

(ON)GEVRAAGD verfadvies



Verfleveranciers zijn gewend adviezen te maken. Het is bijna stilzwijgend onderdeel van hun werk geworden.

Maar hoe zinvol is zo'n advies.

Het maken van een verfadvies is in de afgelopen decennia een onderdeel geworden van het werk van een verfleverancier. Verftechnisch adviseurs en adviesafdelingen van verfleveranciers, over de gehele linie minstens 200 man, houden zich druk bezig met hoe een werk moet worden uitgevoerd.

Daarnaast zijn er veel onafhankelijke adviesbureaus actief met het opnemen

▼ Adviezen zijn bij de prijs voor de verf inbegrepen.



en rapporten schrijven. Nadeel van deze laatste partij is dat hun advies zichtbaar geld kost. Voordeel is dat men een objectieve zienswijze krijgt.

De adviezen die de verfindustrie verzorgt, zijn bij de prijs voor verf inbegrepen. Verf is niet voor niets duur. Dat ligt maar voor een klein deel aan grondstoffen (10 procent van de kostprijs) en zit vooral in loon- en marketingkosten.

Verftechnische adviezen worden opdrachtgevers min of meer opgedrongen. Slechts een klein deel vraagt er tegenwoordig nog om; men krijgt het gewoon bij de verf. Alsof het niets kost. Dat doet de onderhoudssector al decennia lang. Geen enkele bedrijfstak in de bouw doet zoveel moeite om voor relatief eenvoudig en steeds repeterend onderhoud vele pagina's tellende adviezen te leveren.

ZIN

Opdrachtgevers geven veel geld uit aan schilderwerk, maar de zin om steeds een advies te vragen of te krijgen, is onduidelijk. Immers een woning schilderen in Zeeland is niet anders dan in Limburg of op Schiermonnikoog. Overal wordt dezelfde verf toegepast, in dezelfde laagdikte en met hetzelfde systeem. Er zijn honderden houtsoorten, maar overal wordt een zelfde soort verf(systeem) gebruikt. En het gekke is dat aan de ligging van een pand zelden tot nooit (!) aandacht wordt besteed. Het is zeer uitzonderlijk een rapport van een leverancier te krijgen, waarbij wordt aangegeven dat een bepaalde zijde van een gebouw of onderzijden van bijvoorbeeld

houten goten niet hoeven te worden geschilderd.

VERKWISTING

Dagelijks rijden honderden mensen door het land om gebouwen te bekijken, hiërarchisch te rapporteren en deze informatie rond te sturen, vaak nog steeds per post. Dit is allemaal verkwisting. Het heeft geen enkele zin, ook niet om zekerheid te bieden. De enige die de opdrachtgever juridisch aansprakelijk kan stellen, is immers de opdrachtnemer, lees: de schilder. De leverancier van verf is niet anders dan de dakpannenleverancier. Als je de pan of de verf verkeerd aanbrengt, gaat het fout.

LEEST

Adviezen voor het aanbrengen, adviezen voor toepassingen en gebruiksvorschriften: het kan allemaal via internet. Moet er toch een grondig oordeel worden gegeven, dan moet verder worden gekeken dan het schilderwerk. En dat laatste doet een verfleverancier bijna nooit. De adviseur van de verfleverancier heeft per definitie geen ladder bij zich om op de meest kwetsbare plaatsen te kunnen inspecteren. Ook heeft een leverancier van verf vaak de tijd niet om een representatief deel van de woningen grondig te beoordelen. De vraag is bovendien of deze verstand heeft van bouwkunde, bouwfysica en bouwtechniek. Heeft hij of zij kijk op bouwkundige details, constructies en schades? Daarom is mijn credo: Schoenmaker blijf bij je leest. Laat de schilder schilderen, de leverancier verf leveren en de onafhankelijk adviseur, wanneer nodig, adviseren. •