

# AFBOUW

# ZAKEN



**NOA**

Nederlandse  
Ondernemersvereniging voor  
Afbouwbedrijven

2021 | JAARGANG 21 **NUMMER 06**

→ **INNOVATIE BELANGRIJK**

voor de back-office / 08

→ **PRIJZEN STIJGEN**

Wachttijden nemen toe / 20

**HOOG SLAGINGSPERCENTAGE!**

Stukadoors examens goed verlopen / 06

# BRIO DROGE DEKVLOEREN

Ook geschikt voor vloerverwarming

Om een ideale woon- en werkomgeving te creëren biedt Knauf oplossingen die voldoen aan de wensen en behoeften van gebruikers. Daarbij heeft Knauf voortdurend oog voor verduurzaming en de eisen van verwerkers. De veelzijdigheid van Knauf Brio Droge Dekvloeren is daar een goed voorbeeld van.

De nauwkeurige pasvorm, de hoge stabiliteit en het handzame formaat van de lichtgewicht elementen zijn sterke eigenschappen van de Knauf Brio droge dekvloer. Een veelzijdige plaat, want nu de vraag naar vloerverwarming voor woningen, kantoren en renovatie snel toeneemt, is Knauf Brio met vloerverwarming een efficiënte keuze.

## De voordelen van Knauf Brio Droge Dekvloeren:

- handzaam en lichtgewicht
- nauwkeurige pasvorm en hoge stabiliteit
- geschikt voor elke harde of zachte vloerafwerking
- onderbouwde brandwerendheid en geluidsisolatie
- geschikt voor vloerverwarming



Kijk voor meer informatie of de brochure op [knauf.nl/brio](http://knauf.nl/brio)

## Stap voor stap naar het beste resultaat

Dankzij de duidelijke, gedetailleerde verwerkingsbrochure van Knauf is het leggen van de dekvloer en/of het rechtstreeks infrezen van leidingwerk in een Brio dekvloer geen ingewikkelde klus. Bekijk voor het leggen van een Brio dekvloer ook onze instructievideo's op [knauf.nl/masters](http://knauf.nl/masters) en klik op Klusmasters.

**Word een master  
in je vak!**

Bekijk alle instructievideo's  
op [knauf.nl/masters](http://knauf.nl/masters)



**KNAUF**

# INHOUD

10

## LOONDOORBETALING ZIEKTE & VAKANTIE

De zomer is begonnen en voor velen breekt de vakantie weer aan. Hoe moet u omgaan met ziekteverzuim, de loondoorbetalingverplichting, de vakantiedagen en/of ATV-dagen tijdens vakantie?



14

## EVEN VOORSTELLEN

Eén nieuwe en een al wat bekendere naam in deze rubriek: Peter van Zandvoort is onlangs als nieuw bestuurslid togetreden tot het sectorbestuur Vloeren & Terrazzo, Marcia Donkers is voorgedragen om namens dezelfde sector plaats te nemen in het Hoofdbestuur. Zij stellen zich aan u voor.

16

## UW BEDRIJF VERKOOP GEREED MAKEN

Waarom zou u uw bedrijf verkoop gereed maken? Veel ondernemers in hart en nieren nemen maar moeilijk afscheid van 'hun kindje' Maar als u er niet over nadent of en hoe u uw bedrijf zou willen verkopen, wat zijn dan de risico's? Deze kunnen op diverse vlakken zeer groot zijn.

4 Van de voorzitter

5 Nieuws uit de hoofdsector

6 Stukadoors examens goed verlopen

8 Innovatie is ook belangrijk voor de back-office

9 Zomersluiting

10 Loondoorbetaling bij ziekte tijdens vakantie

13 Een gewaarschuwd mens...

14 Even voorstellen: nieuwe bestuursleden  
hoofdsector Vloeren & Terrazzo

16 Waarom zou u uw bedrijf verkoop gereed maken?

18 Ontwerpadvies SER kan grote gevolgen hebben

20 Prijzen stijgen, wachttijden nemen toe

22 OZP Familiedag: een dag vol geluk

23 Regiobijeenkomsten

25 NOA Verzekeringsdienst

26 CAO-onderhandelingen staan weer voor de deur

**Afbouwzaken verschijnt  
10 keer per jaar**

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of overgenomen in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

**Redactie**

Erica van Aken  
Jolanda Reede  
Armand Landman  
E [afbouwzaken@noa.nl](mailto:afbouwzaken@noa.nl)

**Tekstverwerking, lay out en druk**

Wilco Art Books  
Vanadiumweg 8, 3812 PZ Amersfoort

**NOA**

Nieuweweg 226  
3905 LT Veenendaal  
Postbus 310  
3900 AH Veenendaal  
T 0318 - 54 73 73  
[www.noa.nl](http://www.noa.nl)



# VAN DE VOORZITTER

GER JAARSMa



## AFKOELEN



**Mail**  
g.jaarsma@noa.nl



**Twitter**  
@gerjaarsma



**LinkedIn**  
Ger Jaarsma

**Hout, staal, aluminium, composiet, natuursteen, EPS, maar ook primers, gips en profielen. Ze zijn in de afgelopen maanden allemaal duurder geworden. En lang niet altijd kunnen die gestegen grondstoffenprijzen worden doorberekend aan de klant. Zie het artikel op pagina 20 van deze uitgave. Bovendien zijn niet alleen de prijzen enorm gestegen, ook de levertijden van materialen rijzen de pan uit. Tel daar het maar voortdurende gebrek aan personeel bij op en je hoeft geen wiskunde gestudeerd te hebben om te weten dat dit leidt tot lange wachttijden. En gemopper van klanten die soms maanden moeten wachten tot er een vakman tijd voor ze heeft.**

Oorzaak voor al dat leed is natuurlijk in de eerste plaats corona. En dan vooral het einde van de pandemie die nu in zicht is. Want de economie groeit ondertussen harder dan ooit tevoren en de aanbodzijde heeft veel moeite om de enorm toegenomen vraag bij te houden. Daarbij komt nog dat sommige sectoren lange tijd hebben stilgelegen en dat vooral de aanvoer vanuit Azië nog steeds niet is hersteld.

Hoewel het voor onze sectoren verleidelijk is om in deze hoogtijdagen achterover te leunen en te denken dat het werk vanzelf komt aanwaaien, zou

enige afkoeling op zijn plaats zijn. Want gestegen prijzen zijn lang niet altijd door te berekenen aan de klant en met de gestegen levertijden is het nog lastiger om een goede prijsopgave te kunnen maken. Voor de betrouwbaarheid en goede naam van de afbouw is dat niet perse een voordeel. Laten we dus hopen dat de zaken zich weer enigszins normaliseren.

Over normaliseren gesproken. In september hopen we eindelijk de nu al meerdere keren uitgestelde Algemene Ledenvergadering te kunnen organiseren. Niet online, maar in levende lijve.

Hopelijk gooien de verschillende nieuwe varianten van het coronavirus niet alsnog roet in het eten en dan kunnen we elkaar eindelijk weer eens in het echt treffen. Via deze weg wil ik u allen oproepen in grote getalen gebruik te maken van de uitnodiging die alle leden binnenkort in de (digitale) brievenbus zullen aantreffen, want er staan flink wat belangrijke zaken op de agenda waar we graag de steun en het advies van onze leden over horen.

Ik wens u allen een fijne en bovenal gezonde zomervakantie en hoop u in september te zien!

# NOA HOOFDSECTOREN AAN HET WOORD

NATUURSTEEN



**William Slotboom**  
Sectorvoorzitter

**ALS HET MAKKELIJK WAS,  
HADDEN WE HET AL GEDAAN!**

**Als vakman weet u als geen ander wat er speelt in de markt. En die markt is op dit moment behoorlijk anders en volop in beweging. Dat vergt veel van u en uw aanpassingsvermogen. Ondanks deze gekke tijden zijn onze orderportefeuilles goed gevuld en zijn er weinig (natuursteen)bedrijven die om werk verlegen zitten. Sterker nog, het is nog nooit zo druk geweest. Dat is natuurlijk fijn, maar als de wereld aan het veranderen is, vraagt dit ook veel van uw flexibiliteit en wellicht andere inzichten om te kunnen participeren. Het is goed om hierover met elkaar in gesprek te blijven.**

Hoewel onze Ledenbijeenkomst afgelopen april nog digitaal was, menen wij dat de najaarsbijeenkomst, die dit jaar weer gekoppeld is aan onze LedenTweedaagse, fysiek doorgang kan vinden. Wij hopen elkaar dan ook te ontmoeten op vrijdag 5 en zaterdag 6 november in Zwolle. Tijdens de vergadering op de eerste dag worden belangrijke beslissingen genomen, dus zorg dat uw stem telt en wees daarbij! Zoals u van ons gewend bent, laten wij deze LedenTweedaagse weer samensmelten met een feestavond, een partnerprogramma, een gezamenlijk diner en een overnachting. Voor ons is deze bijeenkomst een belangrijk samenzijn waar we met elkaar bijpraten over alle ontwikkelingen die plaatsvinden in de natuursteenbranche.

De beurs Marmo+Mac in Verona gaat door en dat is goed nieuws. De hoofdsector Natuursteen organiseert dit jaar weer onze welbekende natuursteenborrel op het terras van: Vecchio Mulino Beach, Strada Bergamini N. 14 Peschiera del Garda: <http://www.vecchiomulinobeach.com>. Hét moment om elkaar weer te zien en met elkaar bij te praten. De borrel staat gepland op donderdagavond 30 september 2021 van 20.00 - 23.00 uur. Alle natuursteenleden zijn hierbij van harte uitgenodigd. We kijken uit naar uw komst!

Omdat wij de onderlinge verbinding als belangrijke schakel zien in onze branche trekken we na de zomervakantie het land in. In de maand september/oktober willen we in de regio's een informatieavond organiseren. Het liefst

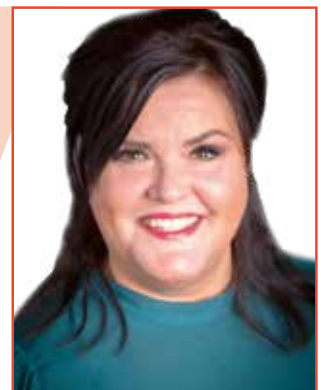
bij de natuursteenbedrijven zelf, waarbij we als belangrijkste onderwerp "Kostprijsberekening" op de agenda willen zetten. Ook zullen we deze avonden benutten om input te krijgen van alle natuursteenbedrijven voor de opstart van de "nieuwe CAO-onderhandelingen".

