

Goedkoop is duurkoop

Vereniging EPDM Systeem
Producenten roept grijze circuit
halt toe



Goedkoop is duurkoop. In de bouw is dat niet anders. De praktijk bewijst dat keer op keer en meestal met aanzienlijke schade of verlies tot gevolg. De recente gebeurtenissen in Dordrecht, waarbij woonhuizen enkele jaren na oplevering alweer moeten worden gesloopt, is er een treurig voorbeeld van. Behalve een slechte voorbereiding, kunnen ook het gebruik van inferieure materialen en uitvoering door niet gekwalificeerde bedrijven als hoofdoorzaken worden aangewezen. Een harde les voor de opdrachtgever.

Hans van der Sloot

- ▶ Veelal blijkt dat het aanschaffen van goedkopere materialen in de afbouw slechts op papier een voordeel oplevert. Met de verwerking ervan is soms zoveel extra tijd en mankracht gemoeid, dat de voorgespiegelde besparingen door de praktijk tot marginale winst worden gereduceerd. Als regelrecht verlies al niet het gevolg is. Te weinig wordt ook stilgestaan bij het gegeven dat met het selecteren van de goedkoopste aanbieding ook tijd en dus geld verloren gaat. Evenals met het ontdekken of de kwaliteit conform de opgave is en toepasbaar is binnen de gegeven specificaties. De tegenwerping dat zulke onderzoeken nooit op het hoogste niveau plaatsvinden, snijdt geen hout. Ook de jongste bediende kost geld. En wie controleert op zijn beurt weer de jongste bediende en overtuigt de klant van z'n gelijk?

SLOTFASE

Een bijkomend probleem is dat het zoeken naar besparingen op materiaal-aanschaffing en de verwerking ervan meestal onder grote druk gebeurt. Zelden wordt in het bestek gerept van de goedkoopste oplossing. Vaker gebeurt dit pas in de slotfase van het bouwproces. Eerdere kostenoverschrijdingen moeten dan worden goedge maakt. Oplossingen worden gezocht op punten waar de opdrachtgever misschien minder kritisch, minder veeleisend of minder

deskundig is. Daarmee wil zeker niet gezegd zijn dat opzettelijk wordt bespaard op vakmanschap en kwaliteit. Maar onder druk kunnen argumenten worden geaccepteerd, waaraan onder normale omstandigheden geen aandacht zou zijn besteed.

Voor wat de kwaliteit van dakbedekkingen in nieuwbouw en renovatie betreft is dit risico volop aanwezig. Het dak, hoewel de aandacht voor de architectonische kwaliteiten van dit bouwdeel onmiskenbaar toeneemt, is toch nog te vaak een sluitpost op de bouwbegroting. En daarmee het eerste gedeelte dat voor bezuiniging in aanmerking komt. Dit is de reden dat in heel wat gevallen uiteindelijk voor een andere dakbedekking wordt gekozen dan oorspronkelijk was afgesproken. Waarbij dan niet alleen wordt gekozen voor een goedkopere variant, maar ook op vakbekwaamheid wordt bespaard. De hoge kosten van het oorspronkelijke ontwerp en materiaalkeuze is een veelgehoord excuus op het eind van het karwei.

DUPE VAN GOEDKOPE OPLOSSINGEN

Met name de producenten van dakkwaliteitsproducten en -systemen zijn de dupe van gedwongen besluiten tot goedkopere oplossingen. De door hen geleverde kwaliteiten worden wel in de ontwerp- en aanbestedingsfase genoemd, maar dit leidt lang niet altijd tot daad-

werkelijke toepassing. Hoe vaak afwijkingen plaatsvinden van oorspronkelijk ontwerp, technisch advies en bestek zou een aardige reden kunnen zijn voor nader onderzoek. Dit behoeft zich overigens lang niet alleen tot de dakenbranche te beperken. Vrijwel elke producent van kwaliteitsproducten voor de bouw kent het verschijnsel en probeert zich er tegen te wapenen.

De producenten van EPDM dakbedekkingen beraden zich - met name binnen het verband van hun kwaliteits-overkoepelende organisatie van Verenigde EPDM Systeem Producenten (VESP) - op middelen om het steeds terugkerende argument dat de synthetisch rubberen dakbedekking EPDM te duur is, te ontzenuwen. Zij kennen het hierboven gesignaleerde verschijnsel maar al te goed. Hoe zich ertegen te verzetten, maakt al regelmatig onderdeel uit van overleg.

