

BOUWBLAD

VOOR IEDEREEN IN DE BOUWBRANCHE

NR.10 JANUARI 2022

Vrouwen in de bouw

Verbinden en verdiepen
met bouwmaterialen

Wkb, wat betekent
dit voor jou?

~~22,50~~

14,95

incl.
GRATIS
opbergzakje

STANLEY

STANLEY FATMAX Isolatiemes

FMHT0-10327

- Dubbele vertanding
- Dikte 2mm
- Fijne vertanding geschikt voor isolatieblokken
- Grove vertanding geschikt voor isolatiewol

**VOOR JE
BEGINT**

**EERST
NAAR
JOUW
BOUW
PARTNER**



**BOUW
PARTNER**

BOUW PARTNER

VOORWOORD

Beste lezer,

Het nieuwe jaar is alweer een paar weken op stoom. Onze branche is volop in beweging. Ongetwijfeld wordt ook dit jaar weer één met uitdagingen én kansen. Dat heeft effect op zowel prijzen als voorraden. Algemeen directeur Kees Machielse praat jullie bij over de ontwikkelingen op dit gebied.

Verder komen in dit BouwBlad drie BouwPartners aan het woord. Ieder verschillend in aanbod en aanpak, maar allen met dezelfde drive: de beste service bieden aan hun klanten. Het levert weer mooie verhalen op over ondernemen en partnership. Dat vinden we belangrijk; het laat zien dat we meer willen zijn dan een groot-handel in hout en bouwmaterialen. We heten natuurlijk niet voor niets BouwPartner.

Veel leesplezier,

Marc Simonis
Brand- & Formulemanager

BOUWPARTNER

- VAKKUNDIG ADVIES
- RUIM ASSORTIMENT
- PROFESSIONELE KWALITEIT
- SCHERPE PRIJSSTELLING
- STERK EIGEN MERK

INHOUD

Blijve vakmensen	3
Vrouwen in de bouw	4
Nieuws & Trends	9
Ontwikkelingen in de bouw	11
Verbinden en verdiepen	12
De Wet kwaliteitsborging	17
Completer dan compleet	18
Sterk merk voor de vakman	23

Alles voor de tegelzetter



Je bent goed uitgerust voor elke klus met het assortiment tegellijmen van Mapei.

Alles voor in je bus. Echt alles.

Ontdek het op www.mapei.nl





Blij vakkensen

Betaalbare
voorziening
bij ziekte of
arbeids-
ongeschiktheid

Premies à € 900 per maand, uitsluitingen van knie, rug en schouders. Of er simpelweg uitgegoid wordt, omdat je 60 jaar bent geworden. Dat is helaas aan de orde van de dag als je als zelfstandige in de bouw een arbeidsongeschiktheidsverzekering hebt. En breek me de bek niet open als je aanspraak probeert te maken op een uitkering.

Voor Zelfstandigen Bouw was dat dé reden om een eigen oplossing te bedenken. Een oplossing die betaalbaar is, niemand uitsluit en bovenal betrouwbaar is. Dat was niet makkelijk, maar het is ons gelukt.

Bijna 3 jaar geleden zijn we gestart met AOV Bouw. Geen verzekering maar een voorziening waarbij vakkensen elkaar helpen bij ziekte of arbeidsongeschiktheid. Het geld dat niet nodig is om uit te keren aan zieke deelnemers verdwijnt niet in iemands diepe zakken. Nee, dat geld blijft van de deelnemers en daar bouwen ze een mooie financiële buffer mee op.

Inmiddels maken 3.500 zelfstandigen gebruik van de voorziening. Samen hebben ze ruim 7 miljoen euro bij elkaar gespaard als spaarbuffer. Vele honderden deelnemers hebben al aanspraak kunnen maken op een uitkering omdat ze helaas ziek of arbeidsongeschikt waren. Zieke deelnemers die anders zonder inkomen hadden gezeten.

"Te mooi om waar te zijn" is een uitspraak die vele vakkensen uiten nadat ze kennis hadden genomen van AOV Bouw. Sommigen geloven het echt niet en denken dat er een addertje onder het gras zit. Maar bovenal is het een uiting van enthousiasme. Enthousiast, omdat ze wel een uitkering kregen toen ze ziek werden. Blij omdat het heel betaalbaar is. Verrast omdat ze voor één bedrag én een inkomen hebben bij arbeidsongeschiktheid én een spaarpotje opbouwen.

Misschien is AOV Bouw ook iets voor jou. Wil je meer weten? Kijk op aovbouw.nl of bel met 0348-439000

Hoeveel wil jij per maand ontvangen?

€ 1.000

€ 2.000

€ 3.000

Jouw inleg/maand:

€ 150 bij schenkingsduur van 2 jaar

€ 350 bij schenkingsduur van 5 jaar*

*Ben je 60 jaar of ouder wanneer je ziek wordt? Dan wordt je schenkingsduur verlengd tot aan je AOW-leeftijd!

VOOR ALLES
OVER DE BOUW-
BRANCHE

EERST
NAAR
JOUW
BOUW
PARTNER





Vrouwen in de bouw

De normaalste zaak van de wereld

De bouw is een echte mannenwereld. Dat is het beeld dat velen hebben. Slechts 9% van alle medewerkers is vrouw. Ze zijn daarmee vooralsnog in de minderheid. Maar het idee dat ze niet geschikt zijn voor het vak, is een groot misverstand. Sterker nog, soms runnen ze de hele winkel! Bij BouwPartner Diederer in Schinnen zijn ze niet anders gewend. Stond eerst de schoonmoeder van Monique Ruijters aan het roer, nu deelt zij zelf al jaren de orders uit. Letterlijk en figuurlijk. En wellicht in de toekomst ook haar dochter Renée, die sinds augustus werkzaam is in de zaak.

Veel aandacht

In het begin baarde ze veel opzien als vrouwelijke bouwondernemer. Monique Ruijters: "Dat gevoel heb ik meermaals ervaren wanneer ik in de zaak in contact kwam met externen. Als vrouw had ik het gevoel dat ik mij dubbel zo hard moest bewijzen. Enerzijds wilde ik mijzelf daardoor niet laten intimideren, maar anderzijds voelde ik mij kwetsbaar, omdat ik nog veel moest leren en vragen. Dat was geen makkelijke oefening."

