

Aannemer



Plaatsen van onderdakfolies

p. 29

VAKBLAD VOOR DE AANNEMER EN BOUWMATERIALENHANDELAAR

P209927 – editie november 2016-04 – 10 EUR (excl. btw)
4x per jaar, in februari, mei, augustus & november



BART DE MALSCHE
Qubo **p. 11**

"Btw-verschil tussen nieuwbouw en renovatie is absurd"



when it really counts

DE NIEUWE BOORHAMERS UIT DE 2 KG KLASSE: EXTREEM ROBUUST VOOR ZWAAR CONTINU GEBRUIK.



NIC MAES
Mathieu Gijbels **p. 15**

"BIM laat ons toe om vooruit te denken"

MADE IN GERMANY



Extrem krachtig
buitengewoon krachtig
slagmechanisme met de
Metabo-Marathon motor

TOT 3,4 JOULE

Extrem robuust
dankzij stabiele
behuizing van aluminium
persgietwerk

Extrem handzaam
▪ kortste boorhamer in
zijn klasse
▪ duidelijk lichter



SILVIA PAULI
Accent Construct **p. 44**

"In tegenstelling tot wat heel wat werkgevers denken, staat een royale verloning helemaal niet bovenaan het verlanglijstje"



Meer info op
www.metabo.com

metabo®

PROFESSIONAL POWER TOOL SOLUTIONS

BTW-VERSCHIL TUSSEN NIEUWBOUW EN RENOVATIE IS ABSURD

BART DE MALSCHE (QUBO) PLEIT VOOR BTW-EENHEIDSTARIEF IN DE BOUWSECTOR

Om als bedrijfsleider in de bouwsector steeds een zicht te hebben op nieuwe tendensen en evoluties, kun je verschillende paden bewandelen. Bart De Malsche van bouwbedrijf Qubo opteerde ervoor om te zetelen in het directiecomité van Bouwunie. Zo weet hij welke thema's over pakweg tien jaar *hot* zullen zijn, en kan hij zaken aankaarten die hij als pijnpunten ervaart, zoals het 21%-btw-tarief voor de nieuwbouw. Uw vakblad had een gesprek met deze ondernemer van de tweede generatie.

Jan De Naeyer

VIJFTIG WONINGEN PER JAAR

Qubo werd in 1991 opgericht door Albert De Malsche, de vader van de twee huidige gedelegeerd bestuurders, Bart en Tom De Malsche. Op dit moment telt Qubo een vijftigtal werknemers die elk jaar ongeveer net zoveel woningen realiseren. "Mijn vader werkte aanvankelijk met vier metsers", begint Bart De Malsche zijn verhaal. "In 1993 vervoegde ik de firma en twee jaar later kwam ook mijn broer Tom ons versterken. We kregen de bouwsector met de paplepel ingegeven, dus het was niet zo verwonderlijk dat we mee in de zaak stapten.

Ondertussen is mijn vader met pensioen, al is hij hier nog steeds elke woensdag te vinden. Zijn normen en waarden vormen ook nog steeds de fundamenten van onze bouwonderneming en als we voor belangrijke beslissingen staan of kampen met stabiliteitsproblemen, consulteren we hem uiteraard ook. We werden door onze vader trouwens constant geattendeerd op het feit dat de kwaliteit van de woningen in België zeer goed was, zeker wanneer we op reis waren in het buitenland. Dat deed ons beseffen dat klachten uiteindelijk vaak te maken hebben met organisatie en communicatie. Op dat vlak proberen we ons dan ook te onderscheiden."

LANGETERMIJNRELATIE MET ONDERAANNEMERS

Naast eigen werknemers schakelt Qubo ook een niet onbelangrijk deel onderaannemers in. "Dat zijn vaste partners die quasi 70% van hun tijd voor ons aan de slag zijn", geeft De Malsche mee. "De ruwbouw en de ventilatie realiseren we vooral met eigen werknemers, maar we investeren ook in onze onderaannemers. Zo zullen we hen niet naar een werf terugsturen om een plintje aan te sluiten op een keuken. Dat doen we met eigen mensen. We betalen hen ook correct en marktconform. Liever dat en een langetermijnrelatie met hen uitbouwen dan op korte termijn steeds weer nieuwe onderaannemers te moeten zoeken.



