

INNOVATIEVE DAKSPECIALIST DOET VEEL MEER DAN ALLEEN UITVOEREN

“OPDRACHTGEVERS ZIEN ONS ALS STRATEGISCH PARTNER EN ADVISEUR”

Met een innovatieve aanpak, met oog voor efficiëntie en met op de toekomst gerichte totaaloplossingen onderscheidt Weijerseikhout zich als dakspecialist met meerwaarde. Dat laat het bedrijf uit Groesbeek momenteel zien bij een renovatieproject in de wijk Korsholm in Hoofddorp.

In de persoon van algemeen directeur Lars Weijers is inmiddels de derde generatie actief in een familiebedrijf dat zich na de oprichting in de jaren vijftig eerst vooral richtte op de uitvoering tijdens nieuwbouwprojecten. Tegenwoordig is Weijerseikhout een partij die bij bouwen en renovatieprojecten eveneens meedenkt en adviseert over de meest uiteenlopende aspecten. “Vanaf de jaren negentig zijn we ons gaan richten op renovaties binnen het bestaand vastgoed en zeker de laatste tien jaar ligt daar onze focus”, vertelt Lars Weijers. “We hebben in de loop der jaren enorm veel kennis en ervaring opgedaan, weten hoe projecten bij woningcorporaties – voor ons belangrijke opdrachtgevers – verlopen. We komen vaak aan het begin van het traject of een project in beeld en fungeren dan als strategisch partner en adviseur.”

TOTAALOPLOSSINGEN OP MAAT

Voorheen hield renovatie in dat eens in de 30 jaar de dakpannen (beton) tot 80 jaar (keramische) werden vervangen op het moment dat ze aan het einde van hun levenscyclus waren. Nu hebben renovatieprojecten door de veranderende wet- en regelgeving een heel ander karakter gekregen, maakt Weijers duidelijk. “Renovatieprojecten zijn ingrijpend veranderd, vanwege door de overheid voorgelegde duurzaamheidsdoelstellingen voor 2020 en 2050. Dankzij de binnen ons bedrijf aanwezige ervaring waren wij daar helemaal op voorbereid.” Hij geeft aan dat Weijerseikhout als toonaangevend bedrijf op het gebied van hellende daken al jarenlang in staat is per project totaaloplossingen op maat te bedenken. Waarbij er om de woning energetisch te verbeteren naar meer dan alleen het dak werd en wordt gekeken.



ENERGETISCHE OPGAVE WONINGCORPORATIES

Die aanpak houdt in dat Weijerseikhout adviseert en meedenkt over allerlei vraagstukken, vaak in samenspraak met andere partijen. Daarbij komen uiteenlopende aspecten aan bod. Wat is de energetische opgave van de woningcorporatie, wat is de exploitatietijd? Ook wordt gekeken naar het verdienmodel, naar wat de kosten voor een corporatie zijn ten opzichte van de opbrengsten. Naar welke mogelijkheden er binnen het vastgelegde budget zijn te realiseren? Welke Energie Index (label) moet worden bereikt en hoeveel energie men duurzaam wil opwekken? Lars Weijers: “Er ligt voor bijvoorbeeld woningcorporaties een opgave om hun woningaanbod te verduurzamen. Dat gebeurt voor een belangrijk gedeelte (30% besparing) via het dak. Door middel van verbeterde isolatie, maar ook door zonnepanelen te plaatsen en zo energie op te wekken. Uitgaande van de wensen van de opdrachtgever, het belang van de bewoners en met oog voor alle randvoorwaarden werken we toe naar de meest efficiënte en meest voordelige oplossing. Zo realiseren we de optimalisatie op gebied van TCO. Dat weten ons opdrachtgevers; die zien ons als strategisch partner en adviseur.” ■

PROJECT KORSHOLM: OOG VOOR ‘TOTAL COSTS OF OWNERSHIP’

Een goed voorbeeld van de aanpak van Weijerseikhout is te zien in de wijk Korsholm in Hoofddorp. Woningcorporatie Ymere laat daar 127 woningen renoveren. Op en aan de bestaande woningen is veel asbest aanwezig. De asbest golfplaten worden verwijderd. De totale renovatie vindt in bewoonde staat plaats, een heel bijzonder aspect gezien het type renovatie. In opdracht van Ymere heeft Weijerseikhout samen met Vastbouw uit Rijssen en NAP architecten uit Amsterdam op basis van een grondige analyse een plan ontwikkeld voor de duurzame renovatie van de woningen. Dat plan geeft adequate oplossingen voor een efficiënte dakisolatie, voor de mogelijkheden van het opwekken van elektrische energie, het optimaal invulling geven aan het esthetisch aspect en de overlast van de bewoners tot het minimum te beperken. Lars Weijers: “We hebben voor de dakbedekking diverse alternatieven bekeken. Daaruit bleek dat zinken, keramische of leien bedekking minder aantrekkelijk was. Vanwege de hogere kosten gemeten over de exploitatietermijn van dertig jaar. Daarom is uiteindelijk gekozen voor een ‘stonewold dakpan’, een grijze betonnen vlakke dakpan van Monier. Verder wordt het lijnenspel van de daken benadrukt door voor de goten en de afwerking gebruik te maken van wit polyester. Daarnaast is er door onze eigen specialisten een plan opgesteld voor het toepassen van zonnepanelen, compleet met berekeningen voor een zo optimaal mogelijke uitvoering. Met oog voor de ‘total costs of ownership’ en exploitatieduur zijn we tot de economisch meest verantwoorde oplossing gekomen. We hebben bij de voorbereiding en uitvoering bovendien een coördinerende rol en ontzorgen de opdrachtgever door tevens bijkomende aspecten te regelen. Denk aan wet- en regelgeving (flora- en faunawetgeving), het verzorgen van de juiste schetsen en detailtekeningen, maar eveneens de communicatie met de bewoners.” Het is een aanpak, besluit Weijers, die al vaak tot hetzelfde resultaat heeft geleid. “Tevreden opdrachtgever, tevreden partners en tevreden bewoners.”