Ondertussen is het voor de medewerkers en klanten van BouwPartner Diederer de normaalste zaak van de wereld. "Soms fronsst er nog wel eens een wenkbrauw als ik een



“Soms fronst er nog wel eens een wenkbrauw als ik een mannelijke klant wil helpen”

mannelijke klant wil helpen. Maar daar heb ik tegenwoordig lol aan. Dan wil ik ze juist bedienen en laten zien dat ik echt wel verstand van bouwen heb. En als ik het niet weet, dan roep ik natuurlijk de hulp van mijn team in. Maar dat komt niet vaak meer voor”, zegt Monique lachend. Inmiddels is het vrouw zijn geen thema meer: “We zijn een bekende naam in de lokale markt, dus mensen kijken er niet meer zo van op. Mijn medewerkers vinden het ook normaal dat ze een vrouwelijke baas hebben. Alleen nieuwe klanten roepen nog weleens dat ze het zo verrassend vinden.”

Diversiteit

In 1990 nam Monique samen met haar man de BouwPartner-vestiging van haar schoonmoeder over. Na het overlijden van haar man, negen jaar geleden, nam zij het hele bedrijf op haar schouders. Onder leiding van bedrijfsleider Joop Gijenes groeide het

bedrijf verder uit en zijn er inmiddels 10 man in dienst, allen met veel ervaring en kennis van de bouwbranche.

Monique: “We hebben een gezonde mix van particuliere en zakelijke klanten. Ik zou die diversiteit niet willen missen. Van oudsher zijn we een houthandel en dat zit nog steeds in ons bloed. We hebben een ruim assortiment hout en plaatmaterialen en kunnen alles op maat zagen. Dat werkt goed voor de aannemers die hier komen. Hun werkzaamheden liggen vooral in de renovatiesector.

De zaken gaan goed. Corona heeft ons geen windeieren gelegd. Het overviel ons zelfs een beetje, de bouw drukte. Daar leer je ook weer van. Het is de kunst om voor onze klanten zo gunstig mogelijk in te kopen en ze blijven voorzien in hun aanvragen. Samen met Joop zet ik hiervoor de lijnen uit voor de toekomst.”

>>



DENK SMART VOOR JE START



Makkelijke montage en eenvoudig af te stellen op het metselwerk

NIEUW CIRCULAIR PRODUCT:

VloerVent Cobra

Voorkomt schimmelvorming en ophoping van gassen in kruipruimtes

Ventileren van een woning is meer dan alleen het ververset van de lucht in de leefruimtes. Ook de luchtkwaliteit in de kruipruimte is een punt van aandacht. Hier hopen bodemgassen en vocht zich namelijk op. Om te voorkomen dat deze lucht de constructie zal aantasten is het goed om de kruipruimte van ventilatie te voorzien. De VloerVent Cobra zorgt voor goed geventileerde kruipruimtes en is bovendien gemakkelijk te installeren.



Meer informatie over
de vloerventilatiekoker





Monique Ruijters op de bouwlocatie in gesprek met Eric Moonen.

Geen branche zo divers als de bouw

Zelf zou ze als ondernemer niet in een andere wereld dan de bouw willen werken. "Ik ken geen branche die zo divers is als de bouw. Er komen zo veel verschillende dingen bij kijken. Naast de bouw zelf spelen zaken als communicatie, rekenwerk en organiseren allemaal een rol. Heb je affiniteit met één van die onderdelen? Dan kun je gerust in de bouw terecht. Zo is mijn dochter er ook in gerold."

"Na haar studie bouwkunde is zij afgelopen jaar ook bij ons komen werken. Renée, 23 jaar, die het liefst de heftruck buiten bedient en zich als een vis in het water voelt bij de stoerdere klussen. Maar als ze in het bedrijf verder wil, zal ze meer moeten weten over hoe de organisatie reilt en zeilt. Dus één dag in de week zit ze op kantoor bij mij, om het hele spectrum mee te krijgen. Het is super om te zien hoe Renée zich ontwikkelt. En hoe het gehele team hun ervaring met haar deelt."

"Tevreden klanten en medewerkers die blij naar hun werk komen, daar doe ik het voor."

Werkplezier en tevreden klanten

Het zijn vaak lange dagen. Vanaf zeven uur 's ochtends is ze in touw. Met afspraken na zessen komt de werkdag dan niet voor acht uur 's avonds tot een eind. Maar zeuren hoor je Monique daar niet over. "Er is niks mis met mijn work-life balance. Ik haal zóveel voldoening uit dit werk. Gezamenlijk naar projecten kijken, tevreden klanten, medewerkers die blij naar hun werk komen, daar doe ik het voor."



DE ERVARINGS-DESKUNDIGE

Eric Moonen is specialist in het vervaardigen van plafonds, scheidingswanden en timmerwerk en is vaste klant bij BouwPartner Dieren.

"Als ik bij Dieren naar binnenloop, voelt het als mijn tweede familie. Ik kom er bijna dagelijks en je bouwt dan al snel een band op met iedereen. De manier waarop Monique het bedrijf naar zich toe heeft getrokken en samen met Joop uitbouwt, heb ik veel respect voor. De nauwe samenwerking, kwaliteit en nakomen van afspraken schept veel vertrouwen. Ik ga dan ook niet overal shoppen. Hier weet ik dat het goed is wat ik krijg. Zo werk ik zelf ook. Ik sta voor wat ik maak."



De ultieme daglichtervaring met Keylite lichtstraten

Verander een standaard kamer in een unieke, ruime, aangename en lichte leefruimte. Deze stijlvolle lichtstraten zijn ideaal voor platte daken, bijvoorbeeld bij een uitbouw. Haal veel daglicht binnen met de Keylite lichtstraat: de optimale platdakoplossing!

Keylite lichtstraat met wolfseinden:

- Snelle en eenvoudige montage
- Energiezuinig ontwerp
- Sterke constructie met grote draagkracht
- Elegant en stijlvol, door strakke en slanke lijnen
- Leverbaar met verschillende kleur- en beglazingsopties
- Naast 6 standaard maten ook maatwerk mogelijk



DAMPDOORLATENDE EN WATERKERENDE MEERLAAGSE LDPE FOLIE VERSTERKT MET WAPENING



Folie voor toepassing aan de warme zijde.

ProfPartner Foliefol® Top

- Dampremmende en luchtdichte gewapende meerlaagse LDPE folie
- Voldoet aan de Europese norm EN 13984
- Toepassing als dampremmende folie aan de warme zijde in dak- en gevelconstructies in nieuwbouw en in renovatie voor constructies, die tot klimaatklasse 2 en 3 behoren (woningen, kantoren e.d.)



