

# Een vergelijking tussen Appels en Peeren

Na Laurel & Hardy, Lennon & McCartney, Johnny & Rijk, Simon & Garfunkel en Pauw & Witteman, introduceert *Roofs* in dit nummer een nieuw duo: Appels & Peeren. Chris Appels en Coen Peeren zijn allebei al ruim dertig jaar actief in de dakenbranche en zullen in een serie artikelen hun mening geven over actuele onderwerpen. In dit artikel wordt ter introductie iets gedaan dat eigenlijk niet kan: appels met peren vergelijken.



Coen Peeren (links) en Chris Appels

Hoewel beide heren in de tweede helft van de jaren '70 bij concurrerende isolatiefabrikanten aan de slag gingen (Chris Appels bij de Gebr. Van Dijk, het latere Unidek, en Coen Peeren bij Brabant-Synprodo, het latere Isobouw), hebben ze beiden altijd een goed contact gehad. "De partijen respecteerden elkaar," vertelt Peeren. "Er was toen, meer dan nu het geval is, rust in de markt. Natuurlijk concurreerden we met elkaar en probeerden we d.m.v. innovaties net wat beter te zijn dan de rest. Maar dat betekende niet dat je elkaar het licht in de ogen niet gunde."

## Een vergelijking tussen Appels en Peeren

	Appels	Peeren
Leeftijd:	55	60
Gewicht:	Rond 100 kg	Rond 100 kg
Gehuwd:	Ja	Ja
Kinderen:	2	6
Kleinkinderen:	1	1
Woonplaats:	Pingjum	Alphen aan den Rijn
Auto:	Volvo (schakel)	Audi (automaat)
In branche sinds:	1975	1978
Eerste werkgever:	Hafort	Brabant-Synprodo
Huidige werkgever:	Altena Dak & Gevel	Kingspan Insulation

De isolatiemarkt was destijds verdeeld tussen drie partijen. Naast Gebr. Van Dijk en Brabant-Synprodo was op dat moment Aliso actief, laatstgenoemd bedrijf was toen marktleider. "Het was een mooi bedrijf dat vooral

in het voortraject erg sterk was. Hun producten werden in veel gevallen al in het bestek opgenomen. Dat was iets waar wij in die tijd nog helemaal niet mee bezig waren, en waar wij veel van hebben geleerd. Voor Aliso gold de wet van de remmende voorsprong: doordat zij met veel innovaties als eerste waren, hebben de andere partijen veel van hen geleerd. Toen de andere partijen daarop voort gingen bouwen, heeft de oorspronkelijke marktleider de innovaties uiteindelijk niet meer kunnen volgen en heeft het de leidende positie verloren."

## Kantelrollen en rolbanen

Beide heren rolden min of meer toevallig de isolatiemarkt in. Appels was na zijn diensttijd op zoek naar een baan en wist alleen dat hij de verkoop in wilde – wat, maakte niet zoveel uit. Peeren was werkzaam bij Harry Simons Agencies te Amsterdam toen iemand hem op de vacature bij Brabant-Synprodo wees. "We gingen pas na een terdege interne opleiding naar buiten, zodat we precies wisten waar we over praatten." Appels en Peeren werden allebei landelijke verkopers voor alle doelgroepen: dakdekkers, aannemers, architecten, woningbouwverenigingen, etc. Dit alles projectgericht. "We maakten erg veel kilometers," aldus Peeren. "Dat kon toen nog met het verkeer. Tegenwoordig geschiedt de verkoop noodgedwongen vooral regionaal."

De verkoop van isolatiemateriaal was toen ook een heel ander verhaal dan tegenwoordig. "In die tijd sprak het nog helemaal niet vanzelf dat een gebouw werd geïsoleerd," vertelt Appels. "De energie was nog niet schaars en vele malen goedkoper dan tegenwoordig het geval is. Wij moesten opdrachtgevers echt nog het belang van isoleren duidelijk maken, dat was onze missie!"