Er is onlangs een serieuze oproep gedaan voor het nieuwe voorzitterschap. Er is vraag naar nieuwe bestuursleden en jong talent zou zeer welkom zijn. We zijn volop in beweging, maar we hebben ook nog veel te doen. Laten we elkaar ergens dit jaar ontmoeten op een van onze bijeenkomsten. Zet u in voor een sterke natuursteenbranche.

Als laatste wensen we eenieder alvast een mooie zomervakantie toe!

**“Zorg dat u erbij bent tijdens de Ledenbijeenkomst in Zwolle en laat uw stem niet verloren gaan. Samen werken aan een grote natuursteenbranche brengt ons nog veel meer!”**

**Ester Litjes**  
Sectormanager  
[sectornieuws@noa.nl](mailto:sectornieuws@noa.nl)





# STUKADOORS EXAMENS GOED VERLOPEN

**Afgelopen maanden was er eindelijk weer een drukte van belang in ons praktijkcentrum: alle stukadoorsleerlingen, die op niveau 1, 2, 3 en voor de Meester restauratie-opleiding examen mochten doen, kwamen in Veenendaal hun werkstuk maken. Het stresslevel piekte en daalde stevig gedurende de weken, want bij de ene leerling liep het 'van een leien dakje' terwijl de andere examenkandidaat ploeterde om de opdracht binnen de gestelde tijd op te leveren...**



Daar waar de een geniet van drukte en deadlines, krijgt de ander het er Spaans benauwd van. Jaar in jaar uit zien we gespannen en geconcentreerde, vrolijke en ook bedroefde gezichten in en uit het praktijklokaal komen. De examens maken altijd emoties los. Het is het eind van een studie en vaak ook de kroon op hard werk.

Vanuit het NOA-kantoor leven we daarom altijd mee met alle kandidaten die in het Afbouwcentrum hun examens komen afleggen.

Examens doen in coronatijd vroeg wellicht nog meer van de kandidaten dan er normaliter al van ze wordt gevraagd. Want naast volledige focus op het werkstuk zelf waren er ook nog allemaal randvoorwaarden waaraan gedacht moest worden: binnen je afzetlintjes werken, mondkapje op als je wat wilt vragen, de looproute linksom voor water en het afvoeren van afval en de route rechtsom om weer terug te komen bij je werkplek. Allemaal bijkomende noodzakelijke coronaregels, die ook wel gedoe werden genoemd. Maar de examinatoren waren trots op de leerlingen; er werd ontzettend goed op gelet en de leerlingen hielpen elkaar waar mogelijk om onder de aangepaste omstandigheden zo relaxed mogelijk examens te doen.

De cijfers liegen er dit jaar niet om: alle betrokkenen verdienen hiervoor een pluim! Docenten hebben zich





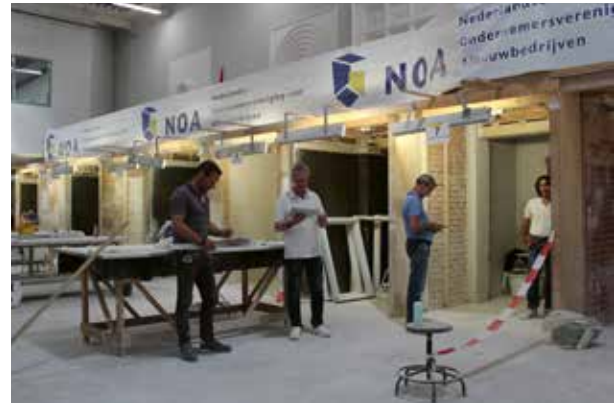
Klaar! Werkkloffie verruild voor de korte broek en dan in spanning wachten op de uitslag...

geweldig ingezet om de studenten klaar te stomen voor de eindsprint. Ondanks alle beperkingen in het afgelopen jaar hebben zij hun leerlingen zo goed mogelijk begeleid naar het examen. Dat zien we ook terug in de slagingspercentages.

Voor niveau 2 is het slagingspercentage van Stukadoor maar liefst 88%. Voor Gezel stukadoor is dat 75%. Voor de niveau 1 kandidaten ligt het percentage jammer genoeg iets lager dan gebruikelijk. Hier zijn 10 van de 13 kandidaten geslaagd. En van de restauratiestukadoors, die na een intensieve studie een week lang examen deden om hun Meester titel te

behalen, slaagden er zes met een mooie score en moeten twee stukadoors alleen een kleine deelopdracht herkansen. Drie stukadoors haalden de ingewikkelde eindopdracht jammer genoeg niet. Komend jaar zullen zij hun vaardigheden op alle specifieke werkzaamheden nog verder moeten aanscherpen.

Uw redactie vond het een goede aanleiding om zowel de concentratie tijdens de examens als enkele blij gezichten van geslaagden in beeld te brengen. Dit zijn immers de mensen die het vak de komende tijd hoog zullen houden. En het zijn deze vakmannen en vakvrouwen die hun enthousiasme over het ambacht door zullen geven aan jongeren - en straks de volgende generatie?



De examinatoren leggen hun bevindingen van de werkstukken secuur vast

## NOA FELICITEERT ALLE GESLAAGDEN MET HUN DIPLOMA: "AFBOUWPROFS HEBBEN DE TOEKOMST!"



Volledige focus en opperste concentratie



"Lekker muzikje op en gáán!" Restauratiestukadoor Mark heeft het naar zijn zin terwijl hij aan de ingewikkelde opdracht werkt.

# INNOVATIE IS OOK BELANGRIJK VOOR DE BACK-OFFICE



## 'AUTOMATISERING VAN BEDRIJFSPROCESSEN ZORGT VOOR EXTRA TIJD VOOR ANDERE ZAKEN'

**NOA-lid Meekelenkamp Kunststof Techniek (MKT) uit het Brabantse Zeeland is gespecialiseerd in de aanleg, renovatie en onderhoud van kunststof parkeervloeren. Al vroeg in de meer dan 25 jaar dat het bedrijf bestaat, werd er geïnvesteerd in de automatisering van bedrijfsprocessen. Sinds ruim tien jaar werkt MKT met het CRM-systeem van Gilde Software. En sinds dit voorjaar boeken alle medewerkers hun uren zelf met de UrenDirect-webtoepassing. "Het is een stukje modernisering en efficiënt."**

"Sinds de oprichting van MKT in 1993 gaan we met de tijd mee", vertelt Sanne, medewerkster bij het gespecialiseerde vloerenbedrijf. "Aan de ene kant omdat je dat als bedrijf gewoon moet doen, maar ook omdat het mijns

inziens valt onder maatschappelijk verantwoord ondernemen. Je moet blijven innoveren, zowel in je core-business als in zaken op de achtergrond, zoals de administratie." Om die reden werkt MKT al meer dan



tien jaar naar volle tevredenheid met CRM-software van Gilde Software, begunstigend NOA-lid en gespecialiseerd in software-oplossingen voor de afbouwbranche. Sanne: “Het is een goed systeem waarbij alles - van de verkoop tot de facturatie - vanuit een centrale plek te benaderen is. Alle projectinformatie wordt vastgelegd en weggeschreven in één systeem en is intern voor iedereen in te zien. Dat werkt heel prettig.” MKT is met de Gilde Software minder tijd kwijt aan calculaties en offertes, verkleint de kans op fouten en heeft volledig overzicht en inzicht in de verschillende werken. “Daardoor hebben we meer tijd over voor andere dingen die aandacht vragen”, stelt Sanne.

### Urenregistratie

Afgelopen voorjaar voegde MKT twee extra onderdelen toe aan het automatiseringspakket: het Gilde Inkoopfacturen Portaal (GIP) en UrenDirect. Met GIP is het mogelijk om inkoopfacturen digitaal te verwerken en ze digitaal op te slaan. De module draait in de cloud. In de praktijk betekent dit dat er geen facturen meer geprint hoeven te worden en het scheelt bovendien veel dubbel (overtyp-)werk. Met de UrenDirect-webtoepassing kunnen de vakmensen van MKT voortaan zelf iedere dag hun gewerkte uren doorgeven. “Dat was één van de weinige dingen die we nog op papier bijhielden”, vertelt Sanne. “Nu kunnen medewerkers dat zelf op hun smartphone invoeren. De digitale urenregistratie is direct gelinkt aan de projecten waarop gewerkt wordt. Voor de vakmensen betekent dit dat de benodigde projectinformatie in één oogopslag zichtbaar is.” De invoering van het nieuwe systeem had door COVID-19 nog wel wat voeten in aarde, zegt Sanne. “Daarom hebben we een online presentatie gegeven waarin we alles stap voor stap hebben uitgelegd. We hebben van alle stappen instructiefilmpjes gemaakt die onze medewerkers op YouTube konden bekijken en eventueel terugkijken. De handleiding die we van Gilde hadden gekregen, hebben we gepersonaliseerd naar de specifieke MKT-methodiek. Uiteindelijk is dat ontzettend voortvarend opgepakt door onze mensen.”

De voordelen van een digitale urenregistratie laten zich krap drie maanden na invoering al zien. “We zien veel sneller of onze vakmensen hun uren correct hebben ingevuld zodat we kort cyclisch kunnen bijsturen. Eerder zat daar veel meer tijd tussen. Onze medewerkers vinden het - na een korte gewenningsperiode - ook erg handig. Het scheelt dat iedereen tegenwoordig een smartphone heeft. Digitale informatie ophalen of delen is inmiddels niet meer weg te denken in de huidige maatschappij. De stap naar Uren-Direct werd daardoor makkelijker.” Sanne kan het collega-afbouwbedrijven dan ook aanraden. “De toepassing is goud! Ik moet er wel bij zeggen dat als je dit soort automatiseringsprojecten invoert je de tijd moet nemen om het goed voor te bereiden. Ga bijvoorbeeld al met twee of drie medewerkers schaduwdraaien. Dan haal je eventuele problemen eerder naar boven en je creëert direct twee of drie extra vraagbaken.”

### MKT als totaalaanbieder

“Wij inventariseren, ontwerpen, realiseren én onderhouden (parkeer)vloeren. Onze opdrachtgevers zijn onder andere aannemers, overheden, zorginstellingen, retailorganisaties en gebouweigenaren uit zowel Nederland als België. Met ruim 25 jaar ervaring en specialistische vakkennis zorgen wij altijd voor de best passende oplossing,” zegt Sanne. “We zijn een totaalaanbieder en nemen verantwoordelijkheid voor alle kritische punten. Onze kracht zit in het meedenken, plannen én uitvoeren.”

## Wij zijn met vakantie!



Maandag 9 augustus tot en met vrijdag 13 augustus 2021 is ons NOA-secretariaat gesloten. Andere weken van de bouwvakvakantie is het secretariaat telefonisch gewoon bereikbaar. Een prettige vakantie toegewenst!