Folie voor toepassing aan de koude zijde.

ProfPartner Foliefol® Top G

- Dampdoorlatende gewapende meerlaagse geperforeerde LDPE folie
- Waterkerend (W2)
- Voldoet aan de Europese norm EN 13859-2
- Toepassing als waterkerende dampdoorlatende laag aan de koude zijde (veelal de buitenzijde) van gesloten gevelconstructies in nieuwbouw en renovatie
- Toepassing als tijdelijke beglazingsfolie voor wind en waterkering van gevelopeningen tijdens de bouwphase

Maak de constructie luchtdicht met ProfPartner Foliefol Top tape.



NIEUWS EN TRENDS

EERST
NAAR
JOUW
BOUW
PARTNER



STEVIGE LUNCH(BOX)

Deze lunchbox van 9,4 liter is gemaakt van duurzaam roestvrij staal en verpakt een stevige lunch in stoere stijl. De koepelvormige bovenkant heeft metalen beugels om je thermosfles vast te houden. De box kan wel tegen een stootje. Ook superhandig voor het opbergen en dragen van gereedschap.



KNAP STAALTJE PRINTWERK

Met een lengte van 29 meter beschikt Nijmegen sinds kort over de langste betonnen 3D-fietsbrug ter wereld. Het project is uniek omdat de fietsbrug in volledige vormvrijheid is ontworpen, dankzij onderzoek aan de Technische Universiteit Eindhoven en de doorontwikkeling van de 3D-betonprinttechniek.

KLAAR VOOR DE TOEKOMST

Strak afgewerkt op het dak zorgt Ventus voor een optimale aan- en afvoer van ventilatielucht. De nieuwe Ventus geïsoleerde dakdoorvoeren zorgen ervoor dat isolatiewaarden van het dak behouden blijven. Daarnaast onderscheidt de Ventus dakdoorvoer zich door het installatiegemak.



Scan de QR-code voor meer info of kijk op www.ubbink.nl/ventus



THE NEXT DIMENSION IN POWER!

De nieuwe DEWALT POWERSTACK™ accu is de eerste accu in de bouwsector die gebruik maakt van pouch accu-technologie. Dit revolutionaire ontwerp levert de lichtste en krachtigste compacte batterij van DEWALT, met wel 50% meer vermogen, 25% compacter, 15% lichter en twee keer langere levensduur! De compacte accu werkt met de volledige lijn van 18V XR gereedschappen en laders.

LEKKER LUCHTJE

We kennen het allemaal; de niet-zo-fris-ruikende-werkbus. Want ja, de hele dag hard gewerkt en dan samen met je collega's in de bus... dat blijft wel even hangen!

Bij Rituals vind je een ruime collectie aan autogeuren. Dan begin je de dag in ieder geval met een fris ruikende werkbus. Wij zijn fan.





Voor elk project de juiste trap

EIGENSCHAPPEN

- Glad en strak oppervlak
- Traditioneel gewapend
- Betonsterkteklasse C45/55
- Vorstbestendig
- Lange levensduur
- Onderhoudsarm
- Milieuvriendelijk
- Goede slijtvastheid
- Vandalismebestendig

VOORDELEN

- Slijtvast
- Snelle montage

OPTIES (tegen meerprijs)

- Loopvlak gestraald/met antislip-wafelmotief
- Fietsgoten
- Overige opties op aanvraag

Nehobo Beton & Staal B.V
Röntgenweg 3
3752 LJ Bunschoten

T 033-4647766
info@nehobo.nl
www.nehobo.nl

NEHOBO

Ontwikkelingen in de bouw



Kees Machielse, Algemeen Directeur BouwPartner licht de huidige situatie in de bouwmaterialenbranche toe:

Het jaar 2021 stond wederom in het teken van corona en van prijsstijgingen. We zagen dat in de eerste helft van 2021 een aantal grondstofprijzen extreem de lucht in schoten. De sterke stijgers waren staal, kunststof en hout. Ook stijgen de prijzen van keramische producten en isolatiematerialen. Maar hoe komt dit nu eigenlijk en wat mogen we verwachten in 2022?

Houtprijzen en voorraad

Nederland staat de komende jaren voor een enorme uitdaging: we moeten meer bouwen en minder uitstoten. Bouwen met hout is één van de oplossingen om duurzamer te bouwen. Alleen zien we de laatste jaren een aanhoudende prijsstijging in de houtsector, omdat door de coronapandemie de productiecapaciteit is teruggeschrond. Daarnaast zorgden de heffingen op Canadees hout door de Verenigde Staten ervoor, dat zowel de Chinese als Amerikaanse handelaren vanaf mei 2020 massaal inkochten bij Europese (vooral Duitse) zagerijen. Hierdoor kwam er een capaciteitsverschuiving en slonk de houtvoorraad voor de Europese markt. De vraag naar hout nam echter bij ons juist toe. Eén van de belangrijkste oorzaken hiervoor was dat de Nederlandse bouw, in tegenstelling tot onze buurlanden, niet in lockdown ging. Wij konden dus gewoon doorbouwen. Daar kwam bij dat er volop werd geklust. Al deze zaken samen hebben er dan ook toe geleid dat de vraag naar hout bleef en blijft groeien.

Herstel van de productie en prijsdaling

De productie van Europees naalddhout herstelt zich. Met name zagerijen in Oost-Europa hebben de productie hervat en zijn terug op het oude niveau van voor de pandemie. Het aanbod aan gecertificeerde duurzaam beheerde bossen is groter dan de vraag. Dit wil zeggen dat in de

Europese bossen jaarlijks meer groeit dan er wordt geoogst. De verwachting is dan ook dat de huidige situatie tijdelijk is en de rust wederkeert zodra de wereldmarkt is afgekoeld en de logistieke problemen zijn opgelost. De prijzen van naalddhout zijn nog altijd hoog, maar al wel lager dan tijdens de piek in 2021.

Prijsstijging van keramisch bouwproducten

Eind september 2021 stegen de prijzen van aardgas en elektriciteit met maar liefst 10 procent. Eind oktober volgde weer een forse stijging. De oorzaken hiervan lagen voornamelijk bij de internationale bewegingen op de markt en de impact van Rusland als belangrijkste gasleverancier van Europa. Dit heeft zijn weerslag op keramische bouwproducten. Naast klei, speelt aardgas namelijk in de productie van gebakken bouw materiaal, een hoofdrol. Gas is nodig voor het bereiken van zeer hoge temperaturen, maar is ook onderdeel van het product zelf, doordat het een verbinding met de kleimineralen aangaat. De prijs van aardgas is daarmee een wezenlijk onderdeel van de totale kostprijs van bakstenen, keramische dakpannen en gebakken tegels. Momenteel betalen we de hoofdprijs voor olie, gas en elektriciteit. De enorme vraag duwt ook de prijs van CO₂-emissierechten voor fabrikanten omhoog. Aan prijsstijgingen voor keramiek is dan ook niet meer te ontkomen.

