

# Olivijn: wij hadden dé trendsetters kunnen zijn

In deze rubriek geeft Theo Wiekeraad zijn mening over de dakenbranche en aanverwante onderwerpen.



Als ik mijn vader vroeg: "Hoe kan dat nu, dat hadden jullie toch kunnen zien aankomen?" antwoordde hij altijd: "Dat is een koe onder zijn staart kijken". Als je de uitkomst kent, is het niet zo moeilijk te bepalen wat iets is. Dat lijkt ook zo te zijn met olivijn.

Hoe is het mogelijk dat we dit gouden goedje al jaren als winkeldochter in de etalage hebben staan, in plaats van ermee massaal te scoren? Dakdekkend Nederland had zich op de borst kunnen kloppen en zich in één klap als de meest innoverende branche van bouwend Nederland op de kaart kunnen zetten.

Want laten we eerlijk zijn: al heel wat jaren geleden hadden wij deze niche in onze handen. Natuurlijk kostte het product met dit materiaal wat meer en was in eerste instantie de groep potentiële afnemers beperkt. Ook waren niet alle rapporten eensgezind in de opvatting dat een dakbaan met olivijn-afwerking een aantoonbare CO<sub>2</sub>-vanger was. Natuurlijk zaten er bij het aanbrengen van een olivijn ballastlaag extra kosten en randvoorwaarden. Een product met allemaal mitsen en maren, in een bedrijfstak waar geld verdienen niet altijd vanzelfsprekend is geweest, daar loopt men niet direct warm voor.

Wat ook niet hielp, was dat de meeste producenten en leveranciers de werking relativeerden. Ja, het doet wel wat, maar gewone leislage is ook kalkhoudend. Het werkt het beste als het water er een tijdje op blijft staan. Dat laatste hielp ons dakdekkers niet direct op weg naar de massale toepassing van een met olivijn gemineraliseerde afwerking. Want ik hoef u hier niet te vertellen dat dakdekkers worden afgerekend op water dat op het dak blijft staan. "Het afschot is niet goed, meneer. Wat gaan jullie daaraan doen?"

Voor geballaste daken gold wat dat betreft hetzelfde: het water mocht voor een olivijndak niet te snel weglopen. Nu zie je niet dat er onder de ballastlaag plassen water op het dak staan, maar als de bulk komt natuurlijk wel. Gaat in eerste instantie de klant dan niet zeuren over te veel of te weinig water? Het voldoet niet aan de geldende norm, maar is dat erg? Natuurlijk kunnen we de hwa's dit keer hoger aanbrengen, dan blijft er zeker water staan, maar mag dat wel?

Verder werd er in die tijd niet overal voldoende verdiend om zich in te zetten voor olivijndaken. Groendaken: daar kon men sowieso mee scoren. Daktuinen en tuindaken gaven een

project smoel, daar wilden we ons massaal voor inzetten. Plus: daarvoor hadden we groenvoorziens die zich de blaren op de tong kletsten bij architect en opdrachtgever. Een lobby die ons geen energie kostte maar wel op opbrengsten genereerde en lukte het niet, dan gooiden we er grind op. Ook goed toch, dachten wij dakdekkers. Vergeet ook niet de opkomst van de zonnecollectoren, waar menig opdrachtgever intern flink mee kon scoren. De lobby die hiervoor op pad ging, was niet te stuiten. De PV-boeren schoten als paddenstoelen uit de grond en die beconcurrerden elkaar tot de tienden achter de komma. "Nul op de Meter, dat scoort altijd beter," had zomaar hun slogan kunnen zijn. Niet eerder, uitgezonderd de stormschades van de afgelopen jaren, waren daken zo vaak in het reguliere nieuws.

Laat ik eens eerlijk zijn. Ook ik heb niet gezien dat het mestoverschot, de zure regen en het CO<sub>2</sub>-probleem eigenlijk één groot probleem zijn voor ons land. Ik bedoel eigenlijk: ons kleine kikkerlandje, want met 41.543 km<sup>2</sup> zijn we nummer 133 op een lijst van 235 bestaande landen en bedekken wij als Nederlanders ca. 0,03% van het aardoppervlak, om het even in perspectief te plaatsen. Als ik het wel had gezien, dan was ik uiteraard op de barricaden geklommen en had ik tijdens een ALV van VEBIDAK getracht al mijn collega's te enthousiasmeren voor olivijn. Maar eerlijk gezegd zou mij dat nooit, maar dan ook nooit, zijn gelukt. Samen ergens zonder voorbehoud voor gaan, dat is ontzettend niet dakdekkerseigen. Dakdekkers denken meer:

"Samen zijn we sterk, maar alleen scoor ik zelf meer!"  
Misschien wordt het eens tijd voor meer samenwerking binnen deze mooie branche. Trendsetters zullen we niet gauw worden, maar we kunnen wel meegaan in de golf van positieve publiciteit en misschien iets extra's doen, waaraan iets meer kan worden verdiend. Laat maar weten dat wij jaren geleden al olivijn in huis hadden. Laat horen: "Wij kunnen u helpen het milieu te verbeteren, vertrouw op ons. Dakdekkend Nederland helpt u het CO<sub>2</sub>-probleem te bestrijden!"

Dakdekkersbedrijven verenigt u, klim op de barricaden en roep: "Hier ligt een olivijndak, geproduceerd met oer-Hollandse kennis en vakmanschap, om uw CO<sub>2</sub> te verwerken!" ■

*Dit artikel kunt u lezen op [www.roofs.nl](http://www.roofs.nl)*