# LOONDOORBETALING BIJ ZIEKTE TIJDENS VAKANTIE

**De zomer is begonnen en voor velen breekt de vakantie weer aan. Ondanks of juist vanwege corona wil iedereen er extra van genieten en veel werknemers hebben drie of vier weken vakantie. Het valt dan vies tegen als een werknemer vlak voor of tijdens de vakantieperiode ziek wordt. Coronagerelateerd of niet; ons secretariaat verwacht tijdens/na de vakantie opnieuw veel vragen over hoe om te gaan met ziekteverzuim, de loondoorbetalingverplichting, de vakantiedagen en/of ATV-dagen tijdens vakantie.**

Zeker na de wetwijziging die in 2012 heeft plaatsgevonden, met betrekking tot de opbouw van vakantiedagen bij ziekte en de daaraan gekoppelde loondoorbetalingsverplichting, is het belangrijk om te weten wat u wel en niet moet doen. Werknemers bouwen bij ziekte hun wettelijke vakantiedagen op alsof ze werken. De wettelijke verlofdagen (normaal gesproken 20 per jaar) hebben een vervaltermijn van zes maanden. Dit betekent dat niet opgenomen, wettelijke vakantiedagen zes maanden na afloop van het jaar waarin ze opgebouwd zijn, komen te vervallen (1 juli van het volgende jaar). Daarnaast is het belangrijk te weten wanneer er wel of geen sprake kan zijn ten aanzien van het opnemen van vakantiedagen bij ziekte. U treft een uiteenzetting aan van de belangrijkste punten waar u aan moet denken en hoe u daar mee om moet gaan als een werknemer zich ziek meldt.

### **Geen vakantiebon**

Zoals u ongetwijfeld weet, is er sinds 1 januari 2016 geen vakantiebon meer (voor de Natuursteensector geldt dit al veel langer). Dit betekent dat de werknemer 'gewoon' conform de CAO-Afbouw, waar sinds 1 januari 2018 ook de natuursteen onderdeel van uitmaakt, recht heeft op 25 vakantiedagen (bij fulltime werken). Bij het opnemen van die dagen moet het loon worden doorbetaald. Dit betekent dat u, ongeacht het feit of de werknemer ziek is of niet, over de vakantieperiode het loon moet doorbetalen. Echter de vraag is, of de niet opgenomen vakantiedagen wel of niet in mindering moeten worden gebracht op de 25 dagen.

### **Ziek in de zomervakantie**

Als een werknemer zich (kort) voor de vakantie ziek meldt en vervolgens wel mededeelt dat hij drie weken op vakantie naar Spanje gaat, komt de vraag aan de orde of hij dat kan/mag terwijl hij stelt ziek te zijn. De vraag is namelijk of het op vakantie gaan niet de re-integratie van de werknemer belemmert. Als werkgever wordt van u verwacht uw personeel zo snel mogelijk te re-integreren. Ook de werknemer heeft de plicht hier zo goed mogelijk aan mee te werken. Stel nu dat een werknemer, die door zijn vakantie, niet in staat is om een bezoek aan een specialist c.q. dokter te brengen of een bepaalde training te volgen, dan hebt u na consultatie van uw Arbodienst in principe het recht de werknemer zijn vakantie te weigeren.

Als de werknemer zijn re-integratie niet belemmert en hij gaat op vakantie, dan kunt u, ondanks dat de werknemer formeel ziek is, aannemen dat de werknemer 'gewoon' op vakantie is en zijn vrije dagen op zijn verlof in mindering brengen. Let op: in deze gevallen dient u

gewoon 100% van het loon door te betalen, aangezien het om verlofdagen gaat. De werknemer blijft wel als ziek geregistreerd staan. Als de werknemer echt niet op vakantie kan in verband met zijn ziekte, dan moet u het loon doorbetalen en schuift het recht op deze vrije dagen door. In geval van twijfel moet u uw Arbodienst hierover om een oordeel vragen. Uitgangspunt van de wetgever is dat ook zieke werknemers vakantie moeten nemen om zo ook van hun re-integratie-inspanningen te herstellen. Volgens de wet moet dus in overleg met de werknemer afgesproken worden wat er gaat gebeuren. Over hoe u dit kunt doen, wordt niets gezegd en hangt van de situatie in uw bedrijf af. Wij adviseren u om in geval van twijfel hierover contact met ons secretariaat op te nemen.

### **Werknemer wordt ziek tijdens vakantie**

Als een werknemer zich tijdens de vakantie ziek meldt, is het belangrijk om te weten of hij/zij in Nederland verblijft of bijvoorbeeld nog in het buitenland op vakantie is:

#### **Werknemer is in Nederland**

Is de werknemer in Nederland dan moet hij zo snel mogelijk ziek gemeld worden bij de Arbodienst, die vervolgens zal moeten beoordelen of de werknemer ziek is of niet. Als hij ziek is en niet meer van zijn vakantie kan genieten, moet het re-integratieproces worden opgestart. De vrije dagen die de werknemer in verband met de ziekte niet heeft kunnen opnemen, moeten in overleg tussen werkgever en werknemer op een later moment opgenomen worden.

#### **Werknemer is in het buitenland op vakantie**

Als een werknemer zich ziek meldt tijdens een vakantie in het buitenland, moet de ziekmelding gewoon zo snel mogelijk bij de werkgever gedaan worden. U meldt dit bij de Arbodienst en die beoordeelt of er sprake is van ziekte. Omdat de Arbodienst op korte termijn niet zelf kan beoordelen of een werknemer ziek is, zal contact worden gezocht met organisaties in het buitenland, die deze beoordeling overnemen en aangeven of een werknemer terecht ziek is of niet. Als er sprake is van ziekte waardoor de werknemer niet langer van zijn vakantie kan genieten, moeten werkgever en werknemer zodra hij hersteld is, in overleg vaststellen wanneer de niet opgenomen dagen alsnog worden opgenomen.

#### **ATV c.q. roostervrije dagen**

Bij bedrijven die tijdens de vakantie volledig gesloten zijn (zomersluiting) voor een periode van meestal drie weken, wordt deze sluiting regelmatig verlengd tot vier weken. De vierde week wordt dan opgenomen met ATV







c.q. roostervrije dagen. Als de werknemer ziek is tijdens de roostervrije dag(en), dan moet u als werkgever gewoon 85% van het loon doorbetalen. In de CAO is verder geregeld dat de werknemer de niet opgenomen roostervrije dag(en) kwijt is. Hij kan ze dus later, als hij weer beter is, niet nog een keer opnemen. Om eventuele discussie te voorkomen, adviseren wij u om de roostervrije dagen jaarlijks vroegtijdig vast te stellen.

### **Corona en vakantie in het buitenland**

Ook krijgt het secretariaat tegenwoordig regelmatig vragen over wat te doen als de werknemer op vakantie gaat naar het buitenland en hij daar niet tijdig van kan terugkeren, omdat hij daar in quarantaine moet of wegens een algehele lockdown niet tijdig kan terugkeren. Als de werknemer de arbeid niet kan verrichten, is de hoofdregel op grond van de wet dat de werkgever het loon moet doorbetalen. Alleen als de oorzaak van het niet kunnen werken in de risicosfeer van de werknemer ligt, gaat deze hoofdregel niet op. Dat is bijvoorbeeld het geval bij te laat komen of bij werkweigering. Quarantaine ligt normaliter niet in de risicosfeer van de werknemer.

Bij vakanties geldt dat er bij landen met code groen geen bijzondere veiligheidsrisico's zijn. Daar gelden geen bijzonderheden voor. De Rijksoverheid adviseert om alleen naar landen te gaan met een groen of geel reisadvies: reizen naar deze landen is verantwoord. Men moet wel opletten, maar hoeft na terugkeer niet in quarantaine. Een verandering van de situatie tijdens de vakantie, waardoor de werknemer na terugkeer of in het buitenland toch in quarantaine moet, ligt niet in de risicosfeer van de werknemer. Dit is anders als de werknemer er bewust voor kiest om op vakantie te gaan naar een risicogebied. Zoals landen met code rood of oranje. De Rijksoverheid raadt reizen naar rode gebieden volledig af. Reizen naar een oranje gebied wordt ook afgeraden, behalve als het echt noodzakelijk is. Vakantiereizen vallen niet onder noodzakelijke reizen. Gaat iemand toch naar een oranje of rood gebied, dan kunnen er per land verschillende verplichtingen gelden met betrekking tot quarantaine of testen voordat de werknemer weer terugkomt. Via de website van de overheid [www.reizentijdenscorona.rijksoverheid.nl](http://www.reizentijdenscorona.rijksoverheid.nl) kan de werknemer zien wat hij wel of niet moet doen. De werknemer die er bewust voor kiest om op vakantie te gaan naar een land met code rood of oranje kan dus weten wat er van hem verwacht wordt na terugkeer. Hij kan weten dat hij na terugkeer in quarantaine moet, maar ook dat hij feitelijk daar niet op vakantie moet gaan. Tenzij hij thuis kan werken, betekent dit dat hij zijn arbeid niet kan verrichten. Omdat hij dit op voorhand weet, kan worden gesteld

dat de oorzaak dat hij zijn arbeid niet verricht in zijn risicosfeer ligt. Dit betekent dat hij tijdens de periode van quarantaine of verplicht verblijf in het buitenland geen recht op loon heeft. De werknemer kan inhouding van loon dan alleen voorkomen door tijdens de periode van quarantaine vakantie op te nemen. De werkgever kan het opnemen van vakantie overigens niet eenzijdig opleggen. Er is een verschil tussen werknemers die hun werk wel vanuit huis kunnen verrichten en werknemers die dat niet kunnen. Als u een werknemer niet vanuit huis laat werken terwijl dit wel mogelijk is, dan kunt u moeilijk volhouden dat de reden dat hij zijn werk niet verricht in zijn risicosfeer ligt.

Besef wel dat inhouding van loon een zware sanctie is, die door de betreffende werknemer kan worden aangevochten. Daarom is het noodzakelijk om uw werknemers vooraf schriftelijk te wijzen op de consequenties van het op vakantie gaan naar een land met code rood of oranje. De werknemer moet dan twee weken in quarantaine of moet verplicht langer in het buitenland verblijven en zal als hij/zij om die reden het werk niet kan verrichten ook geen loon ontvangen. De hoofdregel 'geen arbeid, wel loon tenzij de oorzaak in de risicosfeer van de werknemer ligt' geldt pas sinds 1 januari 2020. Er is dus nog geen jurisprudentie over.