Prijsstijging in isolatiematerialen

Woningen worden steeds meer geïsoleerd. Vaak worden hiervoor PUR of PIR gebruikt. Ook in deze verstoort corona het productieproces. Het basisproduct voor PUR en PIR is namelijk MDI. Dit wordt geproduceerd op basis van benzeen, een bijproduct van olieraffinaderijen.

Doordat we minder vliegen en autorijden, produceren de olieraffinaderijen in Europa niet alleen minder benzine, diesel of kerosine maar ook minder bijproducten als benzeen. De vraag naar benzeen voor MDI is de voorbije maanden echter sterk toegenomen door de verhoogde energieprijzen. Dat creëert spanningen op de markt en prijsstijgingen. MDI moet nu voornamelijk uit het Midden-Oosten en Azië komen. Transportkosten dragen bij aan een verdere prijsstijging.

De prijzen van andere isolatiematerialen zoals minerale wol, worden niet negatief beïnvloed door een schaarste aan grondstoffen, echter wel door de stijgende energieprijzen. Onder invloed hiervan is het productieproces duurder en zien we ook hier een prijsstijging. Wij verwachten dat de prijzen, gezien de vraag, voorlopig hoog zullen blijven.

BouwPartner houdt voor jou de markt nauwlettend in de gaten. Wij staan je met raad en daad bij om producten aan de juiste prijs te kopen of een passend alternatief te bieden.



Verbinden en verdiepen met bouwmaterialen

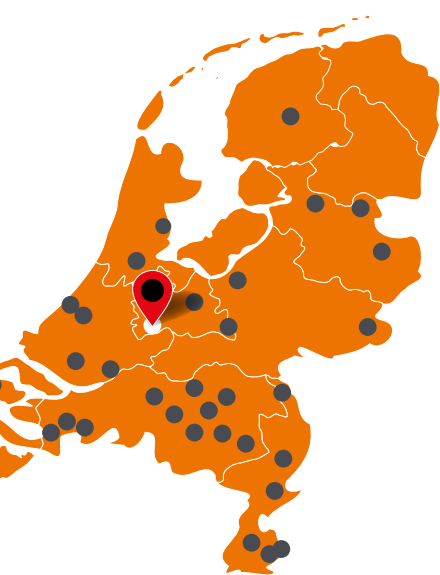
Patrick Zwakhals, William Den Hartog
(Houtenhuizen.nu) en Danny Hofman

De bouwbranche is altijd in beweging en dat geeft BouwPartner Büller de kans om hun aanwezigheid in Arkel te vergroten. Het bedrijf timmert stevig aan de weg en slaat daarbij ook nieuwe paden in. Eigenaar Danny Hofman en commercieel manager Patrick Zwakhals delen wat ondernemen voor hen betekent, nu en in de toekomst.

De familie Büller startte in 1855 handelsonderneming Büller. Zij verkochten (vooral) bouwmaterialen en aanverwante artikelen. Bij het toetreden tot de formule BouwPartner ging het roer om, qua assortiment én werkwijze.

Fabrikant met klant verbinden

Bij BouwPartner Büller halen ze veel voldoening uit lijntjes leggen tussen klanten en leveranciers. "We kiezen een aantal fabrikanten uit het BouwPartner aanbod en daar gaan we een duurzame relatie mee aan," aldus Danny Hofman. Patrick Zwakhals vult aan: "Wij geloven dat door te investeren in contacten, je écht samenwerkt en van toegevoegde waarde bent. Het is dan niet alleen maar materialen doorschuiven. Wij bespreken met een leverancier wat de mogelijkheden en uitdagingen zijn van onze klanten en maken goede prijs- en leverafspraken. Zo leer je elkaar kennen en weten alle partijen waar ze mee te maken hebben." Danny geeft aan: "Zeker in tijden zoals nu, is dat heel waardevol gebleken. Je creëert zo een goede vertrouwensband. Wij kunnen hier grote voorraden neerzetten om levertijden en prijsstijgingen te beperken."



Maar als het niet anders kan, moeten we die gesprekken ook voeren. Het is de kunst om de markt in de gaten te houden, klanten op tijd te informeren en met elkaar in gesprek te blijven. Ook als het nieuws minder is om te brengen. Dat gaan we hier niet uit de weg."

Samen ontwikkelen

"Maar we doen natuurlijk meer dan dat," zegt Patrick. "De verbinding zoeken zit ook in vooruitdenken. Als een fabrikant bezig is met een productontwikkeling, komen ze vaak bij ons met de vraag of wij een leuk project weten waar ze een pilot mee kunnen draaien. Dat is natuurlijk super." "Zo breng je vraag en kwaliteit samen", vult Danny aan. "Wij zorgen dan voor een training, een 'toolboxmeeting', op de bouw bij een aannemer die dat aandurft. Voor ons is dat echt verbinden en samen werken aan vernieuwing. Misschien vinden we dat wel het leukste van het hele ondernemen. Elkaar helpen om het bouwen zo duurzaam en leuk mogelijk te maken."

Nieuwe markten

"Door veel te praten met onze relaties, komen we ook tot nieuwe markten en krijgt samenwerking een extra dimensie. Zo heeft Elwin Steenbergen een traditioneel bouwbedrijf én HoutenHuizen.nu", gaat Patrick verder. "Door deze manier van bouwen, prefab en houtskeletbouw, zijn wij die markt ook beter gaan bekijken. We kwamen erachter dat het booming business is en dat het interessant is om daar aan deel te nemen. Tot vorig jaar waren we niet echt bezig met houthandel. Vanwege de vraag van Elwin zijn we meer hout,

plaat- en isolatiemateriaal in gaan kopen. Door dan vervolgens samen te overleggen in de zin van 'als we dat gaan doen, doe je dan mee?', kun je ook dit samen oppakken en op elkaar bouwen. Letterlijk en figuurlijk. En dat heeft goed uitgepakt."

