De branche hellende daken in beeld: op weg naar 2030

In een eerder artikel nam ik u mee in het ontstaan en de veranderingen in de branche hellende daken. Een branche met ruim 75 jaar verenigingshistorie, die terecht trots terugkijkt op een rijk verleden. Een periode waarin de vakman zich ontwikkelde van pannenlegger tot een professional die alles beheerst: van advies en techniek tot personeelsbeleid. Eén ding is in die jaren zeker gebleken: wie niet meegaat, dreigt de aansluiting te missen.

Tekst: Piet Jacobs, voorzitter SVGO – Gaan in de Bouw

Daarom de vraag: wat zijn de uitdagingen, waar liggen de kansen, en hoe speel je daar als bedrijf en als branche op in? Kan je dat alleen of samen? Wat wil de branche zijn, waar wil ze staan, hoe kan ze dit bereiken, wat is ervoor nodig, wie kan er een bijdrage aan leveren, voor wie is het van toepassing en wie kan er voordeel mee behalen?

Dit vraagt om een blik naar de horizon. In dit geval: hellende daken 2030.

AI ALS GESPREKSPARTNER

Om die horizon scherper te krijgen, heb ik bij wijze van experiment AI geraadpleegd. Niet als orakel, maar als gesprekspartner. Hieronder deel ik wat AI voorspelt en wat ik daar zelf van vind.

AI schetst een beeld waarin het straatbeeld in Nederland in 2030 subtiel maar ingrijpend veranderd is. Het begon rond 2024, toen de druk op de bouwsector toenam door strengere klimaatdoelen en stijgende energieprijzen. Traditionele dakdekkersbedrijven stonden voor een keuze: vasthouden aan oude technieken of investeren in innovatie. Hellende daken zijn in dit scenario niet langer alleen bescherming tegen regen, maar energiecentrales: slim, duurzaam en multifunctioneel. Geïntegreerde zonnepanelen, naadloos verwerkt in dakpannen, zijn standaard geworden.

Dat kan best een realistische richting zijn. Maar ik teken daarbij aan: de traditionele pannenbedekking zal zeker blijven, al is het maar vanwege de esthetische uitstraling die de dakpan al decennialang heeft in ons land. En als het gaat om subsidies als aanjager van verduurzaming, iets wat AI als vanzelfsprekend aanneemt, dan is mijn ervaring dat subsidies doorgaans leiden tot piekreacties. Zodra de subsidiestroom