### **Vragen naar een code oranje/rood bestemming?**

U mag een werknemer vragen of hij/zij naar een 'code rood/oranje' land gaat of is geweest. Wat niet mag, is hem/haar om medische gegevens vragen. U hebt een gerechtvaardigd belang omdat u uw (wettelijke) zorgplichten voor werknemers moet nakomen, ondanks het feit dat een bevestigend antwoord negatieve gevolgen zou kunnen hebben voor deze werknemer. Het is daarom wel belangrijk dit beleid op dit punt van te voren schriftelijk bekend te maken.

Samengevat komt het er op neer dat u werknemers geen onbetaald verlof kunt laten nemen als zij vakantie vieren in een land met code groen of geel en daar een niet te verwachten opgelegde quarantaine door de overheid van dat land krijgen. Bij vakantie landen met code oranje en rood ligt dat genuanceerder. Overigens wijzen we u er verder nog op dat ook bij het sluiten van de grenzen inwoners binnen de EU altijd het recht hebben om huiswaarts te keren. Dus bij een vakantie in een EU-land is de kans zeer klein dat u met een dergelijk probleem geconfronteerd wordt.

Wij hebben getracht hierboven de belangrijkste aspecten van een ziekmelding tijdens de vakantieperiode in beeld te brengen. Als u nog vragen heeft kunt u natuurlijk altijd contact met ons secretariaat opnemen.



## GEWONNEN, MAAR ALSNOG MET LEGE HANDEN

**In het artikel van Afbouwzaken 5 vertelde ik u over de zaak bij de Rechtbank Amsterdam waar het NOA-lid een vordering voor betaling van meerwerk had op een Yoga-studio. Inmiddels kan ik u verheugd melden dat de rechter al een vonnis heeft gewezen en alle vorderingen van het NOA-lid heeft toegewezen.**

De rechter nam hier voor wat betreft één van de meerwerkfacturen aan dat de prijsconsequenties de opdrachtgever bekend hadden moeten zijn. Dat gebeurt niet zomaar en is in dit geval zeker goed nieuws voor het NOA-lid. Ondanks dat er niet specifiek op was gewezen dat de extra werkzaamheden een meerprijs tot gevolg zouden hebben, meende de rechter dat de opdrachtgever wist of had moeten weten dat met het uitvoeren van deze werkzaamheden extra kosten gemoeid waren.

### **Zware financiële problemen**

Echter, de feestvreugde krijgt toch een rouwrandje. Want, ondanks deze overwinning is de kans heel groot dat er geen of slechts een kleine betaling zal volgen aan het NOA-lid. De opdrachtgever zit namelijk in zware financiële problemen. De corona-periode met de sluiting van de sportscholen heeft dat ook nog eens versterkt. En, van een kale kip kun je nu eenmaal geen veren plukken. Dat maakt

dat het NOA-lid uiteindelijk mogelijk toch nog met lege handen staat. Een zogenoemde pyrrusoverwinning dus.

### **Persoonlijk failliet**

Omdat hier geprocedeerd is tegen een eenmanszaak, zal het gevolg kunnen zijn dat de opdrachtgever persoonlijk failliet gaat en daardoor mogelijk in de schuldsanering terecht komt. Is dat het geval, dan komt er na een traject van drie jaar mogelijk wel wat geld vrij voor de schuldeisers, maar dat is vaak een druppel op een gloeiende plaat. Het restant wordt dan kwijtgescholden.

### **Lange adem**

Als er geen wettelijke schuldsaneringsregeling komt en de schulden dus niet worden kwijtgescholden na een aantal jaren, zal het een kwestie van lange adem worden. Een vonnis is 20 jaar geldig en als er nu niets is, is dat over 5 of 10 jaar misschien wel anders.

### **Slimme keuze**

Afhankelijk van de omstandigheden, kun je dus strategisch gaan kiezen hoe dit aan te pakken. Partijen zoeken nu nog naar een regeling, waarbij mogelijk een deel van de schuld direct wordt voldaan (middels financiering door een derde) en de rest wordt kwijtgescholden. Dat kan soms een slimme keuze zijn als de verwachting is dat ook in de toekomst er niet veel te halen zal zijn.

We hopen dus de portemonnee van het NOA-lid alsnog in de komende tijd te vullen, of in ieder geval deels te vullen en daarmee het leed nog te verzachten.

---

### **Ingeborg van Leusden**

Van Gorcom advocaten

T 0318-500001

E leusden@vangorcomadvocaten.nl

W [www.vangorcomadvocaten.nl](http://www.vangorcomadvocaten.nl)

# EVEN VOORSTELLEN: BESTUURSLEDEN UIT DE HOOFDSECTOR VLOEREN & TERRAZZO

**Eén nieuwe en een al wat bekendere naam in deze rubriek: Peter van Zandvoort is onlangs als nieuw bestuurslid toegetroten tot het sectorbestuur Vloeren & Terrazzo, Marcia Donkers is voorgedragen om namens dezelfde sector plaats te nemen in het Hoofdbestuur. Alle reden om beiden voor te stellen.**



Marcia Donkers (r)

Marcia Donkers van De Vloerenmakers uit Erp trad anderhalf jaar geleden toe tot het sectorbestuur Vloeren & Terrazzo. Toen liet ze weten dat “NOA door de jaren heen veel voor mij en ons bedrijf betekend heeft. Dit wil ik graag terug geven en anderen laten weten wat NOA

voor hen op kan leveren.” En die motivatie is onveranderd. Ze beseft dat een zetel in het Hoofdbestuur haar nog meer tijd gaat kosten, maar na een drukke periode van een verhuizing, een verbouwing én een heus kickboks-gevecht voor een goed doel is die tijd er nu. “Helemaal nu mijn kinderen vanaf september alle drie op het middelbaar onderwijs zitten, heb ik zin om me in te zetten voor die uitdaging waar ik ook energie van krijg. En waar kan dat beter dan op de plek waar ik mij ondertussen thuis voel: NOA.”

Peter van Zandvoort van Vloerenbedrijf P. Van Zandvoort uit Rosmalen is in het verleden al meerdere keren gevraagd om het sectorbestuur te komen versterken en heeft nu ‘ja’ gezegd. “En ondanks het feit dat ik nog in de ‘inwerkperiode’ zit, denk ik dat ik mijn steentje kan bijdragen”, laat hij weten. Van Zandvoort wil zich de komende tijd gaan inzetten om een leerlingentraject voor de vloerenbedrijven van de grond te krijgen. “Ik wil collega’s oproepen daar ook aandacht aan te schenken, want het is ontzettend moeilijk om goede mensen te vinden voor onze sector. We zullen



veel duidelijker moeten maken dat we een mooie en gezonde bedrijfstak zijn met veel perspectief. Maar dat kunnen we alleen als we echt samen optrekken. Waar kan dat beter dan bij NOA?”

### One of the guys

Als de voordracht van Donkers tijdens de komende ALV wordt goedgekeurd dan is ze de eerste (en vooralsnog enige) vrouw in het Hoofdbestuur. Het bezorgt haar een dubbel gevoel: “Enerzijds ben ik trots als ik de eerste en (nog) enige vrouw in het hoofdbestuur mag worden. Ik vind dat een grote eer. Het bewijst ook dat de afbouw steeds meer vrouwen binnen de gelederen heeft. En dat is een goed teken vind ik. Anderzijds vind ik ook dat het van ondergeschikt belang is en dat het gaat om mijn toegevoegde waarde die ik als persoon kan brengen. Waarbij ik niet anders behandeld wil worden puur omdat ik een vrouw ben. Ik ben ook gewoon ‘one of the guys’ en voel me niet genegeerd als er in het algemeen gesproken wordt over bijvoorbeeld ‘vakmannen’. Ik ben er ook van overtuigd dat mijn vrouw zijn geen reden is geweest om mij voor te dragen vanuit het sectorbestuur. Snel een ander onderwerp dus graag”, besluit ze lachend.

Point taken. Wat zijn voor Donkers prioriteiten zodra haar voordracht definitief is? “De focus moet komen te liggen op de leden en wat zij nodig hebben. Zaken die ze als ondernemer en als bedrijf echt vooruit helpen. Het bestuurlijke ‘noodzakelijke kwaad’ - want dat is er uiteraard ook - mag geen hoofdtaak meer zijn. Ik zal me inzetten op de punten waar dit nodig is. Al besef ik heel goed dat ik nog voldoende heb te leren en zeker niet alle wijsheid in pacht heb. Maar de wil om te leren in ieder geval wel.”

### Trots

Dat sluit aan bij wat Van Zandvoort noemt als hem wordt gevraagd wat hij belangrijke onderwerpen voor NOA vindt. “Ik kom natuurlijk net kijken en ben van nature meer een luisteraar dan een prater, maar ik vind wel dat we onze leden nog actiever mogen benaderen om deel te nemen aan de verschillende activiteiten. NOA-lid ben je niet alleen om contributie te betalen. We zullen dus vaker het land in moeten en ook weer werk moeten maken van de verschillende sectordagen. Dat de Vloerendag afgelopen jaar niet door kon gaan is verschrikkelijk zonde. En zoals gezegd moeten we jonge mensen zien te motiveren om voor ons vak te kiezen. Dat zijn mijn prioriteiten.”

Donkers sluit zich bij die woorden aan. “We moeten er samen voor zorgen dat het prachtige vak - wat we in alle vier de NOA-sectoren hebben - de juiste positieve uit-

straling - en vergoeding - krijgt die het verdient. Want alleen dan bieden we de jeugd een toekomst waarmee ze met plezier en gepaste trots willen kiezen voor onze ambachten.”

### Zorgen voor de leden

Doelen die ze als Hoofdbestuurder wil bereiken heeft Donkers nog niet. “Laat de leden maar aangeven wat het doel is dat we allemaal samen moeten bereiken. En dan probeer ik samen met de andere hoofdbestuurders dit op de beste mogelijke manieren te bereiken.” Uiteindelijk draait het in het Hoofdbestuur om “zorgen voor de leden”, stelt Donkers. “We moeten ondersteuning en uitleg geven waar dit nodig en gewenst is. Onze leden informeren over wet- en regelgeving en op de hoogte houden van nieuwe ontwikkelingen. Want met de juiste kennis en kunde kunnen we de kwaliteit van de afbouw verder verhogen.”

### Rock ‘n’ Roll

Donkers vroegen we al eerder naar hobby’s die ze naast haar drukke werkzaamheden heeft (in de tuin werken),



Peter van Zandvoort

Van Zandvoort blijkt naast zijn bedrijf en NOA een niet onverdienstelijk drummer in een rock-'n-roll-band te zijn. “Met The Blue Moon Rockers spelen we vooral rock-'n-roll uit de fifties en sixties. Door corona hebben we natuurlijk lang niet kunnen spelen, maar we zijn sinds kort weer begonnen met repeteren. En jazeker, een optreden op de Vloerendag behoort zeker tot de mogelijkheden. Ze mogen ons bellen.”