Houtskeletbouw

Elwin Steenbergen: "Bij HoutenHuizen doen wij niets liever dan authentieke en duurzame materialen gebruiken. Zo komen we niet alleen tot de beste constructies maar benadrukken we ook bijzondere architectuur. We zijn in 2019 gestart en zetten nu 15 tot 20 huizen

per jaar neer. Houtskeletbouw maakt het mogelijk om in een relatief snel tempo veel te realiseren. In onze loods zetten we in vijf à zes weken tijd een compleet huis op. Vervolgens bouwen en monteren we dit op de bouwplaats in 3 maanden af. Twee maanden sneller dan met traditionele bouw."

"Houtskeletbouw is als bouwmethode het minst belastend voor het milieu," gaat Elwin verder. "Het garandeert je als ontwikkelaar naast een snelle doorlooptijd ook minder faalkosten."

>>



Houtskeletbouw maakt het mogelijk om in een relatief snel tempo veel te realiseren

MEEST DUURZAME METSELBLOK VOOR BINNENMUREN EN SCHEIDINGSWANDEN

SM STOOTVOEGLOOS METSELBLOK ECO

Het ECO blok is een duurzaam stootvoegloos metselblok en wordt toegepast als vuilwerk metselblok bij (dragende) binnenmuren en scheidingswanden.

Het BIA ECO blok bestaat voor 70% uit geëxpandeerde kleikorrels en heeft zeer goede thermische eigenschappen en is een goed alternatief voor o.a. keramische porotherm binnenmuurblokken.

Het ECO blok is eenvoudig handmatig te knippen, schroefbaar, gemakkelijk te frezen. Dankzij de open structuur heeft het een zeer goede aanhechting voor het stucwerk.



Voor productbladen,
verwerkings- en
adviesinformatie kijkt u
op onze website
www.bia-beton.nl



Effectief en dun isoleren

Isolatiefolies
voor dak, gevel,
vloeren en wanden

EIGENSCHAPPEN VAN ATI® ISOLATIEFOLIES

- Uitstekend thermisch vermogen
- Minimale dikte, zeer licht materiaal
- Geschikt voor veel toepassingen
- Eenvoudig en snel te verwerken
- Waterafstotend
- Volledig antiallergisch
- Trekt geen ongedierte aan



BZW Holland BV

Lingedijk 7
4197 HA Buurmalsen
Tel: +31 (0)345-74 54 87
info@bzwholland.nl



ATI 150+

ATI MULTI 19

ATI PRO BARDAGE

ATI PRO

ISDE
subsidie
mogelijk

BZW Holland is exclusieve
distributeur in Nederland van:



bzwholland.nl

"We werken nu een jaar samen met BouwPartner Büller. Dat bevalt goed omdat we dezelfde kijk hebben op zaken doen. Prijs is belangrijk maar kwaliteit en service ook. Zij denken altijd met mij mee en staan 100% voor me klaar. Zeker nu corona toch voor uitdagingen zorgt met betrekking tot levertijden en prijsstijgingen van hout. Door hun slimme inkoop en voorraad hebben we dat altijd kunnen ondervangen."

Groei

In het verlengde van dat alles zien de drie heren ook in het 'gewone werk' een toename. "Ook de traditionele bouw blijft gestaag doorgaan. Veel mensen blijven in hun huis wonen en investeren in onderhoud, een dakje of een overkapping." Anderzijds constateert Patrick door de lastige tijd ook veel moeite bij ondernemers. "Ik vind dat het daarom, juist in deze tijd, belangrijk is dat je elkaar helpt. Zo blijf je elkaar versterken."

"Het vraagt om keihard werken en blijven geloven in wat je doet"



Patrick Zwakhals,
Elwin Steenbergen
en Danny Hofman in
de werkplaats van
HoutenHuizen.nu

Onzekerheid

Zakelijk succes is natuurlijk prachtig, maar kan ook zomaar eindigen. Daarin zijn de heren realistisch. De huidige omstandigheden brengen veel onzekerheid met zich mee voor ondernemers. Voor sommigen is het erop of eronder. "We zien dat ondernemers op leeftijd niet meer investeren of zelfs hun bedrijf verkopen." Patrick legt uit: "Door de strakke regeltjes is het plannen op de

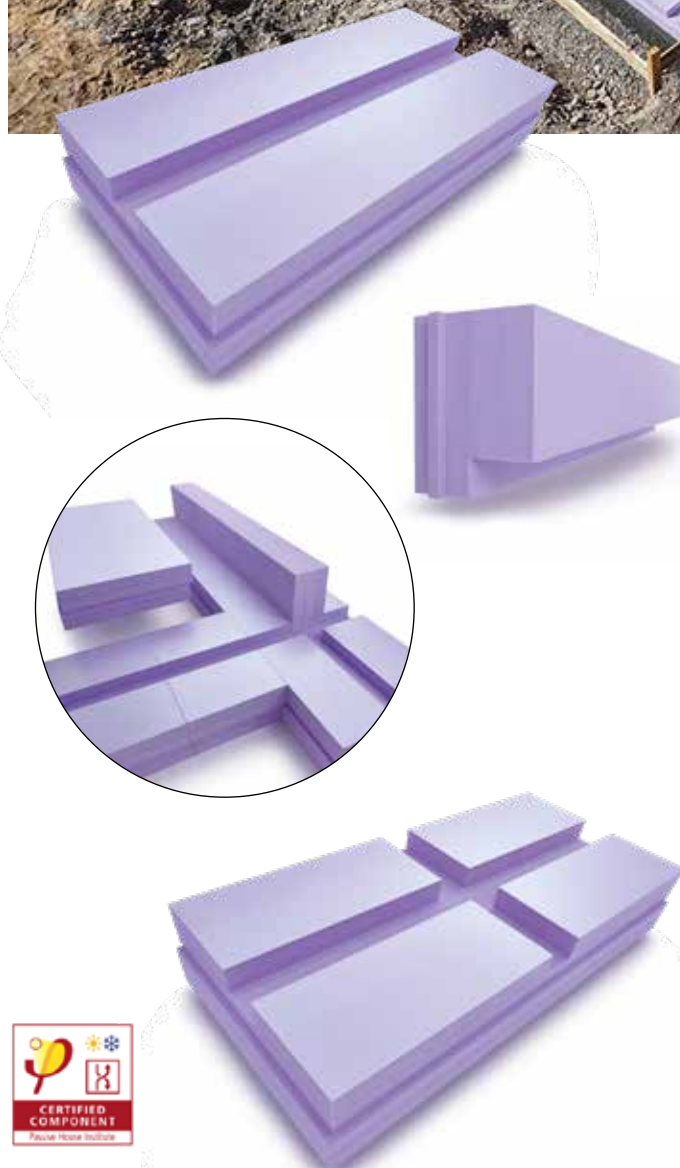
lange termijn best lastig. Soms kijk je van dag tot dag. Het vraagt om een nieuwe manier van ondernemen. Er ontstaan nieuwe dimensies van spreiden, omdenken, klanten binden enzovoorts. Ik vind dat absoluut uitdagend. Het vraagt om keihard werken en blijven geloven in wat je doet. Gelukkig hebben wij een rotsvast vertrouwen in ons team en de toekomst."



