

GLOBAL REPORTING INITIATIVE **GRI 2013**



Dak Plus bvba

UITGEWERKT VERSLAG VAN ONZE
ONDERNEMING IN DETAIL VOOR DE
STAKEHOLDERS EN SHAREHOLDERS

ONLINE

www.dakplus.be/

2013 REPORT

DUURZAAMHEIDSVERSLAG

VERSLAG VAN ONZE ONDERNEMING OVER DE PRESTATIES OP HET
GEBIED VAN MAATSCHAPPELIJK VERANTWOORD ONDERNEMEN



Ernst & Young
Specialist Advisory Services
Moutstraat 54
B-9000 Gent

Tel: +32 (0)9 242 51 11
Fax: +32 (0)9 242 51 51
ey.com

ASSURANCE VERSLAG VAN DE ONAFHANKELIJKE AUDITOR

Ter attentie van de directie van DAKPLUS BVBA

Opdracht

Wij zijn door DAKPLUS BVBA (hierna "DakPlus") aangesteld geweest om een beperkt nazicht ("Limited assurance engagement") uit te voeren op een selectie Global Reporting Initiative G4 (hierna "GRI") indicatoren (G4-LA9, G4-LA12 en G4-PR5), voor het jaar afgesloten per 31 december 2013.

Verantwoordelijkheid van de directie

De directie is verantwoordelijk voor de voorbereiding van het Duurzaamheidsverslag in overeenstemming met de hierboven genoemde GRI criteria. Deze verantwoordelijkheid omvat het opstellen, uitvoeren en het onderhouden van een interne controle nodig voor de voorbereiding van het Duurzaamheidsverslag zodanig dat er geen afwijkingen van materieel belang zijn, het selecteren en toepassen van de geschikte verslaggevingsprincipes en het toepassen van waarderingsmethoden en schattingen die redelijk zijn in de gegeven omstandigheden.

De verantwoordelijkheid van de onafhankelijke auditor en reikwijdte van de uitgevoerde werkzaamheden

Onze verantwoordelijkheid bestaat erin om een conclusie te formuleren enkel met betrekking tot een beperkte selectie GRI G4 indicatoren (G4-LA9, G4-LA12 en G4-PR5), voor het jaar 2013, gebaseerd op het uitvoeren van een beperkt nazicht zoals hierboven omschreven. We hebben onze procedures uitgevoerd in overeenstemming met de International Standard for Assurance Engagements 3000 ("ISAE 3000"): "Assurance Engagements other than Audits or Reviews of Historical Information" en de Ethische code ("Code of Ethics") van de International Federation of Accountants ("IFAC").

Procedures

We hebben alle werkzaamheden uitgevoerd die we noodzakelijk achtten om het bewijs te verzamelen dat voldoende en geschikt is om een basis te vormen voor onze conclusies. Onze voornaamste procedures waren:

- Verkrijgen van een begrip van de sector en zijn relevante duurzaamheidsonderwerpen en uitdagingen;
- Het evalueren van i) de bestaande procedures bij DakPlus om informatie te verzamelen en ii) de toegepaste interne controles;
- Het onderzoeken van bewijs, op een beperkte test basis, dat de selectie GRI G4 indicatoren (G4-LA9, G4-LA12 en G4-PR5), betrouwbaar zijn;
- Het voeren van interviews met verantwoordelijken van DakPlus, voornamelijk met het doel om de consistentie van de beschrijvende data in het Rapport te beoordelen;
- Het evalueren van de geschiktheid van de audit bewijzen met betrekking tot de hierboven vermelde indicatoren.

Conclusies

Op basis van onze uitgevoerde procedures om een beperkt nazicht uit te voeren, is er niets ter onzer attentie gekomen waaruit we zouden besluiten dat selectie GRI G4 indicatoren (G4-LA9, G4-LA12 en G4-PR5), afwijkingen van materieel belang bevatten.

Brussel, 9 mei 2014

EY Specialist Advisory Services, vertegenwoordigd door:

Christoph Vanderstricht
Partner



VERSLAG DUURZAAMHEID

Inhoud

Voorwoord CEO 4	Dak Plus Het bedrijf 5
GRI-inhoudsbepaling 8	Opbrengst en Financiële Continuïteit 11
Communicatie met Stakeholders 13	Veiligheid en Welzijn 22
Opleiding 24	Diversiteit 25
Loopbaan- en talentontwikkeling 27	Impact op lokale gemeenschappen 29
Milieu 30	Financieel gedeelte 32
Eindbepalingen van het verslag 60	GRI-index 61

Voorwoord CEO Johan Vandebuerie

IN DIT VERSLAG KRIJG JE EEN BEELD VAN HOE ONZE ORGANISATIE DE LAATSTE JAREN HAAR WEG HEEFT GEMAAKT DOOR WILDE ZEEËN EN STORMACHTIGE GOLVEN. JE MERKT OP DAT ELK LID VAN DE BEMANNING EEN LEERCURVE DOORMAAKT, INCLUSIEF DE CEO. EEN SCHIP VAART NAMELIJK MAAR ZO GOED ALS DE MENSEN DIE HAAR BESTUREN. WE ZIJN BEST TROTS OP DE BREDE WAAIER AAN MOGELIJKHEDEN DIE VOOR DAK PLUS IS UITGEWERKT EN ERVOOR ZORGT DAT ONS BEDRIJF EEN STABIELE ONDERNEMING IS GEWORDEN DIE KLAAR IS VOOR DE TOEKOMST.

COMMUNICATIE, VERTROUWEN EN LOYALITEIT

Dak Plus onderscheidt zich van andere KMO's door haar sterke zelf-analyse en het bouwen van een solide structuur. Naar aanleiding van een SWOT-analyse zijn 3 kernwaarden van ons bedrijf vastgelegd. Communicatie is hierin de allerbelangrijkste. Een goede verstandhouding met onze stakeholders is van kapitaal belang. Anders dan de gemiddelde onderneming geeft Dak Plus overzicht en informatie aan al wie dit wil weten. Met een uitgebreide website, het creëren van platformen om communicatie te vergemakkelijken en een open verstandhouding houden we de neuzen in dezelfde richting.

Ook vertrouwen en loyaliteit zijn voor onze onderneming belangrijke kernwaarden om de hechte samenwerking te onderhouden. Wanneer deze 3 pijlers hand in hand gaan, vormen ze een gunstige voedingsbodem voor een veilig werkklimaat en zelfontplooiing.

AANDACHT VOOR DE MAATSCHAPPIJ

Als ondernemers moeten we allemaal ons steentje bijdragen. Pas enkele jaren oud ging Dak Plus

reeds aan de slag met een MVO-plan. Door de jaren heen hebben we de erkenning als invoegbedrijf en inschakelingsbedrijf behaald. Daarnaast is ook een instapdiversiteitsplan en het klassieke diversiteitsplan afgewerkt.

"IT'S NOT ABOUT WHAT WE DO, IT'S ABOUT WHY WE DO WHAT WE DO!"

Maar Dak Plus gaat nog een stap verder. Door de ervaringen die we binnen de uitwerking van bovengenoemde dossiers opgedaan hebben, is er besloten om enkele zijprojecten op te richten. Zo ging Dak Plus van start met de opleidingsschool voor dakwerkers Roofer@Work en met Talent@Large, een non-profit project dat kinderen beter wil informeren vóór het maken van een studiekeuze.

WE COVER YOUR FUTURE!

Onze slogan is kort en krachtig. Dak Plus zorgt voor jouw toekomst, of je nu klant bent, medewerker, leverancier, medeondernemer,

partner, architect, school of sympathisant.

De terechte trots voor onze stiel zorgt voor een mooie afwerking van elk project. Opleiding en begeleiding van eigen personeel garandeert een persoonlijke groei.

Bovendien geloven we volledig in het verhaal van kruisbestuiving tussen de verschillende sectoren. Ook medeondernemers helpen en ondersteunen hoort bij het verhaal van ons bedrijf.

DAK PLUS TREEDT OP ALS VAKMAN EN VERTROUWENSPERSON DIE U BEGELEIDT DOORHEEN HET HELE DAKPROJECT. DIT UITERAARD VOLLEDIG OP MAAT VAN UW BUDGET EN WENSEN. DAKWERKEN IS ONZE PASSIE!

Na de tijd van de uitbouw van het bedrijf staan we nu voor de tijden van groei. Met een competitieve inborst, creativiteit en een gezonde dosis 'fun en content' stevenen we samen de toekomst tegemoet.

JOHAN VANDEBUERIE
CEO Dakwerken Dak Plus

Dak Plus Het bedrijf

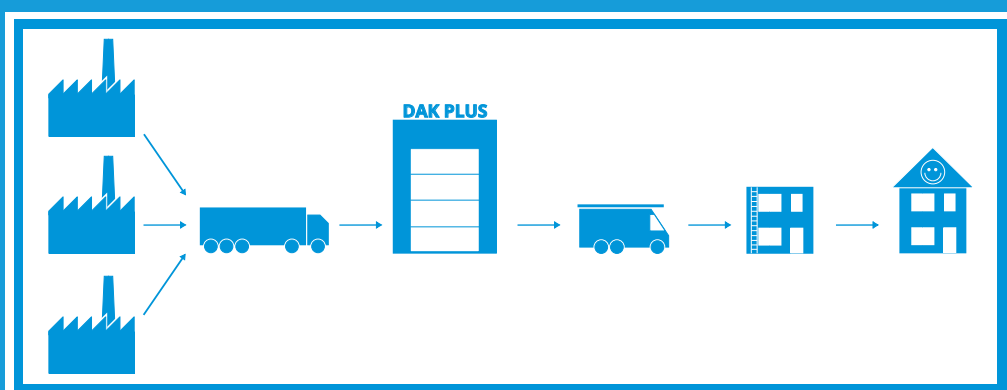
Dak Plus werd opgericht in 2006 door Johan Vandebuërie en zijn echtgenote Tanja Horemans. Tot 2011 was het bedrijf gehuisvest op hun thuisadres Bosbesstraat 41 te Westerlo. Daarna is ze verhuisd naar het huurpand te Vossendaal 13 te Geel. In 2013 veranderde Dak Plus nogmaals van kantoor en magazijn binnen hetzelfde bedrijvenpark om zo meer ruimte te bekomen.

Dak Plus is een besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid. Dakwerken is de hoofdactiviteit van het bedrijf. Zowel nieuwbouw als renovatie behoren tot het aanbod. Het bedrijf concentreert zich op de particulierenmarkt en beperkt haar werkregio tot een straal van 25 tot 30 km naargelang de bereikbaarheid en omvang van het project.

Op dit moment is Dak Plus enkel actief in België, al zijn er directe connecties met de Verenigde Staten. De zaakvoerders vader en voormalig mentor woont en werkt daar. Internationale uitbreidingsmogelijkheden zijn dus een sterke mogelijkheid in de toekomst.

PRODUCTIEKETEN

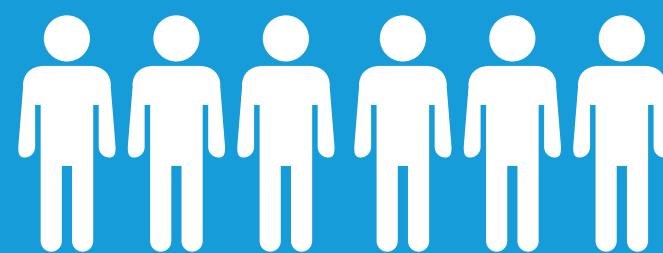
Dak Plus koopt producten aan bij haar vaste leveranciers. De merken waar Dak Plus mee werkt zijn kwaliteitsvol en betrouwbaar. In het magazijn te Vossendaal 13C2 in Geel worden de materialen opgeslagen en bewaard. De dakdekkers van Dak Plus brengen de nodige materialen in hun aangepaste bestelwagen naar de werf. Daar worden de materialen ter plaatse verwerkt.





HET TEAM

Bij Dak Plus werken op dit moment 3 arbeiders en 1 bediende. Het is echter de bedoeling om te groeien tot een bedrijf met 3 teams met elk een teamleader en 4 dakdekkers.



Dak Plus heeft geen vakbondsafvaardiging.

LIDMAATSCHAP VAN WTCB, VCB EN FVB



WTCB (Het Wetenschappelijk en Technisch Centrum voor het Bouwbedrijf) is een particuliere onderzoeksinstituting die in 1960 werd opgericht onder impuls van de beroepsorganisatie in toepassing van de Besluitwet 'De Grootte' van 1947. Deze wet heeft tot doel het toegepast onderzoek in de industrie te bevorderen om aldus het concurrentievermogen te verhogen. De statutaire leden van het WTCB zijn de 70 000 Belgische bouwondernemingen waaronder





Dak Plus behoort (algemeen aannemers, schrijnwerkers, glazenmakers, loodgieters, dakdekkers, vloerders, stukadoors, schilders, enz...).

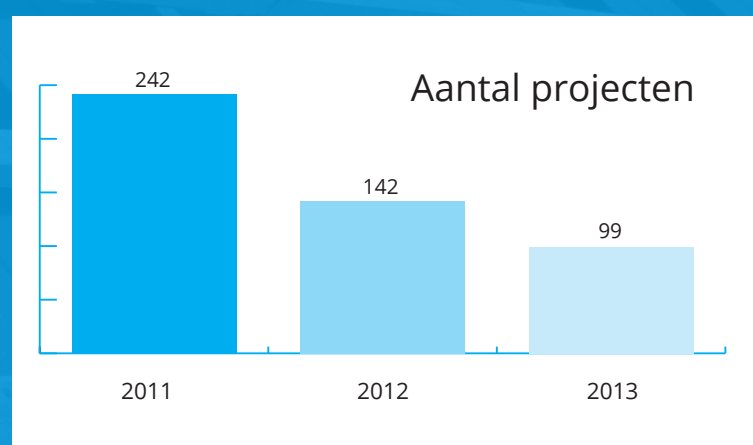
VCB (Vlaamse Confederatie Bouw) vertegenwoordigt als beroepsorganisatie zowel grotere bouwbedrijven als KMO's en zelfstandigen.

FVB (Fonds voor Vakopleiding in de Bouw) ondersteunt het opleidingsverhaal binnen de bouwsector. Dak Plus heeft met Roofer@Work 7 erkende opleidingen binnen de portefeuille van het FVB.

PROJECTEN

Alhoewel dakwerken de hoofdactiviteit van Dak Plus is, werden er in 2011 opvallend veel

kleinere projecten uitgevoerd zoals het installeren van zonnepanelen. Er werd toen ook samengewerkt met een partner voor het verkopen van Velux dakramen. In 2012 en 2013 lag het aantal projecten beduidend lager na het opschorten van de premies voor zonnepanelen door de overheid. Tijdens de laatste 2 jaren wordt opnieuw meer ingezet op grotere renovatie- of nieuwbouwprojecten.



Bron: Dak Plus

GRI-Inhoudsbepaling

DUURZAAMHEIDSCONTEXT

Voor de duurzaamheidscontext baseerde Dak Plus zich op het MVO-paspoort voor de bouwsector, opgesteld door EY en gevalideerd door verschillende stakeholders (FVB Constructiv, Centrum Duurzaam Bouwen, WTCB, Vanhout, Wycor, Team Duurzame Ontwikkeling (DAR, Vlaamse Overheid) en ACV). Ook de Vlaamse en Brusselse Confederatie Bouw en NAVB werden geconsulteerd bij de inhoudelijke opmaak van het MVO-paspoort. Het paspoort verzamelt de meest relevante uitdagingen in de bouwsector en koppelt hieraan duurzaamheidsindicatoren.

STAKEHOLDERBENADERING

Via een interne oefening, begeleid door EY, werden 3 interne en 14 externe stakeholdergroepen geïdentificeerd op basis van impact en interesse voor Dak Plus en hoe Dak Plus omgaat met duurzaamheid.

HIERUIT WERD VERVOLGENS EEN PRIORISERING GEMAAKT VAN DE 9 BELANGRIJKSTE STAKEHOLDERS VOOR DAK PLUS. AANGEZIEN DEZE STAKEHOLDERS VERSCHILLENDE VERWACHTINGEN HEBBEN, WORDEN ZE BEREIKT VIA APARTE COMMUNICATIEKANALEN.

STAKEHOLDERS

INTERN	Zaakvoerder en aandeelhouders
	Afdelingshoofd
	Werknemers
EXTERN	Spin-offs
	Klanten
	Onderaannemers
	Leveranciers
	Buurtbedrijven
	Verhuurder
	Opleidingsorganisaties (FVB, VDAB)
	OCMW
	Overheid
	Concurrenten
	Architecten, studiebureaus
Verzekeringsmaatschappij	
Onderwijsinstellingen	
Kamp C	

Voor elke stakeholdergroep werden de kernverwachtingen ten aanzien van Dak Plus bepaald.

OPMERKINGEN EN BEPERKINGEN VAN DE MAPPING

► Uit praktische overwegingen werd voor een interne aanpak gekozen om de stakeholders en hun verwachtingen in kaart te brengen. De mapping van de verwachtingen van de stakeholders is beperkt, omdat deze door een interne bevraging werd gerealiseerd en niet via een directe bevraging aan de betrokken stakeholders. In de toekomst zal een toetsing van deze resultaten bij een selectie van de meest relevante externe stakeholders uitgevoerd worden.





► Dak Plus maakt in het duurzaamheidsverslag melding van haar meest relevante stakeholdergroepen en hun belangrijkste zorgen en verwachtingen. Ook lichten we toe hoe Dak Plus hiermee omgaat én de manier waarop zij de communicatie onderhoudt met haar stakeholders.

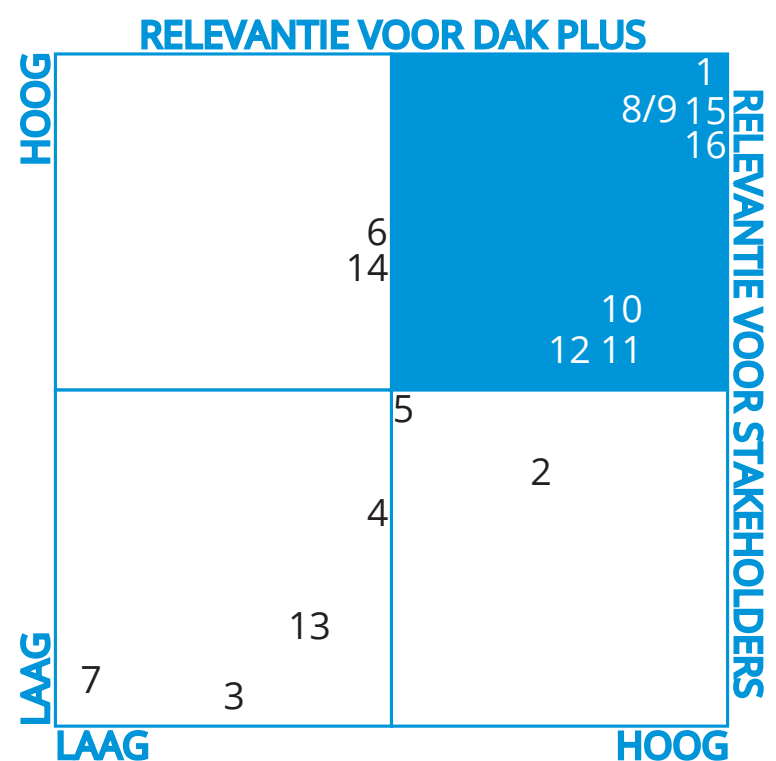
THEMA	NR
Opbrengst en financiële continuïteit	1
Lokale Werkgelegenheid	2
Energie (verbruik)	3
Emissies	4
Materialengebruik	5
Afvalpreventie, -reductie en -hergebruik	6
Waterverbruik	7
Veiligheid en welzijn	8
Opleiding	9
Diversiteit	10
Personeelsverloop	11
Impact op lokale gemeenschappen	12
Duurzaam aankopen	13
Certificatie en normering	14
Communicatie met stakeholders	15
Talentontwikkeling	16

MATERIALITEIT EN VOLLEDIGHEID

Dak Plus bepaalde haar materiële of kern-duurzaamheidsthema's op basis van de thema's beschreven in het MVO-paspoort, aangevuld met een interne analyse van Dak Plus' stakeholders en hun belangrijkste verwachtingen. Deze oefeningen resulteerden in een aantal kernthema's voor Dak Plus die intern werden afgetoetst. Tijdens de analyse werd ook dieper ingegaan op de

visie van Dak Plus rond duurzaamheid en hoe deze inpast in de algemene bedrijfsstrategie. Dat vertaalde zich naar een materialiteitsmatrix die in één oogopslag de 16 kernthema's voor Dak Plus en haar stakeholders weergeeft.

