

Mijmeren over materialen en materieel

Het lijkt geen spannend onderwerp, maar als ik er even over nadenk komen er bij dakmaterialen heel wat specifieke herinneringen boven drijven. Vanaf eind jaren tachtig, toen ik mijn entree maakte binnen de dakenbranche, heb ik binnen dit onderwerp veel zien evolueren en soms devalueren. Maar voor het dakdekkersvak speelt het nog altijd een onveranderlijk belangrijke rol.

Erik Steegman (werkzaam bij Kiwa BDA)

Toen ik in 1987 mijn carrière startte bij een dakdekkersbedrijf, liep ik vaak door het grote magazijn gevuld met allerlei materialen. Ik kan mij nog herinneren dat helemaal achterin de isolatiematerialen lagen die over waren van de werken, gerangschikt op diktes, afschot en soorten. Ook viel mij op dat er enorme hoeveelheden rekken gevuld waren met vele soorten en maten schroeven, metalen plaatjes, loden afvoeren die al voorgesmeerd waren en verschillende maten aluminium ontfluchtingen. De rollen bitumen, PVC en EPDM stonden keurig op een pallet te wachten op de voorman, dakdekker of uitvoerder die nog een enkele rol dakbedekking op het werk tekort kwam. Voor hen was het een uitkomst dat we snel konden leveren. Vanuit de directie werd mij steevast verteld dat dit magazijn met voorraden geld kost. Die zag liever dat nieuwe orders rechtstreeks aangeleverd werden met de vrachtwagen van de producent en met een gehuurde kraan op hun plek gezet.

Tijdens mijn bezoek aan het magazijn liep ik ook nog even langs de opslag van het materieel, waar fulltime twee monteurs bezig waren met de doorgaans elektrische machines en apparaten. Enerzijds voor het periodiek onderhoud van de lasapparaten, boren, schroefmachines, föhns, branders, liften en aanhangwagens. Anderzijds voor reparaties. Die waren veel nodig, want er werd niet zachtzinnig met het materieel omgegaan.

In die jaren maakte ik het begin mee van een afdeling kunststof, binnen het zeer op bitumen gerichte bedrijf een uitkomst om je binnen het vak te kunnen onderscheiden. Het vak van monteur kunststof was vanwege de enkellaagse

methodiek geheel anders dan de dakdekker die de APP dakbaan mocht branden. De ene in een rood pak met rode bestikking op de container, de ander in mooi blauw. Voor de bevestiging van de kunststof dakbedekking had een Zwitsers bedrijf een machine geleverd met specifieke bevestigingsmiddelen op band. De montageploegen konden hiermee op een ergonomisch verantwoorde manier, met bescherming van rug en leden, deze machine gebruiken om de kunststof dakbaan in de overlap vast te zetten aan de ondergrond. Toen ik enkele jaren later de balans opmaakte over het goede contact en de prima logistieke mogelijkheden van de producent, heb ik nog even getwijfeld over het bestaansrecht van



Erik Steegman





de groothandel, die toen al in elke regio aanwezig was met hun overvolle magazijnen. Als het met het rechtstreekse contact tussen dakdekker en producent goed gaat met de leveringen, tegen goede condities, waarom heb je dan een magazijnlevering nodig vanuit de tussenhandel?

Inmiddels blijkt dit wel anders. De groothandel van dakmaterialen heeft inmiddels een vaste plek verworven en is uitgegroeid tot een uitstekende systeemleverancier voor middelgrote en kleinere dakdekkersbedrijven. Pallets met het complete pakket, van schroef, isolatie tot en met afvoer en dakbedekking, worden door de groothandel op het dak aangeleverd. Het grotere dakdekkersbedrijf houdt nog altijd vast aan het apart inkopen van de materialen, rechtstreeks bij de producent, maar ziet ook de mogelijkheden om de eigen opslagcapaciteit te verminderen. Dat bespaart immers kosten. Inmiddels worden ook bij deze bedrijven (regionaal) tekorten aan materiaal op een werk in uitvoering ingevuld via de servicedesk van de groothandel. Met hun technische kennis, knowhow en wil om te investeren in nieuwe ontwikkelingen is de groothandel verworden tot logistiek centrum en distributeur voor en ook van producenten aan ieder uitvoerend dakdekkersbedrijf.

Iets anders gaat het op de Duitse dakenmarkt, waar grote, landelijk opererende handelshuizen de verkoop, distributie

en logistiek van dakmaterialen voor vele producenten regelen; dakdekkersbedrijven kunnen zich inkopen met een instapbijdrage en zijn daarmee gerechtigd materialen te bestellen. Zij profiteren daarbij van jaarlijks uit te keren bonussen en/of dividend.

Er moet mij nog wel tot slot nog iets persoonlijks van het hart. De toen voor hoge bedragen aangeschafte volautomatische machines voor het mechanisch bevestigen van de kunststof dakbedekking zijn niet meer in gebruik en zijn ongetwijfeld bij de metaalboer terecht gekomen. Door de komst van de onderaannemer in die jaren, onder andere voor het mechanisch bevestigen van kunststof dakbanen, is ook het tijdperk van ergonomisch verantwoord monteren door de dakdekker voorbij. Deze loopt nog alleen achter de lasautomaat en last zijn details. De belasting van de rug van de dakdekker is ingeruild voor de rug van de onderaannemer. Specialisme van werkzaamheden werkt niet altijd verbeteringen in de hand. ■

Dit artikel kunt u lezen op www.dakweb.nl