

“Markt voor prefab dakelementen zal groeien”



Onlangs heeft producent van prefab dakelementen voor het hellende dak Dacotherm uit Hulst de naam gewijzigd in Linex Prefab. Roofs sprak met algemeen directeur Ron Hiel over de achtergronden van deze naamswijziging en de vooruitzichten van het bedrijf.

Vanuit het verleden voerde het bedrijf de naam Linex als handelsnaam en de naam Dacotherm als bedrijfsnaam. Dit zorgde voor verwarring in de markt. Ron Hiel is sinds 2006 algemeen directeur en vertelt dat hij in die periode voortdurend merkte dat men niet precies wist welke naam men diende te hanteren. De handelsnaam Linex was nog overgebleven van het oorspronkelijke bedrijf uit Koewacht dat plaatmateriaal

produceerde op basis van vlas. De naam is een samentrekking van Linnen (Lin) en Afval (Ex) en deze naam wordt door het bedrijf gecommuniceerd op de folies van de prefab dakelementen en op de tekeningen, het briefpapier, de auto's, etc. Om duidelijker te communiceren waar het bedrijf voor staat is daarom de bedrijfsnaam gewijzigd in Linex Prefab.

Prefab daken

Het bedrijf produceert twee soorten prefab dakelementen: de sporenkap en de gordingkap. Bij de sporenkap worden de dakdelen met een scharnier verbonden, meestal aan de nok, en zodoende als één geheel op de constructie gemonteerd. Het gewicht rust via een muurplaat in een stalen F-profiel op de vloer en de wanden daaronder. Bij een gordingkap wordt de lengte en breedte van het element bepaald door het ontwerp en met deze kappen zijn ook gebogen dakvormen mogelijk. Het gewicht van een gordingkap rust op de kopgevels, de woningscheidende wanden en eventueel op een tussenpunt zoals een dragende wand of spant.

De opbouw van de elementen is in principe altijd gelijk. Een element bestaat uit een onderplaat van houtspaansplaat, een dampremmende PE-folie over de hele breedte, sporen van vurenhout conform de geldende normen met daartussen een isolatie



Ron Hiel, algemeen directeur Linex Prefab

van minerale wol met een dampdoorlatend spinvliesweefsel waarop de tengels en panelen worden gemonteerd. Eventueel is het mogelijk een andere opbouw te produceren. Ook kan men extra voorzieningen leveren zoals goot- en eindgeveloverstekken. Het bedrijf onderscheidt zich naar eigen zeggen met het gegeven dat de kappen en onderdelen al ver voorgemonteerd zijn, inclusief knieschotten, isolatie, sporingen voor prefab dakkapellen en eventueel elektradoorvoeren.

Prefab daken worden steeds meer toegepast omdat het de werktijd op de bouwplaats aanmerkelijk verkort en de faalkosten minimaliseert; ook wordt het aantal onwerkbare dagen op de bouwplaats sterk teruggebracht. Het gebouw is immers met toepassing van prefab dakelementen snel waterdicht. Linex levert ook prefab dakkapellen die kant en klaar worden afgeleverd en zodoende weinig montagetijd



vergen. Het bedrijf werkt samen met een aantal vaste leveranciers, die men echter ook jaarlijks kritisch beoordeelt op prijs, kwaliteit en service.

Economie

Hiel ziet als gevolg van de teruglopende economie een groeiende markt voor de prefab elementen. "Nu het met de bouw minder gaat, zullen de ZZP'ers en de tijdelijke krachten als eerste verdwijnen. In veel gevallen zijn dit de beste vakmensen. Veel bouwvakkers die in deze periode hun baan kwijtraken zullen naar mijn verwachting niet zo snel meer terugkeren in de bouw zodra de economische omstandigheden weer wat gunstiger zijn. Het ligt voor de hand te veronderstellen dat men als gevolg daarvan meer prefab zal bouwen. Het traditionele metselen, timmeren en stukadoren, waarbij men met een heel team op de bouwplaats een woning oplevert, komt naar mijn verwachting in de toekomst niet meer voor. Er zal meer seriematig worden gebouwd met prefab elementen die onder ideale omstandigheden zijn vervaardigd. Dit heeft ook gunstige effecten op de arbeidsomstandigheden. Ik denk dus zeker dat er toekomst is voor de prefab bouw, maar we moeten met zijn allen eerst door het dal. Er veranderen pas zaken als het erg is – en dat is nu nog niet."

Om het zware weer goed voorbereid tegemoet te treden, heeft het bedrijf onlangs al gesaneerd. "Wij denken nu tot het einde van het jaar de juiste maatregelen te hebben getroffen en blijven elke maand evalueren of onze maatregelen afdoende zijn geweest. Tot het eind van het jaar zitten wij redelijk tot goed in ons werk."

Export

Voorheen bediende het bedrijf vrijwel uitsluitend de Nederlandse markt, sinds kort is men ook actief in België. Dit is volgens Hiel een rechtstreeks gevolg van de verminderde economische omstandigheden. "Via relaties die in België gingen bouwen zijn wij op de Belgische markt terecht gekomen. Omdat de Nederlandse woningbouw stagneert, zien wij ons genoodzaakt onze markt te verbreden. Hulst ligt in dit opzicht natuurlijk zeer gunstig, het ligt centraal in de Benelux en daarom kunnen onze transportkosten ook in België laag blijven. De Belgische markt is een geheel andere markt dan de Nederlandse, men is er minder gewend om met prefab dakelementen te werken. Maar wij merken dat er wel degelijk markt voor is. De vraag naar prefab dakelementen zal in België nooit zo groot zijn als in Nederland, ook al omdat men aldaar minder seriematig bouwt. Toch denken wij ons afzetgebied op deze manier verder uit te kunnen breiden."

Hiel vervolgt: "Er zijn momenteel geen plannen om onze markt internationaal gezien nog verder uit te breiden, want het is de vraag of dit gezien de transportkosten haalbaar is. Lastig is daarbij ook dat het KOMO certificaat geen internationaal certificaat is. Europa is in dit opzicht nog heel ver weg. Ieder land hanteert nog steeds de eigen normen en regels en het KOMO wordt in het buitenland niet herkend en dus ook niet erkend. Het CE wordt daar wel erkend, maar KOMO is het overkoepelende certificaat dat aantoonst dat het element aan hogere eisen voldoet dan CE, maar men kent het niet in het buitenland. Dit is een belangrijke hindernis in onze ambities om de internationale markt te gaan bewerken."



Markt

Hiel is ervan overtuigd dat de dakenbranche een zware tijd tegemoet gaat en dat het niveau van 2008 niet meer terug zal komen. "De bouw is momenteel op zoek naar een nieuw evenwicht en dat zal structureel op een lager niveau liggen dan wij tot nu hebben gekend. De huidige starters kunnen immers de huizenprijzen niet meer betalen, dat betekent dus dat er goedkoper gebouwd gaat worden." De invoering van de nieuwe bedrijfsnaam viel samen met de bouw van twee nieuwe loodsen en een aantal wisselingen in het management team. Hiel denkt dan ook dat het bedrijf goed is gewapend tegen de verminderde marktomstandigheden.