MATERIALITEITSMATRIX



De kernthema's zijn gerangschikt in een materialiteitsmatrix volgens belang voor de stakeholders (gebaseerd op de stakeholderbepaling) en volgens belang voor Dak Plus (op basis van interne oefening). Deze materialiteitsmatrix werd gevalideerd door zaakvoerder Johan Vandebuerie en office manager Danielle Taelman. Een directe externe stakeholderbevraging wordt beoogd in de toekomst om een meer volledig en diepgaand zicht te krijgen op deze kernduurzaamheidsthema's.



“Excellence is doing a common thing in an uncommon way.”

De thema's in het kwadrant rechtsboven werden als 'top-materiële' thema's gedefinieerd. Voor elk van deze thema's wordt minstens één indicator gerapporteerd in het duurzaamheidsverslag. De thema's in het kwadrant linksboven en het kwadrant rechtsonder werden als 'belangrijke' thema's omschreven. Deze thema's worden besproken in het duurzaamheidsverslag. De vier thema's in het kwadrant linksonder werden niet materieel genoeg bevonden voor vermelding in het duurzaamheidsverslag. Deze aanpak volgt het materialiteitsprincipe van de GRI-G4 richtlijn.

De materialiteitsopdeling op vorige pagina is het resultaat.

TOP-MATERIËLE THEMA'S:

- ▶ Opbrengst en financiële continuïteit
- ▶ Veiligheid en welzijn
- ▶ Opleiding
- ▶ Diversiteit
- ▶ Verloop
- ▶ Impact op lokale gemeenschappen
- ▶ Communicatie met stakeholders
- ▶ Talentontwikkeling

BELANGRIJKE THEMA'S:

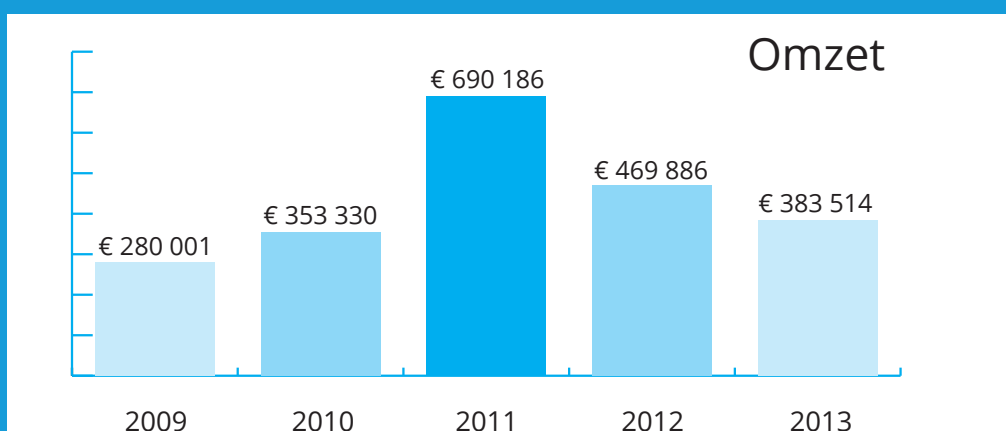
- ▶ Lokale werkgelegenheid
- ▶ Materialengebruik
- ▶ Afvalpreventie, -reductie en hergebruik
- ▶ Certificatie en normering

Opbrengst en Financiële Continuïteit



In tijden van crisis is stabiliteit een absolute vereiste binnen een bedrijf. Deze stabiliteit kan vertrouwen geven aan werknemers, leveranciers, klanten en partners. Voor een schip dat vaart op dergelijk wilde zeeën is het broodnodig om te kunnen rekenen op de mensen rondom ons heen. Daarom is financiële zekerheid van cruciaal belang. Dak Plus concentreert zich naast dakwerken ook op een aantal nevenactiviteiten om de continuïteit te kunnen garanderen. Zo is het bedrijf sinds 2006 erkend Velux plaatser. Dak Plus is ook bedenker en eigenaar van de eerste en enige online Velux calculator. Via de website www.dakplus.be kan de klant meteen gratis en vrijblijvend berekenen wat een Velux dakraam met plaatsing zal kosten. In het najaar wordt dan weer een actie rond isolatie opgezet. Het doel van deze actie is enerzijds mensen informeren en aansporen om hun dak te isoleren. Er wordt ook hulp geboden bij het bekomen van de nodige premies. Anderzijds is isoleren een werk dat ook kan uitgevoerd worden bij slecht weer, koude en zelfs sneeuw. Ten derde biedt Dak Plus ook onderhoudscontracten voor het dak aan, een uniek concept in België. Net voor de winter worden de daken van de klanten geïnspecteerd, worden de goten en afvoerbuizen onderhouden en gebeuren kleine herstellingen. Bij grotere problemen versturen we proactief een offerte mee.

Toch loopt het niet steeds van een leien dakje. Terwijl 2011 een fantastisch jaar was voor Dak Plus, viel 2012 dan weer tegen. Door ziekte van personeelsleden, een groot verloop en de moeilijke samenwerking met de hoofdaannemer van een groot project, eindigde Dak Plus op een verliescijfer. Begin 2013 is dan ook besloten om de koers te wijzigen. Dak Plus lanceerde toen 3 spin-offs: 'Talent@Large', 'Roofer@Work' en 'Pure O'Life'. Daarnaast is zaakvoerder Johan Vandebuerie mee ingestapt in het concept 'Motion in Sync' van partner Fernando Pauwels. Deze 4 projecten zijn zeer verschillend en zorgen voor een spreiding van zowel het financiële risico als het risico op verlies van animo. Dankzij deze spin-offs kan er nog beter beroep gedaan worden op de passies en talenten van de medewerkers en groeien zij zo mee met het bedrijf.



Bron: Dak Plus

ROOFER@WORK

Dakdekker is een knelpuntberoep. De stiel wordt niet meer van vader op zoon doorgegeven en de beroepsrichting 'dakwerken' wordt in zeer weinig onderwijsinstellingen ingericht. Daarom gingen we van start met onze eigen dakdekkersschool. Roofer@Work organiseert opleidingen voor zowel dakdekkers als voor leken waarbij niet enkel de theorie maar vooral de praktijk zelf van het vooropgestelde thema wordt aangeleerd. In 2013 gaven we in samenwerking met Talentenwerf de opleidingen 'Roofing branden' en 'Böcker AHK' aan een aantal werkzoekenden. Van FVB kregen we reeds erkenning voor het organiseren van volgende opleidingen:

- ▶ Velux plaatsen
- ▶ Roofing branden
- ▶ Böcker AHK
- ▶ Groendaken
- ▶ Natuurleien
- ▶ Sarkingdaken
- ▶ Zink

Bovendien is er ook een opstartende samenwerking tussen

Roofer@Work en Kamp C. Met dank aan onze vaste partner Soprema zal er een opleiding 'Groendaken' naar scholen toe gegeven worden. In 2014 zijn al onze opleidingen opnieuw ingepland en opgenomen in de opleidingsboek van het FVB en Confederatie Bouw.

Website: <http://www.rooferatwork.be>

TALENT@LARGE

Dit non-profit initiatief is gericht op kinderen uit het 5de en 6de leerjaar. Zij staan voor een moeilijke keuze naar het middelbaar toe en zijn daar vaak niet goed op voorbereid. Hoe kan een kind kiezen wat het voor de rest van zijn of haar leven wil gaan doen als het niet eens weet wat de verschillende mogelijkheden inhouden? Daarom doet Talent@Large aan horizonverruiming. Bij ons kunnen zij komen ontdekken of ze misschien graag met robots willen leren werken, in de verzorgende sector willen gaan, schrijver of piloot willen worden. Door middel van workshops en een talentenkamp maken ze kennis met de verschillende beroepstakken. Bovendien wordt er steeds voor een mystery guest gezorgd, een expert die in de sector van het thema al heel wat bereikt heeft en de kinderen kan inspireren. Jacques Delchef, crew van de Seaking helicopter en de Bolt-robot die ondermeer de film 'Upside Down' hielp maken, passeerden alvast de revue.

Website: <http://www.talentatlarge.eu>

PURE O'LIFE

Als echtgenote van zaakvoerder Johan Vandebuerie en mede-aandeelhoudster van Dak Plus houdt Tanja Horemans zich afgelopen jaren bezig met verzorgingsproducten die mineralen uit de Dode Zee bevatten. In april 2014 opent zij haar eigen beautyshop in Westerlo. Tanja doet zelf ook schoonheidsbehandelingen en volgde hiervoor een opleiding bij een erkende schoonheidsschool. Doel is om op termijn ook een eigen verzorgingslijn uit te werken.

Website: <http://www.pureolife.be>

MOTION IN SYNC

Samen met partner Fernando Pauwels bouwt zaakvoerder Johan Vandebuerie mee aan Motion in Sync, een videografisch bedrijf dat verhalen wil vertellen door middel van beelden. Zowel bedrijfsfilms, Live Web-TV, evenementen als motion graphics behoren tot het aanbod. Motion in Sync beschikt over 2 infinity wanden en een volledige live streaming studio. Begin 2014 werd een bedrijfsfilm van Case New Holland door deze 2 creatievelingen geproduceerd.

Website: <http://www.motioninsync.be>

Om financieel gezond te blijven is het enerzijds belangrijk om een goede boekhouder te hebben. Dak Plus werkt dan ook samen met Handson&Partners, een zeer gerenommeerd bedrijf in haar sector. Maar het is ook essentieel om tijdig aan de toekomst te gaan denken. Dak Plus heeft een financieel plan van 5 jaar uitgeschreven. Hierin worden belangrijke investeringen tijdig ingepland. Dankzij goede relaties met de bank genieten we steeds van de beste voorwaarden en blijft ook bij nieuwe investeringen het risico beperkt.



VERTROUWEN



LOYALITEIT



COMMUNICATIE



Communicatie met stakeholders

Een pijler van Dak Plus

COMMUNICATIE IS 1 VAN DE 3 PIJLERS WAAROP DAK PLUS RUST. HET SPREEKT DUS VOOR ZICH DAT HIER HEEL WAT AANDACHT AAN BESTEED WORDT. DE STAKEHOLDERS WERDEN TIJDENS DE 'MATERIALITEIT- EN STAKEHOLDERBEPALING' VAN 7 OKTOBER 2013 BEPAALD. WE BESPREKEN DE COMMUNICATIE MET ELK VAN HEN.

ZAAKVOERDER EN AANDEELHOUDER

Zaakvoerder Johan Vandebuerie en zijn echtgenote Tanja Horemans zijn de enige aandeelhouders van het bedrijf. Johan beschikt over 76% van de aandelen terwijl zijn echtgenote de overige 24% in handen heeft. Als koppel is duidelijke communicatie voor de hand liggend. Op 18 juli 2006 werd Dak Plus opgericht en sindsdien worden beiden op regelmatige basis toegelicht over het reilen en zeilen van het bedrijf.

Als jonge ondernemer poogt zaakvoerder Johan Vandebuerie steeds op de hoogte te blijven van wetgeving, EPB-bepalingen, nieuwe technieken rond duurzaam

bouwen, probleempunten en actuele ontwikkelingen in de bouwsector. Daarom is hij regelmatig aanwezig op architectenlezingen, ontbijtsessies en andere voorstellingen van organisaties als FVB en Confederatie Bouw. Hij gaat hierbij de olifant in de kamer niet uit de weg en durft open vragen te stellen aan belangrijke personen als ministers of afgevaardigden in belang van de sector. In november 2011 nam Johan deel aan een open debat met minister Phillipe Muyters en kaartte hier het mysterie van de hoge werkloosheid ten opzichte van het groot aantal vacatures in de bouwsector aan. Tot 2013 was hij ook actief lid van Jong Voka Kempen

met als doel de belangen van jonge ondernemers in de Kempen te verdedigen en te ondersteunen.

VERWACHTINGEN: Belangrijkste verwachtingen voor zowel zaakvoerder als aandeelhouder is financiële continuïteit, maar daarbuiten is ook een groei op professioneel en persoonlijk vlak van groot belang. Daaruit voortvloeiend is een nood aan het inperken van het verloopcijfer en het opvolgen van een correcte communicatie noodzakelijk. Dit vermijdt overvloedige stresssituaties en garandeert de duurzaamheid van hun investering.

OFFICE MANAGER

Op kantoor werkt een dame die van aanpakken weet. Zij neemt het grootste deel van de administratie, facturatie en communicatie voor haar rekening. Ze onderhoudt de verschillende websites, ontwerpt nieuwsbrieven, zorgt voor updates, maakt flyers en andere ontwerpen. Daarnaast staat ze in nauw contact met de klant, informeert en helpt hen waar nodig van begin tot eind. Het opmaken van offertes, besprekingen met leveranciers en personeelskwesties horen ook tot haar takenpakket. Ze volgde als bediende verder een opleiding tot preventieadviseur en staat daarom in voor het veiligheidsdossier van Dak Plus. In drukke tijden doet ze ook opmetingen bij de klant thuis. De bediende heeft bovendien een bijkomende adviserende functie naar de zaakvoerder toe.

Doordat zaakvoerder Johan Vandebuerie geregeld op kantoor aanwezig is en zich actief met planning, klanten en offertes bezig houdt, is er op regelmatige basis communicatie tussen beiden. Minstens 2 maal per week worden de belangrijkste punten besproken. Wanneer dit niet mogelijk is, wordt vrijdagmiddag een vergadering ingepland. De bediende rapporteert wekelijks de rekeningstanden en prioritaire topics voor de zaakvoerder. Wanneer hij niet aanwezig kan zijn, wordt een rapporte-mail opgemaakt om hem alsnog op de hoogte te houden van de recente gebeurtenissen. De office manager en zaakvoerder staan dagelijks in verbinding via GSM en e-mail. Zij wordt jaarlijks geëvalueerd via een aangepast evaluatieformulier.

VERWACHTINGEN: Voor de office manager zijn talentontwikkeling en ontplooiing de belangrijkste verwachting. Uiteraard is ook financiële continuïteit noodzakelijk zodat het bedrijf op een goede koers kan blijven en haar correct kan ondersteunen. Bovendien is ook de impact op lokale gemeenschappen voor haar belangrijk. Vooral het kansen geven aan de lagere klasse uit de nabije omgeving ligt haar nauw aan het hart. De office manager is mede-initiatiefnemer van Talent@Large.



“Life is not about waiting for the storm to pass, but about learning how to dance in the rain!”

ARBEIDERS

Vanaf de aanwerving worden de arbeiders zeer nauw opgevolgd. Op hun eerste dag worden ze voorgesteld aan het team, krijgen ze de gepaste kledij ter beschikking en ontvangen ze de ont-haalbrochures van Dak Plus. Zo zijn ze meteen volledig op de hoogte van de interne werking van Dak Plus. Bovendien is er een hertaling van de brochure voor handen om te verzekeren dat de communicatie correct verlopen kan.

Er wordt op regelmatige basis een informatiesessie in verband met veiligheid en in verband met de nieuwe werven gegeven. Zo blijven de arbeiders ingelicht over de opkomende projecten en kunnen zij indien nodig tijdig eventuele bezorgdheden melden.

Teamleaders en dakdekkers zijn het hart van het bedrijf. Zij brengen al hun passies en talenten aan waar kan het bedrijf mee kan werken. Zij zorgen voor de resultaten, de continuïteit en de inkomsten. Een constante communicatie met hen is daarom van groot belang.

's Morgens worden de arbeiders voor hun vertrek naar de werf gebriefd door de zaakvoerder. Ook 's avonds wordt er kort overlegd. Aangezien zaakvoerder Johan Vandebuerie zelf ook regelmatig meewerkt op het dak en heel wat aandacht besteedt aan het doorgeven van ervaring aan de jongere generatie zijn ook hier heel wat mogelijkheden

om de communicatie aan te knopen. Wanneer hij niet op de werf aanwezig is, is Johan steeds bereikbaar op zijn mobiel. De teamleader heeft een telefoon van het bedrijf bij en kan hiermee advies vragen of hulp invoeren. Jaarlijks worden functionerings- en evaluatiegesprekken gevoerd met de arbeiders om enerzijds in kaart te brengen welke evolutie zij doormaken, maar anderzijds wordt er ook naar hun inzichten in het bedrijf gevraagd, naar hun ideeën, bevindingen en wensen. Verder kunnen mogelijke grieven ook altijd gemeld worden bij de vertrouwenspersoon tijdens persoonlijke gesprekken die op regelmatige basis plaats vinden.

Dak Plus in de eerste plaats dat zij tijdig betaald worden, wat opnieuw terugvalt op de financiële continuïteit die cruciaal is voor het bedrijf. Hun veiligheid en welzijn, opleiding en talentontwikkeling zijn eveneens belangrijke thema's die in het lange termijn perspectief van de arbeiders passen en waarop Dak Plus wil inzetten om het verloop te doen dalen. Verder kan een goede communicatie heel wat misverstanden en onduidelijkheden vermijden. En dan is er nog de diversiteit die dient ondersteund te worden op de best mogelijke manier om de positieve interne teamgeest te behouden.





Over het algemeen wordt opgemerkt dat klanten onvoldoende geïnformeerd worden over dakwerken, de inhoud, de materialen en de mogelijkheden. Daarom maakt Dak Plus er een punt van om regelmatig zelf informatie te verspreiden in verband met daken. Dit doen we via press releases op onze eigen website, maar ook via twitter, facebook, linkedin, via flyers of op evenementen. Jaarlijks vind je Dak Plus minstens eenmaal terug op een evenement waar informatie verstrekt wordt aan alle mensen die hiernaar op zoek zijn. In 2012 organiseerde zij zelf voor het eerst de informatiebeurs Roofer@Work waar bijna al haar leveranciers tegelijk aanwezig waren met standjes en materialen. Er werden goodie bags uitgedeeld met informatiefolders en stalen. In 2013 nam Dak Plus vervolgens deel aan het Ecofeest van Kamp C waar informatie werd gegeven in verband met isoleren, extensieve groendaken en natuurleien.

Dak Plus probeert door de jaren heen haar communicatie naar de klant toe steeds verder te optimaliseren. Bij het eerste contact met de firma zorgen we meteen

dat elke klant een antwoord krijgt, al is het een 'nee'. De klant krijgt een offerte volledig op maat van budget en wensen. Bovendien staan de hoeveelheden en eenheidsprijzen per product vermeld. Samen met de offerte krijgt de klant ook een aantal informatiesheets meegestuurd zodat hij of zij ook weet welke materialen er gebruikt zullen worden.

