

HOLLANDS-ONTWERP 2012

De Alliantie Dak+ geeft antwoord

Auteurs: Karleun Liu en Jelle Persoon, 21 augustus 2012

De praktijk van onderhoud en renovatie verandert. De complex gewijze aanpak van bijvoorbeeld dak vervanging zal steeds meer plaats moeten maken voor een aanpak met ruimte voor de gewenste kwaliteit van de individuele bewoner. Tijdstip van uitvoer en realiseren van gewenste voorzieningen van extra dakraam tot pv-cellen worden variabelen die leiden tot een serie van één.

Hoe kom je tot een kwalitatief hoogwaardig en betaalbaar aanbod bij een dergelijke serie van één? Een aanbod, waarbij niet alleen de technische kwaliteit en de prijs worden geborgd, maar waarbij de architectonische kwaliteit (beeldkwaliteit) net zo belangrijk is.

Alliantie

Het renoveren van het dak brengt vele marktsegmenten bijeen. Wanneer je tot een vernieuwend aanbod van dakrenovatie wilt komen, is kennis van verschillende producten noodzakelijk om deze integraal op elkaar af te stemmen. Door de samenwerking binnen de Alliantie (1) wordt die kennis gedeeld. Net als een chef-kok die zijn ingrediënten goed kent, alvorens hij een hoofdgerecht samenstelt. Zonder de kennis van de afzonderlijke producten en de wisselwerking daartussen is het onmogelijk om een gastronomisch gerecht te serveren.



De nieuwe vraag (2)

Een innovatieve aanpak van dakrenovatie begint bij het leveren van een goed product dat voldoet aan de huidige eisen en dat voldoende mogelijkheid biedt om zich modulair aan te passen aan de toekomstige vraag.

Bij een goed product hoort een zorgvuldige vormgeving. In de huidige praktijk vormen met name de aansluitingen van de verschillende onderdelen de knelpunten. Neem bijvoorbeeld de aansluiting van de dakkapel met het dak, waarbij de hoeveelheid loodwerk voor afwatering nadrukkelijk aanwezig is. Dit kan mooier!

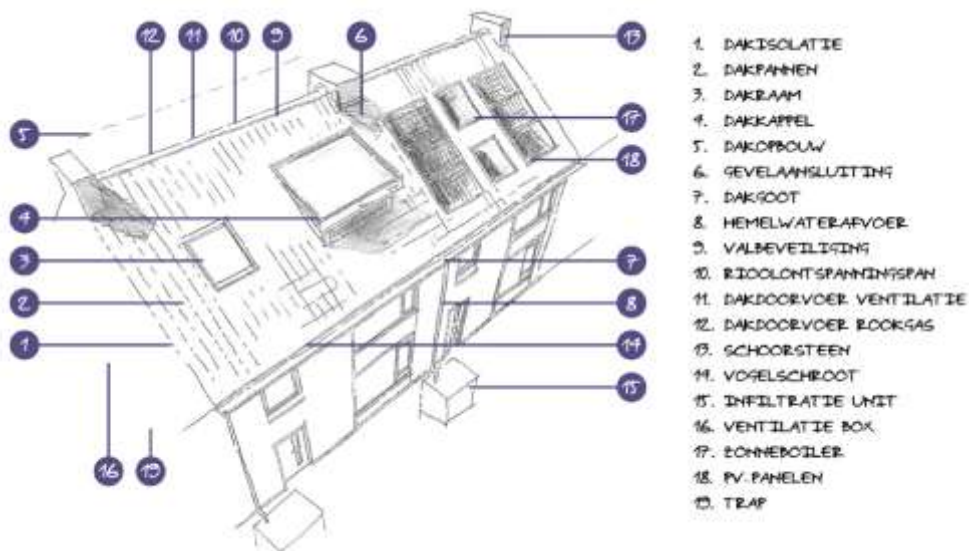
Keuzevrijheid is essentieel in een markt waarin de bewoner/ vraagzijde een steeds dominantere rol speelt. De nieuwe vorm van dakrenovatie zal hierop een antwoord moeten geven. Het gaat hierbij om het bieden van mogelijkheden aan de bewoner en eigenaar om het product zo goed mogelijk af te stemmen op het gebruik en de portemonnee.

