

# ‘Een branche die adviseurs nodig heeft, doet iets niet goed’



Bij Zeist is de geluidswal over de A28 geheel voorzien van een speciaal ontwikkelde bitumineuze dakbedekking. ‘Het gebeurt niet vaak dat een dakdekker een zo bijzonder project kan uitvoeren,’ vertelt directeur Henk Jamaerh van Renoplus uit Odijk. Het project begon vier jaar geleden (Roofs 6-1999 maakte er al melding van), en is in de tussentijd gefaseerd uitgevoerd. Vanwege de Europese regelgeving omtrent aanbestedingen kon het project niet in één keer uitgevoerd worden, maar moest het worden opgesplitst in een aantal kleinere projecten. Dit voorjaar werd het werk afgerond.

De geluidswal heeft een lengte van 1650 meter en een oppervlakte van ongeveer 33.000 m<sup>2</sup>.

‘Het was niet de bedoeling dat de woonwijk, waarvoor de geluidswal langs de snelweg is gebouwd, langer dan 15 jaar zou blijven staan. Bij de bouw van de geluidswal is dan ook niet gelet op de levensduur. De constructie begon vocht door te laten en te eroderen. Een aantal jaar geleden stond men dus voor de keuze: slopen, of grondig aanpakken. Het was eigenlijk geen optie om de geluidswal te slopen: dat zou niet te verkopen zijn geweest,

zeker omdat er dan toch een nieuwe gebouwd zou moeten worden.’

## Lekkage van kleefstof?

Rijkswaterstaat besloot verschillende opties te onderzoeken door een deel van de geluidswal met verschillende materialen (kunstgras, hout, etc.) te bekleden. Om esthetische, praktische en prijstechnische redenen is uiteindelijk gekozen voor een groene bitumineuze dakbedekking. Dakdekkersbedrijf Renoplus uit Odijk, die de bedekking van het proefvak aanbracht,

kreeg de opdracht uiteindelijk toegewezen. ‘Doorslaggevend argument voor de toewijzing van de opdracht was dat wij in het bezit waren van alle vereiste certificaties, inclusief het milieucertificaat; het bestek van Rijkswaterstaat vereiste dat. Dat is ook de reden dat de dakbedekking door Nebiprofa is geleverd.’

De fabrikant heeft speciaal voor dit project, nav een rapport van TNO, een dakbaan met een zeer hoge kleefkracht ontwikkeld (Colbiflex). De oorspronkelijk gebruikte kleefstof leverde namelijk het gevaar op dat deze, na op het beton te zijn aangebracht, zou gaan druipen en op de passerende auto's terecht zou komen. De helling van 30% zou er volgens TNO voor kunnen zorgen dat de kleefstof door de hechtlaag zou lekken, met hetzelfde gevolg. Door een andere samenstelling van het SBS, waarin een deel van het kleefstof al verwerkt is, verkrijgt de dakbaan een hogere hechting en behoeft de ondergrond minder voorbereiding.

## Veiligheidsmaatregelen

Ook de veiligheid vergde de nodige research en creativiteit. Hiertoe heeft men een verankerde dakrand aangebracht, waaraan de randbeveiliging met betonklemmen is bevestigd. Toen net begonnen was met het project, heeft de arbeidsinspectie het werk stilgelegd omdat men er niet van overtuigd was dat aan alle regels was voldaan. ‘Bij een dergelijk project is het natuurlijk lastig te bepalen aan welke (veiligheids)normen men zich dient te houden. Maar de randbeveiliging voldeed aan alle regelgeving, daar is tenslotte ook de arbeidsinspectie

van overtuigd geraakt, en we hebben op de geplande manier door kunnen werken. De dakdekkers hebben hun kuitspieren goed kunnen trainen, want het was, vanwege de helling van 30%, zwaar werk.'