Bij goedkeuring van offerte wordt de klant op de hoogte gehouden van de planningsdatum en wordt na de installatie van bijvoorbeeld een dakraam steeds uitleg gegeven in verband met de functionaliteit en onderhoud. Na het uitvoeren van de werken krijgt de klant de nodige documenten voor het ontvangen van premies proactief toegestuurd. De klant wordt uitgenodigd om in te stappen in onze onderhoudscontracten om de levensduur van hun dak te verlengen. Bovendien wordt ook gevraagd om deel te nemen aan onze tevredenheidsenquête met als doel de service van het bedrijf naar de klant toe te optimaliseren.

Dak Plus organiseert sinds 2012 tevredenheidsmetingen bij al haar klanten. In het MVO-plan van 2012 is als doelstelling geformuleerd om deze metingen in te voeren en daarmee is het bedrijf onmiddellijk mee aan de slag gegaan. Van de 80 klanten die geteld werden in 2012 vanaf het begin van de enquête, heeft 36,25% (N=29) die ook effectief ingevuld. Vermits er heel wat belang gehecht wordt aan wat de klant vindt van de dienstverlening is er in 2013 meer aandacht aan geschonken door alle klanten aan te moedigen effectief de enquête in te vullen. Dat resulteerde in een betere invulratio in 2013. In dit jaar heeft de helft (50% - N=42) van ons cliënteel (N=84) de enquête ingevuld.

1. Hoe komen klanten bij Dak Plus terecht?

In 2012 gaf 44,8% van de klanten van Dak Plus aan dat ze bij ons terecht kwamen via een partner met wie het bedrijf samenwerkte. Dit aandeel daalde tot 26,19% in 2013. Een volgende belangrijke reden waarom mensen met Dak Plus samenwerken is en blijft de prijs. In 2012 gaf 24,13% dit op als belangrijkste reden. Dit percentage nam toe tot 40,4% in 2013. Door de crisis komt de strategische prijspolitiek van Dak Plus meer zichtbaar.

Ook is er het afgelopen jaar meer ingezet op communicatie, wat resulteerde in positieve resultaten. In 2012 gaf 20,68% van onze klanten aan dat ze voor Dak Plus hadden gekozen door onze manier van communiceren. Dit aandeel steeg tot 26,19% in 2013, wat een positieve evolutie is voor het bedrijf. Er is altijd sterk ingezet op een open en transparante manier van communiceren met de klanten, wat zij blijkbaar sterk te lijken appreciëren.

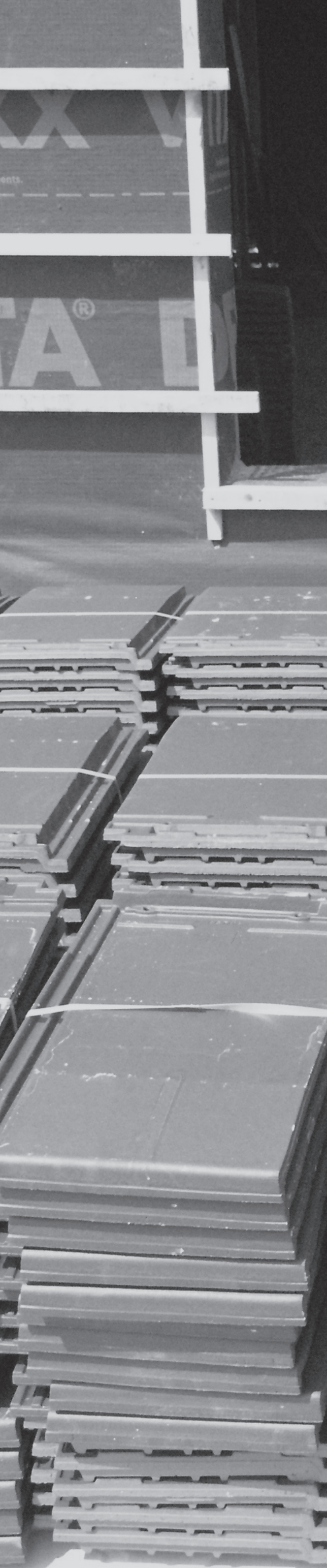
In 2012 gaf 6,89% van de klanten aan dat ze Dak Plus gevonden hadden door mond aan mond reclame. Dit aandeel steeg tot 9,52% in 2013. Ongeveer een tiende van de klanten gaf aan dat het de goede reputatie en naamsbekendheid is die hen over de streep hielp om met Dak Plus in zee te gaan.

Er werd ook vastgesteld dat de communicatie over afgewerkte projecten („Project in de kijker” op de website <http://www.dakplus.be>) vruchten afwerpt. In 2012 gaf niemand aan dat ze gekozen hadden om met Dak Plus te werken omwille van een vorig project dat ze gezien hadden. In 2013 daarentegen geeft 9,52% van de klanten die de tevredenheidsmeting hebben ingevuld aan dat dit voor hen een belangrijke reden was om met Dak Plus te werken.

TEVREDENHEIDSMETING



Bron: Dak Plus

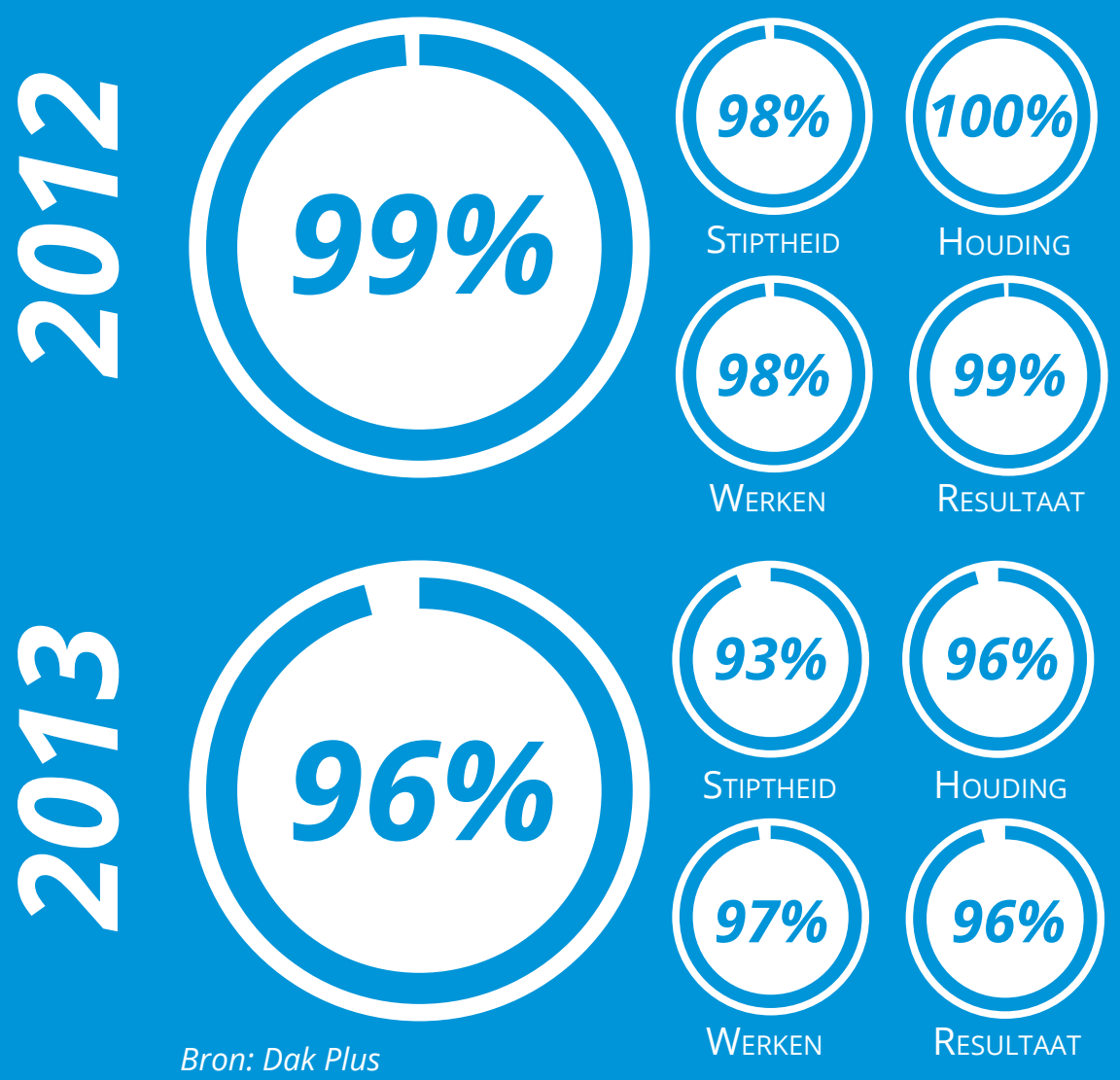


Er zijn vier gesloten vragen aan de klant voorgelegd waarop zij 1 tot 5 punten konden toekennen aan Dak Plus, namelijk in welke mate ze ervaren hebben dat de vakmannen stipt zijn, zich professioneel gedragen, de materialen aanwezig zijn en werken vlot verlopen zijn en correct uitgevoerd met resultaten die in orde zijn.

Op basis van deze bevraging kan vastgesteld worden dat de klant buitengewoon tevreden is over de dienstverlening die Dak Plus hen biedt. In 2012 antwoordden alle bevroegde klanten unaniem positief op de vier vragen die hen werden gesteld. Dat is een uitzonderlijk bevredigend resultaat voor Dak Plus als onderneming! In 2013 werd deze positieve trend over de gehele lijn verdergezet, mits een aantal kanttekeningen. Slechts twee klanten (4,88%) staan neutraal ten opzichte van de vraag naar stiptheid. En slechts één klant (2,38%) gaf een neutraal antwoord op de vraag of de werken vlot verlopen waren. Algemeen beschouwd zijn dit zeer bevredigende resultaten.

Op de open vraag waarin gepolst wordt naar de ervaring met het bedrijf, wordt in 2013 vooral opgemerkt dat de firma professioneel tewerk gaat (N=9), dat de plaatsing vlot verloopt (N=4), dat er netjes gewerkt wordt (N=4) en dat alles stipt verloopt (N=3). Al deze punten zijn werkpunten uit het verleden waar positieve aandacht aan besteed is tijdens evaluatie- en functioneringsgesprekken.

VERWACHTINGEN: De klant verwacht van Dak Plus dat hun werken volgens de regels van het vakmanschap worden uitgevoerd en dat zij op het bedrijf kunnen rekenen. Voor hen is daarom de opleiding van de arbeiders, hun talentontwikkeling en de financiële continuïteit van groot belang. Daarnaast is er ook nood aan communicatie om de klant correct te begeleiden doorheen zijn of haar project. Een klant wil immers kunnen steunen op de ervaring en vakkennis van de uitvoerder en met een gerust gevoel het project kunnen toevertrouwen aan het bedrijf.



Bron: Dak Plus



“The only way to do great work is to love what you do.”

LEVERANCIERS

Dak Plus kiest er bewust voor om samen te werken met vaste leveranciers. Voor de verschillende bedrijven is steeds een vertegenwoordiger bereikbaar. De leveranciers worden actief betrokken in het groeiplan van Dak Plus. Bij de uitbouw van het concept Roofer@Work kon dan ook gerekend worden op de steun van leveranciers als Soprema en Velux.

Bij het aannemen van grotere projecten wordt de vertegenwoordiger uitgenodigd om de voorwaarden te bespreken. Dak Plus is zeer correct met haar betalingen naar de leveranciers toe. Heel wat leveranciers hebben domiciliëring op de rekening van Dak Plus en weten op die manier ook zeker dat hun facturen tijdig ontvangen

worden. Daartegenover staat een mooie korting voor het bedrijf zelf.

VERWACHTINGEN: De leverancier verwacht regelmatige bestellingen en correcte betalingen. Hierbij is financiële continuïteit en correcte communicatie de sleutel. Bovendien wordt verwacht dat de producten van de leverancier correct geplaatst worden en goed worden voorgesteld. Opleiding van de arbeiders is daarom aangewezen.

Er moet echter een onderscheid gemaakt worden tussen enkele belangrijke leveranciers met wie Dak Plus een nog nauwere samenwerking heeft.

VELUX

Als erkend Velux plaatser heeft Dak Plus al jarenlang een mooie samenwerking met Velux. Via de Velux website worden klanten naar Dak Plus doorverwezen via het Pro Contact systeem. Dak Plus beschikt over een Velux assistance card, een rechtstreekse lijn naar zowel de dienst na verkoop als naar een techniker van Velux zelf. Bij aanpassingen of nieuwe modellen wordt Dak Plus uitgenodigd om haar visie als plaatser te kennen. Ook bij voorstellingen en op evenementen ontmoeten beide partijen elkaar geregeld. Er zijn goede contacten met de vaste vertegenwoordiger en ook is hij op de hoogte van de nieuwste ontwikkelingen bij Dak Plus. Zo hielp hij bij het aanleveren van cursusmateriaal voor de opleiding 'Velux plaatsen' en zorgde bovendien voor Velux dakramen en gootstukken. Zelf promoot Dak Plus jaarlijks de Velux materialen. Sommige jaren worden rolluiken aanbevolen of wordt er een korting gegeven op het dakraam zelf. Via de online Velux calculator kunnen klanten bovendien zelf gaan berekenen wat een dakraam hen gaat kosten.



SOPREMA

Ook vaste leverancier Soprema is een belangrijke partner voor Dak Plus. Als producent van bitumenproducten en extensieve groendaken hecht dit bedrijf heel wat aandacht aan opleiding en het informeren van haar klanten. Zij ondersteunen de 'roofing' opleiding en de opleiding 'groendaken' van het project Roofer@Work. Verder wordt voor het contract met Kamp C ook een volledige maquette van de opbouw van het groendak aangeleverd. In het verleden werkte Dak Plus reeds samen met Soprema bij het verspreiden van flyers om buurtbewoners op de hoogte te stellen van de voordelen en premies van groendaken. Bovendien werden ook al verschillende stalen van groendaken aangeboden voor opstelling tijdens het Ecofeest 2013 van Kamp C waar Dak Plus standhouder was en tijdens de Roofer@Work informatiebeurs in oktober 2012.

SPIN-OFFS

Dak Plus staat steeds in nauw contact met haar spin-offs. Zowel zaakvoerder Johan Vandebuerie als de office manager zijn betrokken bij Roofer@Work en Talent@Large. Zij zijn hierbij steeds op de hoogte van de gebeurtenissen langs beide zijden. Wat Motion in Sync betreft, is zaakvoerder Johan Vandebuerie rechtstreeks betrokken en dus ook op de hoogte. Pure O'Life is het concept van aandeelhouder en echtgenote Tanja Horemans. Ook met haar vindt er regelmatig een overlegmoment plaats.

VERWACHTINGEN: Door de prille leeftijd van de spin-offs is een ondersteuning in zowel tijd als middelen voor deze concepten noodzakelijk. Hierbij staan de opbrengst en financiële continuïteit van Dak Plus voorop. Maar ook talentontwikkeling staat centraal, aangezien elk van de spin-offs gebaseerd is op het talent van een of meerdere mensen binnen of rondom Dak Plus. Zo is Talent@Large op zoek naar de passies en talenten van kinderen, gaat Roofer@Work de talenten van geïnteresseerde dakdekkers uitwerken door middel van opleiding en komt bij Pure O'Life en Motion in Sync de talentontwikkeling van de zaakvoerder en aandeelhouder aan bod.

OPLEIDINGSORGANISATIES (FVB CONSTRUCTIV, VDAB, TALENTENWERF EN JOBKANAAL)

Zowel binnen FVB als VDAB en Talentenwerf heeft Dak Plus een aantal vaste aanspreekpunten. Door de jaren heen is de coöperatie tussen deze partijen heel wat duidelijker geworden. In 2012 gaf Dak Plus een voorstelling aan een aantal werkzoekenden in samenwerking met VDAB. Samen met Talentenwerf werd dan weer in 2013 een opleiding 'Roofing branden' en een opleiding 'Böcker AHK' georganiseerd. FVB heeft inmiddels heel wat opleidingen van Roofer@Work erkend en deze opgenomen in hun jaarlijkse opleidingscatalogus.

VERWACHTINGEN: Deze organisaties verwachten van Dak Plus dat er opleiding gegeven wordt aan alle werknemers. De gelanceerde spin-offs zullen de groei en continuïteit van Dak Plus mee ondersteunen.

ARCHITECTEN EN STUDIEBUREAUS

Architecten en studiebureaus worden grotendeels gelijkaardig behandeld als een trouwe klant. Er worden eenheidsprijzen gegeven, mogelijkheden besproken en informatie verstrekt over materialen. Bovendien geeft Dak Plus ook advies bij bouwknopen en kunnen oplossingen aangereikt worden bij onvoorziene omstandigheden. Dak Plus zoekt na een stille periode ook steeds even schriftelijk contact om ervoor te zorgen dat een sterke communicatie behouden blijft.

VERWACHTINGEN: Zowel architecten als studiebureaus verwachten van Dak Plus de ondersteuning van een vakman, het uittellen van prijzen voor hun projecten, het gebruik van goede materialen en een correcte opvolging van hun projecten. Zij verwachten dus een goed opgeleide dakdekker die tijd maakt voor correcte communicatie zowel naar de klant als naar zichzelf toe.

ONDERWIJSINSTELLINGEN

Jaarlijks neemt Dak Plus deel aan de innovatiekampen van Vlajo. De jongeren worden geholpen en begeleid in het uitwerken van hun eigen concepten en ideeën. Daarna neemt onze zaakvoerder deze projecten onder de loep samen met andere jury leden. Ook op kantoor is jaarlijks een stagiaire aanwezig. Zij komen van kOsh secundair onderwijs te Herentals. Deze office assistants in spe worden door de office manager op sleeptouw genomen en leren zo de verschillende aspecten van het dakdekkersbedrijf kennen. Doorheen het jaar wordt met de klasleerkracht nauw contact gehouden. Op het einde van het schooljaar neemt onze bedrijfsleider deel aan het jureren van de geïntegreerde opdrachten. Via onze spin-offs worden heel wat onderwijsinstellingen bereikt. Roofer@Work geeft via Kamp C een opleiding groendaken aan scholen die hiernaar vragen. Maar ook Talent@Large werd reeds gespot in het Go! in Geel. Daar werd een workshop Lego Mindstorms EV3 gegeven tijdens hun jaarlijkse Wetenschappen-techniekdag.

VERWACHTINGEN: Het verschaffen van stageplaatsen en het begeleiden van de stagiaires is de belangrijkste verwachting van de schoolinstellingen. Zowel opleiding als talentontwikkeling is hierbij noodzakelijk.