Dat EPDM in aanschaf duurder is dan andere baanvormige dakbedekkingen, geven ze overigens grif toe. Maar met hun tegenargumenten bereiken ze eerder goed onderlegde rekenaars in de architectuur, de uitvoering en het beheer, dan de aannemer die zijn winst veilig wil stellen. De EPDM-sector zegt bij monde van VESP-woordvoerder Ir. Wiebe Fokkema niet zozeer moeite te hebben met de concurrenten uit de

sector van bitumineuze en kunststof dakbedekkingen, dan met bedrijven die bewerken EPDM-dakbedekkingen tegen lagere prijzen te kunnen leveren en vooral te kunnen verwerken. En dat noemt hij pertinent onjuist. EPDM-dakbedekking en de hiervoor benodigde lijmen, lasmaterialen en accessoires vormen één systeem, dat ook van één producent afkomstig dient te zijn. De zogenaamde 'grijze' producten worden echter veelal geleverd zonder de bijbehorende lijmen, las- en vulcaniseermaterialen en accessoires. Op de vakkennis van de verleggers die deze 'grijze' dakbedekkingen te hooi en te gras uitvoeren, valt vaak heel wat af te dingen. Producenten die met EPDM een naam hebben hoog te houden, waken er immers voor om te werken met dakdekkers die niet vertrouwd zijn met de specifieke eisen van hun producten en systemen. Alle verlangde garanties hangen immers daarvan af.

Omgekeerd is het zo, dat deze dakdekkers wel gedwongen zijn om te werken met 'grijze' en incomplete systemen. De kwaliteitsmarkt is voor hen onbegaanbaar. Maar even zo vrolijk afficheren ze zich met alle voordelen van het kwaliteitsproduct. Met alle kans voor de opdrachtgever dat er een bouwdeel van mindere kwaliteit wordt afgeleverd, terwijl hij juist dacht voor een prik het beste te hebben gekocht dat de markt op het terrein van zijn keuze te bieden heeft.

LANGST BEKENDE LEVENSDUUR

EPDM-dakbedekkingen mogen zich erop beroepen de langst bekende levensduur te hebben, met de laagst bekende onderhoudskosten. Vooral dit argument oefent een grote aantrekkingskracht uit. Vooral omdat dit gegeven zowel met laboratoriumproeven als in



AMC, Amsterdam

de praktijk kan worden aangetoond. De milieuneutrale dakbedekking wordt vervaardigd uit synthetisch rubber. Belangrijke en onderscheidende kenmerken zijn de ongeëvenaarde elasticiteit die zowel bij extreem hoge als lage temperaturen onveranderd blijft. EPDM is al evenmin gevoelig voor vrijwel alle in lucht en water voorkomende chemische stoffen. Deze voordelen maken EPDM een gewild product voor concurrentie. De aanschafprijs per vierkante meter ligt namelijk hoger dan van andere dakbedekkingen. Wat is er dus aantrekkelijker dan deze zekerheden aanbieden tegen

een lagere prijs. Dat niet (voldoende ervaren en) gekwalificeerde dakdekkers dan makkelijk doen over de zorgvuldigheid waarmee deze synthetische rubberen dakbedekking moet worden verlegd, neemt menig opdrachtgever dan maar voor lief. Het zal immers allemaal wel goed gaan.

KRITISCHE EISEN

In werkelijkheid valt de prijs - Fokkema benadrukt dit maar al te graag - alleszins mee, alle factoren in ogenschouw genomen. Een belangrijke factor is de besparing op termijn. De ongevoeligheid voor temperatuurverschillen en UV-stralen alsmede de elasticiteit en weerstand van EPDM tegen atmosferische vervuiling, gecombineerd met een hoogwaardige, gecontroleerde verlegging, garanderen een beduidend langere levensduur en een blijvende besparing op onderhoudskosten. Dit is de reden dat deze dakbedekking vooral wordt aangetroffen op daken waaraan de hoogste eisen worden gesteld of waar opdrachtgevers verrassingen voor de toekomst zoveel mogelijk willen uitsluiten. De aard van het product maakt bovendien dat synthetisch rubberen daken schoner, makkelijker en vooral snel worden gelegd. Ook als niet wordt gekozen voor zogenaamde dakmembranen, waarbij de gehele dakbedekking als één geheel onder fabrieksomstandigheden wordt geproduceerd, inclusief dakdoorvoeren en andere accessoires. De hierin te bereiken kostenbesparing compenseert al grotendeels de hogere prijs per vierkante meter. 'Maar', zegt Fokkema, 'dat is een argument dat maar al te vaak over het hoofd wordt gezien, behalve waar we te maken heb-



