



# DAKlabel: "A new kid in town"

De Stichting DAKlabel is een initiatief van een groep dakbedekkingsbedrijven en een aantal leveranciers van dakbedekkingsmaterialen. Zij delen de ambitie om het ultieme daksysteem op Nederlandse daken in de markt te zetten. DAKlabel is geen keurmerk of erkenningsregeling. Het wil vooral als innovatief platform te boek staan.

**B**innen DAKlabel wordt intensief samengewerkt en aan vernieuwende product- en dienstenontwikkeling gedaan. **Jan van den Luitgaarden**, algemeen directeur van Innodak, is voorzitter van DAKlabel en **Hans Kramer** de formulemanager. VEBIDAK, zoals altijd gespitst op nieuwe ontwikkelingen in de sector, zocht beide heren op.

Het idee achter DAKlabel is niet nieuw. In Engeland bestaat het concept *The Intelligent Membrane Association* ofwel IMA. Van den Luitgaarden daarover: "Kort samengevat betreft het daar dakdekkers die alleen met de productgroepen van één toeleverancier werken. In Engeland worden deze dakdekkers *approved contractors*' genoemd. Men richt zich op een bepaald

niveau in de markt en werkt daarvoor nauw samen, zowel onderling als met de industrie. Het gedachtegoed erachter is dat het combineren van allerlei dakbedekkingsmaterialen naar gelang de smaak van de dag niet altijd het beste resultaat oplevert. Door intensief samen te werken en kennis en kunde met elkaar te delen zou de kans op zo'n resultaat een stuk groter worden. Zo'n concept – mits aangepast aan de Nederlandse situatie – zou in ons land evenmin misstaan. Dat idee is in DAKlabel uitgewerkt."

Kramer vult aan dat het even geduurd heeft voordat DAKlabel handen en voeten kreeg. "In Engeland werkt IMA exclusief met één grote producent. Dat wilden we hier niet. De dakdekkers in onze doelgroep willen ook combinaties aangaan met andere producenten en toeleveranciers. Daarmee zullen ze in de breedte sterker komen te staan. Dat idee is gehonoreerd. DAKlabel wordt aangestuurd door dakdekkers. Zij hebben de 'lead'. De industrie heeft geen bestuursstaken en wil dat ook niet. Zij moeten immers hun onafhankelijke positie jegens de markt behouden. Het uitgangspunt van DAKlabel komt in de kern overeen met dat van de Britten. Primair gaat het om een innovatief model dat uiteindelijk tot de beste dakconstructie moet leiden."

benaderd. Onze criteria zijn bewezen vakmanschap, de wil om met elkaar samen te werken, innovativiteit en bij voorkeur het lidmaatschap van VEBIDAK. Via een volwaardige maar niet te fijnmazige geografische spreiding over Nederland biedt DAKlabel een landelijke dekking. Dit heeft ook als voordeel dat projecten ook eenvoudiger kunnen worden uitbesteed aan andere deelnemers." Van den Luitgaarden beaamt dit laatste. "Wij hebben veel opdrachtgevers die landelijk opereren. Innodak werkt echter vooral onder de lijn Alkmaar-Zwolle-Eindhoven met inbegrip van heel Limburg. Wat is er nu logischer dan samenwerking te zoeken met een DAKlabel-collega uit het noorden of zuiden als er daar werk aan de winkel is? Wat mij betreft is dat een simpele analyse van kosten en baten. Op dit moment heeft DAKlabel tien deelnemende dakbedekkingsbedrijven. We zouden dat aantal graag tot achttien zien groeien."

## BESTEKSERVICE

Op het eerste gezicht heeft DAKlabel wel iets weg van zo'n traditioneel samenwerkingsverband van 'preferred' dakbedekkingsbedrijven en toeleveranciers. Een inkoopcombinatie zonder inkoop als het ware. Dat blijkt te kort door de bocht.

Al zijn omzetafspraken niet aan de orde, er wordt wel het nodige van elkaar verwacht. DAKlabel biedt bijvoorbeeld een bestekservice

aan voor zowel renovatie als nieuwbouw. Het is een kosteloze online tool waarmee snel de dakopbouw kan worden bepaald. Kramer: "Bij voorschrijvende instanties en adviesbureaus promoten wij een compleet bestek. Van voorontwerp tot bestekopbouw. Het DAKlabelbestek leidt tot een juiste opbouw en combinatie van producten. In dit bestek worden de *preferred suppliers* allemaal met naam en toenaam genoemd.

Uiteindelijk biedt het bestek een door-dachte oplossing met als enige verplichting dat het project wordt uitgevoerd door een DAKlabel-dakdekker. Het is aan de opdrachtgever wie hij daarvoor benadert. Uiteindelijk is het de dakdekker, met al zijn kennis van het systeem, die het dak ver- koopt. Als er sprake is van een DAKlabel-

*"Daken met DAKlabel leveren een bepaalde prestatie en die gaan we garanderen. We zullen dit collectief in de markt zetten met een verzekeraar. Daarvoor zal overigens geen waarborgfonds worden opgezet. Mede daardoor blijven de kosten voor participatie in DAKlabel laag."*

(Jan van den Luitgaarden)

bestek, kan de opdrachtgever erop vertrouwen dat hij een daksysteem krijgt dat na een reeks van jaren nog exact dezelfde prestaties levert als nu.

Van den Luitgaarden: "Daken met DAKlabel leveren een bepaalde prestatie en die gaan we garanderen. We zullen dit collectief in de markt zetten met een verzekeraar. Daarvoor zal overigens geen waarborgfonds worden opgezet. Mede daardoor blijven de kosten voor participatie in DAKlabel laag. Let wel: DAKlabel biedt garantie op de totale constructie. Uiteraard zullen er gedurende de uitvoering ook onafhankelijke inspecties volgen. Dat eist de verzekeraar. Op dit moment wordt dit verder uitgewerkt."

Iets anders is dat DAKlabel al druk doende is om samen met de industrie nieuwe toepassingen te ontwikkelen. Kramer: "We kennen een innovatieagenda. Er worden materialen met elkaar uitgewisseld en er wordt op proefopstellingen geëxperimenteerd met nieuwe applicaties. Die worden pas gepresenteerd in de markt zodra ze grondig zijn uitgetest. De DAKlabel-dakdekker vervult daarin een belangrijke rol. Hij toetst de effecten van nieuwe toepassingen in de praktijk. Wordt zo'n toepassing nadien in de markt gezet, dan weet hij er als eerste bij de introductie alles vanaf." DAKlabel, "a new kid in town", ...of beter gezegd: "...on the roof". ■



MEER OVER DAKLABEL IS TE VINDEN OP  
[WWW.DAKLABEL.NL](http://WWW.DAKLABEL.NL)