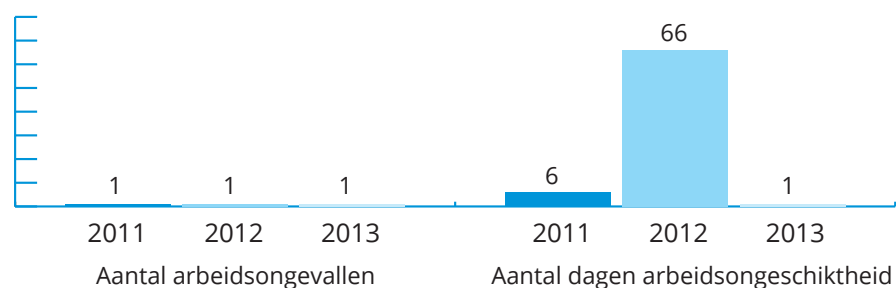


Preventie Veiligheid en Welzijn

[*“Safety doesn't happen*

VEILIGHEID EN PREVENTIE

Alhoewel Dak Plus nooit een probleem met veiligheid gehad heeft en steeds instinctief op een verantwoordelijke manier tewerk is gegaan, is er toch uit eigen beweging geopteerd voor het opmaken van een volledig veiligheidsdossier. De office manager volgde een opleiding tot preventieadviseur en behaalde tegelijk het VOL-VCA attest. Met de hulp van Mensura werd het dossier opgesteld en werd een volledige gedetailleerde risicoanalyse opgemaakt volgens de erkende methode van Kinney. Er werd een globaal preventieplan opgemaakt waarin de voorbereiding voor een VCA-certificatie werd opgenomen.



Bij Dak Plus is gelukkig nog nooit een dodelijk ongeval gebeurd. In 2013 werd zelfs geen enkel ongeval door eigen personeel genoteerd. Spijtig genoeg vond wel een ongeval door een externe werknemer plaats.

Sinds de opmaak van dit veiligheidsdossier is de onthaalbrochure hertaald en is het gedeelte 'veiligheid' in verstaanbare taal toegevoegd. Jaarlijks is er een bedrijfsrondgang gepland en worden keuringsplichtige materialen geïnventariseerd. Bovendien werd er heel wat geïnvesteerd in veiligheidsmaterialen als nieuwe helmen, nieuwe brandblussers, veiligheidskegels en walkie talkies voor het werken met de kraan.

Verder probeert Dak Plus de klant te wijzen op het belang van veiligheid in een dakdekkersbedrijf. Er is een aparte veiligheidsinformatiesheet opgemaakt die trouw mee met de offertes verstuurd wordt.

Opleiding rond veiligheid vormt een cruciaal deel in het veiligheidsdossier. Deze bespreken we graag verder in het volgende hoofdstuk.

PRECAUTIONARY PRINCIPLE

Het voorzorgsbeginsel is een richtlijn van de Europese Commissie die bepaalt hoe best gehandeld wordt in geval van een gegronde wetenschappelijke reden tot ongerustheid in verband met de veiligheid en gezondheid van het milieu, mensen, dieren en planten.

Dak Plus rekent in haar sector op het WTCB (Wetenschappelijk en Technisch Centrum voor het Bouwbedrijf) die de nodige wetenschappelijke onderzoeken uitvoert. Bij de

grote merken van dakmaterialen, werkmaterialen en dergelijke zijn automatisch productfiches ter beschikking die duidelijke informatie bevatten in verband met de samenstelling en mogelijke risico's. Er wordt dan ook resoluut gekozen voor leveranciers die veiligheid zelf hoog in het vaandel dragen en die hun product met haar toepassingen op een vakbekwame manier kunnen toelichten. Dak Plus is aangesloten bij de externe dienst voor preventie en bescherming 'Mensura'. Wanneer de minste twijfel in verband met de veiligheid van de gemeenschap of het milieu ontstaat, wordt er advies ingewonnen bij Mensura of indien nodig bij het WTCB. Verder worden de arbeiders jaarlijks preventief onderzocht door de arbeidsgeneesheer van de EDPBW (Externe Dienst voor Preventie en Bescherming op het Werk) om lichamelijke problemen vroegtijdig op te sporen en op te volgen.

Tot slot zorgen zowel bedrijfsleider Johan Vandebuerie als de preventieadviseur ervoor dat zij op de hoogte blijven van nieuwe ontwikkelingen of ontdekkingen in de bouwsector door het bijwonen van conferenties, informatiesessies en bijscholingen.

RISICOANALYSE

Op basis van de bekomen informatie en met de goede raad van bovenvermelde instanties werd bepaald welk risicocijfer elke aparte bezigheid van Dak Plus heeft. Hierbij werd rekening gehouden met zowel graad van ernst als waarschijnlijkheid en blootstelling. Biologische, fysische en chemische agentia werden apart opgelijst en onderzocht. Het beschermingsniveau werd op basis van al deze gegevens gekozen.

Maatregelen die getroffen zijn na analyse van de opgelijste risico's zijn opgetekend ter controle. Ze worden op regelmatige basis gebrieft naar het personeel toe en getoet via steekproeven op de werven. De risicoanalyse is echter een levend document dat steeds verder uitgebreid en gefinetuned wordt. Bij mogelijke gevaren worden bijkomende maatregelen getroffen. Bij het vastleggen van de maatregelen door de zaakvoerder in samenwerking met de preventieadviseur wordt rekening gehouden met de kosten-batenanalyse en uiteraard het risicocijfer van het gekozen onderwerp. Getroffen maatregelen zijn voor alle werknemers van toepassing en worden op dergelijke manier gebrieft, tenzij er een geldige (medische) reden is om een uitzondering toe te laten. Elke uitzondering moet voldoende gestaafd zijn (bijvoorbeeld door een erkend geneesheer).

open by accident!"]



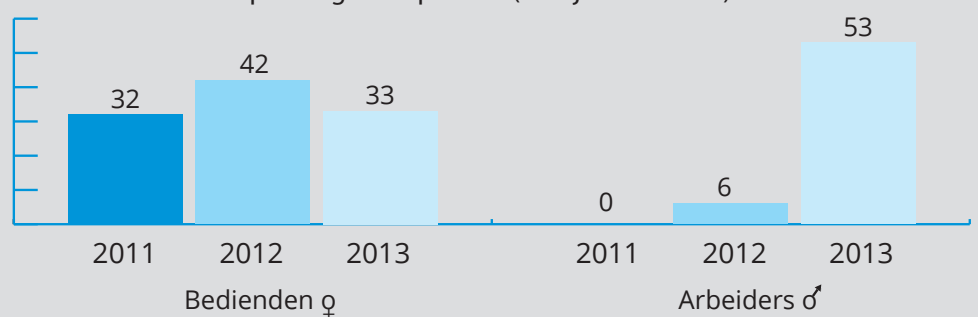
Opleiding

Dak Plus biedt haar werknemers een opleidingstraject aan, zowel intern als extern, dat gedurende 4 jaar loopt op basis van de opgestelde functieprofielen voor (1) junior dakdekker, (2) senior teamleider, (3) kantoormedewerker en (4) magazijnier. Hiervoor wordt een gepersonaliseerd opleidingsplan gebruikt dat tijdens de verschillende evaluatie- en functioneringsgesprekken continu afgetoetst wordt met de werknemer.

Voor de nieuwkomers is er extra begeleiding en mentoraat voorzien op de werkvloer. Ze stappen bij de aanvang in een jobcoachingstraject onder begeleiding van onze externe partners WEB en VDAB.

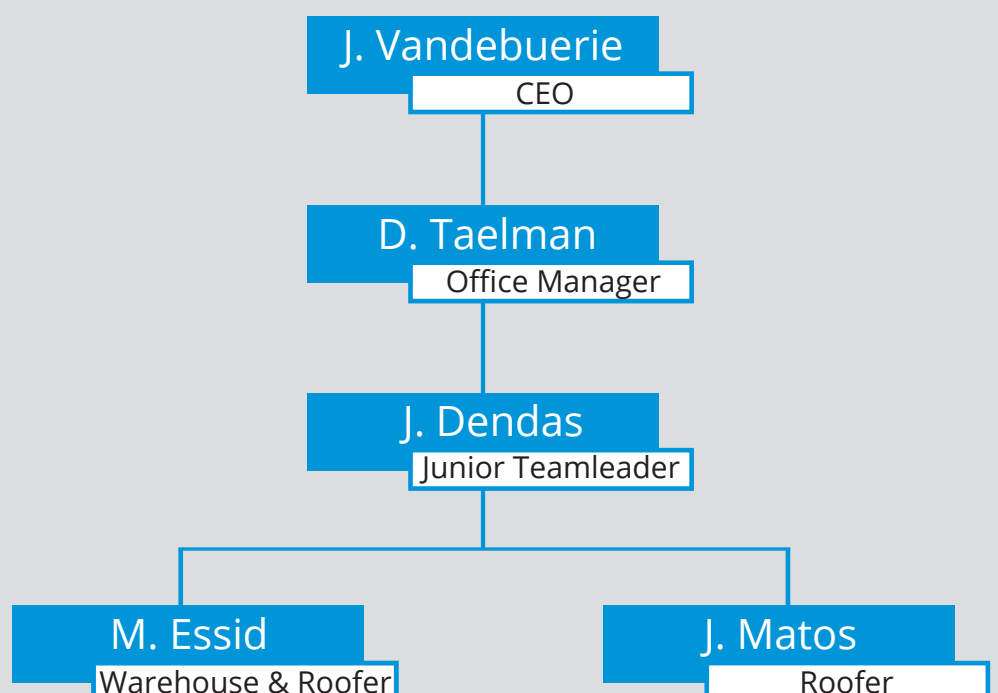
Belangrijk om mee te geven is dat alle doelstellingen vooropgesteld voor 2013 met betrekking tot de geplande opleidingen effectief behaald zijn. Er zijn 7 opleidingen gepland en uitgevoerd voor arbeiders en bedienden. Er is geopteerd om deze positieve lijn door te zetten.

Gemiddeld aantal opleidingsuren per VTE (Voltijdse Eenheid)



De zaakvoerder volgde zelf verschillende opleidingen (o.a. Plato opleiding rond leiderschap, diversiteit en personeelsbeleid; Motivatie- en gesprekstechnieken Confederatie Bouw; opleiding arbeidsrecht en sociale wetgeving; mentoropleiding; STARR-opleiding rond werving en selectie) om deze interne begeleidingstrajecten te voorzien. Ook is hij lid van de jury van VLAJO, die jongeren willen stimuleren om actief te worden als ondernemer. Op deze manier geeft hij uiting aan zijn overtuiging dat opleiding en vorming belangrijk zijn en dat het absoluut noodzakelijk is om te investeren in het talent van de toekomst.

Dankzij de spin-off Roofer@Work hebben de arbeiders nu ook rechtstreekse toegang tot heel wat oefenmateriaal en zelf uitgewerkte cursussen via de interne dakdekkersschool.



Diversiteit

De pool waaruit Dak Plus vist om haar werknemers te vinden, is een groep waar diversiteit naar land van herkomst, taal en cultuur erg groot is. Om zich aan te passen aan deze marktsituatie en daar op een gepaste manier mee om te gaan, is in 2010 een instapdiversiteitsplan uitgewerkt onder begeleiding van RESOC. Hierbij kwamen 3 actiepunten naar voren. Het retentiebeleid werd naar aanleiding van het grote verloopcijfer als eerste aangepakt. Als richtlijn voor concrete actie is er toen bevraging uitgevoerd door de externe partner Novare naar de redenen waarom ex-werknemers vertrokken zijn bij Dak Plus. Het aanbieden van de opleiding 'Nederlands op de Werkvloer' door WEB voor de anderstalige medewerkers is een andere ingevoerde maatregel van het instapdiversiteitsplan. Zo kunnen communicatieproblemen die voortvloeien uit het samenbrengen van verschillende nationaliteiten beter opgevangen worden.

Aansluitend werd een uitgebreid diversiteitsplan opgemaakt dat 7 actiepunten bevat en vertaald werd in 7 topics:

- Wervings- en selectiebeleid
- Onthaalbeleid
- Persoonlijke ontwikkeling en coaching
- Welzijnsbeleid
- Innovatieve arbeidsorganisatie
- Duidelijkheid in takenpakketten
- Oprichting werkgroep en teamversterking

Hierrond werden intern verschillende workshops georganiseerd. Omdat Dak Plus vroegtijdig deze punten zoals besproken had uitgewerkt, was er nog ruimte voor een extra workshop die rond respect draaide, aangezien dit op dat moment een gevoelig punt was. Tijdens de workshops kreeg elk personeelslid een kans om zijn of haar eigen mening en ervaringen uit te drukken. Dit droeg bij aan de onderlinge verdraagzaamheid in de groep. Het diversiteitsplan wordt afgerond op 31 maart 2014.

Sinds 2011 is Dak Plus erkend als invoeg- en inschakelingsbedrijf waardoor mensen met minder sterke mogelijkheden op de reguliere arbeidsmarkt een kans kunnen geboden worden op een mooie toekomst. Door deze erkenning zorgt de overheid voor subsidiaire middelen om laaggeschoolde profielen extra aandacht en opleiding te bieden in hun groei tot rasechte vakmannen.

Toch is en blijft het zeer moeilijk om geschikte kandidaten voor deze job te vinden. Het blijft een lang traject en hoogmoed leidt ten val. Bovendien blijkt een moeilijke thuissituatie binnen de kansengroepen een te vaak onderschatte risicofactor in het beroepsfunctioneren. Hoewel het verloopcijfer geleidelijk aan daalt, moet hierop echter blijvend ingezet worden.



In dit overzicht vindt men de personeelsleden die nog steeds in dienst zijn of uit dienst gingen in 2012-2013. Stagiaires zijn niet inbegrepen.

Naam	Functie	In dienst	Nationaliteit	Leeftijd	Geslacht	Opmerking
J. Vandebuerie	Zaakvoerder	Sinds 2006	Belg	35-40	M	Zaakvoerder
D. Taelman	Office Manager	Sinds 2011	Belg	30-35	V	
J. Matos Calderon	Dakdekker	Sinds 2011	Dominicaan	30-35	M	
J. Dendas	Dakdekker	2013-2014	Belg	20-25	M	
M. Essid	Magazijnier	2013-2014	Tunesiër	25-30	M	Art. 60
K. Janssens	Dakdekker	2012-2013	Belg	20-25	M	Invoeger
C. Beng Buh	Dakdekker	2013-2013	Kameroen	30-35	M	Invoeger
J. Timmermans	Teamleader	2011-2013	Belg	35-40	M	
M. Vandebuerie	Dakdekker	2011-2012	Belg	20-25	M	
N. Gielis	Kantoormedewerker	2010-2012	Belg	25-30	V	
G. Mertens	Dakdekker	2011-2012	Belg	20-25	M	Invoeger
D. Claes	Dakdekker	2011-2012	Belg	35-40	M	

ACTIEF IN 2013

Bron: Salar

“Sticks in a bundle are unbreakable.”



Loopbaan- en Talentontwikkeling

LOOPBAANONTWIKKELING

Jaarlijks vindt er met elke medewerker een functionerings- en evaluatiegesprek plaats. Van al deze gesprekken worden in samenspraak met de medewerkers verslagen opgemaakt. Tijdens het functioneringsgesprek wordt ook het op maat gemaakte opleidingstraject besproken en geëvalueerd. De documenten die gebruikt worden als leidraad bij deze gesprekken zijn in 2012 nog grondig herwerkt op basis van de S.W.O.T.-analyse die werd uitgevoerd het jaar voordien.

Elke morgen is er met alle teams een informele toolboxmeeting, waar de dag, deadlines, materiaalgebruik, veiligheid etc. besproken worden. Ook topics als loopbaanontwikkeling kunnen hier aangeraakt worden op vraag van het team. Bij bijzondere gebeurtenissen is de vertrouwenspersoon het aanspreekpunt en zullen er vaak extra gesprekken georganiseerd worden.

In samenwerking met Thomas More Hogeschool Kempen werd een screening gedaan van het huidige personeelsbestand om na te gaan wie in aanmerking komt om door te groeien tot ploegbaas. Er werd geholpen met het opstellen van een functieprofiel en een advies geformuleerd rond een sollicitatieprocedure voor een teamleader. De nieuwe teamleader werd een mentoropleiding aangeboden om zich voor te bereiden op zijn toekomstige functie.

Dak Plus wijzigde reeds in 2011 na het uitvoeren van de S.W.O.T.-analyse haar algemene sollicitatieprocedure met het oog op het inperken van het verloopcijfer. Zo valt een kandidaat die niet thuishoort in het bedrijf sneller door de mand. Er werd een opleiding STARR-methodiek gevolgd waarbij zowel zaakvoerder als bediende leerden hoe ze gerichtere vragen kunnen stellen en binnen een gesprek kunnen inzoomen op mogelijke incompatibiliteiten met het bedrijf. De beslissing om de sollicitatieprocedure onder te verdelen in verschillende gesprekken zorgt verder ook voor betere inzichten.

TALENTONTWIKKELING

Roofer@Work is een spin-off van Dak Plus waar competentieontwikkeling en leervermogen centraal staan. We zorgen voor een uitgebreide opleiding van de dakdekkersstiel voor ons eigen personeel maar ook voor externe werkzoekenden en andere dakdekkers. Hiertoe is een heel instrumentarium aan handleidingen, workshops, presentaties en oefenmodules uitgewerkt.

Het bredere doel van Roofer@Work is ook om (oudere) experten met een grote bagage aan praktische kennis een platform te bieden om hun opgedane ervaring met een nieuwe generatie dakdekkers te delen.

Er is per werknemer een opleidingsplan van 4 jaar uitgeschreven. Hierbij geven we de werknemer de ruimte om aan te geven waarin zij zelf verder willen specialiseren. Uiteraard gebeurt dit steeds in samenspraak met het bedrijf en na een zorgvuldig afwegen van de mogelijkheden en afspraken die hierrond gemaakt worden.

Er worden ook externe opleidingen voorzien die niet rechtstreeks instrumenteel zijn, maar tegemoet komen aan de bredere ontplooiing van het individu. Zo volgde de office manager naast een opleiding Preventieadviseur, Dreamweaver en Indesign ook les bij een organisatie-expert om zich te bekwamen in nieuwe ideeën rond organisatieontwikkeling. Voor de werknemers zijn in het najaar van 2014 opleidingen rond conflicthantering en time management ingepland.





Bovendien wil Dak Plus met haar spin-offs een stap verder gaan. Jarenlange ervaring in het werken met personeelsleden en de contacten met bovengenoemde innovatie-expert deed het bedrijf inzien dat talentontdekking en -ontwikkeling vanaf jonge leeftijd het leven van heel wat mensen een pak makkelijker zou kunnen maken. Binnen spin-off Talent@Large wil het bedrijf hierin dan ook volop tijd en middelen te investeren. De horizons van jonge mensen verruimen en hen daarmee ook zichzelf beter leren kennen is het hoofddoel van dit concept.

RETENTIE

We lijsten in 3 tabellen op welke personeelsleden er vertrokken zijn in 2011 tot 2013.