JACKODUR® Atlas



Perfekte vloerplaatisolatie voor elk huistype



JACKODUR® Atlas – van geëxtrudeerd polystyreenhard-schuim (XPS) – is een doordacht, efficiënt thermische-isolatie- en bekistingssysteem voor vloerplaten.

De innovatie zit hem in de nieuwe, rendabele verbindingstechniek, die een koudebrugvrije vloerplaatisolatie voor alle gebouwtypen mogelijk maakt.

Door de innovatieve mes- en groefverbinding vertoont Atlas nog meer stabiliteit tegenover de betondruk en beschermt het nog beter tegen vocht.

Voordelen

- Door het gelijktijdige bekisten en isoleren bespaar je tijd en kosten
- Het stabiele, drukvaste materiaal voldoet aan alle eisen
- Foutloze plaatsing door de eenvoudige verbindingstechniek
- Koudebruggen worden door het systeem uitgesloten
- Voldoet aan de energie-eisen met betrekking tot de isolatie van gebouwen, tot en met de passiefhuis-norm.



www.jackon-insulation.nl



De Wet kwaliteitsborging (Wkb)

Wat betekent dit voor jou?

Vanaf juli 2022 toetst een onafhankelijke kwaliteitsborger het ontwerp, advies, tekeningen, werkzaamheden én het functioneren van gebouwen. Iedere bouwprofessional krijgt daarmee te maken. Jij ook! We leggen je in het kort uit hoe het werkt.

Wat verandert er in 2022?

De Wet kwaliteitsborging voor het bouwen (Wkb) wordt 1 juli 2022 ingevoerd. Vanaf die datum is niet de gemeente maar een private kwaliteitsborger verantwoordelijk voor het toezicht op de bouwkwaliteit. De kwaliteitsborger controleert bij weinig risicovolle gebouwen (gevolgklasse 1) de plannen, tekeningen en adviesrapporten.

Bouwbesluit 2012

Daarnaast inspecteert hij de bouwwerkzaamheden en toetst of is voldaan aan het Bouwbesluit 2012. Daarvoor gebruikt de borger een goedgekeurd toetsingsinstrument (extern kwaliteitsstelsel). Er wordt behalve op de bouwtechnische eisen ook gelet op de veiligheid, het functioneren en de energiezuinigheid van gebouwen.

Kwaliteit aantonen

Doordat de kwaliteitsborger in iedere fase op alle bouwtechnische aspecten toeziet, krijgt iedere bouwprofessional te maken met de Wkb. Aannemers, onderaannemers, architecten en

adviseurs moeten de kwaliteit van hun werk aantonen. Jij moet als betrokken partij een dossier opbouwen. Daarin toon je aan dat de adviezen zijn opgevolgd, er is voldaan aan het Bouwbesluit 2012 én de werkzaamheden vakkundig zijn uitgevoerd.

Betere samenwerking

Een goede samenwerking tussen partijen in de bouw - zoals de aannemer en installateur - wordt belangrijker dan ooit. Samen voeren jullie het werk uit en samen bouwen jullie een dossier op. Neem bijvoorbeeld het dak. Vakkundig plaatsen van doorvoeren is installatiewerk, voor de constructie is de aannemer verantwoordelijk. Het advies en de werkzaamheden moeten aantoonbaar op elkaar zijn afgestemd.

Advies

We begrijpen dat de nieuwe regels ingewikkeld kunnen zijn. Daarom geven we binnenkort een handzaam boekje uit waarin alles op een heldere manier wordt uitgelegd. Uiteraard kun je altijd met je vragen terecht bij jouw BouwPartner.

WANNEER KRIJG IK MET DE WKB TE MAKEN?

De wet Kwaliteitsborging voor het bouwen (Wkb) gaat naar verwachting vanaf 1 juli 2022 stapsgewijs in.

VOOR WELKE GEBOUWEN GELDT DE WKB?

De Wkb geldt voor bouwwerken met een laag risicoprofiel (gevolgklasse 1). Dit zijn onder andere woonhuizen, vergunningsplichtige verbouwingen en kleine bedrijfspanden.

WAAROM WORDT DE WKB INGEVOERD?

Een goed gebouw is brandveilig, degelijk gebouwd en heeft een laag energiegebruik. Maar krijgen gebruikers de kwaliteit waarvoor ze betalen? De Wet kwaliteitsborging voor het bouwen (Wkb) moet daarvoor zorgen.



Bron: Ubbink

Completer dan compleet

Het familiebedrijf BouwPartner Peters in Slagharen heeft de afgelopen jaren een enorme groeispurt gemaakt. Het geheim zit in plezier hebben in het werk, ondernemerschap en de drive om het bedrijf altijd beter te maken. Completer dan compleet. Met nooit nalatende service. Onder leiding van Gerbrandt Peters en Marcel Bakker maakte BouwPartner Peters een transformatie door en spelen ze maximaal in op de perikelen die onze branche beïnvloeden.



Hart voor de klant

Op onze vraag waarin BouwPartner Peters het verschil maakt, is Marcel Bakker duidelijk: "Ons bedrijf wordt geleid door ondernemers, geen filiaalhouders. Dat resulteert in hart voor de zaak én klant. Wij bieden een hoge mate aan service en advies. Dat is bij de concurrentie, ik noem dat altijd het referentiekader, duidelijk minder. Juist in deze economisch uitdagende tijden hechten mensen waarde aan service. Bij ons lopen constant twee tot drie man door de zaak om te kijken of er nog vragen bij de klant leven. En dat loont. Onze omzet is meer gestegen dan gemiddeld in de branche."



“Dankzij ons breed assortiment en grote voorraden zijn wij voor onze relaties een partner met een duidelijke meerwaarde”



Gerbrandt Peters en Marcel Bakker

Ondernemersbloed

Marcel Bakker startte op zijn 19e als metselaar. Al snel wilde hij verder, zelf ondernemen, nieuwe wegen zoeken. Auto's, huizen, bedrijven... van niets iets maken, daar loopt Marcel warm voor. “In feite pas je overal hetzelfde kunstje toe. Het gaat erom waarde toe te voegen voor de klant.”