Zaakvoerders Bart (links) en Tom (midden) De Malsche, met in de achtergrond vader en oprichter Albert De Malsche



Qubo bouwt uitsluitend eengezinswoningen en kleine appartementen

QUBO IN EEN NOTENDOP

OPRICHTING	1991
VESTIGING	Hamme
ZAAKVOERDERS	Bart De Malsche Tom De Malsche
PERSONEEL	ca. 50
WEBSITE	www.qubo.be

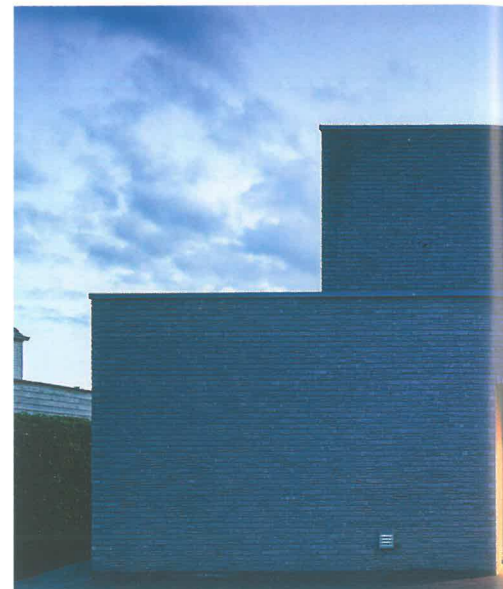
Wat de eigen werknemers betreft, hebben we overigens weinig last van verloop of demotivatie. Als er al eens iemand vertrekt, wordt die veelal vervangen door iemand die de groep zelf aanbrengt. Dat is ook een van de redenen waarom onze missie uithangt in de keuken en de werkplaats. Als iemand van onze mensen ergens op café over zijn werk vertelt, wil ik dat hij toch de waarden kent die bij ons centraal staan."

ORGANISATIEFREAKS

Bart De Malsche is economist van opleiding en probeerde van een moeilijk product iets eenvoudigs te maken. "Dat hebben we gekoppeld aan specialisatie. Met Qubo realiseren we uitsluitend eengezinswoningen. We bouwen ook kleinere appartementen, maar

beschouwen die in feite als een grote villa. Binnen Qubo werken we met vaste procedures. Kleinere appartementsblokken kunnen we dan ook volgens onze vaste manier van werken realiseren. Renovaties zitten niet in ons gamma, en wel om een goede reden. Tom en ik zijn allebei organisatiefreaks. We willen onze klanten zekerheid kunnen bieden omtrent planning, uitvoeringstermijn en prijs. Ook bij ons duikt er hier en daar eens een leemte op en dan wordt die probleemloos uitgeklaard. Maar wij organiseren geen grote werfvergaderingen om tal van problemen te bespreken. Bij ons wordt alles op voorhand zo nauwkeurig mogelijk vastgelegd, tot en met de plek van een buitenkraantje, om tijdens de uitvoering zo veel mogelijk discussies te vermijden.

"Als bouwbedrijf zorgen we voor een eenheid in stijl, terwijl elke woning toch haar eigenheid en karakter heeft. Een pastoriëwoning kan heel mooi zijn, net als een modern gebouw. Zet ze allebei naast elkaar, en dat vloekt", aldus Bart De Malsche



Om al die redenen zijn – vaak onvoorspelbare – renovaties niets voor ons. Niet zelden komen we klanten tegen die eerst gerenoveerd hebben en op latere leeftijd toch met ons bouwen. Zij zeggen steevast hetzelfde: hadden ze toen alles geweten wat ze nu weten, ze waren nooit aan een renovatie begonnen."

"VLAANDEREN IS NIET VOLGEBOUWD"

Qubo realiseert enkel nieuwbouwwoningen, en dat binnen een straal van één uur rijden rond Hamme. De Malsche gaat dan ook niet akkoord met de stelling dat Vlaanderen intussen volgebouwd is. "Er is nog heel veel ruimte beschikbaar, maar daarom gaat het niet altijd om braakliggende bouwgronden. Hiertegenover staat bijvoorbeeld een woning van veertig jaar oud op een perceel waarop probleemloos twee halfopen en een gesloten bebouwing gezet kunnen worden. Zo zijn er heel veel in Vlaanderen. Die kleinere woningen beantwoorden dan probleemloos aan het compacte wonen en kunnen rekening houden met alle bestaande normen. Het ruimtegevoel wordt gecreëerd door een achterliggende weide, terwijl er tegelijk geen grote tuin onderhouden moet worden.