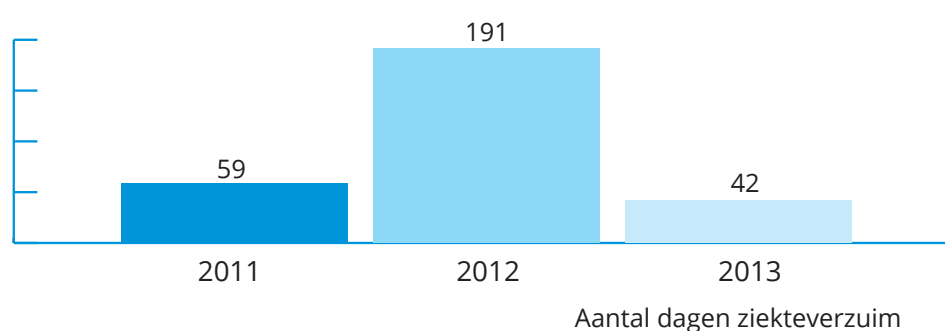
2011	Functie	Leeftijd	Nationaliteit	Geslacht	Ervaring bij Dak Plus	Reden
1	Dakdekker	25-30	Belg	M	1 week	Slechte proefperiode
2	Dakdekker	35-40	Roemeen	M	2 maand	Zelf ontslag genomen
3	Dakdekker	35-40	Roemeen	M	4 maand	Zelf ontslag genomen
4	Dakdekker	20-25	Belg	M	4 maand	Zelf ontslag genomen
5	Dakdekker	25-30	Belg	M	4 maand	Zelf ontslag genomen

2012	Functie	Leeftijd	Nationaliteit	Geslacht	Ervaring bij Dak Plus	Reden
1	Dakdekker	25-30	Belg	M	2 jaar	Langdurig ziek
2	Kantoormedewerker	25-30	Belg	V	2 jaar	Langdurig ziek
3	Dakdekker	25-30	Belg	M	1 jaar	Zelf ontslag genomen
4	Dakdekker	35-40	Belg	M	6 maand	Onvoldoende inzet

2013	Functie	Leeftijd	Nationaliteit	Geslacht	Ervaring bij Dak Plus	Reden
1	Teamleader	35-40	Belg	M	2 jaar	Zelfstandige activiteit
2	Dakdekker	25-30	Belg	M	1 jaar	Medische redenen
3	Dakdekker	20-25	Kameroen	M	6 maand	Zelf ontslag genomen

Sinds invoering van het exitgesprek heeft met elke medewerker een gesprek plaatsgevonden, uitgezonderd met de kantoormedewerkster in 2012.

EVOLUTIE VAN HET ZIEKTEVERZUIM



Impact op Lokale Gemeenschappen

Dak Plus is een klein bedrijf met grote dromen, opgericht en bemand door gewone mensen die nauw verbonden zijn met de lokale gemeenschap. Dak Plus kiest bewust voor lokale leveranciers en lokale werken. Een goede naam is in de dakdekkerswereld nog steeds van cruciaal belang. En daar werkt Dak Plus doelbewust aan.

Tijdens onze aanwezigheid op lokale evenementen ontmoeten we onze potentiële klanten persoonlijk en kunnen we hen ook onmiddellijk te woord staan. Dit doen we vrijblijvend in functie van onze klant. Het is een natuurlijk gevolg van onze pijler 'communicatie'. Dak Plus informeert de klant ook zo vaak mogelijk in verband met ecologische oplossingen zoals groendaken of isolatieprojecten.

Eind 2012 was Dak Plus present op de kerstmarkt van Westerlo, waar soep en op maat geslagen natuurleien aan de man werden gebracht. De opbrengst hiervan ging integraal naar VZW Lokaal Werk.

Dak plus voorziet sinds 2012 stageplaatsen. Sindsdien hebben 3 stagiairs binnen het bedrijf stage gelopen, die komen van kOsh Secundair onderwijs - Herentals om als kantoor assistent ervaring op te doen.

Er worden hen veel kansen en uitdagingen geboden om in de breedte van het bedrijf praktische kennis op te doen, gaande van opmetingen, opmaken van presentaties, agenda's vastleggen tot het uitwerken van grafische ontwerpen. Dak Plus maakt verder deel uit van de jury die hen evalueert op hun eindwerk.

Dak Plus heeft een erkenning binnen de sociale economie als invoeg- en inschakelingsbedrijf. Op die manier kan zij jobs creëren voor mensen uit de kansengroepen. Deze komen veelal uit de directe omgeving. De vakmannen in spe volgen een volledig traject dat hen een volwaardig toekomstperspectief kan bieden. Dak Plus is nauw verbonden met de lokale werkwinkels en OCMW's. Zo werd in 2013 via OCMW Westerlo een werkplaats geboden aan een 'artikel 60'-werknemer. In het verleden nam Dak Plus ook deel aan het forum sociale economie in Geel en gaf een aantal voorstellingen voor zowel werkzoekenden als leden van Jobkanaal en FVB.

Zaakvoerder Johan Vandebuerie is sterk maatschappelijk betrokken door zijn rol als bestuurslid van een scholengroep met afdeling in de Zuiderkempen. Tevens is hij lid van de LON (Lokale Ondernemers Netwerk) van de Kempen. In het verleden zette Johan zich ook actief in voor de jonge ondernemers uit de Kempen als bestuurslid van Jong Voka Kempen.

Via spin-off Talent@Large worden kinderen uit het 5de en 6de leerjaar een alternatief geboden om tegen zeer betaalbare prijs workshops mee te volgen en op die manier hun talenten en passies te ontdekken. Talent@Large gaf bovendien ook een workshop in het Go! Geel voor verschillende 6de-jaarsklassen uit de omgeving. Ook hier was het thema 'de Lego Mindstorms EV3-robot' en werden de leerlingen geprikkeld om hun talenten en passies verder te ontdekken.

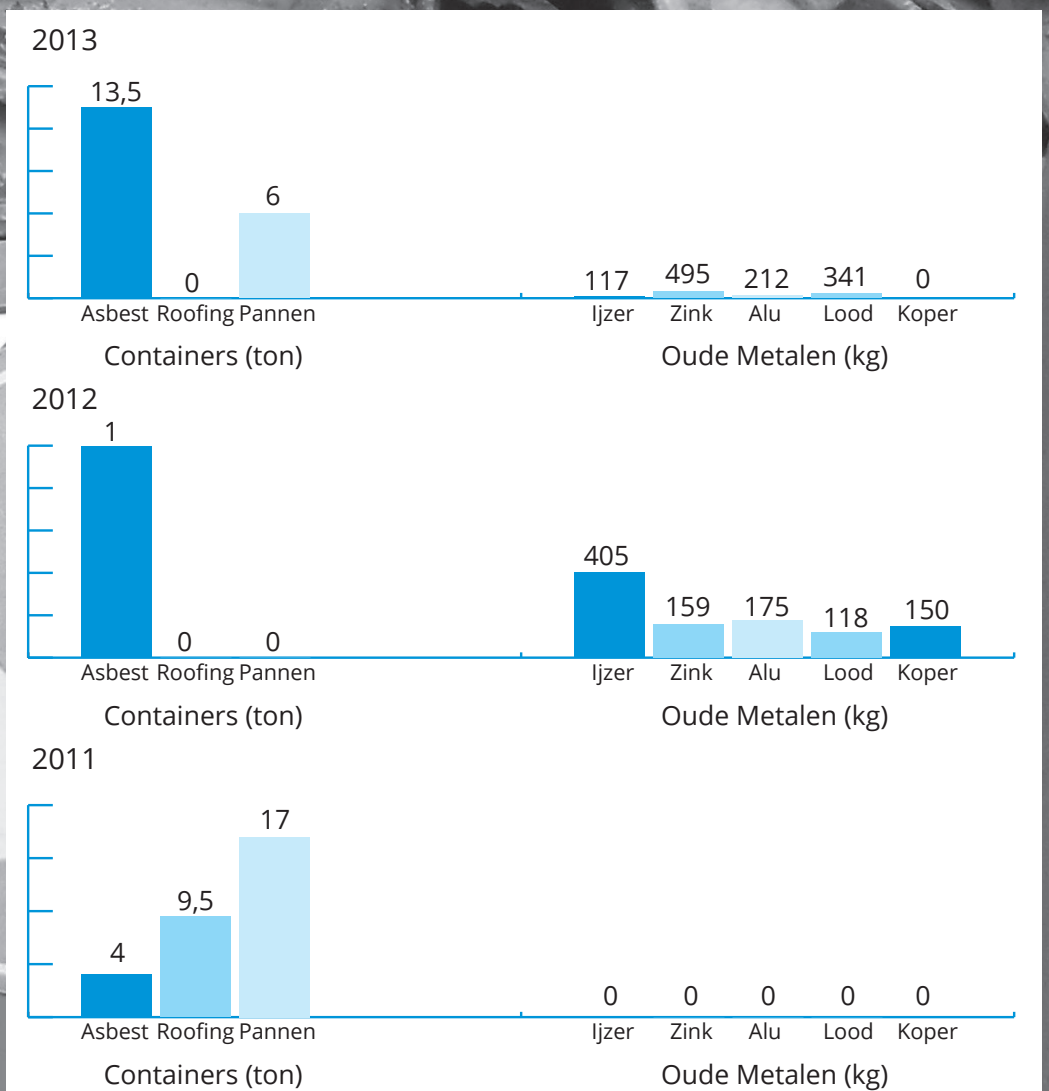
PERSONEEL IN DIENST OP 31 DECEMBER 2013

	Geslacht	Leeftijd	Woonplaats	Statuut	Soort Contract
1	M	35-40	Westerlo	Zelfstandige	/
2	V	30-35	Tessengerlo	Bediende	Deeltijds - Onbepaalde duur
3	M	30-35	Hulshout	Arbeider	Voltijds - Onbepaalde duur
4	M	20-25	Herenthout	Arbeider	Voltijds - Onbepaalde duur
5	M	20-25	Geel	Arbeider	Voltijds - Onbepaalde duur
6	M	25-30	Westerlo	Bediende	Art. 60 tot maart 2014



Milieu Afvalpreventie en materiaalkeuze

“A society is defined not only by what it creates, but by what it refuses to destroy.”



AFVALPREVENTIE, -REDUCTIE EN HERGEBRUIK

België hoort bij de groep met het hoogste recyclagepercentage van de Europese Unie wat betreft bouw- en slooppuin. In Vlaanderen wordt dit percentage zelfs op 92% geraamd. Het is echter een streven in de bouwsector om de materialenkringloop maximaal te sluiten tot ongeveer 100% (Nearly Zero Waste). Uiteraard draagt Dak Plus haar steentje hierin bij.

Als dakdekker komt vooral bij renovaties heel wat afval kijken. Dit wordt vanaf stap 1 reeds uitgesorteerd. Op de werf wordt het puin meteen verdeeld in verschillende zakken of containers. Wat veiligheid betreft is het zeer belangrijk om op een propere werf te werken met het oog op het vermijden van gebeurlijke ongevallen.

Wanneer vastgesteld wordt dat asbest aanwezig is in de dakconstructie wordt meteen een asbestcontainer van een gespecialiseerd afvalverwerkend bedrijf besteld zodat deze materialen rechtstreeks kunnen afgevoerd worden. De arbeiders dragen beschermende kledij en mondklappers. Asbest wordt steeds volgens de verplichte procedure verwijderd.

Het hout dat wordt afgebroken, wordt verzameld in grote zakken. In het magazijn worden de grote stukken op maat gesneden en het hout wordt weggegeven aan hulpbehoevenden. Zelfs bij het verwijderen van oude dakramen worden de houten kaders op deze manier verwerkt zodat restafval tot een minimum beperkt wordt. In totaal onderscheidt Dak Plus 10 verschillende afvalstromen waarvoor eigen containers voorzien zijn. Zink, koper, lood, ijzer en aluminium worden uitgesorteerd en op het einde van het jaar naar de oude metalen handelaar gebracht om gerecycleerd te worden. Steenpuin wordt apart verwerkt om vervolgens naar de betoncentrale te gaan. Verder is er een papier/karton container en wordt pmd volgens de wetgeving ingezameld. Ook batterijen en inktcartridges worden binnengebracht op inzamelpunten. Wat gereedschappen en arbeidsmiddelen betreft, opteert Dak Plus voor kwalitatief sterke merken als DeWalt en Paslode. Deze materialen hebben een langere levensduur wat op zich zorgt voor een verkleining van de afvalberg. Bovendien kunnen herstellingen via onze vaste leverancier geregeld worden.

Hetzelfde geldt voor werkkledij en persoonlijke beschermingsmiddelen, maar ook voor kantoormaterialen. Ook hier wordt gekozen voor een kwalitatief product dat zowel meer comfort biedt aan onze werknemers als zelf een langer leven beschoren is.

MATERIALENGEBRUIK EN DUURZAAMHEID BIJ LEVERANCIERS

Elk jaar organiseert Dak Plus een actie om dakisolatie te promoten. De premies en mogelijkheden worden hierbij aan de klant toegelicht. Sinds 2012 doet Dak Plus ook jaarlijks een campagne rond groendaken. In 2012

werden flyers opgemaakt en verdeeld in samenwerking met vaste leverancier Soprema. Bovendien werd ook een elektronische nieuwsbrief verspreid. In datzelfde jaar werd op de beurs Roofer@Work een staal getoond en een workshop georganiseerd rond extensieve groendaken. In 2013 nam Dak Plus deel aan het Ecofeest van Kamp C, het Provinciaal Centrum Duurzaam Bouwen en Wonen. Ook daar werd een staal van het groendak getoond en werd informatie gegeven aan potentiële klanten in verband met dit groendak.

Via spin-off Roofer@Work wordt sinds februari 2014 een opleiding groendaken gegeven.

Dak Plus is bovendien installateur van fotovoltaïsche panelen en kan in samenwerking met Soprema steeds een oplossing bieden in reflectiemembranen die minder warmte vasthouden op platte daken.

Na de gevraagde renovatie- of nieuwbouwwerken biedt Dak Plus een onderhoudscontract aan zodat het nieuwe dak nog langer meegaat. Alhoewel Dak Plus sowieso enkel met duurzame materialen werkt, is de jaarlijkse controle geen overbodige luxe. Dakgoten en afvoerbuizen worden winterklaar gemaakt en het dak wordt geïnspecteerd om lekken of scheuren vroegtijdig te detecteren en waterschade te vermijden.

Er wordt gewerkt met leveranciers die zelf ook belang hechten aan duurzaamheid. De kwaliteit van de Koramic dakpannen waarmee gewerkt wordt, wordt permanent opgevolgd en gecontroleerd door hun eigen mensen in de productie-eenheden, maar ook door externe laboratoria onder toezicht van erkende certificerings- en keuringsorganismen. Alle Europese keurmerken voor kleidakpannen, waaronder het Belgische BENOR, het Nederlandse KOMO, het Franse NF en het Duitse Gütschütz worden sinds januari 1999 afgeleverd op basis van de Europese productnorm EN 1304 voor kleidakpannen van Koramic. Alle Koramic kleidakpannen voldoen hieraan. Sedert februari 2007 hebben al hun keramische producten eveneens de CE-markering. Het ISO9001-certificaat garandeert de werking van een nauwgezet kwaliteitssysteem van bij de ontwikkeling, over de productie tot de commercialisering van de kleidakpannen.

Een andere leverancier, Velux, heeft een sterk uitgewerkte visie rond duurzaamheid, gestoeld op drie pijlers, namelijk maximale energie-efficiëntie met minimale CO₂-uitstoot, visionaire architectuur met maximale leefbaarheid en comfort voor gebruikers en het gebruik van duurzame energie¹.

Ook Eternit besteedt de laatste jaren extra aandacht aan duurzaamheid².

¹ http://www.velux.be/nl/pro/architecten/inspiratie-informatie/architectuur_duurzaamheid/duurzaam_wonen_in_een_ander_daglicht/velux_visie

² <http://duurzaamheid.eternit.be/BENL/site/eternit-eco.aspx>

FINANCIËEL



INTERNE CONTROLES EN DEBITEURENBELEID

Om een stevige financiële stabiliteit te waarborgen, is opvolging van cruciaal belang. Zowel voor interne zaken als naar leveranciers en klanten toe. Dak Plus is graag correct. Dat schept vertrouwen, wat één van de 3 belangrijkste pijlers is van Dak Plus. Met een zelf ontworpen computersysteem op basis van de access database kan ten allen tijde een rapport getrokken worden in verband met de huidige stand van zaken of de vergelijking gemaakt worden met vorige jaren. Zowel offertes, facturen, kredietnota's als werkuren, materiaalkosten en rekeningstanden worden hierin genoteerd. Zo kan op elk moment opgevolgd worden wat de stand van zaken is. Vaste boekhouder Handson&Partners bezorgt ieder kwartaal overzichten met tussentijdse resultaten en maakt een inschatting van de break-even van het lopende jaar. Deze dient als parameter voor onze maandelijkse interne benchmark.

Uitgaande facturen kunnen onderverdeeld worden in nieuwbouwfacturen (21% BTW), renovatiefacturen (6% BTW) en facturen voor medecontractanten (0% BTW). Bij laatstgenoemde facturen voldoet de medecontractant zelf

de BTW. Renovatiefacturen kunnen enkel aangeboden worden bij gebouwen die ouder zijn dan 5 jaar. Hierbij dient een aangepast document ingevuld te worden waarin de eigenaar verklaart dat dit effectief het geval is.

Wat inkomende facturen betreft werkt Dak Plus opnieuw heel transparant. Het grootste deel van de leveranciers heeft domiciliëring op één van de rekeningen van Dak Plus. Op die manier blijft Dak Plus niet alleen vrij van schulden, maar ontvangt het bedrijf een bijkomende korting die bijdraagt aan een positief resultaat. Leveranciers dienen zelf niet te wachten op hun betalingen wat opnieuw de vertrouwensrelatie ten goede komt.

Ook met de banken heeft Dak Plus een sterke vertrouwensrelatie. Er wordt bewust met 2 verschillende banken gewerkt. Zo heeft de klant zelf de keuze bij betaling van het factuur. Zowel KBC als Belfius bieden het bedrijf een zeer degelijke service. Zij begrijpen de noden van de ondernemer en ondersteunen waar mogelijk.



