvergadering werd bekend dat het afdelingsbestuur akkoord is gegaan met het voorstel van ESPEQ de BBL-opleiding nieuw leven in te blazen (per 1 mei dit jaar). Tijdens een korte toelichting gaf ESPEQ-directeur Henry Meijdam een korte toelichting op de noodzaak van de plannen.

Op www.bouwendnbn.nl is hierover meer informatie te vinden. Het bestuur werd tijdens de bijeenkomst décharge verleend voor het gevoerde beleid. Lenneke Neef, adviseur sociale zaken, deed verslag vanuit de regio. Fries Heinis, de nieuwe algemeen directeur van

Bouwend Nederland, sprak de aanwezigen toe waarbij de punten betrokkenheid, imago en afdelingen aan de orde kwamen. Aansluitend aan de vergadering was er een buffet. Zaterdag 18 april was er een rondleiding in 't Loo georganiseerd. Na de lunch keerde iedereen huiswaarts.



Processen betrouwbaar, transparant en controleerbaar

Ooijevaar voorop in 3D technieken

Ooijevaar in Alkmaar zette vijf jaar geleden de eerste stappen in de wereld van het 3D-modelleren. Inmiddels zag Ooijevaar TRID Solutions het daglicht, een apart merk voor alle 3D-activiteiten. “We willen voorop lopen in 3D-technieken in de bouw”, zegt algemeen directeur Paul Vlaar.

“Wij zien 3D niet als doel”, benadrukt Paul Vlaar als het gesprek net op gang is. “Het is vooral een middel om onderscheidend te zijn naar opdrachtgevers, bewoners en gebruikers én om een beter product te bieden. Het opent nieuwe deuren omdat de data betrouwbaar zijn, het proces transparanter is, we heldere verwachtingen kunnen creëren en alles controleerbaar is. Dat komt ten goede aan de kwaliteit: zijn de data goed, dan wordt het proces beter beheersbaar. Dat is een sterke basis voor een kwalitatief en betrouwbaar eindresultaat.”

En de kwaliteit van het werk is waar het om draait, zegt Vlaar: 3D helpt betere gebouwen te bouwen en bestaande gebouwen te verbeteren. Bovendien haakt het in op allerlei ontwikkelingen: “De wereld wordt visueler en interactiever en tegelijkertijd kunnen we door 3D sneller interactie hebben met alle betrokkenen in het bouwproces. Dat is een enorm voordeel. In de bouw wordt de tijdsdruk steeds groter en daarmee de druk op het proces.”

“Wij zien 3D niet als doel. Het is een middel om onderscheidend te zijn”

Meedenken

Binnen dat proces krijgen bouwers bovendien steeds meer op hun bordje, zegt hij. “Voorheen moesten we zorgen dat de logistiek goed was geregeld en de bouw vlot verliep”, zegt hij. “Nu worden we gevraagd mee te denken over zaken uiteenlopend van energielabeling, verduurzaming en bewonersbegeleiding tot het voorkomen van budgetoverschrijding en het meedenken over de vormgeving ten behoeve van cliënten met speciale behoeften, zoals dementerende senioren of vroeg-revalidatie patiënten. Als bouwbedrijf moeten we veel meer kunnen.”

Daar komt bij dat de echte en de virtuele wereld – die een paar jaar geleden nog los van elkaar bestonden – versmelten. “Wat er gebeurt op Facebook heeft gevolgen voor de werkelijkheid en andersom. Daarnaast zie je dat ontwikkelingen zoals domotica een ongekeerde vlucht nemen. Daarop voortbordurend stelden wij ons de vraag: hoe krijgen we het fysieke virtueel en hoe gebruiken we het virtueel om het fysieke sterker te maken? We vonden het antwoord in 3D.” Inmiddels heeft Ooijevaar het merk TRID Solutions in de markt gezet, dat zich behalve 3D-modelleren toelegt op 3D scannen,

3D projecteren, 3D simuleren én 3D-printen, hoewel dat laatste volgens Vlaar “nog in de kinderschoenen staat”. Boven in het bedrijfspand is een volledige 360 graden 3D-experieruimte ingericht, waar opdrachtgevers, bewoners of gebruikers een virtueel “bezoek” aan hun gebouw kunnen brengen en kunnen verkennen hoe het er uit komt te zien. Ook staat daar een 3D-printer.