Dit brengt ons bij een laatste eis, namelijk betaalbaarheid van het product. Dit moet niet betekenen dat we streven naar een zo goedkoop mogelijk product. Nee, het gaat er om dat de prijs-kwaliteit verhouding wordt geoptimaliseerd. Meer kwaliteit gaat gepaard met lagere kosten. Slimmer en sneller is hier het devies.

Het nieuwe aanbod

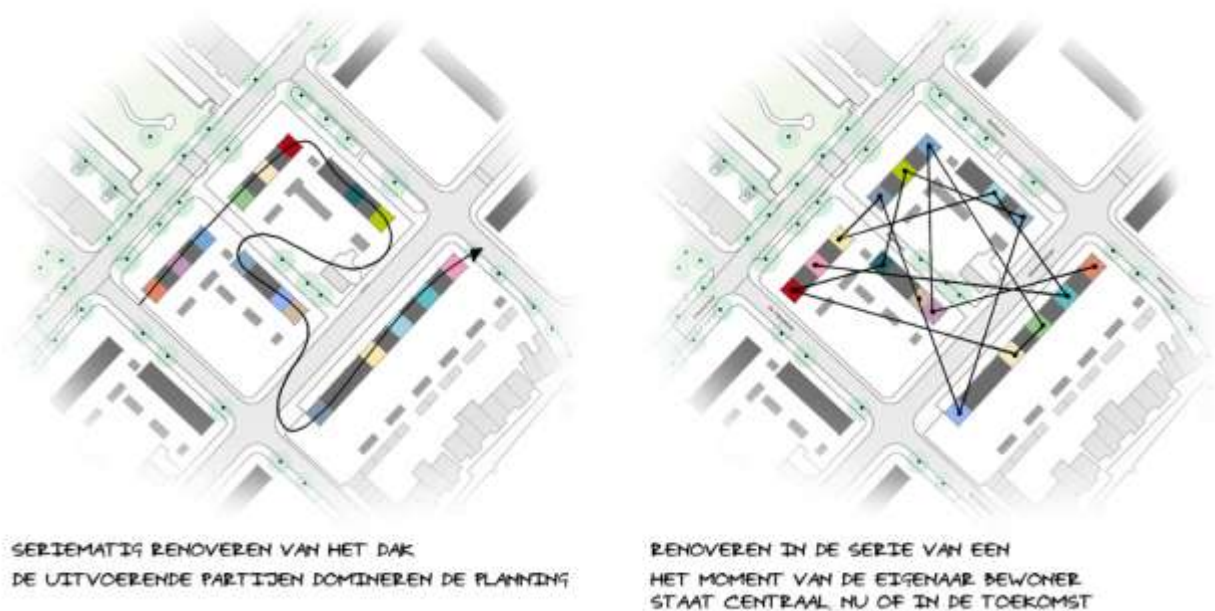
Het concept Panzer is een voorbeeld van een nieuw aanbod dat aan de gestelde eisen voor het renoveren van hellende daken voldoet.

De technische specificatie van de dakproducten aangedragen door de Alliantie zijn in het concept op elkaar afgestemd en getoetst op de bouwtechnische kwaliteit en de gewenste beeldkwaliteit. Deze specificatie is geborgd in vijftientig projectoverstijgende details, die bouwfouten in uitvoer moeten vermijden en zorgvuldige vormgeving garanderen. De vijftientig standaard details omvatten ook mogelijkheden voor wijzigingen of uitbreidingen in de toekomst. De nok is bijvoorbeeld dermate ontworpen, dat toekomstige toevoeging van een valbeveiliging van de woning geen afbreuk doet aan het totale beeld. De nok blijft namelijk in beide gevallen op dezelfde hoogte.