Een aantal jaren geleden liep hij binnen bij Gerbrandt Peters die toen druk bezig was met de nieuwbouw van de winkel. “Tijdens een etentje heb ik met Gerbrandt gesproken over de kansen voor het bedrijf. Ik was ervan overtuigd

dat er meer uit te halen was. Gerbrandt raakte enthousiast en vroeg mij een driejarig groeiplan te schrijven en het bedrijf te reorganiseren. Alles begint daarbij met het team. De juiste mensen op de juiste plek zetten.

“Alle verkopers komen uit de bouw en weten dus waar ze het over hebben”

En belangrijker nog: iedereen in zijn kracht zetten. Wij focussen niet alleen op expertise bij onze medewerkers. We willen bovenal dat zij plezier hebben in hun werk. Alle verkopers komen uit de bouw en weten dus waar ze het over hebben”

Deze aanpak is succesvol gebleken. “Op die paar jaar tijd zijn we maar liefst verviervoudigd. Toen ik begon hadden we zeven personeelsleden, nu hebben we een geweldig team geformeerd van maar liefst dertig medewerkers. Daar zijn we ontzettend trots op.” >>

Professionele groothandel

"Vervolgens zijn we ons product-assortiment goed gaan bekijken en hebben we de concurrentie uitgebreid in kaart gebracht. Wat bieden wij en waar liggen kansen? Wat laten onze concurrenten liggen dat wij kunnen oppakken? Waar is lokaal nog behoefte aan? Zo hebben we ons assortiment steeds completer gemaakt."

"Van origine zijn we een familiebedrijf, honderd jaar geleden gestart met betonnen stoeptegels en hout. Vandaag de dag zijn wij uitgegroeid tot een professionele groothandel. Onze klanten zijn aannemers, ZZP-ers en particuliere zelfbouwers."

DE ERVARINGS-DESKUNDIGE

Bij Mark Temmink van Bouw- en Aannemersbedrijf Sanders & Temmink staat betrouwbaar vakmanschap hoog in het vaandel. "Onze klanten kiezen voor ons vanwege de geleverde kwaliteit. Maar ook onze manier van communiceren, de korte lijntjes, wordt gewaardeerd. Zo werken we ook met BouwPartner Peters. Inmiddels al meer dan tien jaar. Ze zijn sterk betrokken bij onze projecten, denken mee en komen gemaakte afspraken na. Gegarandeerd. Vanwege hun flexibiliteit en voorraad kunnen ze snel schakelen. Bestelde materialen worden stevast op het besproken tijdstip en locatie geleverd. Mede hierdoor kunnen onze vakmannen de kwaliteit leveren die onze klanten verwachten en draagt het team van Peters bij aan ons succes."

Dankzij ons breed assortiment en grote voorraden zijn wij voor onze relaties een partner met een duidelijke meerwaarde. En door actief met de klant mee te denken tijdens de uitvoering van hun project of renovatie, kan er efficiënter gewerkt worden. Dat levert hem voordeel op."

Service én gelijk coronaproof

"Dat voordeel begint al bij de moderne bouwshop die we in 2016 hebben gerealiseerd. Hierdoor is ruimte gecreëerd om ons assortiment een extra boost geven. Een absoluut pluspunt voor onze klanten is onze bezorgservice. Door ons flexibel wagenpark is elke bestelling snel op de bouwplaats. Dit deden we al voor corona, maar in deze roerige tijden is dit helemaal een pluspunt. Maar de mogelijkheid om alles te bestellen en zelf op te halen blijft natuurlijk bestaan. Ideaal daarbij

is onze grote drive-in hal waar onze klanten zelf de materialen kunnen opladen. Afrekenen gaat veelal op basis van vertrouwen, wij kunnen nu eenmaal niet alles controleren. Maar daar zie je dan toch ook weer het voordeel van lokale partners. We kennen elkaar hier in de buurt allemaal. Dat schept een band en werkt wel zo fijn."

Alles op één locatie

"Omdat we zowel zakelijke als particuliere klanten hebben zijn we eigenlijk een bouwmaterialenhandel en bouwmarkt op één locatie. Alles wat je nodig hebt in de bouw vind je hier. Van een doosje schroefjes tot complete badkamers. Dat is ook de reden dat we naast de bouwmarkt mooi ingerichte showrooms hebben met keukens en badkamers. Van sanitair tot tegels, en van dakpannen tot kozijnen. Je vindt het allemaal bij BouwPartner Peters."



"Onze klanten kiezen voor ons vanwege de geleverde kwaliteit en manier van communiceren"

DEWALT~~297,-~~
199,-**ÉÉN GRATIS ARTIKEL
NAAR KEUZE*:**

**Brushless Compact
Schroef/klopBoormachine
DCD709M2T-QW**
• 2x 18V 4.0 Ah XR accu en lader



**Opbergtas
met wieltjes
t.w.v. 102,-**

**Digitale afstands-
meter (30mtr)
t.w.v. 99,-**



**Toughsystem
Koelbox
t.w.v. 149,-**

**Gereedschaps-
tas
t.w.v. 79,-**



*Geldt bij aankoop tussen 01-01-22 / 30-04-22 en registratie voor 15-05-22.
Voor registratie en info, zie actions.dewalt.nl/gratis-machine

**NU! GRATIS
kokersnijder**

Bij aankoop van 6 kokers
ProfPartner Acrylaatkit

**ACRYLAATKIT
VOOR DE VAKMAN**

- Watergedragen acrylaatkit
- Geschikt voor het afdichten van aansluitvoegen
- Duurzaam, permanent plasto-elastisch blijvend
- Binnen en buiten toepasbaar, mits de eerste 5 uur droog



- Multifunctioneel
- Openen kokers en op maat snijden tuiten
- Voor links- en rechtshandigen

www.profpartner.nl**PROF
PARTNER**

AOV Bouw

Vangnet en spaarpot in één



Nu met GRATIS
pensioen-
spaarrekening

Inkomen bij arbeidsongeschiktheid voor en
door zelfstandig ondernemers in de bouw

Als zelfstandig ondernemer kies je voor vrijheid en het inkomen dat daarbij hoort. Maar hoe betaal je jouw rekeningen als je arbeidsongeschikt raakt? Een verzekering is vaak erg duur en niet voor iedereen een optie.

