Hulp bij calculatie en dakinspecties

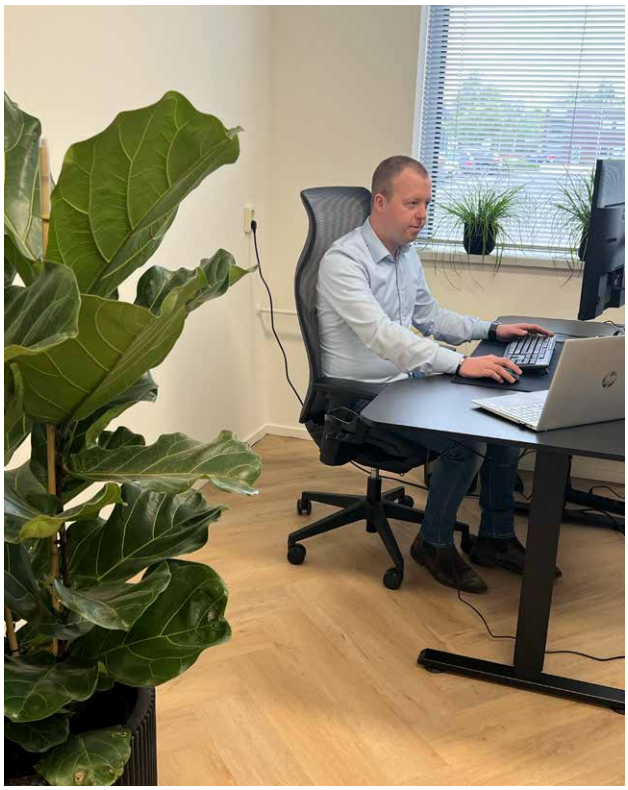
Met jarenlange ervaring en een scherp oog voor detail, heeft Remco van de Vossenberg zijn dakadviesbureau toegespitst op twee werkvelden: 'Vossenberg Verkoop & Advies', gericht voor de ondersteuning van dakdekkers, en 'Neutraal Dakadvies', dat zich richt op het adviseren van VvE's, gebouweigenaren en woningcorporaties over dakonderhoud en andere dakgerelateerde vraagstukken.

In een tijd waarin de werkdruk hoog is en goed personeel schaars, biedt het adviesbureau van Van de Vossenberg uitkomst. Voor dakdekkers die handen tekortkomen voor calculatie, projectvoorbereiding of ervaren mensen missen die dakinspecties kunnen uitvoeren, Dan is Van de Vossenberg de flexibele partij die kan bijspringen.

"Dakdekkers kunnen me inschakelen voor het hele traject", legt hij uit. "Van het inmeten en schouwen op locatie tot het volledig uitwerken van de calculatie. Hebben ze een project waar niemand tijd voor heeft, dan ga ik eropaf, meet alles in en zorg dat het helder op papier staat. Wil de dakdekker dat ik aansluitend ook de calculatie doe, dan is dat geen enkel probleem."

VERKOOP & ADVIES STAAT VOOR

- Inmeten en schouwen: op locatie, samen met aannemers of opdrachtgevers, zodat de dakdekker met betrouwbare gegevens aan de slag kan;



- Calculatiewerk: het maken van offertes en kostencalculaties;
- Ondersteuning op maat. (Vanuit zijn eigen kantoor, maar hij schuift net zo makkelijk een dag per week bij de dakdekker op kantoor aan).

Hoewel hij ook presentaties en trainingen geeft, ligt de nadruk in de praktijk op calculatie en projectondersteuning.

Veel dakdekkers zijn terughoudend om een zelfstandige calculator in te huren, omdat ze bang zijn bedrijfsgevoelige informatie uit handen te geven. Van de Vossenberg begrijpt dat sentiment, maar geeft aan dat het in de praktijk juist vertrouwen oplevert. "Ik werk altijd in het belang van degene die me inhuurt. Mijn neutraliteit is belangrijk, maar als ik voor een dakdekker calculeer of inmeet, ben ik er volledig voor hen. Het resultaat is vaak dat projecten doorgang vinden die anders zouden blijven liggen. Ik zal alleen niet een advies geven om een dak te vervangen als er nog voldoende alternatieven zijn om de levensduur te verlengen. Die beslissing mag het bedrijf zelf nemen."

