

Fred Braaksma van Zaanderwijk Dynamisch Vastgoedonderhoud: 'De markt is gebaat bij een eerlijk verhaal over VOS-2011 verven'

Als gerenommeerd onderhoudsbedrijf met overwegend klanten in de corporatiesector, zit Zaanderwijk Dynamisch Vastgoedonderhoud niet in de hoek waar de hardste klappen vallen. 'Maar we hebben wel degelijk last van een verhevigde concurrentie. Nieuwbouwaannemers en -schildersbedrijven richten zich nu massaal op de onderhoudsmarkt. Iedereen probeert toch nog wat te verdienen', aldus directeur Fred Braaksma.

Onze strategie om te investeren in klanten betaalt zich juist nu uit met loyaliteit én continuïteit. Braaksma prijst zich gelukkig met zijn langdurige relaties. 'Dat is het resultaat van onze transparante werkwijze en de betrokkenheid van onze mensen bij 'hun' projecten. We proberen ook zoveel mogelijk de onderhoudsvakmannen in vaste dienst te hebben en te houden. Ook in moeilijke tijden. Immers, wisseling van personeel komt die betrokkenheid niet ten goede. Wij werken overwegend met vaste teams, ook wel treintjes genoemd. Zo hebben we bijvoorbeeld voor Woonwaard in Alkmaar standaard twee teams gereserveerd. Over Woonwaard gesproken, dat is een mooi voorbeeld van vertrouwen en transparantie. Woonwaard hanteert een prijzenboek. Alle onderhoudsbedrijven werken dus voor hetzelfde tarief en hoeven elkaar daarop niet te beconcurreren. Woonwaard verwacht hier wél veel pro-activiteit en meedenkend vermogen voor terug. Wij als ketenpartners proberen dus aan alle kanten de kosten voor Woonwaard omlaag te halen en de kwaliteit te optimaliseren. Met goed doordachte adviezen, efficiënte oplossingen en een diepgaande kennis van producten en innovaties. Het is ook één van de eerste opdrachtgevers, waarvoor we met Wijzonol de mogelijkheden van een soort van Resultaatgericht Vastgoedonderhoud verkennen. Ik zeg 'een soort van', omdat elke klant daar wel iets anders van vindt.'

Ketensamenwerking

'Om de verwachtingen van onze opdrachtgevers waar te maken, kiezen wij voor ketensamenwerking. Met een beperkt aantal partners, want ik geloof niet in een té groot netwerk. Je kunt uiteindelijk ook niet met iedereen vriendjes zijn. Met Wijzonol Bouwverven en Mooij Verf werken we al geruime tijd samen en we vullen elkaar prima aan. Inspectie, advisering, levering en uitvoering lopen naadloos in elkaar over. Een recent voorbeeld is het schilderwerk van een complex in de wijk Stad van de Zon in Heerhugowaard. Dit stond voor eind vorig jaar op de planning en zou aanvankelijk met een hoogglanslak van een ander merk worden geschilderd. Maar de vernieuwde samenstelling met minder VOS van dat merk bleek bij lagere (nacht)temperaturen toch een belemmering. De doordroging van de verf werd een groot probleem en bewoners klaagden dat de ramen en deuren niet sloten. Verder hadden we veel schade omdat het 's nachts regende. Van Aad Peeters wisten we inmiddels dat Wijzonol vlak voor de introductie van de vierseizoenverf stonden, LBH 450 Hoogglans. Op zijn aanraden hebben

we meteen een complete order geplaatst en het hele complex hiermee geschilderd. Schilders blij, opdrachtgevers tevreden, prachtig resultaat. Om zo'n rigoureuze omschakeling te maken, moet je goed weten wat je aan elkaar hebt. Met Wijzonol durven we dat aan, omdat we de ervaring hebben dat ze staan voor hun advies en verantwoordelijkheid. Aad heeft de schilders op de bouw begeleid en was op ieder moment bereikbaar. Mooij zorgde voor de producten en onze schilders maakten het af. Dat is ketensamenwerking. Samen een project aanpakken, de beste oplossing kiezen, zonder hiërarchie, tegenstrijdige belangen of verborgen agenda's.'

Symposium VOS-2010 verven

'Aan onze ketensamenwerking kunnen de verffabrikanten een goed voorbeeld nemen, aldus Braaksma. 'Laten ze de handen ineenslaan en een symposium organiseren over de VOS-proof verven. De markt heeft behoefte aan een eerlijk verhaal hierover. Want er zitten wel degelijk haken en ogen aan. Dat kun je de producenten niet verwijten, die hebben de nieuwe regelgeving ook maar te volgen. Wat ze wél kunnen doen, is de consequenties helder maken voor de hele keten. Vooral opdrachtgevers zijn sterk verdeeld over de werkelijke problematiek van de 2010-verven. Maar als er schade is, moeten wij het wel opknappen! Het werken met VOS-proof verf is soms echt een survivaltocht. Schilders zijn traditioneel, die strijken al jaren op een bepaalde manier en dat slijt in. Het standvermogen van de VOS-verven werkt ook niet mee. En bij zakkers ga je vanzelf schraler werken. Voor een acceptabele droging is een maximale natte laagdikte van 60-80 mu nodig. In de praktijk zit de gemiddelde schilder al snel hoger. Het resultaat: schroei en/of drogingsproblemen. Dat laatste is lastig voor de voortgang en bovendien heeft het een onvoorzien en ongewenst milieu-effect. Het verbruik van strijkvaatjes is zeker twee keer hoger dan voorheen. Puur omdat het restant niet vlot genoeg doordroogt voor hergebruik. Kijk eens wat ons dat kost! Wijzonol heeft met de introductie van de LBH 450 Hoogglans al een eerste goede stap gezet. Deze verf benadert ook bij lage temperaturen de droogtijden van de verven van vóór 2010. Ik hoop dat anderen dit voorbeeld volgen. Als je alles goed doorrekent, zouden de prijzen van schilderwerk met de VOS-2010 verven zo'n 7% hoger moeten zijn dan voorheen. Op dit moment wordt de rekening bij de schildersbedrijven neergelegd, omdat niemand tot nu toe hardop heeft gezegd dat er wél een prijskaartje aan hangt. Ik pleit ervoor om dit in de hele keten bespreekbaar te maken'.

