



Juist nu investeren

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 deze tweede aflevering van de reeks Appels & Peeren ondervroeg Roofs hen over de kredietcrisis en hoe zij denken dat de dakenbranche met de gevolgen ervan dient om te gaan.

Beide heren zitten al sinds eind jaren '70 in de dakenbranche en hebben dan ook veel meegemaakt. Appels heeft een groot deel van zijn carrière gewerkt bij Gebr. Van Dijk (het latere Unidek) en is momenteel bedrijfsleider bij Altena Dak & Gevel. Peeren was lange tijd werkzaam bij Brabants Synprodo (het latere Isobouw) en werkt momenteel voor Kinspan Insulation. In drie decennia hebben zij een schat aan ervaring en expertise opgedaan. In een serie artikelen onder de noemer 'Appels & Peeren' wil Roofs de dakenbranche hier optimaal van laten profiteren.

Dit zijn de tijden van de kredietcrisis. Overal wordt gesproken van een naderende, zware recessie. Volgens de berichten zal de bouwmarkt hier zwaar onder te lijden te krijgen, met name omdat geplande projecten worden uitgesteld. Hoe terecht zijn deze prognoses en hoe moet de dakenbranche hier mee omgaan? Appels en Peeren zijn van mening dat we ons niet gek moeten laten maken door de doemscenario's. Peeren: "Het is nog helemaal niet gezegd dat die grote recessie er inderdaad aan komt. En als we dan toch een recessie krijgen, is het beter de kansen aan te grijpen die er hoe dan ook aan zitten te komen. Wij hebben meerdere economische crises en recessies meegemaakt en worden dan ook niet zo snel zenuwachtig van sombere economische berichten."

Kredietcrisis

Appels en Peeren waren er ook bij tijdens de vorige grote crisis, die van begin jaren '80. "Die crisis bood ons juist nieuwe kansen," herinnert Appels zich. "Voor die tijd dacht niemand na over isolatie en energiebesparing, maar door de zware economische crisis van begin jaren '80 was men eerder geneigd een gebouw goed te isoleren. Wij haalden toen onze omzet niet zozeer uit de vierkante meters, maar eerder uit de kubieke meters."

"Het lijkt soms wel of we de laatsten der Mohikanen zijn, maar in de jaren '80 waren we de eersten der Mohikanen!" lacht Peeren. "De huidige kredietcrisis is echter een totaal ander verhaal, en eigenlijk onvergelijkbaar met de situatie begin jaren '80. Behalve dan dat men ook nu een groot belang hecht aan de isolatie van gebouwen, maar dat heeft meer te maken met de huidige milieuproblematiek en niet zoveel met de economische crisis. In de jaren '80 was sprake van een diepe, maar 'normale' recessie – zoals we later nog wel een aantal minder ingrijpende recessies te verwerken hebben gehad. Uit deze kredietcrisis blijkt hoe afhankelijk we zijn van de Verenigde Staten, en van de rest van Europa. Het is nu veel moeilijker te voorspellen welke gevolgen de crisis zal hebben." "We moeten deze kredietcrisis niet onderschatten, maar ook niet overschatten," aldus Appels. "Dat er iets aan de



hand is, dat staat wel vast. Maar we moeten elkaar niet de put in praten. Als er inderdaad een recessie aan komt, dan volgt die relatief snel op de vorige. Nu komt het aan op goed ondernemerschap. En dat betekent: juist nu investeren in nieuwe ontwikkelingen en noviteiten. Men moet zich immers blijven inspannen om zich te onderscheiden van de concurrentie. Je kunt je onderscheiden op innovatieve kracht en op service, dus je ontkomt er niet aan hier in te blijven investeren. Angst is doorgaans een slechte raadgever en het laatste wat de partijen in de dakenbranche nu moeten doen is op hun geld zitten.”

Subsidies

Met name de nieuwbouwsector zal het volgens beide heren moeilijk krijgen als de opdrachten inderdaad teruglopen. Voor renovatiewerken zal altijd wel een markt blijven: “Als het lekt, lekt het,” stelt Appels. “Dan

zal er toch iets aan moeten gebeuren. Een gevolg van de teruglopende woningmarkt zal zijn dat mensen in hun oude woningen zullen blijven wonen. Dit betekent dat er veel zal worden geklust, en ook hierin liggen kansen voor de dakenbranche. Men zal eerder geneigd zijn bijvoorbeeld een dakterras aan te laten leggen.”

Peeren signaleert dat er in de ons omringende landen al veel meer aandacht bestaat voor bijvoorbeeld groendaken, zonne-energie, hoogwaardige isolatie, schoon watercircuits, etc., en dat daar de subsidies al beter zijn geregeld dan hier het geval is. “De subsidies in Nederland zijn versnipperd en weinig toegankelijk. Het zou naar onze mening gunstig zijn voor de economische ontwikkelingen als deze subsidies structureel beter zouden worden geregeld,” zegt Peeren. “Evenals tijdens de crisis in de jaren '80 biedt ook de huidige kredietcrisis kansen voor de goede ondernemer. Als te-

gelijk de overheid een aantal principiële beslissingen neemt en het bankwezen doet waar ze voor is, dan ben ik niet zo bang voor de komende tijden. Het is goed mogelijk om juist beter uit een economische crisis tevoorschijn te komen.”

Samenwerken

“Niemand haalt het in zijn eentje,” besluit Appels. “Men heeft zijn partners in de markt hard nodig. Het wordt de komende tijd dan ook belangrijk je netwerk op een juiste manier te gebruiken, en op basis van vertrouwen met elkaar samenwerken. De risico's worden kleiner naarmate het netwerk groter is. Dat betekent natuurlijk wel dat je goed moet overwegen: met wie doe ik zaken? Men moet op zoek naar betrouwbare partners. Met doemdenken kom je nergens. Het komt erop aan dat men creatief is. De kredietcrisis kan juist een grote uitdaging vormen voor de dakenbranche!” ■