Olympisch Stadion, Amsterdam

ben met ervaren architecten en uitvoerders of opdrachtgevers die hun kwaliteitseisen boven alles stellen. Dat is ook een reden dat het marktaandeel van EPDM nog altijd toeneemt.' Overigens is dit ook de oorzaak van het evenredig meegroeien van het 'grijze' circuit. Het succes plant zich voort. Ook in ongewenste richting.

BEGELEIDING

EPDM is geen dakbedekking waarmee de doe het zelve - bij wijze van spreken dan - uit de voeten kan, stelt de VESP-woordvoerder. Het basismateriaal, het verlijmen, lassen of vulcaniseren van de naden en het aanbrengen van de accessoires vergt vakmanschap en een gerichte opleiding van de mannen op het dak. Deze opleidingen worden door de producent verzorgd, die ook de uiteindelijke prestatie controleert alvorens z'n garanties af te geven. Het offensief keert zich dan ook hoofdzakelijk tegen het 'ongrijpbare' circuit. De VESP heeft om die reden overwogen om voor producten van de leden een kwaliteitskeurmerk in te stellen. In het licht van de bestaande regelgevingen in de Beneluxlanden, heeft zij hiervan echter afgezien. Ook omdat de aangesloten

leden ongeveer gelijksoortige maatstaven aanleggen voor de bewaking van de kwaliteit van het product en de te leveren prestaties. Wel worden gesprekken gevoerd over de wenselijkheid van gezamenlijke opleidingen en cursussen en bemoeit de organisatie zich actief met kwaliteitscontroles en technische toetsing. Fokkema: 'Net als producenten in andere sectoren, zullen wij er veel voor over moeten hebben om ons te onderscheiden en de markt ervan te doordringen dat de keuze voor kwaliteit niet ophoudt bij een goede naam alleen, maar juist blijkt uit toepassing en begeleiding.'

Concurreren wordt compenseren. De bouw is er ondertussen alles aan gelegen om kwaliteit te leveren. Juist nu..., nu de markt kritischer wordt, misstappen breed worden uitgemeten in de media en de prijzen meer onder druk komen te staan. De bouwer wordt enerzijds geconfronteerd met een steeds stringenter eisenpakket en een toenemend aantal regels op materiaal-, systeem-, uitvoerings- en prestatieniveau. Anderzijds doet zich het verschijnsel voor dat de opdrachtgever - althans diegenen die namens de opdrachtgever belast zijn met het toezicht, de controle en de uitvoering - steeds

hogere eisen stellen. Ook zij worden hiertoe gedwongen, want de consument begint schuw te worden voor alle kwaliteitsverhalen die door de praktijk zo vaak worden weersproken.

De verantwoordelijkheid voor een goed bouwproduct wordt door uitgebreidere regelgeving en door de kritischere houding van de consument duidelijker gelegd bij bouwers en investeerders. Deze scherpere verhoudingen behoeven in het geheel niet nadelig te zijn voor de bouwsector. Per saldo heeft de regering zelfs gelijk, waar zij aandringt op kwaliteit en duidelijkere regels.

Fokkema: 'Wij zijn daar noch als individuele EPDM-producenten, noch als VESP tegen gekant. Zeker niet als dit als consequentie heeft dat opdrachtgevers ervan overtuigd raken dat deze regels en prestatie-eisen, in kwaliteit vertaald ook aan hen ten goede komen. Een hogere prijs voor een beter product en een solide verwerking ervan betalen zichzelf op den duur altijd terug. In de huidige bouwpraktijk verandert concurreren vaak in compenseren. En dat is een verschijnsel waarmee niemand iets opschiet. De bouw zelf misschien nog het allerm minst.'



Voorbeeld van 'grijze' EPDM: lage prijs, doch slechte verwerking