Mogelijkheden zijn er dus genoeg. En dat is maar goed ook, want de verwachting is dat we in 2040 met een miljoen Vlamingen meer zullen zijn. Die zullen ergens gehuisvest moeten zijn. Maar het zal allemaal wat kleiner en meer in de hoogte zijn."

OPPORTUNITEITEN IN PLAATS VAN BEDREIGINGEN

De Malsche ziet de vaak veranderende wetgeving niet als een bedreiging, maar wel als een opportuniteit. "We proberen steeds sneller dan de anderen de nieuwe normen of reglementen toe te passen. Het is niet toevallig dat Luc Dedeyne, energieconsulent bij Bouwunie, bereid was om in onze bedrijfsbrochure te verklaren dat wij een van de eersten waren om ons te verdiepen in de nieuwe wetgeving. Let wel, het gaat in deze vooral om het toepassen van de nieuwe wetgeving. Wat nieuwe technieken betreft, zijn we eerder conservatief. We willen onze woningen steevast beter, eenvoudiger en goedkoper afwerken.

Als bedrijfsleider zie je beter overall nieuwe mogelijkheden. Stel dat men hier naast ons kantoor een nieuw voetbalstadion wil bouwen. Dan kun je ofwel protesteren en

zwarte vlaggen hangen, ofwel denk je eraan om een horecazaak te starten, zodat je een graantje kunt meepikken. Het is allemaal een kwestie van ingesteldheid."

BTW-TARIEF

Een open mind qua nieuwe wetgeving impliceert evenwel niet dat De Malsche zomaar akkoord gaat met alle vigerende wetten. "Ik kan me mateloos storen aan de verschillende btw-tarieven voor nieuwbouw en renovaties. Veel bestaande woningen zijn het niet waard om gerenoveerd te worden, maar door het btw-tarief van 6% wordt het wel gestimuleerd. Aan gerenoveerde woningen worden bovendien nauwelijks energie-eisen gesteld, terwijl bouders van nieuwe woningen vaak geconfronteerd worden met onbetaalbare spijttechnologie. Daar kan ik met mijn verstand niet bij. Bovendien zijn er 32 gemeenten in Vlaanderen waar er wel 6% geldt voor afbraak en nieuwbouwwoningen. Het is niet toevallig dat er politieke zwaargewichten in die gemeenten wonen. Maar de logica achter die regeling is ver te zoeken."

LID DIRECTIECOMITE BOUWUNIE

Om een en ander aan te kaarten, maakt Bart De Malsche ook deel uit van het directiecomité van Bouwunie en van de algemene raad van het WTCB. "Ook dat zijte beschouw ik als een regelrechte opportuniteit. Akkoord, er kruipt wel wat tijd in, die je niet rechtstreeks in je eigen bedrijf kunt steken.

Maar tegelijk zie je de problematieken in een bredere context. Het geeft zuurstof en een zicht op de richting die de bouwsector uitgaat. Momenteel heeft iedereen het over energiezuinigheid, terwijl we het over twintig jaar vooral over recyclage zullen hebben. Die inzichten krijg je door een zijte in dergelijke organisaties. Ik vind het leuk om de trends en tendensen op voorhand te kunnen zien.



De missieverklaring van het bedrijf, met een nadruk op traditionele bouw, zekerheid en expertise, hangt zowel in de werkplaats (onder) als in de keuken uit. Ook traditionele bouwtechnieken die hun waarde al bewezen hebben (links), maken er deel van uit





Verder kun je via dergelijke verenigingen en federaties natuurlijk ook de onlogische zaken, zoals de btw-regeling, aankaarten. Als klein bouwbedrijf laten we onze stem in deze bij Bouwunie horen, en zij vertalen dat dan te gepasten tijde richting de politiek. Ik hoor dat Vlaams minister Bart Tommelein nu pleit voor een algemene invoering van het 6%-tarief. Zeer leuk, alleen jammer dat hij er politiek niet voor bevoegd is. En er zijn nog wel meer onlogische ingrepen geweest, zoals het zwaar subsidiëren van de installatie van zonnepanelen, ongeacht op welk huis die terecht kwamen. Zo ontstonden er situaties waarbij niet-geïsoleerde huizen met enkel glas toch een pak door de overheid en de belastingbetaler betaalde zonnepanelen op hun dak kregen."