# WAAROM ZOU U UW BEDRIJF VERKOOP GEREED MAKEN?

Uw bedrijf verkopen. Veel ondernemers in hart en nieren nemen maar moeilijk afscheid van 'hun kindje'. Toch komt vroeg of laat het moment en dan kunt u er maar beter goed op voorbereid zijn. Laten we daarom de vraag omdraaien. Als u er niet over nadenkt of en hoe u uw bedrijf zou willen verkopen, wat zijn dan de risico's? Deze kunnen op diverse vlakken zeer groot zijn.

Stel, uw bedrijf is op dit moment minder of zelfs niet interessant voor kopers. Dat kan een reële constatering zijn, die u misschien liever niet wilt horen. Want u bent trots op uw bedrijf! Maar met een kantoor aan huis, of ware vakmannen in dienst die misschien nog maar een paar jaar voor hun pensioengerechtigde leeftijd zitten, is de feitelijke waarde van uw bedrijf wellicht geringer dan u inschat? Dan kunt u nu gaan sturen op mogelijke veranderingen in uw onderneming.

## Verkopen of stoppen?

Voor de komende jaren moet u er rekening mee houden, dat er meer verkopers zullen zijn dan kopers. Dit omdat tijdens de crisis diverse bedrijven hebben gewacht met verkoop en daarom de komende jaren "op de markt komen". Het is als de normale markt: "mooie zaken zijn goed verkoopbaar en de rest is moeilijk verkoopbaar". Niet verkopen en dus afbouwen en stoppen met het bedrijf kost veel geld en is emotioneel ook niet plezierig. U hebt dan iets opgebouwd waar niemand interesse in heeft en dat voelt niet fijn.

## 25 puntensysteem

Het is een goed vertrekpunt om allereerst de waarde van uw onderneming vast te stellen. Wellicht kunt u dat zelf, maar u kunt ook gebruik maken van een check, die ledenvoordeelpartner Olde Hartman gebruikt voor het bepalen van de waarde. U maakt samen met Olde Hartman dan aan de hand van een vragenlijst het bedrijfsprofiel van uw bedrijf. Dit is een 25 puntensysteem om te bepalen hoe interessant u bent voor kopers. U begrijpt; hoe interessanter des te hoger is de verkoopbaarheid en de waarde van uw bedrijf. Als u nu nog helemaal niet van plan bent uw bedrijf te verkopen, kan het al wel heel interessant zijn om die waardebepaling te maken. Als u nu nog niet zo hoog scoort op de 25 puntenbepaling, hebt u namelijk nog ruim de tijd om daaraan te werken. Door de check weet u ook gericht waar u dan precies aan kunt werken. Hierdoor kunt u uw bedrijf dus interessanter maken en stijgt de waarde van uw bedrijf. Denk daarbij aan: type opdrachtgevers, acquisitie aanpak, leeftijdsopbouw personeel, uitstraling pand en materieel etc.

## Vooruitschuiven...

Niets menselijks is een afbouwer vreemd: nadenken over later schuift makkelijk door, als er NU klussen zijn die geklaard moeten worden. Maar voor u het weet, bent u weer

*Beste Richard,*

*Naar aanleiding van ons gesprek hebben we ons nog eens grondig beraden op onze wijze waarop wij ons bedrijf moeten voortzetten. Op dit moment verkeert onze interne organisatie in een transitieperiode en wij zijn van mening dat we er goed aan doen eerst orde op zaken te stellen, voordat we op zoek gaan naar een partner, al of niet met overdracht van zeggenschap, ic verkoop van aandelen.*

*Door jouw heldere bespiegeling van de markt en kennis van zaken op het gebied van overnames, is het ons duidelijk geworden dat het momentum nog niet daar is. Dank voor deze objectieve beschouwing...*

een jaar verder en daarom is dit artikel een wake-up call. Te lang wachten met de voorbereiding voor verkoop kan namelijk een groot probleem worden. Want als we teruggrijpen naar het eerder genoemde voorbeeld: Een bedrijf met een eigenaar van 67 jaar heeft personeel met een gemiddelde leeftijd van bijna 63 jaar. Een mogelijke koper denkt dan toch snel: "Ondanks dat ik goed personeel zoek, heb ik geen belangstelling in een bejaardencentrum". Door tijdig een plan te maken en daar naar toe te werken, vindt u tegen die tijd dé koper die met trots uw bedrijf over wil nemen.

### De Belastingdienst

"Leuker kunnen we het niet maken". Die oude slogan van de Belastingdienst komt ook bij bedrijfsoverdracht om de hoek kijken. Want de fiscus stuurt graag blauwe brieven. Andersom ziet u deze niet graag op uw mat vallen. Een goede fiscale constructie is echter van groot belang om de inhoud van een blauwe enveloppe beheersbaar te maken. Olde Hartman benoemt dat ze veel te vaak zwaar teleurgestelde ondernemers hebben gezien, omdat het bedrijf door een slechte voorbereiding nog niet rendabel te verkopen was. Want als een fiscale constructie moet worden veranderd, dan zijn daar maar zo termijnen van drie tot vijf jaar aan gekoppeld. Dat is ontzettend lang als u dat pas inziet op het moment dat u eigenlijk al het bedrijf wilt verkopen.

### Praktijkvoorbeelden

Een eenmanszaak of VOF die geen voorbereidingen treft, kan een groot financieel probleem hebben, waardoor een bedrijf niet te verkopen is. Op dit moment moeten diverse bedrijven doorgaan, omdat er bijvoorbeeld anders te grote bedragen voor transitievergoeding moeten worden betaald. Als u als ondernemer een eenmanszaak of VOF heeft, bent u ook in privé aansprakelijk voor deze bedragen. Maar het kan ook zijn dat de meerwaarde van uw pand (verschil tussen werkelijke waarde en boekwaarde) leidt tot grote belastingaanslagen. Dit gaat dan vaak niet over enkele duizenden euro's, maar over zeer veel geld.

### Familie overdracht

In de afbouwbedrijfstak zien we veel bedrijfsoverdrachten binnen de familie. Het bedrijf gaat van vader op zoon of dochter. Prachtig natuurlijk, maar het verkoop gereed maken is niet alleen van toepassing bij verkoop aan derden. Ook bij een familie overdracht is dit van het grootste belang. Er gelden immers dezelfde regels voor de continuïteit van het bedrijf. Overigens is de fiscus nóg alerter in verband met de bedrijfsopvolgingsregeling. En spelen ook de familiebanden natuurlijk een grote rol: wat als een van de kinderen het bedrijf over wil nemen? Hoe regel je dan gezamenlijk dat er niet met scheve ogen wordt gekeken door de andere kinderen? Ook hiervoor geldt dat een tijdige voorbereiding en goede gesprekken veel leed kunnen besparen.



## Meer Weten

Bij ledenvoordeelpartner Olde Hartman Advies kunt u als lid van NOA gebruik maken van een gratis adviesgesprek en het zelfstandig maken van uw bedrijfsprofiel aan de hand van een vragenlijst. U kunt hiervoor contact opnemen met Ben of Richard olde Hartman.  
T 033-4555889  
E [info@bouwbedrijvenbeurs.nl](mailto:info@bouwbedrijvenbeurs.nl)



## Nieuwe leden

### Beko Betonvloeren B.V.

Nachtegaalweg 12 a  
3774 PG Kootwijkerbroek  
M 06 - 12 12 77 34

### Cleanroom Combination Group B.V.

Postbus 87  
5570 AB Bergeijk  
T 0497 - 55 65 65

### DenWalls

Prins Hendrikstraat 42  
1501 AT Zaandam  
M 06 - 82 09 99 10

### Dré Ruiters Bouwservice

De Repel 17  
8256 EV Biddinghuizen  
M 06 - 41 64 28 48

### LvZ kunststofvloeren

Manderhof 15  
2662 BM Bergschenhoek  
M 06 - 29 54 66 43

### Stukadoorsbedrijf A. Schill

Bavinckstraat 25  
8266 CS Kampen  
M 06 - 52 05 27 70

### Stukadoorsbedrijf Coort

Gerard van Dinterstraat 15  
5246 EJ Rosmalen  
M 06 - 31 76 65 58



# ONTWERPADVIES SER KAN GROTE GEVOLGEN HEBBEN



**Begin juni heeft de SER het ontwerpadvies “Zekerheid voor mensen, een wendbare economie en herstel van de samenleving” gepresenteerd. In dit ontwerp-middellange termijn advies, adviseert de SER het nieuwe kabinet fors te investeren in brede welvaart: in zekerheid van werk en inkomen, in toekomstig verdienvermogen, in sterke publieke dienstverlening en een duurzaam leefklimaat.**

NOA staat zeker niet negatief tegenover het advies, maar niet voor niets wordt in het advies gesproken over dat een doorgroeïend mkb de motor van economische groei en banen is. Belangrijk is dan ook dat er naar een aantal zaken nog eens kritisch wordt gekeken. Hoewel het formeel natuurlijk om een advies gaat en een regering niet verplicht is dit over te nemen, legt een SER-advies wel veel gewicht in de schaal. De vraag is dus wat de politiek wel of niet zal overnemen uit het advies. Dit is van belang, omdat er in het advies een aantal punten zijn genoemd die voor mkb-bedrijven niet bepaald positief hoeven uit te pakken. NOA heeft daarom de oproep gedaan om in de nadere uitwerking van het advies de mkb-bedrijven in de afbouw niet te vergeten en onder andere nog eens kritisch te kijken naar de voorstellen

rondom loondoorbetaling bij ziekte. Al geruime tijd vraagt NOA aandacht voor de grote financiële risico's hiervan. Van deze risico's is bekend dat zij een rem zetten op de (vaste) werkgelegenheid en dat menig mkb-bedrijf in de problemen komt door de onevenredige last voor midden- en kleinbedrijven die met de plicht gepaard gaat. Dit is echter niet het enige punt. We hebben een aantal hoofdpunten uit het advies, die relevant zijn voor werkgevers in de afbouw, op een rijtje gezet:

## **Tijdelijke contracten**

Er mogen drie tijdelijke contracten worden aangegaan gedurende maximaal drie jaar. Dat is op zich niet anders dan tot op heden het geval is. Echter op basis van de huidige wetgeving, geldt dit voor contracten

die elkaar steeds binnen 6 maanden opvolgen. Als de onderbreking langer dan 6 maanden bedraagt, begint er opnieuw een periode van drie jaar waarin u 3 contracten kunt sluiten. Echter is dit op basis van het advies niet meer mogelijk, doordat de onderbrekingstermijn wettelijk komt te vervallen, behalve voor scholieren en studenten van 6 maanden en een onderbrekingstermijn voor seizoensarbeid van 3 maanden. Wat dit betekent voor de situatie dat u bijvoorbeeld na een jaar of nog langer weer gebruik gaat maken van een werknemer, is nu nog niet duidelijk.