Het dakdekkersbedrijf hanteert een zeer strikt kwaliteitsbeleid. 'Ons automatiseringssysteem begeleidt een project vanaf het eerste telefoontje van de klant. Het werkt de offerte aan de hand van de ingevoerde gegevens uit. Die gegevens worden ons door de klant versprekt, of door eigen inspectie ter plaatse, en bevatten alle relevante informatie over een project – inclusief de te nemen veiligheidsmaatregelen, of bijvoorbeeld de te plaatsen noodoverlopen. Het project wordt verder in zijn geheel begeleid, in alle facetten. Dit is een goed handvat om de interne organisatie zo efficiënt mogelijk te laten verlopen. Als bijvoorbeeld een dakdekker vaak naar het magazijn moet komen om iets op te halen, wordt ook dat geregistreerd in het systeem. Na evaluatie (had hij dat niet eerder kunnen bedenken? waarom kon het niet worden gebracht?) zou bijvoorbeeld besloten kunnen worden permanent iemand aan te nemen om de benodigde spullen bij de projecten af te leveren. Het systeem helpt bij het maken van dit soort afwegingen, het houdt je alert.'

### Liever opdrachten missen dan inleveren op kwaliteit

Het automatiseringssysteem was een fikse investering, die toch terug verdiend moet worden. De heer Jamaerh is echter niet bang

dat de activiteiten van het bedrijf door de invoering van het kwaliteitssysteem te duur worden. 'Het systeem stelt ons in staat een zeer platte organisatie te voeren, waardoor we een scherpe prijs kunnen blijven hanteren. Maar daar wil ik meteen aan toevoegen dat de kwaliteit van ons werk voorop staat: daar leveren we niets van in ten gunste van een scherpe prijs. Liever nog loop ik de opdracht mis. Dat is natuurlijk een moeilijk besluit, maar een bedrijf blijft een calamiteit met zich mee dragen; dat wordt hiermee voorkomen.'

Is het gevaar van calamiteiten, zoals bijvoorbeeld wateraccumulatie, wel de verantwoordelijkheid van de dakdekker? 'Natuurlijk is dat de verantwoordelijkheid van de dakdekker,' zegt de heer Jamaerh. 'De dakdekker is de eerst verantwoordelijke voor het dak. Een branche die adviseurs nodig heeft, doet iets niet goed: de dakdekker moet zelf beschikken over de know how om een dak op een verantwoorde manier aan te brengen. Het aantal vakmensen in onze branche wordt echter steeds minder. De uitstroom is groter dan de instroom. Daar komt bij dat de instelling van veel jonge dakdekkers niet bevorderlijk is voor het niveau van de branche: ik merk bij sollicitatiegesprekken dat men vaak meer is geïnteresseerd in de randvoorwaarden (vrije dagen, bedrijfsauto) dan in het werk zelf. Wij werken om die reden ook niet meer met leerling-dakdekkers, maar nemen enkel nog ervaren krachten aan. Het hoge aantal ZZPers doet de branche ook geen goed: het imago van de branche heeft te lijden onder elk slecht aangebracht dak. Een deugdelijk kwaliteitssysteem is volgens ons noodzakelijk om de branche op een hoger plan te brengen.'

### De verloederding van Nederland

'Wij streven ernaar zoveel mogelijk met Nederlandse producten te werken, om onze prijzen scherp te houden. Dat wordt echter steeds moeilijker, omdat vrijwel alle Nederlandse bedrijven worden overgenomen door buitenlandse multinationals. Ik vind dat de verloederding van Nederland. Al deze



ontwikkelingen werken niet mee aan een gunstig ondernemersklimaat. Je krijgt door de groepsvorming vaak de merkwaardige situatie dat bijvoorbeeld dakdekkers niet meer met hun vertrouwde leverancier kunnen werken, doordat die door een overname bij de concurrent is gaan horen.'

'Op termijn kan echter ook Renoplus zich waarschijnlijk niet aan een eventuele overname onttrekken,' zegt de heer Jamaerh. 'In dit klimaat moet je óf zorgen dat je zo groot wordt, dat je interessant bent om overgenomen te worden, óf er tijdig mee stoppen. Ik heb niet de illusie dat Renoplus tot in de lengte van dagen als zelfstandig bedrijf kan blijven functioneren. Wij willen nu een zo gunstig mogelijke uitgangspositie creëren, om wat we de laatste 14 jaar hebben opgebouwd, in de toekomst zo goed mogelijk voort te zetten. Op het moment krijgen we meer opdrachten dan we aankunnen, dus ik zie de toekomst niet somber in.'

### Noot van de redactie

Het oordelen en plaatsen van noodoverlopen door dakdekkers wordt ten sterkste afgeraden (zie Roofs 2-2003). Zou de dakdekker hier al verstand van hebben, wat niet waarschijnlijk is, dan is hij niet verzekerd voor de gevolgen van zijn werkzaamheden in deze.