2013

BALANS EN RESULTATENREKENING PER 12/2013

DAKPLUS BVBA

Bosbesstraat 41

2260 WESTERLO

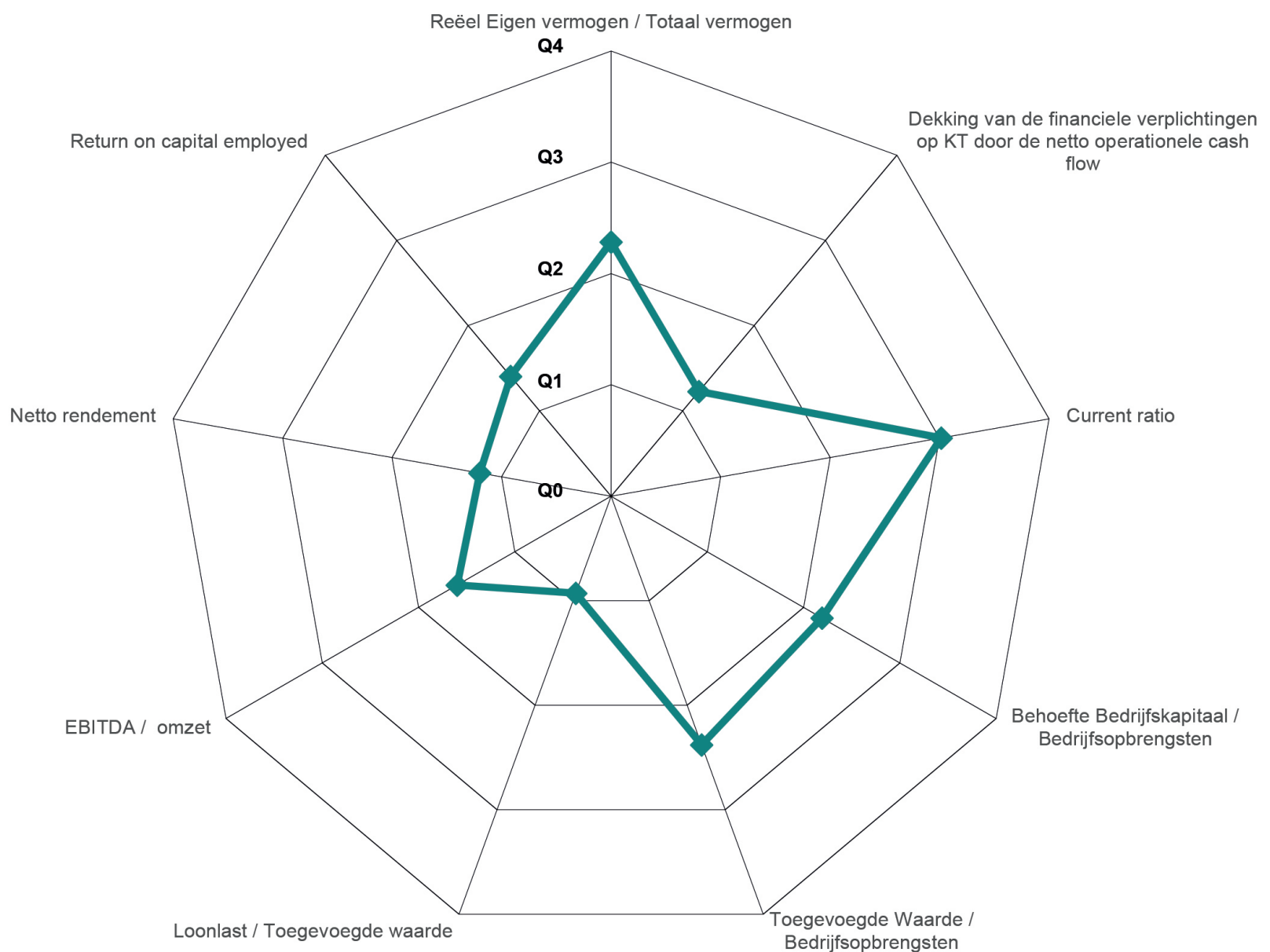
BALANS NA WINSTVERDELING

		12/2013	12/2012
ACTIVA			
VASTE ACTIVA	20/28	33.834,13	31.690,29
<i>I. Oprichtingskosten</i>	20	0,00	0,00
<i>II. Immateriële vaste activa</i>	21	0,00	0,00
<i>III. Materiële vaste activa</i>	22/27	33.834,13	31.690,29
Terreinen en Gebouwen	22	6.922,39	7.607,92
221000 Gebouwen		10.813,28	10.813,28
221090 Afschr. gebouwen		-3.890,89	-3.205,36
Installaties, machines en uitrusting	23	3.602,00	7.020,91
230000 Installaties		35.689,73	35.689,73
230090 Afschr. installaties		-33.157,95	-29.942,61
230200 Toonzaal model		1.885,00	1.885,00
230209 Afschrijvingen toonzaal model		-1.885,00	-1.885,00
232000 Uitrusting		3.979,69	3.329,69
232090 Afschr. uitrusting		-2.909,47	-2.055,90
Meubilair en rollend materieel	24	23.309,74	17.061,46
240000 Meubilair		23.027,68	22.659,68
240020 Computeruitrusting		20.241,51	
240090 Afschr. meubilair		-14.932,29	-11.157,42
240290 Afschr. computeruitrusting		-6.747,16	
241000 Bedrijfsvoertuigen		27.134,81	27.134,81
241090 Afschr. bedrijfsvoertuigen		-25.414,81	-21.575,61
<i>IV. Financiële vaste activa</i>	28	0,00	0,00
VLOTTENDE ACTIVA	29/58	146.589,14	98.304,93
<i>V. Vorderingen op meer dan één jaar</i>	29	0,00	0,00
<i>VI. Voorraden en bestellingen in uitvoering</i>	3	3.610,17	7.590,01
Voorraden	30/36	3.610,17	7.590,01
Handelsgoederen	34	3.610,17	7.590,01
340000 Voorraden handelsgoederen		3.498,97	7.478,81
340200 Te recupereren leeggoed		111,20	111,20
<i>VII. Vorderingen op ten hoogste één jaar</i>	40/41	88.299,76	70.122,30
Handelsvorderingen	40	72.468,36	37.646,69
400000 Algemeen klanten		13.951,16	10.810,05
404000 Nog te maken facturen			26.496,94
404100 Te ontvangen creditnota's			339,70
406000 Vooruitbetalingen		55.220,00	
408000 Leveranciers debiteuren		3.297,20	

Overige vorderingen	41	12/2013 15.831,40	12/2012 32.475,61
411000 Terug te vorderen BTW		15.831,40	12.376,57
412000 Te vord. belg. winstbelasting			20.099,04
VIII. Geldbeleggingen	50/53	0,00	0,00
IX. Liquide middelen	54/58	52.222,44	19.839,10
550000 KBC 745-69		4.584,95	4.576,42
550001 Dexia 068-82		1.864,31	508,49
550002 KBC 745-20		8.031,02	3.054,13
550003 KBC 745-0340319-15		30.094,94	13.089,87
550004 KBC 731-0125331-79		9.045,32	4.531,79
580010 Transferten CEVO		-1.398,10	-5.921,60
X. Overlopende rekeningen	490/1	2.456,77	753,52
490000 Over te dragen kosten		2.456,77	753,52
TOTAAL DER ACTIVA		180.423,27	129.995,22

POSITIONERINGSROOS

Positie van de onderneming ten opzichte van de Belgische exploitatievennootschappen.



12/2013

12/2012

PASSIVA

		12/2013	12/2012
EIGEN VERMOGEN	10/15	104.463,89	102.733,35
I. Kapitaal	10	18.600,00	18.600,00
Geplaatst kapitaal	100	18.600,00	18.600,00
100000 Geplaatst kapitaal		18.600,00	18.600,00
II. Uitgiftepremies	11	0,00	0,00
III. Herwaarderingsmeerwaarden	12	0,00	0,00
IV. Reserves	13	85.863,89	84.133,35
Wettelijke reserve	130	1.860,00	1.860,00
130000 Wettelijke reserve		1.860,00	1.860,00
Beschikbare reserves	133	84.003,89	82.273,35
133000 Beschikbare reserves		84.003,89	82.273,35
V. Overgedragen winst (verlies)	14	0,00	0,00
VI. Kapitaalsubsidies	15	0,00	0,00
VII Voorschot aan de vennoten op de verdeling van netto-actief	19	0,00	0,00
VOORZIENINGEN EN UITGESTELDE BELASTINGEN	16	0,00	0,00
VIII. Voorzieningen voor risico's en kosten	160/5	0,00	0,00
IX. Uitgestelde belastingen	168	0,00	0,00
SCHULDEN	17/49	75.959,38	27.261,87
X. Schulden op meer dan één jaar	17	45.212,09	0,00
Financiële schulden	170/4	45.212,09	
Kredietinstellingen	173	45.212,09	
173000 Kredietinst. invest.kredieten		5.343,81	
173010 Kredietinst. financieringen		39.868,28	
XI. Schulden op ten hoogste één jaar	42/48	30.747,29	27.261,87
Schulden op meer dan één jaar die binnen het jaar vervallen	42	16.565,86	
423000 Kredietinst. invest.kredieten		3.934,14	
423010 Kredietinst. financieringen		12.631,72	
Handelsschulden	44	22.752,34	11.106,39
440000 Algemeen leveranciers		19.455,14	9.598,20
444000 Te ontvangen facturen			1.508,19
446000 Leveranciers debiteuren		3.297,20	
Schulden mbt belastingen, bezoldigingen en sociale lasten	45	-9.010,23	12.321,45
Belastingen	450/3	1.508,34	1.446,90

		12/2013	12/2012
450000	Raming Belgische winstbelast.	1.500,02	
452000	Te bet. Belgische winstbelast.	8,32	
453000	Te betalen BV		1.446,90
Bezoldigingen en sociale lasten	454/9	-10.518,57	10.874,55
454000	Te betalen RSZ	-14.704,09	-700,54
455000	Te betalen bezoldigingen	806,40	8.002,41
456000	Voorzeningen vr vakantiegeld	3.379,12	2.889,87
459500	Bijdragen PDOK (zegels bouw)		682,81
Overige schulden	47/48	439,32	3.834,03
483000	R/C aandeelh.venn.best.zaakv.	439,32	3.834,03
<i>XI. Overlopende rekeningen</i>	492/3	0,00	0,00
<i>TOTAAL DER PASSIVA</i>		180.423,27	129.995,22

Totaal Balansrekeningen

12/2013

12/2012

RESULTATENREKENING

Bedrijfsopbrengsten	70/74	417.763,74	527.670,26
Omzet	70	383.513,74	469.886,19
700000 Verkopen aan 21%		65.057,33	47.362,26
700100 Verkopen medecontractant		58.909,59	296.016,79
700200 Doorfacturatie kosten			400,00
700600 Verkopen aan 6% BTW		229.338,42	118.781,71
701000 Verkopen handelsgoederen		24.243,61	-177,60
701300 Verkopen oud ijzer		-591,53	1.969,98
704000 Verkopen dienstprestaties		56,32	5.697,00
707000 Verkoop vaste activa		6.500,00	
708000 Toegekende kort.rist.rabatten			-163,95
Andere bedrijfsopbrengsten	74	34.250,00	57.784,07
740000 Diverse bedrijfssubsidies		26.058,64	26.408,35
740100 Werkuitkeringen			3.996,52
741100 Meerw.realisatie pers.wagens			1.680,92
743100 Doorgerekende kosten			76,86
743210 Vrijstelling BV overuren		422,78	2.271,66
743300 Vrijstelling BV privé sector		812,91	1.180,21
743500 Voordeel alle aard			500,00
744000 Huurinkomsten		2.000,00	2.496,79
744350 Bijdrage WKN in maaltijdcheque		1.079,10	1.228,43
746000 Ontvangen schadeverg.verzeker.		2.573,04	2.300,24
746200 Ristorno's verzek.maatschappij		1.263,53	
747001 VAA personenwagen			2.528,42
749000 Diverse andere bedrijfsopbr.		40,00	13.115,67
Bedrijfskosten	60/64	-422.481,68	-539.815,20
Handelsgoederen, grond- en hulpstoffen	60	-130.089,98	-144.608,80
Aankopen	600/8	-126.110,14	-151.090,33
600100 Aankopen van bouwmaterialen		-613,00	
601900 Hulpstoffen. en verbruiksmat.		-9,92	
603000 Algemene onderaannemingen		-320,00	-18,00
604000 Aankopen van handelsgoederen		-125.167,22	-151.048,36
608000 Ontvangen kort.rist.en rabat.			-23,97
Voorraad: afname (toename)	609	-3.979,84	6.481,53
609000 Voorraadwijz. grondstoffen			6.481,53
609400 Voorraadwijz. handelsgoederen		-3.979,84	
Diensten en diverse goederen	61	-120.214,60	-175.335,76
611110 Huur gebouwen		-18.532,68	-19.015,86
611120 Huur materieel		-546,10	
611121 Huur aanhangerkraan alu			-10.541,50
611150 Huur Ford Kuga		-4.950,40	-4.807,61
611240 Huur Daily City Truck Iveco		-2.804,59	-7.598,28
611310 Onderh.&herst. gebouwen		-1.536,35	-3.843,30
611320 Onderh.&herst. materieel		-1.275,78	-2.986,02
611340 Onderh.&herst.vrachtwagens		-4.404,96	-2.677,56
611350 Onderh.&herst.personenwagens		-421,41	-800,72
611400 Kosten beveiliging		-474,30	-893,57
612100 Water		-189,06	-55,17

		12/2013	12/2012
612110	Gas	-1.063,89	-250,90
612120	Electriciteit	-1.116,89	-651,43
612150	Verwarming	-395,00	
612160	Benzine Vrachtwagens	-3.148,08	-8.040,36
612170	Benzine personenwagens	-4.473,90	-1.867,21
612180	Parking	-8,20	-25,90
612190	Taxi - Tol		-25,40
612200	Onderhoudsproducten	-19,55	
612250	Klein Materieel	-7.953,51	-10.520,94
612260	Containerkosten	-3.567,14	-1.735,18
612300	Vakliteratuur	-760,77	-180,19
612400	Drukwerken	-85,00	-2.463,18
612420	Diverse bureelbenodigdheden	-1.008,25	-2.257,08
612450	Computerkosten	-1.271,12	-1.598,00
612500	Telefoon-telefax	-495,69	-397,20
612501	Mobilfoon-GSM	-1.459,77	-1.644,22
612510	Internet	-1.133,88	-1.419,78
612530	Postzegels	-265,20	-837,92
613100	Commissielonen aan derden	-175,00	
613150	Restaurantkosten	-1.276,61	-1.880,20
613200	Erelonen advocaten		-600,00
613220	Erelonen studiebureaus		-683,00
613290	Erelonen andere experts	-233,37	-2.185,00
613300	Sociale secretariaten	-1.888,40	-3.029,91
613305	Beheerskost maaltijdcheques	-185,95	
613310	Computerservicebureaus	-546,26	-3.159,21
613320	Boekhoudkant. en belast.advis.	-2.244,00	-4.472,37
613500	Verzekering brand	-337,35	-340,75
613520	Verzekering materieel	-147,93	
613523	Verzekering arbeidsongevallen	-614,01	
613530	Verzekering vrachtwagens	-1.835,05	-3.064,38
613535	Verzekering personenwagens	-3.346,25	-2.813,23
613540	Verzek. burg. aansprakelijkh.	-1.213,24	
613570	Bedrijfsschadeverzekering	-103,91	-4.378,36
615100	Vluchten, trein	-1.184,90	
615110	Representatie	-443,30	-7.184,86
615115	Receptiekosten		-381,86
615120	VDAB IBO Contracten		-856,14
615130	Geschenken < 50 EUR	-81,00	-153,56
615140	Geschenken >50 EUR	-241,19	
615150	Hotelkosten (uitz represent.)	-119,91	
615160	Restaurantkosten	-545,04	
615200	Advertenties en inlassingen	-280,00	-5.428,46
615220	Deelname beurzen,tentoonstell.	-431,00	
615230	Promotiekosten-publiciteit	-654,59	-70,00
615240	Sponsoring	-640,00	-1.900,00
615250	Deelname aan cursussen	-882,00	-3.110,00
615300	Neerlegging jaarrekening	-126,63	
615310	Inlassingen in BS en media		-122,60
615420	Lidgeden beroepsverenigingen	-1.814,49	-1.606,53
615500	Fiscaal vrijgest. giften	-250,00	
615510	Niet fiscaal vrijgest. giften		-1.000,00
618000	Bezoldig.best.zaakv.werk.venn.	-29.059,32	-29.059,32
618010	Voordeel alle aard		-300,00
618011	Voordeel alle aard wagen		-2.528,42
618100	Sociale bijdrage best.zaakv.	-3.435,76	-3.009,12
618150	Kosten eigen aan werkgever	-2.400,00	-2.400,00
618200	Buitenwett.verz.best.zaakv.wv.	-116,67	

		12/2013	12/2012
618300	Pensioen best.zaakv.werk.venn.		-2.484,00
Bezoldigingen, sociale lasten en pensioenen	62	-150.505,14	-203.488,39
620000	Bezold.met arb.contr.best.,...	-3.064,82	
620200	Wedden bedienden	-19.472,73	-23.127,63
620240	Dubbel vakantiegeld bedienden	-1.304,42	-4.844,86
620300	Lonen arbeiders	-66.348,08	-98.260,41
621000	Bijdragen RSZ op wedden	-7.691,32	-3.908,72
621001	Solidariteitsbijdrage BW		-897,38
621100	Bijdragen RSZ op lonen	-36.677,70	-62.765,47
621210	Struct.Vermin.Bedienden	490,98	1.963,40
621211	Doelgroepvermind. Bedienden		110,88
621300	Herverdeling sociale lasten		3,40
621310	Struc.Vermin.Arbeiders	1.200,00	5.555,00
621311	Doelgroepvermindering Arbeider	2.000,00	6.487,50
623000	Wetsverzek. burg.aanspr.		-579,03
623100	Bijdragen PDOK (zegels bouw)	-7.700,00	-10.755,38
623120	Sociaal Abonnement	-3.401,32	-2.283,05
623121	Belaste mobiliteitsvergoeding		-1.096,47
623122	Onbelaste mobiliteitsvergoeding		-1.175,23
623151	Maaltijdcheques	-4.616,70	-5.765,00
623152	Dienstprestatie Maaltijdcheque	-282,85	-429,90
623153	Maaltijdcheques aftrekbaar	-1.008,00	
623154	Ecocheques		-109,50
623200	Medische dienst	-604,49	-748,26
623220	Bedrijfsrestaurant en kantine	-224,64	-1.768,96
623240	Veiligheidskledij	-347,11	-465,70
623330	Andere personeelskosten	-667,69	-436,50
623500	Opleiding personeel	-295,00	
623700	Toevoeging voorzien.bet.verlof	-3.379,12	-2.957,17
623710	Aanwend. voorzien. bet. verlof	2.889,87	4.766,05
Afschrijvingen en waardeverminderingen op oprichtingskosten, op immateriële en materiële vaste activa	630	-19.115,67	-14.458,29
630200	Afschrijv. mater. vaste activa	-19.115,67	-14.458,29
handelsvorderingen: toevoegingen (terugnemingen) (bestedingen en terugnemingen)			
Andere bedrijfskosten	640/8	-2.556,29	-1.923,96
640000	Verkeersbelasting vrachtwagens	-285,23	-470,35
640005	Verkeersbelasting pers.wagens	-393,96	-413,30
640010	Onroerende voorheffing	-1.125,60	
640100	Niet aftrekbare BTW		-199,15
640101	Niet aftrekbare BTW (geen VU)		199,34
640270	Vennootschapsbijdrage	-347,50	-347,50
640300	Diverse andere belastingen	-200,00	-298,00
640420	Verkeersboetes	-204,00	-395,00
Bedrijfswinst (Bedrijfsverlies)	9901	-4.717,94	-12.144,94
Financiële opbrengsten	75	9.917,14	4.774,92
Opbrengsten uit vlottende activa	751	103,75	525,27
751120	Intrest zichtrekening	90,48	19,74
751130	Intrest termijnrekening	13,27	505,53
Andere financiële opbrengsten	752/9	9.813,39	4.249,65
757000	Ontv.betalingskorting leveran.	940,38	

		12/2013	12/2012
759000	Korting contante bet.leveranc.	8.871,55	4.039,71
759100	Intresten klanten		159,46
759200	Voordelige bet.verschillen	1,46	50,25
759300	Voordelige afrond.verschillen		0,23
Financiële kosten		65	-1.838,65
65		-1.838,65	-8.557,15
Kosten van schulden	650	-754,09	-1.554,68
650000	Intresten zichtrekening		-1,15
650002	Intrest 071-24		-21,88
650004	Intrest 071-97		-351,64
650011	Intrest en kosten lening PW	-23,90	
650030	Intrest en kost. leasingschuld	-318,10	-524,91
650031	Intrest en kost. leasing PW	-209,39	-655,10
650040	Intrest en kost invest.krediet	-169,35	
650060	Nalatigheidsintresten	-33,35	
Andere financiële kosten	652/9	-1.084,56	-7.002,47
657000	Bankkosten	-807,73	-183,25
659000	Korting contante bet. klanten	-202,19	-6.535,31
659100	Intresten leveranciers	-15,50	-92,21
659200	Nadelige betalingsverschillen	-59,14	-1,72
659300	Nadelige afrondingsverschillen		-189,98
Winst (Verlies) uit de gewone bedrijfsuitoefening voor belasting	9902	3.360,55	-15.927,17
Uitzonderlijke kosten	66	0,00	-385,01
Uitz. afschrijvingen en waardeverminderingen op oprichtingskosten, 660 op immateriële en materiële vaste activa		0,00	-385,01
660200	Afschr.&waardev.mater.activa		-385,01
Winst (Verlies) van het boekjaar voor belasting	9903	3.360,55	-16.312,18
Belastingen op het resultaat	67/77	-1.630,01	3.370,04
Belastingen	670/3	-1.630,01	
670010	Roerende voorheffing	-22,63	
670200	Geraamde belastingen	-1.500,02	
671000	Belastingen vorige boekjaren	-107,36	
Regularisering belastingen en terugneming voorzieningen voor belastingen	77		3.370,04
771000	Regul. vennootschapsbelasting		22,88
771100	Regul. geraamde belastingen		3.347,16
Winst (Verlies) van het boekjaar	9904	1.730,54	-12.942,14
Te bestemmen winst (Verlies) van het boekjaar	9905	1.730,54	-12.942,14