Kracht

Vlaar noemt de essentie van 3D-printing dat er straks producten komen die er nu nog niet zijn. “De échte kracht ervan zit in dingen die we nu nog niet weten. Een opdekkende of een gipsplafond ga je niet printen, maar 3D printen is wel heel geschikt voor bijvoorbeeld het reproduceren van ornamenten. Momenteel onderzoeken we of het mogelijk is om bijvoorbeeld glas-in-lood op een goedkopere en modernere wijze te produceren.”

Ooijevaar wil, benadrukt hij, met TRID Solutions geen print- of productiestraat inrichten waar “iedereen van alles kan laten maken”. “Maar we willen veelbelovende ontwikkelingen, technieken en producten kunnen herkennen, op waarde schatten en inzetten voor het bouwbedrijf.” Een deel van de 3D-diensten levert hij inmiddels ook aan collega-aannemers. Angst dat hij zo potentiële concurrenten in het zadel helpt, heeft hij niet. “3D vraagt hele forse investeringen en dan heb ik het nog niet over de kennis die je binnen je bedrijf moet opbouwen. Je moet dit kunnen én willen. Dan moet het in de genen van je bedrijf zitten.”



Paul Vlaar: “De échte kracht van 3D zit in dingen die we nu nog niet weten.”

Onze leden bouwen

Bot Bouw

- Pieter Vlamingstraat Amsterdam
- 4 appartementen
P.C. Hoofdstraat 170-176 Amsterdam
- 17 appartementen ELTA
Amsterdam-Noord
- Herenhuis Buiksloterham
Amsterdam-Noord
- 26 rijwoningen Binnenduin Beverwijk



Pieter Vlamingstraat Amsterdam.



Herenhuis Buiksloterham Amsterdam-Noord.



Binnenduin Beverwijk.



P.C. Hoofdstraat 170-176 Amsterdam.

Bouwbedrijf M.J. de Nijs en Zonen b.v.

- Verbouw van drie monumentale panden tot theater op het voormalige Rijkswerf Willemsoord in Den Helder

Aannemersbedrijf R. Blankendaal

- bouw woonhuis in Canadese bouwstijl



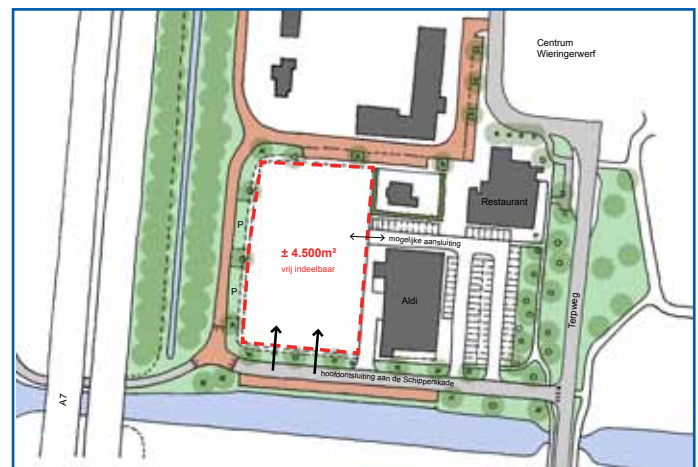
Woonhuis in Canadese bouwstijl.

Overzichten vastgoed op website

De gemeentelijke overzichten van leegstaand vastgoed, af te stoten vastgoed en beschikbare gronden in Hollands Kroon, Bergen en Alkmaar zijn sinds kort gepubliceerd op www.bouwendnederlandnbn.nl.

De gemeenten hebben de overzichten beschikbaar gesteld na afspraken hierover in de diverse bouwoverleggen. De documenten zijn openbaar en worden verstrekt aan de gemeenteraden, maar worden verder zelden gepubliceerd en zijn daardoor niet eenvoudig in te zien.

De overzichten op de website van de afdeling worden regelmatig ververs. Het vastgoed-overzicht van de gemeente Alkmaar is als een van de weinige overigens rechtstreeks (digitaal) te benaderen: http://www.alkmaar.nl/70818 wonen-Stadsmakelaar_Alkmaar



Bouwend NHH wordt mogelijk gemaakt door:

