

Dakterrassen bieden dakdekkers nieuwe kansen



Onlangs werd in Amsterdam het Dakterras Informatie Centrum geopend. De organisatie achter dit informatiecentrum is Dakterras.nl, een organisatie die zich opstelt als knooppunt voor de verschillende partijen die bij de realisatie van het dakterras zijn betrokken.

Directeur Joost Becking van Dakterras.nl laat in het pand aan de Pilotenstraat in Amsterdam de verschillende systemen en oplossingen zien die in het Dak Informatie Centrum staan opgesteld. Door samenwerkingsverbanden met de verschillende leveranciers aan te gaan is de organisatie in staat de meest uiteenlopende oplossingen te tonen: van een huisje als daktoegang via een keukenblok tot een jacuzzi. De organisatie is onderdeel van Bouwgroep Werklust Beemster, een groep die zich steeds meer heeft toegespitst op het leveren en aanbrengen van gebruiksdaaken. Tot voor kort richtte men zich met name op de particulier. Maar de vraag groeit zo sterk dat men nadrukkelijk de samenwerking met de dakdekkerbedrijven zoekt om de groei het hoofd te kunnen bieden.

In de huidige markt investeren huizenbezitters liever in het opknappen van het huis waar ze al in wonen dan in een nieuw huis. Een dakterras betekent extra leefruimte voor de bewoner. Dit is een van de redenen dat de vraag naar dakterrassen de laatste jaren aanzienlijk stijgt. Het Dakterras Informatie Centrum wordt dan ook al druk bezocht door met name particu-

lieren uit het hele land, met name op de zaterdagen. Becking: "De investering in een dakterras is natuurlijk geen kleinigheid en daarom waardeert men het dat men de verschillende opties



in het informatiecentrum kan bekijken en er een deskundige uitleg bij krijgt.”

Onderconstructie

Becking gelooft dat er voorlopig nog wel groei zit in de markt voor dakterrassen. “Als je ziet hoeveel vierkante meter plat dak momenteel nog onbenut wordt gelaten, dan is het duidelijk dat er nog voldoende is te doen,” zegt hij. Het dak moet natuurlijk wel geschikt zijn voor toepassing van een dakterras. Een dergelijke daktoepassing heeft immers een groot gewicht en ook moet de veiligheid goed geregeld zijn, en de nodige vergunningen worden aangevraagd. “Wij kunnen het dakterras van begin tot eind begeleiden,” vertelt Becking. “We adviseren de klant bij de aanvraag en het ontwerp, vragen de vergunningen aan, leveren de materialen en brengen ze desgewenst ook aan.”

Het dakterras wordt doorgaans aangelegd met behulp van de Terrasbox™. Dit concept is feitelijk een stalen frame dat op de draagmuren van het gebouw wordt geplaatst. Op deze stalen balkenconstructie worden houten balken bevestigd, waar vervolgens de houten terrasvloerdelen op vast worden geschroefd. Zo ontstaat een stevige, zwevende onderconstructie die dus de dakconstructie niet belast en ook geen lekkages kan veroorzaken. Overigens raadt Becking wel aan bij het aanbrengen van een dakterras ook de waterdichte laag te vernieuwen. Dit om problemen met de waterdichte laag in een later stadium, bijvoorbeeld als gevolg van het verstrijken van de levensduur van de dakbedekking, te voorkomen.

Tevens kan gedacht worden aan groenvoorzieningen en zonnepanelen op de dakterrassen, maar dan vooral in de randstroken. De randstroken kunnen vanwege het valgevaar immers niet worden benut als terras. Afhankelijk van de situatie kan dan voor een dergelijke oplossing worden gekozen. “Sowieso is er ontzettend veel mogelijk op het dak,” aldus Becking. “Het gaat erom de klantvraag op de juiste manier te interpreteren. Dakterrassen kunnen bijvoorbeeld worden ingezet om wijken leefbaarder te maken. Ook zijn de systemen geschikt om er bijvoorbeeld moestuinen op aan te leggen. In sommige gevallen zal het dus ook mogelijk zijn een subsidie aan te vragen op de aanleg van een dergelijk dakterras.”

Aanleg

Dakterrassen.nl werkt samen met tal van marktpartijen om een compleet assortiment te kunnen bieden. Becking: “De systemen die wij leveren zijn modulair en worden prefab op de locatie aangeleverd. Ze kunnen dus relatief snel en met weinig overlast worden aangeleverd en gemonteerd. Wij hebben het personeel in dienst om dit uit te voeren. Toch zoeken we nadrukkelijk de samenwerking met dakdekkerbedrijven om de montage te verzorgen. Wij concentreren ons namelijk liever op het voortraject: het ontwerp, de vergunningaanvraag en de verkoop en levering van de systemen. Door samen te werken met andere bedrijven kan waarde worden toegevoegd aan het dak.”

Heeft de dakdekker dan wel de benodigde know how in huis? “Het dak is het domein van de dakdekker,” reageert Becking. “De vraag naar deze systemen groeit. Het is dus alleen nog de vraag: wie gaat de systemen aanleggen? De dakdekker? De hovenier? Het bouwbedrijf? Wij denken dat de dakdekker hiervoor de aangewezen partij is en daarom richten wij ons nadrukkelijk op deze bedrijven om de samenwerking aan te gaan. Onlangs zijn we de samenwerking aangegaan met dakgroothandel Aabo Trading, met 15 vestigingen een grote speler. Deze groothandel heeft immers de connecties die wij (nog) niet hebben. Via dit bedrijf wordt het dakterras op dezelfde manier van begin tot eind begeleid. Wij staan de dakdekkers, zoals de klanten van Aabo, in eerste instantie bij in de montage van de systemen. Na verloop van tijd is het de bedoeling dat deze bedrijven de dakterrassen zelfstandig zullen kunnen aanleggen. Onder de naam Aabodakterras zijn we nu al landelijk dekkend en kunnen opdrachtgevers een vertrouwd bedrijf uit de eigen regio het dakwerk laten doen, maar wel ondersteund door de ervaring van marktleider Dakterrassen.nl.”

Het gaat er volgens Becking dus om het denkkader te verbreden. “Dakdekkers is allang niet meer alleen een vak van dakrollen branden. Het vak is veel uitgebreider en diverser geworden en het is dus zaak dat de dakdekker meegaat in de vaart der volkeren. Wij kunnen hier bij helpen en door de samenwerking kunnen alle partijen sterker worden.” ■