		12/2013	12/2012
<u>RESULTAATVERWERKING</u>			
<i>Te bestemmen winst (verlies)</i>	9906	1.730,54	0,00
Te bestemmen winst (verlies) van het boekjaar	(9905)	1.730,54	-12.942,14
<i>Ontrekking aan het eigen vermogen</i>	791/2	0,00	12.942,14
aan de reserves	792	0,00	12.942,14
792000 Onttrekking aan de reserves			12.942,14
<i>Toevoeging aan het eigen vermogen</i>	691/2	0,00	12.942,14
aan de overige reserves	6921	-1.730,54	0,00
692100 Toevoeging aan andere reserves		-1.730,54	

2012

BALANS EN RESULTATENREKENING PER 12/2012

DAKPLUS BVBA
Bosbesstraat 41
2260 WESTERLO

BALANS NA WINSTVERDELING

		12/2012	12/2011
ACTIVA			
VASTE ACTIVA	20/28	31.690,29	34.804,45
<i>I. Oprichtingskosten</i>	20	0,00	0,00
<i>II. Immateriële vaste activa</i>	21	0,00	0,00
<i>III. Materiële vaste activa</i>	22/27	31.690,29	34.804,45
Terreinen en Gebouwen	22	7.607,92	6.806,25
221000 Gebouwen		10.813,28	9.461,28
221090 Afschr. gebouwen		-3.205,36	-2.655,03
Installaties, machines en uitrusting	23	7.020,91	7.997,53
230000 Installaties		35.689,73	34.942,72
230090 Afschr. installaties		-29.942,61	-27.370,77
230200 Toonzaal model		1.885,00	1.885,00
230209 Afschrijvingen toonzaal model		-1.885,00	-1.539,42
232000 Uitrusting		3.329,69	1.419,00
232090 Afschr. uitrusting		-2.055,90	-1.339,00
Meubilair en rollend materieel	24	17.061,46	20.000,67
240000 Meubilair		22.659,68	22.659,68
240090 Afschr. meubilair		-11.157,42	-7.199,01
241000 Bedrijfsvoertuigen		27.134,81	21.176,41
241090 Afschr. bedrijfsvoertuigen		-21.575,61	-16.636,41
241200 Personenwagens			9.657,34
241290 Afschr. personenwagens			-9.657,34
<i>IV. Financiële vaste activa</i>	28	0,00	0,00
VLOTTENDE ACTIVA	29/58	98.304,93	155.448,65
<i>V. Vorderingen op meer dan één jaar</i>	29	0,00	0,00
<i>VI. Voorraden en bestellingen in uitvoering</i>	3	7.590,01	1.108,48
Voorraden	30/36	7.590,01	1.108,48
Handelsgoederen	34	7.590,01	1.108,48
340000 Voorraden handelsgoederen		7.478,81	997,28
340200 Te recupereren leeggoed		111,20	111,20
<i>VII. Vorderingen op ten hoogste één jaar</i>	40/41	70.122,30	48.255,51
Handelsvorderingen	40	37.646,69	46.618,59
400000 Algemeen klanten		10.810,05	46.278,89
404000 Nog te maken facturen		26.496,94	
404100 Te ontvangen creditnota's		339,70	339,70
Overige vorderingen	41	32.475,61	1.636,92
411000 Terug te vorderen BTW		12.376,57	1.636,92

		12/2012	12/2011
412000	Te vord. belg. winstbelasting	20.099,04	
VIII. Geldbeleggingen		0,00	0,00
	50/53		
IX. Liquide middelen		19.839,10	104.475,62
	54/58		
550000	KBC 745-69	4.576,42	4.524,41
550001	Dexia 068-82	508,49	14.449,91
550002	KBC 745-20	3.054,13	33.604,83
550003	KBC 745-0340319-15	13.089,87	25.802,91
550004	KBC 731-0125331-79	4.531,79	10.536,52
550006	Dexia 088-2486500-94		35.988,12
580000	Interne overboekingen		-10.000,00
580010	Transferten CEVO	-5.921,60	-10.431,08
X. Overlopende rekeningen		753,52	1.609,04
	490/1		
490000	Over te dragen kosten	753,52	1.609,04
TOTAAL DER ACTIVA		129.995,22	190.253,10

		12/2012	12/2011
PASSIVA			
EIGEN VERMOGEN	10/15	102.733,35	115.675,49
I. Kapitaal	10	18.600,00	18.600,00
Geplaatst kapitaal	100	18.600,00	18.600,00
100000 Geplaatst kapitaal		18.600,00	18.600,00
II. Uitgiftepremies	11	0,00	0,00
III. Herwaarderingsmeerwaarden	12	0,00	0,00
IV. Reserves	13	84.133,35	97.075,49
Wettelijke reserve	130	1.860,00	1.860,00
130000 Wettelijke reserve		1.860,00	1.860,00
Beschikbare reserves	133	82.273,35	95.215,49
133000 Beschikbare reserves		82.273,35	95.215,49
V. Overgedragen winst (verlies)	14	0,00	0,00
VI. Kapitaalsubsidies	15	0,00	0,00
VII Voorschot aan de vennoten op de verdeling van netto-actief	19	0,00	0,00
VOORZIENINGEN EN UITGESTELDE BELASTINGEN	16	0,00	0,00
VIII. Voorzieningen voor risico's en kosten	160/5	0,00	0,00
IX. Uitgestelde belastingen	168	0,00	0,00
SCHULDEN	17/49	27.261,87	74.577,61
X. Schulden op meer dan één jaar	17	0,00	0,00
XI. Schulden op ten hoogste één jaar	42/48	27.261,87	74.577,61
Schulden op meer dan één jaar die binnen het jaar vervallen	42		1.557,80
420040 Lening 071-24			1.557,80
Handelsschulden	44	11.106,39	38.058,26
440000 Algemeen leveranciers		9.598,20	29.349,26
444000 Te ontvangen facturen		1.508,19	8.709,00
Schulden mbt belastingen, bezoldigingen en sociale lasten	45	12.321,45	31.326,74
Belastingen	450/3	1.446,90	5.601,05
452000 Te bet. Belgische winstbelast.			3.323,81
453000 Te betalen BV		1.446,90	2.277,24
Bezoldigingen en sociale lasten	454/9	10.874,55	25.725,69
454000 Te betalen RSZ		-700,54	6.483,10
455000 Te betalen bezoldigingen		8.002,41	13.334,57
456000 Voorzieningen vr vakantiegeld		2.889,87	4.698,75
459500 Bijdragen PDOK (zegels bouw)		682,81	1.209,27

		12/2012	12/2011
Overige schulden	47/48	3.834,03	3.634,81
483000 R/C aandeelh.venn.best.zaakv.		3.834,03	3.634,81
<i>XI. Overlopende rekeningen</i>	492/3	0,00	0,00
<hr/>		<hr/>	<hr/>
<i>TOTAAL DER PASSIVA</i>		129.995,22	190.253,10

Totaal Balansrekeningen

RESULTATENREKENING

		70/74	527.670,26	705.044,44
Bedrijfsopbrengsten				
Omzet		70	469.886,19	690.186,59
700000	Verkopen aan 21%		47.362,26	4.698,59
700100	Verkopen medecontractant		296.016,79	212.545,96
700200	Doorfacturatie kosten		400,00	120,01
700600	Verkopen aan 6% BTW		118.781,71	330.067,90
701000	Verkopen handelsgoederen		-177,60	143.156,19
701300	Verkopen oud ijzer		1.969,98	1.713,42
704000	Verkopen dienstprestaties		5.697,00	
708000	Toegekende kort.rist.rabatten		-163,95	-2.115,48
Andere bedrijfsopbrengsten		74	57.784,07	14.857,85
740000	Diverse bedrijfssubsidies		26.408,35	2.390,00
740001	Recup. voordelen natura			1.212,29
740100	Werkuitkeringen		3.996,52	474,05
741000	Meerw.realisatie mat.vast act.			4.167,77
741100	Meerw.realisatie pers.wagens		1.680,92	
743100	Doorgerekende kosten		76,86	
743210	Vrijstelling BV overuren		2.271,66	1.775,41
743300	Vrijstelling BV privé sector		1.180,21	767,11
743500	Voordeel alle aard		500,00	
744000	Huurinkomsten		2.496,79	
744350	Bijdrage WKN in maaltijdcheque		1.228,43	589,69
746000	Ontvangen schadeverg.verzeker.		2.300,24	1.656,63
747000	Verrekenende voordelen alle aard			1.824,90
747001	VAA personenwagen		2.528,42	
749000	Diverse andere bedrijfsopbr.		13.115,67	
Bedrijfskosten		60/64	-539.815,20	-622.599,87
Handelsgoederen, grond- en hulpstoffen		60	-144.608,80	-187.380,73
Aankopen		600/8	-151.090,33	-186.708,79
602200	Aankopen van studies			-1.000,00
603000	Algemene onderaannemingen		-18,00	-15.568,50
604000	Aankopen van handelsgoederen		-151.048,36	-166.089,52
608000	Ontvangen kort.rist.en rabat.		-23,97	-4.050,77
Voorraad: afname (toename)		609	6.481,53	-671,94
609000	Voorraadwijz. grondstoffen		6.481,53	-671,94
Diensten en diverse goederen		61	-175.335,76	-253.986,35
611110	Huur gebouwen		-19.015,86	-11.750,00
611120	Huur materieel			-93,50
611121	Huur aanhangerkraan alu		-10.541,50	-23.644,80
611150	Huur Ford Kuga		-4.807,61	-8.395,78
611240	Huur Daily City Truck Iveco		-7.598,28	-5.689,40
611310	Onderh.&herst. gebouwen		-3.843,30	-1.245,87
611320	Onderh.&herst. materieel		-2.986,02	-88,54
611340	Onderh.&herst.vrachtwagens		-2.677,56	-6.646,44
611350	Onderh.&herst.personenwagens		-800,72	-2.068,92
611400	Kosten beveiliging		-893,57	
612100	Water		-55,17	-173,78
612110	Gas		-250,90	-98,04

		12/2012	12/2011
612120	Electriciteit	-651,43	-1.553,85
612160	Benzine Vrachtwagens	-8.040,36	-184,87
612170	Benzine personenwagens	-1.867,21	-11.158,89
612180	Parking	-25,90	-12,50
612190	Taxi - Tol	-25,40	
612200	Onderhoudsproducten		-39,16
612250	Klein Materieel	-10.520,94	-35.967,97
612260	Containerkosten	-1.735,18	-6.051,99
612300	Vakliteratuur	-180,19	
612400	Drukwerken	-2.463,18	-1.367,30
612420	Diverse bureelbenodigdheden	-2.257,08	-4.247,92
612450	Computerkosten	-1.598,00	-108,51
612500	Telefoon-telefax	-397,20	-45,68
612501	Mobilfoon-GSM	-1.644,22	-573,09
612510	Internet	-1.419,78	-1.356,56
612530	Postzegels	-837,92	-592,33
613150	Restaurantkosten	-1.880,20	-2.767,41
613200	Erelonen advocaten	-600,00	-2.490,45
613220	Erelonen studiebureaus	-683,00	-2.690,00
613290	Erelonen andere experts	-2.185,00	
613300	Sociale secretariaten	-3.029,91	-1.769,08
613305	Beheerskost maaltijdcheques		-45,45
613310	Computerservicebureaus	-3.159,21	-3.192,48
613320	Boekhoudkant. en belast.advis.	-4.472,37	-1.056,61
613500	Verzekering brand	-340,75	-244,90
613523	Verzekering arbeidsongevallen		-5.980,42
613530	Verzekering vrachtwagens	-3.064,38	-2.145,20
613535	Verzekering personenwagens	-2.813,23	-475,77
613540	Verzek. burg. aansprakelijkh.		-1.397,19
613570	Bedrijfsschadeverzekering	-4.378,36	
614100	Vervoer van verkochte goederen		-16,53
614200	Andere vervoerkosten		-395,00
615100	Vluchten, trein		-4,40
615110	Representatie	-7.184,86	-917,48
615115	Receptiekosten	-381,86	-453,80
615120	VDAB IBO Contracten	-856,14	-19.766,52
615130	Geschenken < 50 EUR	-153,56	
615150	Hotelkosten (uitz represent.)		-99,70
615200	Advertenties en inlassingen	-5.428,46	-3.932,97
615230	Promotiekosten-publiciteit	-70,00	
615240	Sponsoring	-1.900,00	
615250	Deelname aan cursussen	-3.110,00	-7.561,70
615300	Neerlegging jaarrekening		-262,70
615310	Inlassingen in BS en media	-122,60	
615410	Bijdragen W.T.C.B.		-111,00
615420	Lidgelden beroepsverenigingen	-1.606,53	-253,90
615510	Niet fiscaal vrijgest. giften	-1.000,00	-1.000,00
618000	Bezoldig.best.zaakv.werk.venn.	-29.059,32	-34.175,10
618010	Voordeel alle aard	-300,00	-1.824,90
618011	Voordeel alle aard wagen	-2.528,42	
618100	Sociale bijdrage best.zaakv.	-3.009,12	
618150	Kosten eigen aan werkgever	-2.400,00	-2.400,00
618200	Buitenwett.verz.best.zaakv.wv.		-32.000,00
618300	Pensioen best.zaakv.werk.venn.	-2.484,00	-1.400,00
Bezoldigingen, sociale lasten en pensioenen	62	-203.488,39	-164.842,25
620200	Wedden bedienden	-23.127,63	-26.315,21
620220	Voordelen alle aard bedienden		-1.212,29

		12/2012	12/2011
620240	Dubbel vakantiegeld bedienden	-4.844,86	375,45
620300	Lonen arbeiders	-98.260,41	-67.528,24
621000	Bijdragen RSZ op wedden	-3.908,72	-8.419,43
621001	Solidariteitsbijdrage BW	-897,38	-529,90
621100	Bijdragen RSZ op lonen	-62.765,47	-43.060,07
621210	Struct.Vermin.Bedienden	1.963,40	1.739,00
621211	Doelgroepvermind. Bedienden	110,88	1.545,25
621300	Herverdeling sociale lasten	3,40	152,71
621310	Struc.Vermin.Arbeiders	5.555,00	3.780,00
621311	Doelgroepvermindering Arbeider	6.487,50	3.995,00
623000	Wetsverzek. burg.aanspr.	-579,03	-4.956,86
623100	Bijdragen PDOK (zegels bouw)	-10.755,38	-7.565,99
623120	Sociaal Abonnement	-2.283,05	-3.504,31
623121	Belaste mobiliteitsvergoeding	-1.096,47	
623122	Onbelaste mobiliteitsvergoeding	-1.175,23	
623151	Maaltijdcheques	-5.765,00	-4.152,00
623152	Dienstprestatie Maaltijdcheque	-429,90	-366,20
623154	Ecocheques	-109,50	
623200	Medische dienst	-748,26	-70,89
623220	Bedrijfsrestaurant en kantine	-1.768,96	-640,74
623230	Werkkledij		-2.311,43
623240	Veiligheidskledij	-465,70	-748,12
623330	Andere personeelskosten	-436,50	-672,54
623700	Toevoeging voorzien.bet.verlof	-2.957,17	-663,85
623710	Aanwend. voorzien. bet. verlof	4.766,05	-3.711,59
Afschrijvingen en waardeverminderingen op oprichtingskosten, op immateriële en materiële vaste activa	630	-14.458,29	-13.678,05
630200 Afschrijv. mater. vaste activa		-14.458,29	-13.678,05
handelsvorderingen: toevoegingen (terugnemingen) (bestedingen en terugnemingen)			
Andere bedrijfskosten	640/8	-1.923,96	-2.712,49
640000 Verkeersbelasting vrachtwagens		-470,35	-1.386,26
640005 Verkeersbelasting pers.wagens		-413,30	-287,76
640100 Niet aftrekbare BTW		-199,15	-546,97
640101 Niet aftrekbare BTW (geen VU)		199,34	
640270 Vennootschapsbijdrage		-347,50	-347,50
640300 Diverse andere belastingen		-298,00	-144,00
640420 Verkeersboetes		-395,00	
Bedrijfswinst (Bedrijfsverlies)	9901	-12.144,94	82.444,57
Financiële opbrengsten	75	4.774,92	4.682,65
Opbrengsten uit vlottende activa	751	525,27	924,82
751000 Opbrengsten uit vlottende act.			157,82
751120 Intrest zichtrekening		19,74	37,00
751130 Intrest termijnrekening		505,53	730,00
Andere financiële opbrengsten	752/9	4.249,65	3.757,83
759000 Korting contante bet.leveranc.		4.039,71	472,50
759100 Intresten klanten		159,46	3.238,22
759200 Voordelige bet.verschillen		50,25	47,41
759300 Voordelige afrond.verschillen		0,23	-0,30
Financiële kosten	65	-8.557,15	-3.953,47

		12/2012	12/2011
Kosten van schulden	650	-1.554,68	-1.415,27
650000 Intresten zichtrekening		-1,15	-5,88
650001 Intresten 071-37			-33,85
650002 Intrest 071-24		-21,88	-489,06
650003 Intrest 071-65			-22,80
650004 Intrest 071-97		-351,64	-421,72
650030 Intrest en kost. leasingschuld		-524,91	
650031 Intrest en kost. leasing PW		-655,10	-441,96
Andere financiële kosten	652/9	-7.002,47	-2.538,20
657000 Bankkosten		-183,25	-153,80
659000 Korting contante bet. klanten		-6.535,31	-2.372,20
659100 Intresten leveranciers		-92,21	
659200 Nadelige betalingsverschillen		-1,72	-12,19
659300 Nadelige afrondingsverschillen		-189,98	-0,01
Winst (Verlies) uit de gewone bedrijfsuitoefening voor belasting	9902	-15.927,17	83.173,75
Uitzonderlijke kosten	66	-385,01	0,00
Uitz. afschrijvingen en waardeverminderingen op oprichtingskosten, 660 op immateriële en materiële vaste activa		-385,01	0,00
660200 Afschr.&waardev.mater.activa		-385,01	
Winst (Verlies) van het boekjaar voor belasting	9903	-16.312,18	83.173,75
Belastingen op het resultaat	67/77	3.370,04	-29.287,45
Belastingen	670/3		-30.136,73
670000 Voorafbetaling belastingen			-30.000,00
670010 Roerende voorheffing			-136,73
Regularisering van belastingen van voorzieningen voor belastingen	77	3.370,04	849,28
771000 Regul. vennootschapsbelasting		22,88	
771100 Regul. geraamde belastingen		3.347,16	849,28
Winst (Verlies) van het boekjaar	9904	-12.942,14	53.886,30
Te bestemmen winst (Verlies) van het boekjaar	9905	-12.942,14	53.886,30