### **Arbeidsduurverlaging**

Naast actiever gebruik te maken van vormen van interne flexibiliteit, zoals zelfroosteren of de jaarurensystematiek, stelt de SER voor het de onderneming mogelijk te maken eenzijdig de arbeidsduur (tijdelijk) voor alle werknemers met maximaal 20 procent te verlagen bij bedrijfs-economische omstandigheden die anders tot ontslag zouden leiden. De werkgever kan hiertoe eenzijdig besluiten, indien het loon volledig wordt doorbetaald. In overleg tussen de centrale partijen kan hiervan worden afgeweken. Voor 75% van de loonkosten over de verlaagde arbeidsduur is de werkgever verzekerd door een compensatieregeling van Rijksweg, die onmiddellijk ingaat bij aanvraag en achteraf wordt getoetst op juist gebruik (conform de systematiek van de NOW). De regeling gaat niet ten koste van opgebouwde WW-rechten. In overleg met de werknemers kunnen afspraken worden gemaakt over scholing en ontwikkeling tijdens de verkorting van de arbeidsduur.

### **Van-werk-naar-werk-route**

Werkgever en werknemer kunnen met wederzijds goedvinden bij dreigend ontslag kiezen voor beëindiging van de arbeidsovereenkomst met inbegrip van een van-werk-naar-werk-route. De transitievergoeding kan dan achterwege blijven. Indien het lukt om een werknemer vanuit een flexibel contract naar een contract voor onbepaalde tijd te begeleiden, krijgt de werkgever daarnaast de flex-opslag op de WW premie voor tijdelijke arbeidskrachten met terugwerkende kracht gerestitueerd. Indien een werknemer tijdens een traject van om- of bijscholing in het kader van de van-werk-naar-werk-route door contractbeëindiging tijdelijk een beroep moet doen op de WW, geldt tijdelijk voor een aantal maanden een hogere WW-uitkering.

### **Loondoorbetaling en -verzekering bij ziekte**

Bij ziekte is de inzet primair gericht op herstel en terugkeer van de werknemer. Werkgevers blijven verantwoordelijk voor twee jaar loondoorbetaling bij ziekte en voor het verloop van het re-integratieproces. Middels een verzekering kunnen werkgevers deze verantwoordelijkheid en bijbehorende verplichtingen

overdragen. Dit is feitelijk de zogenaamde MKB-ontzorgpolis, zoals deze nu ook al bestaat, maar die nog door zeer weinig bedrijven wordt gebruikt. De werknemer blijft in dienst bij de werkgever, maar de verzekeringsmaatschappij neemt de verantwoordelijkheid voor de loondoorbetaling en de werkgeversverantwoordelijkheid voor de re-integratie over. De re-integratie richt zich in het eerste ziektejaar op het eerste spoor (terugkeer bij de huidige werkgever), tenzij in overleg met arbo-arts en werknemer wordt bepaald dat re-integratie bij een andere werkgever kansrijker is (tweede spoor). In het tweede jaar richt de re-integratie zich in principe altijd op het tweede spoor, tenzij de werkgever na overleg met arbo-arts en werknemer besluit om het eerste spoor te blijven volgen. De loondoorbetaling bij ziekte of verzekering loopt in het tweede ziektejaar onveranderd door. De arbeidsovereenkomst eindigt na twee jaar ziekte, of eerder indien de werknemer duurzaam via het tweede spoor bij een andere werkgever een baan heeft gevonden.

### **(Schijn)zelfstandigheid**

De meest acute problemen met schijnzelfstandigheid doen zich voor aan de basis (onderkant) van de arbeidsmarkt, waar veelal de onderhandelingspositie van werkenden onvoldoende is om een adequaat tarief te bedingen. Daarom dient altijd volgens het SER-advies een rechtsvermoeden van werknemerschap te gelden bij een tarief onder het maximumdagloon (€ 30,- á € 35,- per uur). Indien de werkende meent dat hij/zij werknemer is, is het aan de opdrachtgever voor de rechter te bewijzen dat dit niet het geval is. Daarbij lijkt geen rekening te worden gehouden met verschillen tussen onder andere sectoren, maar ook niet met economische ontwikkelingen zoals een recessie, waarbij tarieven onder druk komen te staan. Dat kan ook voor de afbouw de nodige problemen geven. Op basis van het advies lijkt ook de wet DBA gewoon te blijven bestaan en blijft er dus de nodige onduidelijkheid over de status van zelfstandig ondernemers.

Als de voorgaande punten worden overgenomen door de politiek en tot wet worden verheven, staat u als werkgever in de afbouw weer het nodige te wachten. Teleurstellend is dan dat er feitelijk op het gebied van loondoorbetaling bij ziekte weinig tot niets verandert. En dat na jaren aandringen de situatie rondom de status van ZZP-ers het er ook niet bepaald duidelijker op wordt. NOA volgt de ontwikkelingen rondom dit advies - en hoe de politiek hier mee omgaat - natuurlijk op de voet volgt en daar waar nodig zullen we onze invloed via meerdere kanalen uiteraard proberen uit te oefenen.

We houden u op de hoogte en zullen u zo spoedig mogelijk informeren zodra er iets nieuws te melden valt.



RAAKT DE AFBOW  
OVERVERHIT?

## PRIJZEN STIJGEN, WACHTTIJDEN NEMEN TOE

**Hard stijgende prijzen van grondstoffen en bouwmaterialen, lange levertijden, een volle orderportefeuille, oplopende wachttijden en tekorten aan personeel. De (af)bouw dreigt oververhit te raken. We legden ons oor te luister bij verschillende leden en een toeleverancier.**

Eerste grote slachtoffer is een woningbouwproject in Almere. De gemeente besloot daar deze maand de stekker uit te trekken omdat de woningen niet gebouwd kunnen worden voor de prijs die de gemeente vooraf had berekend. Meest gehoord gespreksonderwerp tijdens de eerste voorzichtige verjaardagsfeestjes: hoe moeilijk het is om een afbouwbedrijf te vinden die nog dit jaar een klus kan uitvoeren. Direct gevolgd door de enorm gestegen prijzen van kozijnen, wanden en plafonds, natuursteen en hout. “Isolatiematerialen zijn wel 35 procent duurder geworden”, laat de directeur van een vloerenbedrijf weten die liever niet met zijn naam in dit magazine genoemd wordt. “Niemand kan me uitleggen waar die enorme prijsstijging voor nodig is. Mijn leverancier beweert dat hij ook meer moet betalen. Nou, er zal toch iemand zijn die heel hard lacht.” Niet alleen isolatiematerialen zijn veel duurder geworden. Ook de prijzen van hout, aluminium, staal, gips, natuursteen, composiet, plaatmateriaal, EPS, verhardingsmiddelen en kunststof zijn in de afgelopen maanden door het dak gegaan. “En dat kun je maar zelden aan je opdrachtgever doorberekenen”, zegt dezelfde directeur. “Klussen die

je al een half jaar of langer geleden hebt aangenomen voor een bepaalde prijs, daarmee ga je nu het schip in. Natuurlijk indexeer je prijzen voor opdrachten in de toekomst, maar nooit met meer dan 2 procent, laat staan 35 procent.”

Daar waar vloerenbedrijven vooral last hebben van de gestegen prijzen van verharders en isolatiematerialen, zien plafond- en wandmontagebedrijven de prijzen van hout en metaal fors oplopen. Stukadoors merken het vooral aan de prijzen van hoekprofielen, hoekbeschermers en stucstops, maar ook gips is tegenwoordig flink aan de prijs.

### Levertijden

Toch vallen de prijsstijgingen bij Knauf nog mee, zegt Knauf-directeur Rob van Groningen. Maar dat geldt niet altijd voor de levertijden. Net als een jaar geleden moeten klanten voor een aantal producten langer wachten en zijn levertijden moeilijk te communiceren. “Vorig jaar waren onze producten echt het wc-papier van de bouw. Er werd enorm gehamsterd. We hadden toen echt last van een piek in de vraag. Nu is het anders: we heb-



ben vooral moeite om onze grondstoffen tijdig binnen te hebben. Waar we normaal voor voorraad produceren, is nu alles al door klanten gereserveerd. Dat maakt het heel lastig om levertijden te communiceren, want als er bij ons één grondstoflevering te laat binnen is, schuift de hele productie weer op. Erg vervelend inderdaad. Voor ons, maar vooral voor onze klanten die grote moeite hebben met plannen.”

Knauf-producten die niet aan een prijsstijging ontkomen zijn volgens Van Groningen de gipskartonplaten en de producten met siliconen en EPS. “Gipskarton vanwege de enorm gestegen papierprijzen die weer worden veroorzaakt omdat de papierindustrie de capaciteit bewust laag houdt omdat ze naar eigen zeggen jarenlang te weinig voor hun product kregen. Siliconen en EPS zijn bijproducten van raffinage en daar wordt domweg te weinig geproduceerd momenteel.”

Van Groningen denkt niet dat de oververhitting zoals die zich nu manifesteert heel lang aanhoudt. “Het is zo extreem nu, dat moet ook een keer bestraft worden. Als marges gaan verdampen gaan projecten in de koelkast en zal er een correctie plaatsvinden.”

Zelf de productie opschroeven doet Knauf vooralsnog niet. “We draaien op volle toeren en kunnen de vraag net bijbenen. Uitbreiding van productiecapaciteit is een vraagstuk voor de lange termijn, niet voor pieken zoals we die nu ervaren.”

### Goede tijden

De enorme drukte maakt het werk er ook niet makkelijker op. Vooral stukadoors geven aan dat klanten gemiddeld 4 maanden of nog langer geduld moeten hebben voordat ze aan een werk kunnen beginnen. Bij vloerenbedrijven en plafond- en wandmonteurs is dat één à twee maanden. Over de hele breedte wordt aangegeven dat de orderportefeuilles beter gevuld zijn dan voorgaande jaren. Oorzaak is aan de ene kant de vastzittende woningmarkt, waardoor meer mensen besluiten dan maar te gaan verbouwen. Anderzijds speelt ook het corona-effect een rol: mensen zitten veel thuis en zien opeens iets wat ze niet meer aanstaat en nu aangepakt moet worden. En door het thuiswerken hebben veel mensen ook dringend behoefte aan fatsoenlijke werkplekken. Zolders, garages en schuurtjes gaan massaal op de schop; dakkapellen en lichtkoepels zijn momenteel niet aan te slepen. Door die grote vraag lopen niet alleen de prijzen op, ook de levertijden van bouwmaterialen worden steeds langer. Nu bestellen is pas over twee of drie maanden in huis.

