

Kennisoverdracht moet breed en toekomstbestendig zijn



Dakdekkers worden bijgepraat in de Carlisle Academy in Kampen.

De markt voor platte daken is aan veranderingen onderhevig. Wat nu nog gewoon is zal over enkele jaren anders zijn. Maar voelen wij die noodzaak bij het opleiden van onze toekomstige verwerkers, werkvoorbereiders en projectmanagers? Zijn de huidige marktverhoudingen van gesloten afdichtingsmaterialen bepalend voor de wijze van het opleiden?

Benno Nijenhuis, senior marketing manager Carlisle Construction Materials

Hoe zal het platte dak anno 2030 afgedicht worden? Niet zo maar een gekozen jaartal. 2030 is namelijk het eerste ijkmoment van de Rijksoverheid wat betreft haar doelstellingen voor CO₂-reductie. In dat jaar moet ook de B+U een CO₂-reductie ten opzichte van 1990 laten zien van vijftig procent. Een doelstelling waarvan nog steeds niet goed helder is wat de impact op ons vakgebied zal zijn, maar niet iets wat we kunnen negeren. Wat staat ons dus in de weg om binnen het scholingsapparaat hier (nog) meer en (nog) gericht te sturen?

MARKTAANDEEL

De laatste echte grote verandering in het gebruik van gesloten dakbedekkingssystemen ligt al weer een decennium achter ons: de NEN 6050 'Ontwerpvoorwaarden voor brandveilig werken aan daken'. In diezelfde periode is het marktaandeel van 'gesloten kunststof dakbedekkingssystemen' gegroeid van 28% naar nu 50%. Maar de algemene focus van scholing blijft vrij traditioneel. Wat nu wel haast zeker is, dat de veranderingen zullen worden gestuurd vanuit de opdrachtgever. Klimaatveranderingen

zorgen voor een algemene 'mindset change', waarbij ook de gebouweigenaar meer invloed zal gaan uitoefenen op de keuze voor de dakbedekking. De keuze voor het type dakbedekkingssysteem zal meer en meer bepalend worden, zowel vanuit duurzaamheid, losmaakbaarheid als de mogelijkheden voor een multifunctioneel tweede maaienveld niveau. Wij staan dus op de drempel van klimaatadaptie en ook de keuze van bouwmaterialen zal daar een onderdeel van zijn. De markt zal hybride worden, de waterafdichting duurzamer en de werkomstandigheden optimaler en minder vanuit het product gestuurd.

DNA

Kennisoverdracht is voor de leden van de VESP een onderdeel van ons DNA. Twee decennia geleden lag het procentuele marktaandeel van EPDM op 6%, vijf jaar later op 10% en in 2018 op 20% (onderzoekgegevens Dakenraad 1997-2019). Deze stijgingen zijn enkel realiseerbaar door training en scholing, een vast onderdeel in onze marktbenadering. Menig dakdekker weet dan ook jaarlijks de weg naar één van onze leden te vinden. Dat wij na al die jaren van kennisoverdracht nog steeds gevraagd worden voor leveranciers-trainingen, is nog steeds een teken aan de wand. Het verwerken van EPDM afdichtingssystemen is geen raketwetenschap en wordt door veel verwerkers dan ook als plezierig ervaren. De stijging van het marktaandeel geeft ook aan dat minimaal elk vijfde dak in Nederland met EPDM wordt bekleed. Zolang de vraag er is, zullen wij gerichte trainingen aanbieden.

INTERESSANT BEROEP

De vraag blijft dan wel boven de markt hangen hoe de toekomstige dakdekker via het MBO geschoold wordt? Een blik op de website van ROC Nederland en bij de opleiding 'Dakdekker Bitumen en Kunststof' geeft meer duidelijkheid. De toekomstige dakdekker wordt getriggerd met termen als 'harde werker' en 'Je bent graag buiten'; daarnaast wordt de opleidingsinhoud vrij eenzijdig gepresenteerd in de traditionele vorm van dakdekker. Dat moet toch anders kunnen. Dakdekker is toch niet enkel een vak van het 'harde werken' met éénzijdige materialen. Sla voor de lol eens een architectenblad open. De meest mooie projecten worden in Nederland gebouwd met veel aandacht voor multifunctionele dakoplossingen en tonen interessante combinaties met andere vakgebieden als houtbouw en zink. Het vak van dakdekker is al lang niet meer traditioneel, het is een interessant beroep waarin alle elementen van de bouw samenkomen.

OPLEIDEN VOOR DE TOEKOMST

Gelukkig heeft Tectum in Nieuwegein oog voor deze ontwikkelingen en met name bij MBO niveau 3 wordt ingegaan op de toepassing van allerlei verschillende dakmaterialen. We moeten echter wel oppassen dat wij als marktpartijen niet te veel invloed willen uitoefenen op het scholingsprogramma. De laatste tien jaar is de inhoud van deze MBO opleiding redelijk constant gebleven. Niet omdat de opleider dit niet wil, maar wellicht omdat inspraak vanuit het werkveld te traditioneel blijft. Dit terwijl juist veel bedrijven zich zijn gaan specialiseren in kunststof dakbedekkingssystemen en minder vaak kiezen voor de traditionele materialen.

"Maak opleidingen en trainingen interessanter door een bredere aanpak; heb oog voor duurzaamheid en multifunctionaliteit van het dak."



EPDM-training bij Tectum.

We moeten opleiden voor de toekomst en niet voor morgen, of zelfs gisteren.

INTENSIVEREN

Als VESP hebben wij in 2020 hier het initiatief genomen en zijn een intensievere samenwerking aangegaan met Tectum. Waar in het verleden de relatie nog via de producent verliep, proberen wij dit nu te intensiveren vanuit de branche organisatie. Wij zien uiteraard vele mogelijkheden voor een breder EPDM-programma. Onze ervaringen en bewegingen in de markt onderstrepen dat. Naast deze goede relatie met Tectum verzorgen de leden van de VESP ook EPDM trainingen in hun eigen scholingsomgeving. Alle volgens de 8b scholingsverplichting van SF Bikudak, hetgeen de professionaliteit en kwaliteit van de opleidingen onderstreept.

Maak opleidingen en trainingen interessanter door een bredere aanpak; heb oog voor duurzaamheid en multifunctionaliteit van het dak. Laat een opleiding aansluiten bij datgene wat een opdrachtgever wenst en niet op hoe een huidig dakbedekkingsbedrijf is ingericht. Nieuwe generaties willen vooruit, laat deze dan ook aansluiten bij de marktontwikkelingen. Neem dit niet weg door een éénzijdige scholing. Zoek de combinatie met andere vakgebieden zoals houtbouw, installatietechniek en zink. Zorg ervoor dat de toename van geschoolde vakmensen niet stopt, we hebben iedereen hard nodig.

De vraag is dus: Welke kennis gaan wij onze toekomstige verwerkers de komende jaren voorschotelen? Blijven we bij de traditionele inhoud of slaan we proactief een ander pad in? Wij zijn aan zet! ■

Dit artikel kunt u lezen op www.roofs.nl