KLANTEN KIEZEN VOOR ZEKERHEID

Ook al heeft Qubo de economische crisis gevoeld, heel veel last heeft het bedrijf er volgens De Malsche niet van gehad. "We hebben onszelf ook nooit heel grote en onrealistische groeidoelstellingen gesteld", verklaart hij. "We groeien in die mate dat ons bedrijf dat aankan. Zo zijn we geleidelijk geëvolueerd van zeven naar vijftig woningen per jaar. Onze ploeg van vijftig werknemers is nagenoeg ideaal. We zouden die sterk kunnen uitbreiden en zo nog meer huizen bouwen, maar dat leidt niet noodzakelijk tot een betere rentabiliteit. Je wordt zelfs stukken kwetsbaarder bij een laagconjunctuur. We hebben gemerkt dat klanten in tijden van crisis kiezen voor zekerheid. En op dat vlak biedt een familiale onderneming waarin 'het ambacht' nog centraal staat, meer vertrouwen dan een anonieme mastodont van een firma."

CONSERVATIEF QUA NIEUWE TECHNIEKEN

De Malsche draait al sinds 1993 mee in de bouwsector en ervaart de aandacht voor energiezuinige technieken als een van de belangrijkste evoluties uit de sector. "Elk jaar ga ik naar Batibouw en vroeger zag je daar steeds hetzelfde. Nu is dat een heel ander verhaal.

Je wordt er om de oren geslagen met steeds nieuwere technieken die steeds verder gaan. Maar zoals gezegd, zijn wij op dat vlak eerder conservatief. En dat is niet onlogisch.

**"ER IS NOG HEEL VEEL
RUIMTE BESCHIKBAAR,
MAAR DAT IS NIET
NOODZAKELIJK
BRAAKLIGGENDE
BOUWGROND"**

Zo bouwden we met Qubo de woning van Hilde Masschelein, gedelegeerd bestuurder bij Bouwunie. Tien jaar later heeft men haar woning opnieuw bestudeerd qua energiezuinigheid, met daarnaast de betaalde energiefacturen. Daaruit blijkt dat ze maar 40% verbruikt van wat de EPB-software had aangegeven dat ze zou verbruiken. Daaruit besluit ik dat al die theoretische berekeningen over terugverdientijden helemaal verkeerd zitten. Vergelijk het met de autosector: Tesla bezitters lachen met wie aan de pomp staat te tanken, maar hebben bij hun aankoop het prijsverschil wel dubbel en dik betaald. Dit maar om te zeggen dat we een onderscheid moeten maken tussen de hype en de realiteit."

MOOIE TOEKOMST

Ook De Malsche kan niet ontkennen dat sleutel-op-de-deurfirma's vroeger geen al te beste naam hadden. "Maar dat is inmiddels gekeerd", zegt hij. "Vroeger was een sleutel-op-de-deurwoning een veredelde sociale woning, maar ik ben ervan overtuigd dat we vandaag de dag de beste woningen op de markt realiseren, die dan ook nog eens passen in het landschap.

Soms realiseren we totaalprojecten die je als particulier gewoonweg niet kunt verwezenlijken. Zo zijn we momenteel bezig aan een zevental kleinere woningen binnen één project. Als bouwbedrijf zorgen we voor een eenheid in stijl, terwijl elke woning toch haar eigenheid en karakter heeft. Een pastorie-woning kan heel mooi zijn, net als een modern gebouw. Zet ze allebei naast elkaar, en dat vloekt. Ik ben ervan overtuigd dat er voor bedrijven zoals Qubo een mooie toekomst is weggelegd", zegt De Malsche. "De individuele aannemer zal steeds meer opschuiven richting de renovatiemarkt, terwijl wij de nieuwbouwmarkt voor onze rekening zullen nemen."

RENTABILITEIT VERHOGEN

Grootse plannen met Qubo zijn er voorlopig niet, maar een verdere groei is zeker niet uitgesloten. "Het belangrijkste is dat we voortwerken aan onze rentabiliteit. We willen met dezelfde mensen niet harder, maar wel slimmer werken. De foutenkost in de bouwsector wordt geraamd op 10%. Als wij dat kunnen terugdringen naar 8%, dan bezorgt ons dat per definitie een concurrentieel voordeel. We moeten ons immers wapenen tegen de buitenlandse firma's, die vandaag veelal nog in onderaanneming werken, maar op termijn ook wel eens hoofdaannemer zouden kunnen worden. Ik sluit een verdere groei ook niet uit, maar het is voor ons geen doel op zich. Groei moet vooral leiden tot een betere rentabiliteit." □



*Een familiale onderneming
waarin 'het ambacht' centraal staat,
biedt volgens De Malsche vertrouwen*

omdat bouwen persoonlijk is