NEUTRAAL DAKADVIES

Naast de samenwerking met dakdekkers richt Van de Vossenberg zich met Neutraal Dakadvies op VvE's, gebouweigenaren, woningcorporaties en (af en toe) particulieren. De insteek is hier fundamenteel anders: onafhankelijk en zonder commercieel belang geven van dakadvies.

"Een dakdekker verdient pas als hij een dak mag vervangen of repareren", zegt hij. "Dat betekent dat een inspectie door een uitvoerende partij niet altijd honderd procent objectief is. Met mijn neutraal advies bied ik een eerlijk alternatief. Soms hoeft een dak helemaal nog niet vervangen te worden, maar kan het met een relatief kleine investering nog vijf jaar mee. Dat is het soort advies waar een eigenaar écht iets aan heeft."

Zijn werkzaamheden variëren van een eenmalige inspectie met rapportage tot volledige trajectbegeleiding. Dakinspecties en rapportages, inclusief meerjarenonderhoudsplannen (MJOP). Second opinions bij twijfelgevallen of uiteenlopende offertes. Offertebegeleiding: het opstellen van werkomschrijvingen, zodat appels met appels vergeleken kunnen worden en ook de complete projectbegeleiding: van begin tot eind één

aanspreekpunt, inclusief afstemming met constructeurs, dakdekkers en specialisten.

EÉN AANSPREEKPUNT, VOLLEDIGE ONTZORGING

Wat opdrachtgevers vooral waarderen, is de rust die zijn aanpak brengt. Een VvE of corporatie hoeft niet meer te schakelen met vijf verschillende partijen, maar heeft met het adviesbureau één aanspreekpunt. “Ik ontzorg de partijen. Of het nu gaat om de eerste inspectie, de aanbesteding of de eindoplevering: ik bewaak het proces en zorg dat alles volgens de richtlijnen verloopt.”

Daarmee creëert hij niet alleen duidelijkheid voor de opdrachtgever, maar versterkt hij ook het vertrouwen in de uitvoerende dakdekkers. In sommige projecten bleek zijn oordeel grotendeels overeen te komen met dat van de onderhoudsdakdekker, wat het vertrouwen tussen beide partijen versterkte.

HELLEND EN PLAT

Hoewel Remco zowel met hellende als platte daken werkt, ligt zijn voorkeur bij het platte dak. “Bij pannendaken is het vaak vrij zwart-wit: het is goed of het is versleten. Platte daken bieden meer mogelijkheden om te verlengen en te verbeteren. Daar zit mijn ervaring en daar ligt ook mijn uitdaging.”

Over materialen heeft hij een uitgesproken, maar genuanceerde mening. Hij ziet de voordelen en beperkingen van bitumen, PVC en EPDM en adviseert per situatie wat het beste past. “Voor mij is elk dak uniek. Het gaat er niet om wat ik mooi vind, maar om wat voor de opdrachtgever technisch en economisch de beste keuze is.”

TOEKOMSTVISIE

De combinatie van praktische ondersteuning voor dakdekkers en onafhankelijk advies voor eigenaren maakt het adviesbureau bijzonder. Het geeft Van de Vossenberg de vrijheid om altijd eerlijk te blijven, ongeacht de opdrachtgever. In de nabije toekomst hoopt hij zijn diensten met een klein team van adviseurs uit te voeren.

Tot die tijd blijft hijzelf vol energie aan de slag, soms 40 tot 60 uur per week. “Ik geloof dat er een behoefte is aan iemand zoals ik. Mijn doel is om dakdekkers te ondersteunen én vastgoedeigenaren te behoeden voor onnodige kosten. Uiteindelijk gaat het erom dat daken veilig, duurzaam en eerlijk onderhouden worden.” ■

Dit artikel kunt u lezen op www.dakweb.nl

Vossenberg
verkoop & advies
Advies over èn onder één dak!
• Adviseren
• Inmeten
• Calculeren
• Presentaties
• Trainingen
• Projectbegeleiding

06 - 15 34 77 49
www.vossenbergverkoopenadvies.nl
info@vossenbergverkoopenadvies.nl