

Samen = sterker

Als vakbladuitgever geven wij zes vakbladen uit. Over alle mogelijke groene sectoren: van golf tot bomen en van sport tot dak- en gevelgroen. Vergeleken met de andere sectoren onderscheidt de dakbegroeningssector zich in een aantal opzichten. Het is een kleine markt, vergeleken met veel sectoren zelfs heel klein, maar het is wel een sector die vergeven is van de clubs, brancheorganisaties, samenwerkingsverbanden en dealernetwerken.

De klant wil gewoon een groen dak dat niet lekt

Sommige gebouwd vanuit de groene aannemers, andere vanuit de dakbedekkingswereld en weer andere vanuit de fabrikanten. Ik ga geen namen noemen. Dat moet u zelf maar uitdokteren. Buiten kijf staat natuurlijk dat al die clubs primair gestart zijn met de beste bedoelingen en ook nog steeds zo worden gerund, maar de eindvraag is natuurlijk: 'Heeft de klant hier profijt van'? Ik denk het vaak niet en zal proberen uit te leggen waarom.

De klant heeft van al die clubs en clubjes doorgaans geen notie. Hij heeft zijn eigen problemen en soms ook angsten. De klant wil gewoon een groen dak dat niet lekt. Nothing more, nothing less.

Ik heb de laatste tijd een aantal keer gesproken met de opdrachtgevers van groene daken en gebouwbeheerders. Daarbij viel mij een aantal dingen op. Gebouwbeheerders –en zeker de oude rotten in het vak- weten wat er fout kan gaan met dakgroen en hebben vaak een behoorlijke emotionele blokkade tegen alles wat hun dure gebouw of kunstwerk kan bedreigen. Zij verwachten –en mijns inziens terecht- dat de sector ontzorgt. Ontzorgen

Dat saamhorigheidsgevoel is heel snel weg als er problemen ontstaan

is natuurlijk zo'n lekker leeg modewoord, dat door iedereen te pas en te onpas wordt misbruikt. Maar uit mijn gesprekken met gebouwbeheerders kreeg ik helemaal niet het beeld van ontzorgde of zorgeloze professionals. Tijdens de realisatie is natuurlijk geen centje pijn. De dakdekkers en de groene en grijze aannemer staan gebroederlijk zij aan zij om het project te maken. Dat saamhorigheidsgevoel is heel snel weg als er problemen ontstaan, bijvoorbeeld een lekkage. De opdrachtgever moet dan vaak alles uit de kast halen om zijn gelijk te halen.

Natuurlijk is het bovenstaande makkelijk te vermijden door de opdracht dan maar exclusief aan de grijze aannemer of dakdekker te geven. Vraag is dan of we het kind niet met het badwater weggooiën? We mogen trots zijn op de expertise, die we hebben opgebouwd. We moeten alleen even zorgen dat alle brancheorganisaties, clubs, en dealernetwerkjes de wandjes



Hou op met vliegen afvangen en concentreer je waar het werkelijk over gaat: een tevreden klant

tussen hun clubs weghalen en echt aan de slag gaan voor de klant. Hou op met vliegen afvangen en concentreer je waar het werkelijk over gaat: een tevreden klant. Als alle clubjes de handen ineen slaan en instrumenten ontwikkelen om de klant werkelijk te ontzorgen, als we het lef tonen om buiten het directe eigenbelang te denken, dan gloort er een mooie toekomst en kan dak- en gevelgroen nog twee keer zo snel groeien als dat het nu doet.

Met vriendelijke groet,

Hein van Iersel