		12/2012	12/2011
<u>RESULTAATVERWERKING</u>			
<i>Te bestemmen winst (verlies)</i>	9906	-12.942,14	0,00
Te bestemmen winst (verlies) van het boekjaar	(9905)	-12.942,14	53.886,30
<i>Ontrekking aan het eigen vermogen</i>	791/2	12.942,14	0,00
aan de reserves	792	12.942,14	
792000 Onttrekking aan de reserves		12.942,14	
<i>Toevoeging aan het eigen vermogen</i>	691/2	12.942,14	0,00
693000 Over te dragen winst			95.215,49

2011

BALANS EN RESULTATENREKENING PER 12/2011

DAKPLUS BVBA
Bosbesstraat 41
2260 WESTERLO

BALANS NA WINSTVERDELING

		12/2011	12/2010
ACTIVA			
VASTE ACTIVA	20/28	34.804,45	
<i>I. Oprichtingskosten</i>	20	0,00	0,00
<i>II. Immateriële vaste activa</i>	21	0,00	0,00
<i>III. Materiële vaste activa</i>	22/27	34.804,45	0,00
Terreinen en Gebouwen	22	6.806,25	
221000 Gebouwen		9.461,28	
221090 Afschr. gebouwen		-2.655,03	
Installaties, machines en uitrusting	23	7.997,53	
230000 Installaties		34.942,72	
230090 Afschr. installaties		-27.370,77	
230200 Toonzaal model		1.885,00	
230209 Afschrijvingen toonzaal model		-1.539,42	
232000 Uitrusting		1.419,00	
232090 Afschr. uitrusting		-1.339,00	
Meubilair en rollend materieel	24	20.000,67	
240000 Meubilair		22.659,68	
240090 Afschr. meubilair		-7.199,01	
241000 Bedrijfsvoertuigen		21.176,41	
241090 Afschr. bedrijfsvoertuigen		-16.636,41	
241200 Personenwagens		9.657,34	
241290 Afschr. personenwagens		-9.657,34	
<i>IV. Financiële vaste activa</i>	28	0,00	0,00
VLOTTENDE ACTIVA	29/58	155.448,65	
<i>V. Vorderingen op meer dan één jaar</i>	29	0,00	0,00
<i>VI. Voorraden en bestellingen in uitvoering</i>	3	1.108,48	0,00
Voorraden	30/36	1.108,48	
Handelsgoederen	34	1.108,48	
340000 Voorraden handelsgoederen		997,28	
340200 Te recupereren leeggoed		111,20	
<i>VII. Vorderingen op ten hoogste één jaar</i>	40/41	48.255,51	0,00
Handelsvorderingen	40	46.618,59	
400000 Algemeen klanten		46.278,89	
404100 Te ontvangen creditnota's		339,70	
Overige vorderingen	41	1.636,92	
411000 Terug te vorderen BTW		1.636,92	

		12/2011	12/2010
VIII. Geldbeleggingen	50/53	0,00	0,00
IX. Liquide middelen	54/58	104.475,62	0,00
550000 KBC 745-69		4.524,41	
550001 Dexia 068-82		14.449,91	
550002 KBC 745-20		33.604,83	
550003 KBC 745-0340319-15		25.802,91	
550004 KBC 731-0125331-79		10.536,52	
550006 Dexia 088-2486500-94		35.988,12	
580000 Interne overboekingen		-10.000,00	
580010 Transferten CEVO		-10.431,08	
X. Overlopende rekeningen	490/1	1.609,04	0,00
490000 Over te dragen kosten		1.609,04	
TOTAAL DER ACTIVA		190.253,10	0,00

12/2011

12/2010

PASSIVA

		12/2011	12/2010
EIGEN VERMOGEN	10/15	115.675,49	
I. Kapitaal	10	18.600,00	0,00
Geplaatst kapitaal	100	18.600,00	
100000 Geplaatst kapitaal		18.600,00	
II. Uitgiftepremies	11	0,00	0,00
III. Herwaarderingsmeerwaarden	12	0,00	0,00
IV. Reserves	13	97.075,49	0,00
Wettelijke reserve	130	1.860,00	
130000 Wettelijke reserve		1.860,00	
Beschikbare reserves	133	95.215,49	
133000 Beschikbare reserves		95.215,49	
V. Overgedragen winst (verlies)	14	0,00	0,00
VI. Kapitaalsubsidies	15	0,00	0,00
VII Voorschot aan de vennoten op de verdeling van netto-actief	19	0,00	0,00
VOORZIENINGEN EN UITGESTELDE BELASTINGEN	16	0,00	0,00
VIII. Voorzieningen voor risico's en kosten	160/5	0,00	0,00
IX. Uitgestelde belastingen	168	0,00	0,00
SCHULDEN	17/49	74.577,61	0,00
X. Schulden op meer dan één jaar	17	0,00	0,00
XI. Schulden op ten hoogste één jaar	42/48	74.577,61	0,00
Schulden op meer dan één jaar die binnen het jaar vervallen	42	1.557,80	
420040 Lening 071-24		1.557,80	
Handelsschulden	44	38.058,26	
440000 Algemeen leveranciers		29.349,26	
444000 Te ontvangen facturen		8.709,00	
Schulden mbt belastingen, bezoldigingen en sociale lasten	45	31.326,74	
Belastingen	450/3	5.601,05	
452000 Te bet. Belgische winstbelast.		3.323,81	
453000 Te betalen BV		2.277,24	
Bezoldigingen en sociale lasten	454/9	25.725,69	
454000 Te betalen RSZ		6.483,10	
455000 Te betalen bezoldigingen		13.334,57	
456000 Voorzieningen vr vakantiegeld		4.698,75	
459500 Bijdragen PDOK (zegels bouw)		1.209,27	

		12/2011	12/2010
Overige schulden	47/48	3.634,81	
483000 R/C aandeelh.venn.best.zaakv.		3.634,81	
<i>XI. Overlopende rekeningen</i>	492/3	0,00	0,00
<hr/>		<hr/>	
<i>TOTAAL DER PASSIVA</i>		190.253,10	0,00

Totaal Balansrekeningen

RESULTATENREKENING

Bedrijfsopbrengsten		70/74	705.044,44	0,00
Omzet		70	690.186,59	
700000	Verkopen aan 21%		4.698,59	
700100	Verkopen medecontractant		212.545,96	
700200	Doorfacturatie kosten		120,01	
700600	Verkopen aan 6% BTW		330.067,90	
701000	Verkopen handelsgoederen		143.156,19	
701300	Verkopen oud ijzer		1.713,42	
708000	Toegekende kort.rist.rabatten		-2.115,48	
Andere bedrijfsopbrengsten		74	14.857,85	
740000	Diverse bedrijfssubsidies		2.390,00	
740001	Recup. voordelen natura		1.212,29	
740100	Werkuitkeringen		474,05	
741000	Meerw.realisatie mat.vast act.		4.167,77	
743210	Vrijstelling BV overuren		1.775,41	
743300	Vrijstelling BV privé sector		767,11	
744350	Bijdrage WKN in maaltijdcheque		589,69	
746000	Ontvangen schadeverg.verzeker.		1.656,63	
747000	Verrekende voordelen alle aard		1.824,90	
Bedrijfskosten		60/64	-622.599,87	0,00
Handelsgoederen, grond- en hulpstoffen		60	-187.380,73	0,00
Aankopen		600/8	-186.708,79	
602200	Aankopen van studies		-1.000,00	
603000	Algemene onderaannemingen		-15.568,50	
604000	Aankopen van handelsgoederen		-166.089,52	
608000	Ontvangen kort.rist.en rabat.		-4.050,77	
Voorraad: afname (toename)		609	-671,94	
609000	Voorraadwijz. grondstoffen		-671,94	
Diensten en diverse goederen		61	-253.986,35	
611110	Huur gebouwen		-11.750,00	
611120	Huur materieel		-93,50	
611121	Huur aanhangerkraan alu		-23.644,80	
611150	Huur Ford Kuga		-8.395,78	
611240	Huur Daily City Truck Iveco		-5.689,40	
611310	Onderh.&herst. gebouwen		-1.245,87	
611320	Onderh.&herst. materieel		-88,54	
611340	Onderh.&herst.vrachtwagens		-6.646,44	
611350	Onderh.&herst.personenwagens		-2.068,92	
612100	Water		-173,78	
612110	Gas		-98,04	
612120	Electriciteit		-1.553,85	
612160	Benzine Vrachtwagens		-184,87	
612170	Benzine personenwagens		-11.158,89	
612180	Parking		-12,50	
612200	Onderhoudsproducten		-39,16	
612250	Klein Materieel		-35.967,97	
612260	Containerkosten		-6.051,99	
612400	Drukwerken		-1.367,30	

612420	Diverse bureelbenodigdheden		-4.247,92
612450	Computerkosten		-108,51
612500	Telefoon-telefax		-45,68
612501	Mobilfoon-GSM		-573,09
612510	Internet		-1.356,56
612530	Postzegels		-592,33
613150	Restaurantkosten		-2.767,41
613200	Erelonen advocaten		-2.490,45
613220	Erelonen studiebureaus		-2.690,00
613300	Sociale secretariaten		-1.769,08
613305	Beheerskost maaltijdcheques		-45,45
613310	Computerservicebureaus		-3.192,48
613320	Boekhoudkant. en belast.advis.		-1.056,61
613500	Verzekering brand		-244,90
613523	Verzekering arbeidsongevallen		-5.980,42
613530	Verzekering vrachtwagens		-2.145,20
613535	Verzekering personenwagens		-475,77
613540	Verzek. burg. aansprakelijkh.		-1.397,19
614100	Vervoer van verkochte goederen		-16,53
614200	Andere vervoerkosten		-395,00
615100	Vluchten, trein		-4,40
615110	Representatie		-917,48
615115	Receptiekosten		-453,80
615120	VDAB IBO Contracten		-19.766,52
615150	Hotelkosten (uitz represent.)		-99,70
615200	Advertenties en inlassingen		-3.932,97
615250	Deelname aan cursussen		-7.561,70
615300	Neerlegging jaarrekening		-262,70
615410	Bijdragen W.T.C.B.		-111,00
615420	Lidgelden beroepsverenigingen		-253,90
615510	Niet fiscaal vrijgest. giften		-1.000,00
618000	Bezoldig.best.zaakv.werk.venn.		-34.175,10
618010	Voordeel alle aard		-1.824,90
618150	Kosten eigen aan werkgever		-2.400,00
618200	Buitenwett.verz.best.zaakv.wv.		-32.000,00
618300	Pensioen best.zaakv.werk.venn.		-1.400,00
Bezoldigingen, sociale lasten en pensioenen		62	-164.842,25
620200	Wedden bedienden		-26.315,21
620220	Voordelen alle aard bedienden		-1.212,29
620240	Dubbel vakantiegeld bedienden		375,45
620300	Lonen arbeiders		-67.528,24
621000	Bijdragen RSZ op wedden		-8.419,43
621001	Solidariteitsbijdrage BW		-529,90
621100	Bijdragen RSZ op lonen		-43.060,07
621210	Struct.Vermin.Bedienden		1.739,00
621211	Doelgroepvermind. Bedienden		1.545,25
621300	Herverdeling sociale lasten		152,71
621310	Struc.Vermin.Arbeiders		3.780,00
621311	Doelgroepvermindering Arbeider		3.995,00
623000	Wetsverzek. burg.aanspr.		-4.956,86
623100	Bijdragen PDOK (zegels bouw)		-7.565,99
623120	Sociaal Abonnement		-3.504,31
623151	Maaltijdcheques		-4.152,00
623152	Dienstprestatie Maaltijdcheque		-366,20
623200	Medische dienst		-70,89
623220	Bedrijfsrestaurant en kantine		-640,74
623230	Werkkledij		-2.311,43

		12/2011	12/2010
623240	Veiligheidskledij	-748,12	
623330	Andere personeelskosten	-672,54	
623700	Toevoeging voorzien.bet.verlof	-663,85	
623710	Aanwend. voorzien. bet. verlof	-3.711,59	
Afschrijvingen en waardeverminderingen op oprichtingskosten, op immateriële en materiële vaste activa	630	-13.678,05	0,00
630200 Afschrijv. mater. vaste activa		-13.678,05	
handelsvorderingen: toevoegingen (terugnemingen) (bestedingen en terugnemingen)			
Andere bedrijfskosten	640/8	-2.712,49	
640000 Verkeersbelasting vrachtwagens		-1.386,26	
640005 Verkeersbelasting pers.wagens		-287,76	
640100 Niet aftrekbare BTW		-546,97	
640270 Vennootschapsbijdrage		-347,50	
640300 Diverse andere belastingen		-144,00	
Bedrijfswinst (Bedrijfsverlies)	9901	82.444,57	
Financiële opbrengsten	75	4.682,65	0,00
Opbrengsten uit vlottende activa	751	924,82	
751000 Opbrengsten uit vlottende act.		157,82	
751120 Intrest zichtrekening		37,00	
751130 Intrest termijnrekening		730,00	
Andere financiële opbrengsten	752/9	3.757,83	
759000 Korting contante bet.lleveranc.		472,50	
759100 Intresten klanten		3.238,22	
759200 Voordelige bet.verschillen		47,41	
759300 Voordelige afrond.verschillen		-0,30	
Financiële kosten	65	-3.953,47	0,00
Kosten van schulden	650	-1.415,27	
650000 Intresten zichtrekening		-5,88	
650001 Intresten 071-37		-33,85	
650002 Intrest 071-24		-489,06	
650003 Intrest 071-65		-22,80	
650004 Intrest 071-97		-421,72	
650031 Intrest en kost. leasing PW		-441,96	
Andere financiële kosten	652/9	-2.538,20	
657000 Bankkosten		-153,80	
659000 Korting contante bet. klanten		-2.372,20	
659200 Nadelige betalingsverschillen		-12,19	
659300 Nadelige afrondingsverschillen		-0,01	
Winst (Verlies) uit de gewone bedrijfsuitoefening voor belasting	9902	83.173,75	
Winst (Verlies) van het boekjaar voor belasting	9903	83.173,75	
Belastingen op het resultaat	67/77	-29.287,45	0,00
Belastingen	670/3	-30.136,73	
670000 Voorafbetaling belastingen		-30.000,00	
670010 Roerende voorheffing		-136,73	

		12/2011	12/2010
Regularisering van belastingen van voorzieningen voor belastingen	77	849,28	
771100 Regul. geraamde belastingen		849,28	
Winst (Verlies) van het boekjaar	9904	53.886,30	
Te bestemmen winst (Verlies) van het boekjaar	9905	53.886,30	

		12/2011	12/2010
<u>RESULTAATVERWERKING</u>			
Te bestemmen winst (verlies)	9906	53.886,30	0,00
Te bestemmen winst (verlies) van het boekjaar	(9905)	53.886,30	0,00
693000 Over te dragen winst		95.215,49	

Eindbepalingen van het verslag

Dit duurzaamheidsverslag GRI-G4 werd opgesteld in 2014 en bevat een rapportering van het jaar 2011 tot 2013. Dit is het eerste duurzaamheidsverslag van Dak Plus en zal tweejaarlijks herhaald worden.

Dak Plus rapporteert 'in accordance' met Core level. Beperkte externe verificatie werd toegepast door het bedrijf EY. Dit verslag werd mede mogelijk gemaakt dankzij de steun van ESF.

Voor meer informatie of opmerkingen in verband met dit document kan contact opgenomen worden met zaakvoerder Johan Vandebuerie op het nummer 0479/64 61 60 of via johan@dakplus.be.

CREDITS

WRITER

Danielle Taelman

DESIGN

Danielle Taelman
Johan Vandebuerie

PHOTOGRAPHER

Motion in Sync
Chris Peeters

COLLABORATORS

Fernando Pauwels
Tanja Horemans

Wij WENSEN IEDEREEN TE BEDANKEN DIE EEN BIJDRAGE GELEVERD HEEFT AAN HET OPSTELLEN VAN DIT DOCUMENT.



Deloitte.



GRI-Index

STANDAARD INDICATOREN	CODE	BLZ
Strategie en Analyse		
Voorwoord van de CEO	G4-1	4
Profiel van de organisatie		
Naam van de organisatie	G4-3	5
Voornaamste merken, producten en diensten	G4-4	19-20
Locatie van het hoofdkantoor	G4-5	5
Het aantal landen waarin de organisatie actief is	G4-6	5
Eigendomsstructuur en rechtsvorm	G4-7	5
Afzetmarkten	G4-8	7
Omvang van de organisatie	G4-9	6-7
Aantal werknemers per type contract	G4-10	6
Percentage WN dat onder CAO valt	G4-11	6
Productieketen	G4-12	5
Significante wijzigingen tijdens de rapporteringsperiode	G4-13	5
Voorzorgsprincipe	G4-14	23
Externe principes en standaarden duurzaamheid	G4-15	25
Lidmaatschap van federaties en verenigingen	G4-16	6
Materiële aspecten en grenzen		
Entiteiten inbegrepen in geconsolideerde financiële resultaten	G4-17	35
Proces voor het bepalen van de inhoud en de aspect grenzen	G4-18	8
Lijst van de materiële aspecten	G4-19	10
Aspect grenzen binnen de organisatie	G4-20	8-9
Aspect grenzen buiten de organisatie	G4-21	8-9
Engagement van de stakeholders		
Lijst van de betrokken stakeholdergroepen	G4-24	8
Basis waarop stakeholders geselecteerd werden	G4-25	8
Aanpak rond stakeholder engagement	G4-26	13-21
Belangrijkste thema's rond stakeholderbetrokkenheid	G4-27	9
Rapportage profiel		
Rapporteringsperiode	G4-28	32
Datum meest recente rapport	G4-29	32
Rapporteringscyclus	G4-30	32
Contactpunt voor vragen over het verslag	G4-31	32
Gekozen 'In accordance'-optie	G4-32	32
Externe verificatie	G4-33	32
Bestuur		
Bestuurs- en beslissingsstructuur	G4-34	5,24
Ethiek en integriteit		
Waarden, principes en gedragsnormen	G4-56	4,10,12,13,14 19,22,23,25-27 29,30

SPECIFIEKE INDICATOREN	CODE	BLZ
Economisch		
Opbrengst en financiële continuïteit	G4-EC1	11, 33-59
Lokale Werkgelegenheid	G4-EC6	29
Milieu		
Afvalpreventie, -reductie en hergebruik	G4-EN23	31
Omvang van inspanningen ter verlaging van milieu-impact	G4-EN27	31
Sociaal		
<i>Arbeidsomstandigheden en vakbekwaamheid</i>		
Aantal en snelheid van personeelsverloop	G4-LA1	26-28
Arbeidsongevallen	G4-LA6	23, 28
Opleiding	G4-LA9	24
Programma's voor talentontwikkeling en levenslang leren	G4-LA10	27
Feedback in verband met prestaties en loopbaanontwikkeling	G4-LA11	27
Diversiteit en gelijke kansen	G4-LA12	25
<i>Samenleving</i>		
Impact op lokale gemeenschappen	G4-SO2	29
<i>Product verantwoordelijkheid</i>		
Resultaten van de klantentevredenheidsenquêtes	G4-PR5	17-18

EXTERNE VERIFICATIE EY

EXTERNE VERIFICATIE EY

EXTERNE VERIFICATIE EY



Dak Plus bvba
DUURZAAMHEIDSVERSLAG 2013



ADMINSTRATIE EN MAGAZIJN: VOSSENDAAL 13 BUS C2, 2440 GEEL, BELGIË
HOOFDKANTOOR: BOSBESSTRAAT 41, 2260 WESTERLO, BELGIË
BTW-NR: BE0882.596.565 TEL: 014/55 66 43 WEBSITE: WWW.DAKPLUS.BE