En dan zijn er nog de tekorten aan vakkundig personeel. Er zijn NOA-leden - vooral vloerenbedrijven en stukadoors - die meerdere vacatures hebben die al een jaar of langer open staan. “We zoeken al een paar jaar”, verzuchten ze bij afbouwbedrijf SensueS. En Stukadoors & Afbouwbedrijf Pickkers uit Wormer laat weten al “te lang” op zoek te zijn naar nieuwe medewerkers. Alles bij elkaar opgeteld zorgt het ervoor dat de voorspelbaarheid weg is, terwijl dat nu juist iets is waar de sector bij gebaat is. Calculeren wordt er niet gemakkelijker op als je niet meer kunt inschatten wat iets kost en wanneer het werk kan worden uitgevoerd. Het werk mag dan tegen de plinten klotsen, voor de langere termijn kan de onzekerheid de branche de das omdoen. Het leidt immers tot dalende marges. Hopen dus op iets minder ‘goede’ tijden.

# TWEETS

Wereldwijd worden er miljoenen tweets per dag verstuurd! Ook over de Afbouw wordt volop getwitterd. Wij maakten een selectie uit berichten die de afgelopen maand(en) zijn ge(re)tweet.

**Patrics** @Patrics055 · 3 jul.  
Was er vanmorgen al om 8 uur #stukadoor #verbouwing #badkamer



**Viktor Franzen** @viktor\_f · 2 jul.  
Is er nou niemand bij de @nos die denkt 'zullen we dat scheurtje in 't stucwerk wegpoetsen'? Of is dat mijn afwijking #ek21



**Keupink Stukadoor** @Keupinkstuc · 1 jul.  
Wij brengen kleur op de bouw #enheid #herkenbaar #wegvanwit #wiemaakterwatmooisvan #keupinkstuc

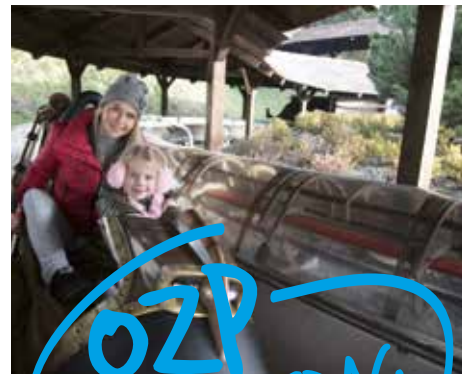


**BouwBelang** @BouwBelang · 28 jun.  
@AannemersfedNI en @NOAAfbouw geven in de notitie 'Mkb-aannemers staan klaar om (door) te bouwen; de Haagse politiek ook?!' een aantal punten aan waar kansen liggen die moeten worden opgepakt, maar ook bedreigingen die moeten worden afgewend.

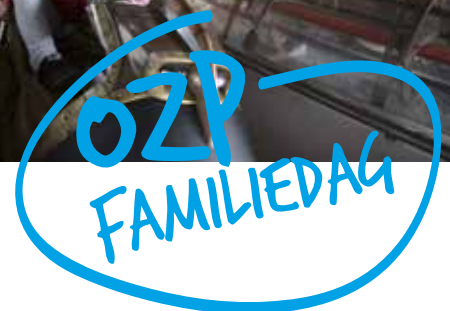


**Teylers Museum** @TEYLERS · 18 jun.  
Dit moet je even zien! In Pieter Teylers Huis worden door de heren van Elvee Stucwerk met grote zorg, precisie en vakmanschap de sierlijsten aangebracht op de plafonds met behulp van een zogenaamd 'kruishout'. Fascinerend!





# EEN DAG VOL GELUK



**Veel ondernemers hebben zin in een spectaculair dagje uit met het hele gezin. NOA OZP maakt het mogelijk! In no-time zijn bijna alle beschikbare kaarten verdeeld.**

NOA OZP Afbouw organiseert speciaal voor NOA-ondernemers zonder personeel op zaterdag 4 september een familiedag in Attractiepark Toverland. Het is goed om tijd te maken voor ontspanning en samen met je partner en kinderen wat leuks te ondernemen én tegelijkertijd jouw vakbroeders weer te ontmoeten.

## Ontdek je eigen magie in Attractiepark Toverland

Toverland biedt voor elk wat wils: snelheidsduivels, klauteraars en waterratten kunnen helemaal los, maar ook voor jong en oud die het graag wat rustiger heeft, vermaakt zich in dit betoverende attractiepark. Er zijn allemaal verschillende attracties en shows. Zo is er onder meer de sensationele achtbaan Fênix, die maar liefst drie keer over de kop gaat! Naast Fênix zijn er nog vier spectaculaire achtbanen te vinden in Toverland, waaronder Troy; de hoogste, langste en snelste houten achtbaan van de Benelux. Of stap in de bootjesattractie Merlin's Quest en vaar door de ruïnes onder het kasteel van tovenaars Merlijn. In Port Laguna kun je met de juiste toverspreuk en bijbehorende magische beweging écht toveren. En ben je een echte waterrat? Trotseer dan het woeste water van de kolkende wildwaterbaan Djen-gu River en hou je goed vast als de gigantische waterval

opdoemt. Maak je klaar voor een geweldige duik. Bij Toverland beleeft iedereen een magisch mooie dag om nooit te vergeten. Ook voor kleine thrillseekers zijn er achtbanen, glijbanen in het Land van Toos, avonturen in de Magische Vallei én toveren in Port Laguna.

## Exclusief

De eigenaar van Toverland, tevens grondlegger van NOA-bedrijf Gepla systeemwanden en -plafonds, zal tijdens het ondernemersprogramma een presentatie verzorgen over het ontstaan van Toverland. Dit exclusieve en inspirerende verhaal wil je niet missen. Jouw gezin vermaakt zich ondertussen nog wel even in het park. Na afloop van de presentatie biedt het bestuur van NOA OZP Afbouw je de mogelijkheid te netwerken met collega-OZP'ers onder het genot van een drankje en hapje.

Er worden 4 september diverse maatregelen getroffen om tijdens je bezoek o.a. de 1,5 meter-maatregelen te kunnen garanderen. Hierdoor zal de dag er misschien iets anders uit zien, maar nog net zo magisch zijn. De deelnamecapaciteit is beperkt; er zijn slechts 300 kaarten, waarvan de meeste reeds gereserveerd. Deelname is alleen voor NOA OZP'ers en het eigen gezin. Schrijf snel in via [www.noa.nl/ozpfamiliedag](http://www.noa.nl/ozpfamiliedag), want vol=vol.



# REGIOBIJEENKOMSTEN

Naast de zeer populaire Jaardagen zijn regiobijeenkomsten HET moment om de leden meer uitvoerig te spreken. Ondernemers kunnen dan met elkaar kennis en ervaringen uitwisselen. Voor NOA is het een goede manier om leden te informeren over actuele zaken én ook om te achterhalen wat er speelt bij de leden zelf.

## Hoofdsector Vloeren & Terrazzo

Een vraag van een collega-ondernemer kan ook relevant zijn voor jou. Door een regiobijeenkomst te bezoeken kom je er achter dat je niet alles zelf hoeft te bedenken. Een ander NOA-lid heeft misschien al een panklare oplossing, die hij/zij graag met je wil delen.

Tijdens de regiobijeenkomst worden actualiteiten en gezamenlijke speerpunten besproken én vinden we het een goed moment om leden te informeren over wat NOA allemaal voor leden kan betekenen. En waar zijn wij als hoofdsector mee bezig voor alle en specifiek voor de sectorleden.

We zoeken lidbedrijven die in hun regio als gastheer/vrouw willen optreden en een rondleiding of presentatie over hun bedrijf willen verzorgen. Het doel is om er vooral interactieve bijeenkomsten van te maken. Uit ervaring tijdens de regiobijeenkomst Zuidoost blijkt dat leden onderling veel kennis kunnen delen, onder het genot van een borrel en een hapje. In de maanden na de zomervakantie zullen we de bijeenkomsten voor de andere regio's uitrollen.

## Hoofdsector Plafond- & Wandmontage

Tijdens regiobijeenkomsten willen we actualiteiten voor de sector doornemen, maar vooral met leden in gesprek over alle uitdagingen die we als NOA gezamenlijk moeten oppakken. Want uiteindelijk komen we samen verder!

Veelal kom je er tijdens het bezoek van een bijeenkomst achter dat jouw persoonlijke vraagstukken bij meer collega's door het hoofd spelen. Het is prettig om tijdens een bijeenkomst de waan van de dag los te laten en met elkaar te sparren over mogelijke oplossingen.

In elke regio (Noordoost, Zuidoost, Midden, Zuidoost en Zuidwest) zoeken we een NOA-ondernemer die collega's uit de regio wil ontvangen en wellicht een rondleiding wil geven? Gedurende de maanden na de zomervakantie willen we regiobijeenkomsten uitrollen en zo spoedig mogelijk de data bekend maken. Leden van de regio Noordoost hebben alvast een uitnodiging voor 15 september ontvangen. De rest volgt nog. NOA komt naar je toe NA de zomer!

## Hoofdsector Natuursteen

Na de zomervakantie trekken we het land in en komen naar de natuursteen-bedrijven toe. In september en oktober willen we in de regio's een informatie-avond organiseren, waarbij we als belangrijkste onderwerp "Kostprijs-berekening" op de agenda willen zetten. Ook is uw input voor de opstart van de "nieuwe CAO-onderhandelingen" zeer welkom. Zorg dat u erbij bent, zodat we de zaken die voor u belangrijk zijn mee kunnen nemen in de nieuwe onderhandelingen.

Het lijkt ons leuk deze regiobijeenkomst te organiseren bij een natuursteenbedrijf. Wie zijn of haar bedrijf hiervoor wil openstellen en voldoende ruimte heeft voor een ontvangst van een max 20 á 30 personen mag contact opnemen met sectormanager Natuursteen Ester Litjes. Als er nog andere onderwerpen of ideeën zijn die belangrijk zijn om te bespreken tijdens deze bijeenkomsten dan kan dat ook aan haar worden doorgegeven.