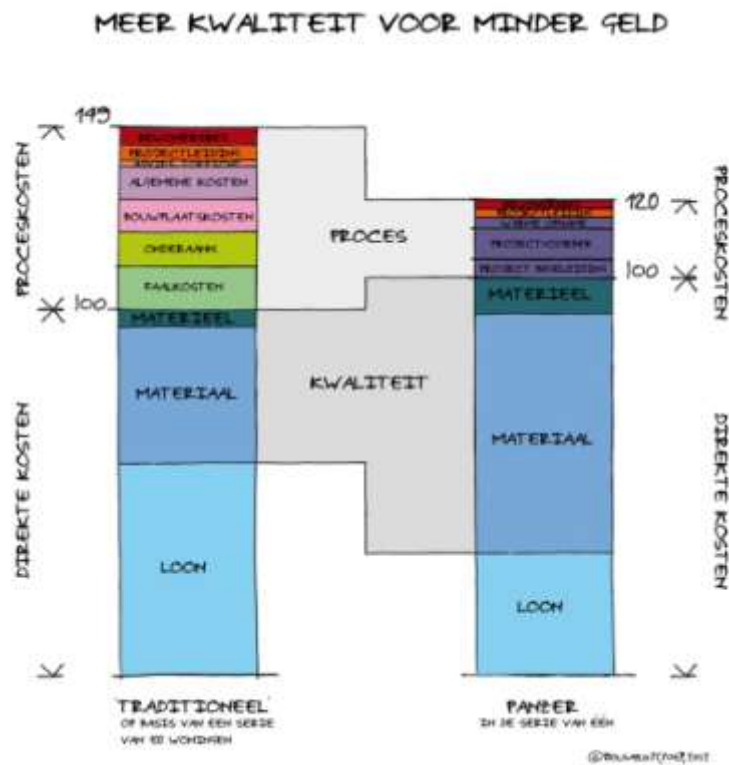
Het concept gaat uit van een modulair principe. Dit biedt de mogelijkheid om met een Bouw Informatie Model te werken. Hierin wordt de technische koppeling van dakproducten en de visuele impressie van het gerenoveerd dak in één oogopslag zichtbaar gemaakt. In dit model kan op een snelle wijze de gekozen opties getoond worden inclusief de technische consequenties. Eigenaren zien bijvoorbeeld of het product past in de omgeving, bewoners krijgen een indruk van hun nieuwe zolder en de installateur krijgt instructies over het leidingverloop.

Vrije keuze in het soort dak en de opties (met de technische borging), betekent nog niet de vrijheid om dit op elk gewenst tijdstip te laten uitvoeren (nu of in de toekomst). Om aan deze verwachting te kunnen voldoen is Panzer ontworpen op basis van een serie van één. De principedetaillering heeft dit in zijn uitwerking onderbouwd door steeds uit te gaan van een aansluiting van het bestaande met het gerenoveerd dak. Hierdoor maakt het niet uit of de burens meedoen aan de renovatie of dat zij in de toekomst voor een dak vervanging kiezen (3).



Het verbeteren van de prijs-kwaliteit verhouding wordt in Panzer verwezenlijkt door het verhogen van de kwaliteit en het verlagen van de proceskosten. De directe kosten van Panzer zijn hoger vergeleken met een traditioneel dak. Dit komt weliswaar door een prijsstijging van de producten door meer prefabricage en innovatieve oplossingen voor aansluitingen. Daar staat tegenover dat er binnen het ontwerp een betere afstemming is in de bouwvoorbereiding en een kortere montagetijd.

De grootste winst is te behalen in het proces. Het proces van de haalbaarheid tot uitvoering en borging wordt in zijn geheel ondersteund door de Alliantie. Eén partij die gedurende de woningopnames, beeldvorming, montage en beheer de communicatie tussen de klant en vakman begeleidt. In deze vorm kan er efficiënter en doeltreffender gewerkt worden in de serie van één.



Panzer vormt hiermee een betaalbaar en zorgvuldig overwogen pakket met keuzes die eigenaar en bewoner kan bedienen. Met de bijpassende technische onderbouwing wordt een dak gerenoveerd zonder de beeldkwaliteit van het geheel te schaden. Na de zomer kan er begonnen worden met het in praktijk brengen van dit concept.

- (1) De Alliantie Dak+ is een samenwerking van verschillende partijen:
BouwhulpGroep, Fier Dakcontrol, JE StorkAir/ Zehnder Nederland, Ubbink, Kingspan Unidek, VELUX Nederland en Wavin Nederland
- (2) Zie ook het artikel: 'Smart kan mooi en duurzaam zijn', Yuri van Bergen en Jelle Persoon, 11 juli 2012
- (3) Tijdens de uitvoer van een dak vervanging wordt het dak in één dag open en weer waterdicht gemaakt. Hierdoor wordt de overlast die de bewoner ondervindt tot het minimum beperkt. Het complete dak is te realiseren binnen drie à vijf dagen, afhankelijk van de gekozen opties.