

Koos Hanse is nieuwe voorzitter HHD

Na bijna vijftientig jaar treedt Jan Weijers terug als voorzitter van branchevereniging Het Hellende Dak (HHD). Hij is per 1 januari 2012 opgevolgd door Koos Hanse, directeur van Jac. Hanse Dakenmakers uit het Zeeuwse Sirjansland. Hij heeft zich ten doel gesteld het bereik van de vereniging te vergroten en een verjonging in het bestuur door te voeren. Een gesprek.



Koos Hanse, voorzitter HHD.

Het is een hectische tijd in de hellende dakenbranche. De CAO Hellende Daken is per 1 januari 2012 van kracht geworden en kan op veel weerstand rekenen van Bouwend Nederland en de vakbonden die door dit initiatief buitenspel zijn gezet. Maar ook daarnaast zijn er tal van marktontwikkelingen die een alerte en krachtige branchevereniging vereisen, niet in de laatste plaats de nog steeds ongunstige economische omstandigheden en de kansen die nieuwe ontwikkelingen zoals de opkomst van zonne-energie bieden op het hellende dak. Hanse streeft naar een open en transparante markt. "Bij een open en transparante markt heb je de meeste kans op een goed product voor een redelijke prijs."

Naast Jan Weijers is inmiddels ook Piet Schouwenburg teruggetreden als bestuurslid van HHD. Natascha Pisters van Pisters Dakbedekkingen, eveneens goed ingewerkt in de nieuwe daken CAO, zal in de voorjaarsvergadering worden voorgedra-

gen als nieuw bestuurslid. Koos Hanse (50) fungeert al sinds 2000 als bestuurslid van HHD. Hij vertelt dat het voorzitterschap niet direct de positie was die hij ambieerde. Hij besloot de functie te accepteren omdat hij grote waarde hecht aan een goede behartiging van het branchebelang. "Ik heb een aantal doelen die ik tijdens mijn voorzitterschap verwezenlijkt wil zien. Ik ga ervan uit dat dit binnen drie, vier jaar mogelijk moet zijn. Daarna zal ik plaats maken voor een nieuwe voorzitter. Ik wil dat niemand mij zal kunnen verwijten een tunnelvisie te hebben. Ik ben geen bestuurder; ik ben een man van de praktijk en zal ook als voorzitter van HHD nauw betrokken zijn bij wat er op de bouwplaats gebeurt. Ik wil op de hoogte blijven van wat er speelt."

Volwaardige gesprekspartner

Hanse vindt het belangrijk de jongere generatie actiever bij de vereniging te betrekken. "Mijn ervaring is dat men het werk van de vereniging wel belangrijk vindt, maar dat iedereen te druk is met de eigen werkzaamheden. Vergelijk het met het bestuur van een sportvereniging: het zijn meestal maar een beperkt aantal mensen die al het werk doen en de rest vindt dat wel een prettige situatie. Maar de branche staat voor een groot aantal uitdagingen waarbij de betrokkenheid van de lidbedrijven zelf ontzettend belangrijk is. Maar ook de betrokkenheid van de industrie is onontbeerlijk, het is immers in ieders belang dat de producten op de juiste manier worden verwerkt."

HHD zal ook onder voorzitterschap van Hanse er actief aan blijven werken dat de dakdekker hellend dak gaat fungeren als een volwaardige gesprekspartner in het bouwproces. "(Hoofd)aannemers hebben de specifieke kennis en kunde niet in huis, waarover gespecialiseerde aannemers, zoals dakdekkers hellend dak, wel beschikken. Denk in dit verband bijvoorbeeld aan het nieuwe Bouwbesluit en de implicaties daarvan, luchtdicht bouwen, dakdoorvoeren bij het aanbrengen van zonne-energie, na-isoleren, etc. Deze kennis moet men inhuren. Het is eigenlijk een scheve situatie dat men dan wel in de positie is om de arbeidsomstandigheden, werkmethoden en prijzen te bepalen. De werkzaamheden die op een bouwproject nodig zijn, dienen al in een vroeg stadium op elkaar te worden afgestemd. Dat bevordert de kwaliteit van werken, reduceert de faalkosten en zorgt uiteindelijk dus ook voor een eerlijke prijsvorming. Om dit te bereiken, is het nodig om open en transparant met elkaar te communiceren. Alle partijen moeten in staat worden gesteld de specifieke kennis en kunde tijdig in te brengen."