Zelfstandigen Bouw biedt jou daarom een betaalbaar en eerlijk alternatief: AOV Bouw dé arbeidsongeschiktheidsvoorziening voor en door zelfstandigen in de bouw.

Meer informatie? Bel of WhatsApp via 0348 439 000 of ga naar aovbouw.nl.

AOV Bouw in het kort:

- Eerlijk en betaalbaar.
- Je bouwt automatisch een financiële buffer op.
- Onafhankelijke arbodienst.
- Iedereen kan meedoen, ongeacht leeftijd of medisch verleden.

Inleg per maand	Schenkingsduur per ziektebeeld	Schenkingsbedrag per maand netto
€ 75	2 jaar	€ 1.000
€ 150	2 jaar	€ 2.000
€ 225	2 jaar	€ 3.000
€ 350	5 jaar*	€ 2.000

* Ben je 60 jaar of ouder wanneer je ziek wordt? Dan wordt bij de schenkingsduur van 5 jaar de schenking verlengd tot aan je AOW-leeftijd!



Zelfstandigen Bouw
VERSTERKT JOU

Meld je aan vóór 1 april 2022 en betaal geen inschrijfkosten t.w.v. € 125.
Gebruik de kortingscode AOVbouw-125.

zelfstandigenbouw.nl

PROF PARTNER

STERK MERK VOOR DE VAKMAN

Vakmannen werken graag met de beste materialen. Maar een goede prijs is ook belangrijk. ProfPartner biedt topkwaliteit bouwmaterialen voor een vriendelijke prijs. Verantwoorde producten, die voldoen aan alle eisen op het gebied van kwaliteit, duurzaamheid en veiligheid. Je vindt de ProfPartner-producten in het schap bij jouw BouwPartner.

- LIJM-KIT-PUR
- STUCEN
- FOLIE
- BOUWCHEMIE
- ZAKGOED
- IJZERWAREN
- VERF



Bekijk
het gehele
assortiment op
[profpartner.nl](https://www.profpartner.nl)

CEMENT VOOR DE VAKMAN

PROFPARTNER METSELCEMENT MC 12,5

Een fabrieksmatig vervaardigd, fijngemalen hydraulisch bindmiddel waarmee, zonder verdere chemische toevoegingen, in combinatie met aggregaten een goed verwerkbaar mortel vervaardigd kan worden. Deze mortel wordt gekenmerkt door een goed luchtgehalte en een goede watervasthoudendheid. Niet geschikt voor de vervaardiging van voegmortel. Chromaatarm in overeenstemming met de EU verordening 1907/2006. KOMO gecertificeerd.

PROFPARTNER PORTLAND KALKSTEENCEMENT CEM II/ A-LL 42,5 N

Te gebruiken als universeel cement in vrijwel alle segmenten van de beton- en mortelbranche. Heeft een goede sterkteontwikkeling en goede verwerkingseigenschappen. Veel gebruikt voor o.a. vloeren en betonmortel tot C30/37. Voldoet aan norm EN 197-1. KOMO gecertificeerd.



MEEPAKKERS!

~~55,⁵⁰~~
39,-



VETEC

**VETEC Keramische heater
KK1.8 - 61.023.18**

- 230V - 1800W
- Beschermingsgraad IP20
- Met thermostaat en oververhittingsbeveiliging

~~92,⁵⁰~~
59,-



VETEC

**VETEC Keramische heater
KK3.0 - 61.023.30**

- 230V - 3000W
- Beveiligingsgraad IP20
- Met thermostaat en oververhittingsbeveiliging

~~104,-~~
69,-



VETEC

**VETEC Elektrische heater
VK 3.3 - 61.020.33**

- 230V - 50-60Hz - 3300W
- Beveiligingsgraad IP20
- Met thermostaat en oververhittingsbeveiliging

~~146,⁵⁰~~
95,-



CONNECTRA
High quality professional connections

**CONNECTRA kabelhaspel EXPERT
PRO H07RN-F - 47.866.10**

- 25 m - 3G2.5 mm²
- Zeer slagvaste trommel met verdubbelde wanddikte
- 4 contactdozen - IP54
- Contactdozen van buitenaf separaat eenvoudig te vervangen
- Gevulkaniseerde anti-slip handgreep met dubbelgeïsoleerde werking

~~149,⁵⁰~~
98,-



CONNECTRA
High quality professional connections

**CONNECTRA kabelhaspel EXPERT
PRO H07RN-F - 47.864.10**

- 40 m - 3G1.5 mm²
- Zeer slagvaste trommel met verdubbelde wanddikte
- 4 contactdozen - IP54
- Contactdozen van buitenaf separaat eenvoudig te vervangen
- Gevulkaniseerde anti-slip handgreep met dubbelgeïsoleerde werking

**BOUW
PARTNER**

BOUWPARTNER.COM

 @jouw.bouwpartner

 @bouwpartner

ALTIJD BIJ JOU
IN DE BUURT!



Adreswijzigingen en aan- of afmelden voor het BouwBlad: info@bouwpartner.com

Albergen | Arkel | Baarn | Badhoevedorp | Berghem | Boekel | Boxtel | Deurne | Ermelo | Etten-Leur | Gennep | Heerlen | Helmond | 's-Heer Arendskerke | 's-Hertogenbosch | Kaatsheuvel | Kerkrade | Maasbree | Middelburg | Nij Beets | Schinnen | Slagharen | Staphorst | Oirschot | Oudewater | Renesse | Roermond | Roosendaal | Rucphen | Veenendaal | Volendam | Weert | Winterswijk | Wouwe Plantage | Zoetermeer | Zwijndrecht

**VAKKUNDIG ADVIES • RUIM ASSORTIMENT • PROFESSIONELE KWALITEIT • SCHERPE PRIJSSTELLING • STERK EIGEN MERK
BOUWMATERIALEN • HOUT • SANITAIR • ELEKTRA • GEREEDSCHAP • IJZERWAREN • VERF • TEGELS • WERKKLEDING • TOEBEHOREN**

BOUWBLAD

Jaargang 3 | Editie 10 | januari 2022
© BouwPartner

Actie-prijzen geldig van 21 januari 2022 t/m 31-03 2022.
Alle prijzen zijn in euro en excl. btw. Individuele kortingen gelden niet op actieproducten.
Prijswijzigingen, zet- en typefouten voorbehouden.
Zolang de voorraad strekt.

Coverfoto met dank aan Monique en Renée Ruijters