De innovaties waar de toenmalige werkgevers van Appels en Peeren mee kwamen waren vooral verbeteringen in de logistiek. Zo kwam Gebr. Van Dijk met de kantelrol voor de EPS isolatieplaten Dijkotop. Brabant-Synprodo leverde het vergelijkbare product Polycach op rolbanen. “De kantelrol was een efficiënter systeem,” aldus Appels. “Enerzijds omdat de blokken beter te hanteren waren dan de rollen van Synprodo, en anderzijds omdat ze beter waren te stapelen: men vervoerde geen lucht. Ook had Gebr. Van Dijk nog voor het woord was uitgevonden al vrachtwagens met zelflossers, waarmee veel tijd werd bespaard bij het lossen van isolatiemateriaal.” Ongecacheerde isolatieplaten bestonden toen nog niet. EPS dakisolatie was alleen dakisolatie wanneer het met bitumenglasvlies was gecacheerd. De Dijkotop cachering werd met PU lijm aangebracht, de Polycach cachering verkleefd op het EPS met bitumen. Die verschillen werden toen commercieel het meeste uitgebuit.”

### Markante figuren

Appels en Peeren hebben beide in hun loopbaan veel markante figuren ontmoet. Eén daarvan was dhr. Vogelaar, Appels' eerste baas. Appels herinnert zich het gesprek waar hij naar binnen ging om opslag te krijgen, dat bijna eindigde in ontslag. “Het was vlak na de uitslag van het examen van de vakopleiding, dat mijn collega's en ik niet zo best hadden gedaan. Hij dreigde tijdens dat gesprek met ontslag als de herkansing niet beter zou worden gemaakt. Nu is mij de uitslag van de herkansing nooit medegedeeld, maar ik ben ook niet ontslagen. De opslag ging vanzelfsprekend ook niet door.”

Van Klaas Bootsman, toenmalig directeur van Boko Daksystemen, waren beide heren zelfs een beetje bang. “Als ik een afspraak met hem had, werd ik een paar dagen van tevoren al zenuwachtig,” vertelt Peeren. “Hij schold je namelijk altijd eerst een half uur verrot, waar je het lef vandaan haalde zijn tijd te komen verprutsen met verkooppraatjes, om je daarna een kop koffie aan te bieden. Ook als je een afspraak had met een van zijn medewerkers, en hij kwam toevallig binnen, kon je op een scheldpartij rekenen.”

Appels en Peeren herinneren zich hoe ze tijdens een Elfstedentocht toevallig samen bij Eef Gouman van Gouman Dakwerken op bezoek kwamen. Niet over



Chris Appels (rechts op de foto) helpt, eind jaren '70, op een dak van Spuitco met het leggen van een Unidek Kantelrol, de voorloper van de klapbaan

zaken praten, maar gezellig met z'n allen achter de tv. “Dat werd wat al te gezellig,” aldus Appels. “Na afloop konden we geen van beiden meer zelfstandig naar huis.” Gouman had de gewoonte de verschillende leveranciers tegen elkaar uit te spelen door te zeggen dat de concurrent een betere kwaliteit tegen een betere prijs leverde. “Hij hield je wel scherp,” herinnert Peeren zich.

Appels: “Een andere grote dakdekker stuurde ‘per abuis’ per telex opdrachtbevestigingen die bestemd waren voor de een naar de ander. Vooral de spectaculair lage prijzen zorgden ervoor dat we beide wisten dat we in de maling werden genomen.”

### Actueel

De tijden zijn sinds die tijd erg veranderd, al was het alleen maar op het gebied van techniek. Zo was Appels vooruitstrevend door een fax in zijn auto te hebben (twee keer gebruikt), en als één van de eersten gebruik te maken van een mobiele telefoon. “Ook op productniveau hebben we veel zien veranderen,” vertelt hij. “Wij voelen ons wel eens de laatste der Mohikanen, er zijn niet zoveel mensen meer over die actief waren toen wij begonnen.”

Eén ding is nog wel gebleven, en dat is het belang van kennis van zaken en een goed relatiernetwerk, met duurzame relaties. “Juist bij een klacht blijkt hoe sterk een relatie is,” vertelt Peeren. “Daar kun je met kennis van zaken de klant helpen en laten zien dat je echt bereid bent in de relatie te investeren. Daarom ook is het schrijven van gespreksrapporten en weekrapporten zo belangrijk. Dat kan een vervelend klusje zijn, maar het is van belang om altijd op de hoogte te blijven van wat er is besproken.”

Appels & Peeren zullen in de vervolgartikelen hun jarenlange ervaring en kennis van zaken inzetten om hun opinie te geven op actuele onderwerpen die in de dakenbranche spelen.