

Verschillen zijn er altijd al geweest

In deze rubriek geeft Theo Wiekeraad zijn mening over de dakenbranche en aanverwante onderwerpen.

Het weer verandert. Dat is duidelijk. Als dakdekkers merken we dat aan den lijve. Letterlijk, als we met 30+ °C op het dak staan. Zo ook als we een week zien verregenen en juist niemand het dak op kan. Tja mensen, het weer is tegenwoordig van slag. Of misschien toch niet, want 20 jaar geleden beweerde mijn vader dat al.

Dat we ons er op aanpassen, is ook van alle dag. Het ontwerpen van daken is de afgelopen decennia dramatisch veranderd. Wat 25 jaar geleden qua afschot en isolatiewaarde goed was, is nu onacceptabel of ronduit slecht. Niemand zal het nog in zijn hoofd halen om een afschot van 5mm/m1 als voldoende te bestempelen, om over een Rc van 2 maar te zwijgen. En wat dacht u van noodoverlopen? Een ø 50 mm verklikker op een staaldak moest toen het werk doen. Nee, daar lopen ons nu letterlijk de rillingen van over de rug.

Met de kennis van nu gaan we aan de slag voor de gebouwen van de toekomst, zoals wij en onze voorgangers het jaren doen. We passen ons aan. Leren te anticiperen op de nieuwe vragen uit de markt en aan de zwaardere eisen die worden gesteld aan een goed dakontwerp. Stilstaan is geen optie. Een dak-ondernemer kan het zich niet veroorloven de laatste richtlijnen te missen of niet te kunnen toepassen. Wie deze kennis of kunde ontbreekt, zal de boot missen.

Hoe ingewikkelder het vak van dak-ondernemer wordt, hoe meer verschillen er tussen dakdekkersbedrijven ontstaan. Er ontstaat een tweedeling in de dakenwereld. Een bovenlaag met kennis en kunde van en over het dak en een tweede en misschien zelfs een derde laag met kennis van het dak en kunde om een dak te maken. Dat lijkt hetzelfde, maar is dat echt niet. Gelukkig kunnen ze naast en met elkaar bestaan.

De eerste zal een relatief kleine groep zijn. Deze is in staat op de hoogte te blijven van de nieuwste ontwikkelingen en aangepaste eisen. Zij spelen in op complexere regelgeving en hogere, uitgebreidere, commerciële wensen van de grote opdrachtgevers. Hun kader kan steeds opnieuw deze pakketten behappen. Deze beperkte groep blijkt in staat te zijn om het gevraagde voorwerk, de coördinatie van onder- en nevenaannemers en de bijgaande (financiële) garanties te faciliteren. De schaal van het bedrijf en de kwaliteit van het kader gaat meespelen in de keuze van de grotere opdrachtgevers.

Daarnaast blijft er een grotere groep dakdekkersbedrijven over, die het minder complexe vakwerk kunnen uitvoeren. Plannen, waarbij niets meer en niets minder dan hun kennis en kunde wordt gevraagd. Deze bedrijven blijven autonoom werken aannemen en uitvoeren. Daarnaast kunnen ze als nevenaannemer ook het fysieke dakwerk van de vorige groep aan. Zij hebben tenslotte alle vaardigheden in huis, maar zijn niet ingericht om de complexiteit en aansprakelijkheid van het geheel te dragen.

Natuurlijk zijn er zat die denken: “Die grote werken wil ik ook”. Maar is dat zo? Wil je wel al die verantwoording naar je toe trekken? Kan je zoveel energie investeren in deze complexiteit, zonder dat het andere werk eronder lijdt? Heb je letterlijk het financiële vermogen om deze werken voor te financieren? Of is het ergens toch wel fijn om iets kleiner en betrekkelijk zorgeloos te zijn?

Weet! Iedereen trekt zijn eigen soort klanten aan en krijgt de klanten die hij verdient. Groeien als dakdekkersbedrijf, dat kan vast en is je gegund. Maar dak-ondernemer zijn is iets anders en zal niet voor iedereen zijn weggelegd. Dat is geen schande en misschien wel een zege, want verschillen zijn er altijd al geweest. ■

Theo Wiekeraad

Dit artikel kunt u lezen op www.dakweb.nl