Hanse erkent dat dit een mentaliteitsverandering vergt, niet alleen van (hoofd)aannemers, maar ook van de eigen branche.

“Precies dat is waar ik me de komende jaren voor in wil zetten. Daarvoor zal ik diverse initiatieven ontplooiën, maar ik vind het één op één contact met onze lidbedrijven, de industrie en de aannemers in dit opzicht nog het belangrijkste.”

Bovengenoemde ontwikkelingen zullen in de komende jaren de nodige aandacht van de branchevereniging vergen. Het kennisniveau moet op peil blijven, de gespecialiseerde opleidingen zoals die bij BGA-Nederland worden gegeven zullen zich in deze zin verder ontwikkelen. Hanse noemt het een positieve ontwikkeling dat het opleidingsinstituut de opleidingen niet alleen in de eigen locaties onderwijst, maar ook bij de bedrijven zelf. “In deze tijd draait alles om intensief contact en klantgerichtheid.”

CAO Hellende Daken

De CAO Hellende Daken is per 1 januari 2012 ingegaan. Zie voor een uitgebreide uiteenzetting om te komen tot een aparte CAO Hellende Daken het artikel ‘Eigen CAO voor dakdekkers hellend dak’ in Roofs 10-2011. Wat is de huidige status van de CAO? Hanse: “De CAO geldt momenteel alleen voor bedrijven die zijn aangesloten bij een van de brancheverenigingen die de CAO hebben afgesloten (naast HHD ook de verenigingen voor leidekkers en rietdekkers). De CAO is ingediend bij het Ministerie van Economische Zaken voor een algemeen bindend verklaring. Wanneer de minister de CAO algemeen bindend verklaart, geldt deze voor alle bedrijven die in de werkingssfeer

van de CAO actief zijn. Maar zover is het nog lang niet, want zoals verwacht is er met name vanuit Bouwend Nederland en FNV Bouw veel verzet tegen de CAO Hellende Daken.”

Zo publiceerde FNV Bouw onlangs een brochure waarin dakdekkers hellend dak werden gewaarschuwd voor de gevolgen van deze aparte CAO. Werknemers zouden er op diverse onderdelen aanzienlijk op achteruit gaan. Hanse ontkent dat dit het geval is. “Het gaat om veel geld dat de werkgevers in de bouw in de diverse fondsen storten en het is niet verwonderlijk dat de partijen waar wij voorheen een overeenkomst mee hadden deze geldstromen proberen veilig te stellen. Wij hebben de CAO gesloten met de onafhankelijke vakbond LBV, en een belangrijke voorwaarde voor de LBV om met ons in zee te gaan was dat de werknemers er op geen enkele manier op achteruit zouden gaan. Aan die voorwaarde hebben wij naar het oordeel van LBV voldaan.”

Bij de afsluiting van de CAO heeft men de CAO BIKUDAK als model gehanteerd. Zal dit voor de invulling ook het geval zijn? “De platte dakenbranche fungeert zeker als voorbeeld,” aldus Hanse. “Wij hebben beide CAO’s met elkaar in overeenstemming willen brengen omdat er veel bedrijven op zowel platte als hellende daken actief zijn. Het is historisch zo gegroeid, maar eigenlijk is het raar dat er twee verschillende brancheverenigingen voor de dakenbranche actief zijn. Ik sta dan ook open voor eventuele samenwerking met VEBIDAK.” ■