### 26 JULI

Start Bouwvak regio Noord

### 2 AUGUSTUS

Start Bouwvak regio Midden

### 9 AUGUSTUS

Start Bouwvak regio Zuid

### 9 T/M 13 AUGUSTUS

NOA-secretariaat gesloten

### 4 SEPTEMBER

OZP Afbouw – Familiedag

### 15 SEPTEMBER

Bijeenkomst hoofdsector Plafond- & Wandmontage regio Noordoost

### 23 SEPTEMBER

ALV

### 30 SEPTEMBER

Natuursteenborrel Vecchio Mulino



| SCHÖNOX BM-familie

| Als u iets doet, doet u het graag goed! |

Met de speciale uitvlakmortels van SCHÖNOX.



| [www.schoenox.nl](http://www.schoenox.nl) |

**SCHÖNOX**  
A SIKA BRAND

**NIEUWENHUIS**  
De beste basis onder iedere afwerking!

TEL : 073-5482482

Al 30 jaar uw specialist in  
renovatie en ondergrond preparatie

SCHUREN

SCHAVEN

FREZEN

STRALEN

[WWW.NIEUWENHUIS.NL](http://WWW.NIEUWENHUIS.NL)



**EGALIZER**

TEL : 073-5482487

TOTALE  
VLOER  
RENOVATIE



De vloer vlak is ons vak !

[WWW.EGALIZER.NL](http://WWW.EGALIZER.NL)



**SCHOONEWIL**  
de specialist in afbouw

**KNAUF MACHINETECHNIEK**  
SERVICE DEALER



**WEBWINKEL VOOR:**

- Gereedschappen
- Machines
- Onderdelen



Strooijonkerstraat 15  
1812 PJ ALKMAAR  
072 - 2000134

[www.schoonewiltechniek.nl](http://www.schoonewiltechniek.nl)

Bedrijvenweg 36  
7442 CW NIJVERDAL  
0548 - 365207



## EEN DATUM OM NIET SNEL TE VERGETEN: 1 JULI 2021

**Er zijn van die data die je niet vergeet. Gebeurtenissen of bepaalde zaken die persoonlijk of zakelijk impact hebben en/of stof tot nadenken met zich meebrengen. We noemen er een aantal die allemaal direct gerelateerd zijn aan 1 juli 2021.**

### **Platlegging De Mandemakers Groep door cyberaanval**

Op 1 juli kwam het bericht in de media dat criminelen het netwerk van de keuken-, sanitair- en meubelgigant hadden gehackt waardoor het complete computersysteem en de telefooncentrale plat lagen. En de aanvallers eisten losgeld. Ondanks adequate beveiliging en preventieve maatregelen lukte het om dit bedrijf te chanteren. En wat te denken van alle kosten en overige bedrijfsschade waar Mandemakers mee te maken kreeg... Denkt u het allemaal picobello voor elkaar te hebben? Dan nog loopt u risico. Laat u informeren over preventie en de wenselijke, respectievelijk noodzakelijkheid van het afsluiten van een cyberverzekering. Voor de kosten hoeft u het niet te laten.

### **Invoering WBTR**

Per 1 juli 2021 geldt voor verenigingen, stichtingen, coöperaties en onderlinge waarborgmaatschappijen dat ze het bestuur en toezicht op dezelfde manier moeten regelen als dit het geval is voor bv's en nv's. De Wet Bestuur en Toezicht Rechtspersonen (WBTR) geeft regels die het bestuurlijke proces van een stichting of vereniging professionaliseren. Denk hierbij aan regels met betrekking tot taakvervulling, stemrecht en bestuurdersaansprake-

lijkheid. Heeft u uw gedachten al eens laten gaan over het afsluiten van een bestuurdersaansprakelijkheidsverzekering? Dit is een verzekering waarbij uw hoofdelijke aansprakelijkheid (uw privévermogen) wordt afgedekt indien er sprake is van een claim van derden waarbij u wordt beticht van "kennelijk onbehoorlijk bestuur".

### **Start regeling "Directe Schadeafhandeling" van verzekeraars**

Deze regeling geldt bij schade aan WA verzekerde personenauto's. Ook dit veranderde op 1 juli 2021: als klant heeft u de keuze om de schade door uw eigen verzekeraar af te laten handelen. Bij schade aan uw auto door andermans toedoen moest u, wanneer u niet allrisk verzekerd bent en geen verhaalsrechtsbijstand hebt, zelf of via de tussenpersoon naar de verzekeraar van de aansprakelijke partij stappen. De nieuwe regeling brengt hier verandering in. Deze geeft u als klant de keuze om de schade door de eigen verzekeraar af te laten handelen. Meer weten over "de kleine lettertjes" van deze regeling? Neem contact op met uw tussenpersoon/verzekeraar. U kunt ons uiteraard ook benaderen waarbij wij tevens graag een vrijblijvend aanbod voor uw autoverzekering uitbrengen.

### **Pensioenakkoord**

En niet specifiek op de datum van 1 juli gericht, houdt het onderwerp 'pensioenakkoord' velen al enige tijd bezig. Afgezien van het feit dat de beoogde inwerkingtreding van het nieuwe stelsel is uitgesteld naar 1-1-2023 is aangegeven dat zzp'ers naast een verplichte arbeidsongeschiktheidsverzekering ook een verplichte pensioenregeling dienen te hebben. Terwijl menig ondernemer nu een mix aan voorzieningen zoals sparen, lijfrente/banksparen, fiscale ouderdaysreserve of vastgoed heeft. We helpen daarom graag bij een analyse over uw financiële situatie na uw pensionering en mogelijke aanpassingen die u kunt gaan treffen.

De vakantieperiode staat voor de deur. Voor velen een periode waar lang naar uitgekeken is. De combinatie van zakelijke drukte en alle Covid-ontwikkelingen hebben er ingehakt. Namens het hele team NOA Verzekeringsdienst een fijne vakantie gewenst.

---

### **Peter Schoonderwoerd**

NOA Verzekeringsdienst  
T 030-25 49 114

E peter.schoonderwoerd@wuthrich.nl  
W www.wuthrich.nl

# CAO-ONDERHANDELINGEN STAAN WEER VOOR DE DEUR



**Hoewel de zomervakantie nog moet beginnen en 2022 nog ver weg lijkt, staan we al weer aan de vooravond van onderhandelingen over een nieuwe CAO-Afbouw. Op dit moment is de inventarisatie van mogelijke onderwerpen, die in de onderhandelingen aan de orde zouden kunnen of moeten komen, al weer begonnen.**

Natuurlijk is dit nog maar een voorlopige inventarisatie, waarbij naast voor de hand liggende zaken als pensioen, loonaanpassingen e.d. ook gekeken wordt naar trends en ontwikkelingen in andere sectoren. Deze inventarisatie zal zeker niet compleet zijn. Daarom hebben wij ook de input van u als werkgever nodig. Om deze in beeld te krijgen, zullen wij na de zomervakantie een aantal bijeenkomsten in het land organiseren om zo samen met u uiteindelijk tot een definitieve werkgeversnota te komen voor de onderhandelingen met vakbonden.

Een cao sluiten we natuurlijk niet alleen af, maar met vakbonden. Ook zij zullen zo hun wensen hebben ten aanzien van de nieuwe cao. Wat deze precies zijn, is nu nog niet bekend. Zodra dit wel het geval is, zullen we die uiteraard ook meenemen naar de bijeenkomsten in de regio en met u delen. Welke onderwerpen er uiteindelijk in de definitieve werkgeversnota komen, hangt dus ook voor een belangrijk deel van uw input en mening af. Om te zorgen dat u hier uw steentje aan kunt bijdragen, gaan we na de zomervakantie het land in. Onderstaand treft u een voorlopige planning aan, zodat u hier alvast rekening mee kunt houden.

## **Voorlopige planning**

De start van de onderhandelingen staat gepland voor 29 september 2021. Dit is normaal gesproken het

moment waarop de standpunten van werkgevers en werknemers over en weer worden uitgewisseld met daarop een toelichting. In de weken en/of maanden daarna volgen dan de echte onderhandelingen.

## **Bijeenkomsten op 14, 15 en 16 september**

Mede gelet op de spreiding van de vakanties is het de bedoeling om op 14, 15 en 16 september bijeenkomsten in de regio te organiseren om met u van gedachten te wisselen over de mogelijke CAO-voorstellen van werkgeverszijde. De exacte locaties moeten nog worden vastgelegd. Zodra dit bekend is, zullen wij dit via onze digitale nieuwsvoorziening aan u laten weten. Hou deze dus goed in de gaten, want uw aanwezigheid wordt zeer op prijs gesteld. We hopen zoveel mogelijk input te krijgen over onderwerpen die u belangrijk vindt om aan de orde te stellen tijdens de onderhandelingen. Uiteraard ontvangt u nog tijdig een officiële uitnodiging voor één van de bijeenkomsten.

Een nieuwe CAO afsluiten in deze nog steeds bijzondere tijden, is geen eenvoudige zaak. Vanuit werkgevers-oogpunt is het daarom belangrijk dat we met elkaar scherp blijven over wat we wel én niet in de nieuwe cao willen opnemen. We gaan hier dus graag met u over in gesprek en hopen u op één van de drie bijeenkomsten te mogen begroeten.



# Stucco d'Or

PRINSSSEN

*High quality decorative wall finish products*



## Concreto

Decoratieve betonlook

- Zeer mat en decoratief betoneffect
- In zeer veel kleuren verkrijgbaar
- Snel en gemakkelijk te verwerken

 COLOUR SYSTEM

Stucco d'Or Concreto is een hoogwaardige, decoratieve en zeer matte wandafwerking met betoneffect. Door de afwerking met RVS stucco spaan in kleine of grote bewegingen kan het gewenste betoneffect gemaakt worden. Concreto is snel en gemakkelijk te verwerken en er zijn veel verschillende effecten mogelijk, waardoor je als vakman elke keer een uniek resultaat levert. Verkrijgbaar in meer dan 200 stoere kleuren uit de Stucco d'Or kleurcollectie op het Stucco d'Or kleurenmengsysteem.

PRINSSSEN

[www.stuccodor.com](http://www.stuccodor.com)

# En, wat zijn jouw plannen voor de bouwvak?

Een echte stukadoor herken je natuurlijk eenvoudig op het strand. Snappen we hoor. Voor wie écht niet kan wachten om een klus aan te pakken, staan we ook tijdens de bouwvak klaar om vragen te beantwoorden. Neem contact op met jouw Gyproc adviseur of stel je vraag aan de Gyproc Helpdesk. Deze is bereikbaar via 0347 - 325 165 of [helpdesk@gyproc.nl](mailto:helpdesk@gyproc.nl)

Jouw Gyproc adviseur



Fijne vakantie!