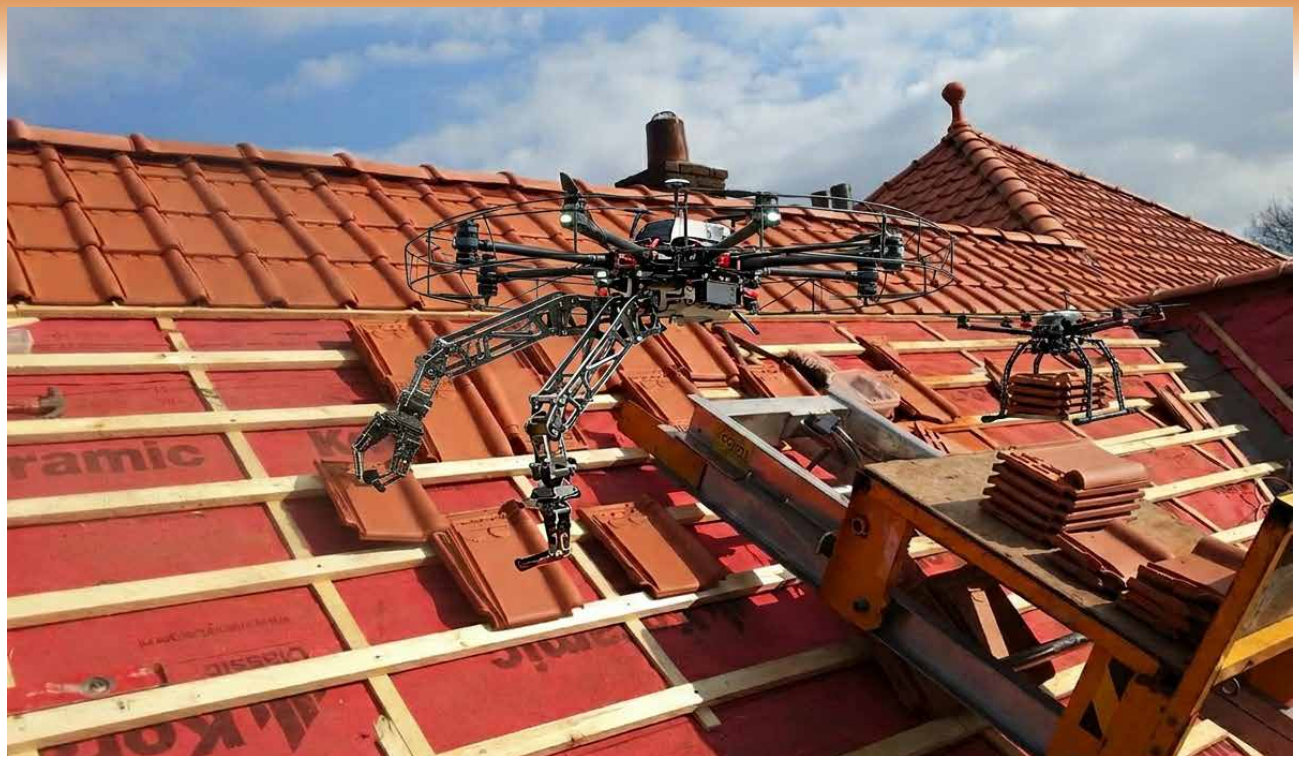


stopt, valt ook de investeringsdrang weg. Dat is geen duurzame basis.

WAT AI ZIET EN WAT WIJ AL DOEN

AI stelt dat vakmanschap belangrijker wordt dan ooit. De dakdekker van 2030 is niet alleen uitvoerder, maar ook adviseur: iemand die bouwfysica, energietechniek en digitale systemen begrijpt. Jongeren zouden de branche weer aantrekkelijk gaan vinden.

Eerlijk gezegd: dit weten we al lang. De branche hellende daken is hier al jaren mee bezig via betere arbeidsomstandigheden, imagocampagnes, goed werkgeverschap, goede beloning en het bieden van doorgroei- en toekomstperspectief. Geen nieuws in dit experiment, wel een bevestiging dat we op de goede weg zitten.



Hetzelfde geldt voor de kansen in onze sector die AI benoemt. Ik loop ze kort langs, met mijn eigen kanttekeningen:

1. Van dakbedekking naar energieplatform AI ziet kansen in geïntegreerde zonnepanelen en esthetische PV-systemen.
Mijn kanttekening: subsidies zijn hier een belangrijke aanjager, maar leiden doorgaans tot piekreacties. Structurele marktvraag is wat telt.

2. Renovatiegolf door verduurzaming: AI wijst op de Europese verduurzamingsgolf en strengere energienormen.
Wat ik daaraan toevoeg: dit is een trend die al jaren geleden is ingezet en aanhoudt. Dakbedrijven die complete renovatiepakketten aanbieden (isolatie, dakvernieuwing en energie-oplossingen in één), zijn goed gepositioneerd.

3. Integrale dienstverlening: AI stelt dat klanten één aanspreekpunt willen voor het hele dak.
Herkenbaar, maar geen nieuws: de dak-aannemer met een totaalaanbod, vaak in combinatie met partijen die ook aan de gebouwschil werken, is binnen onze branche al een bekend fenomeen.

4. Digitalisering en prefab: AI voorziet dat prefab dakelementen het werkproces ingrijpend gaan veranderen.
Wat ik daaraan toevoeg: dit zal zich zeker verder ontwikkelen. Met de aanhoudende personeelstekorten wordt prefab steeds meer een noodzaak dan een keuze.

5. Klimaatadaptatie AI stelt dat daken beter bestand moeten zijn tegen extremer weer.
Mijn reactie: dit wordt binnen de branche al ruim toegepast van energiebesparing en energieopwekking tot dakwerk volgens de Beoordelingsrichtlijnen (BRL).

6. Onderhoud en servicecontracten AI ziet kansen in onderhoudsabonnementen omdat dakeigenaren zekerheid willen over hun dak.
Nuance is hier op zijn plaats: bij hellende daken ligt dit anders dan bij platte daken vanwege de dakvorm. Toch groeit dit gestaag en dat biedt zeker kansen.

7. Schaarste aan vakmensen AI stelt dat bedrijven die investeren in opleiding en goed werkgeverschap kunnen groeien terwijl anderen vastlopen.
Dit is een waarheid die als een paal boven water staat en waar de branche allang mee aan de slag is.

8. Nieuwe materialen en circulariteit AI ziet biobased materialen en circulaire bouwconcepten als groeiende trend.
Trots mag ik hieraan toevoegen: de branche loopt op diverse fronten zelfs voorop.

SAMEN VERDER

De conclusie van AI luidt: de grootste kans zit niet in meer van hetzelfde, maar in het opschuiven van uitvoerder naar adviseur en totaalpartner. En daar ben ik het mee eens. Ik voeg daaraan toe: de benodigde kennis hebben én de bereidheid om samen te werken zijn daarvoor de belangrijkste voorwaarden.
De branche hellende daken zet daar nu concrete stappen in, door met partijen de handen ineen te slaan en de sector de plek te geven die zij verdient. Onder het motto: alleen ga je sneller, samen kom je verder. Heeft u ideeën, interesse of wilt u hieraan bijdragen? Ik ga graag het gesprek met u aan. ♦

Dit artikel is te lezen op www.roof-connect.nl