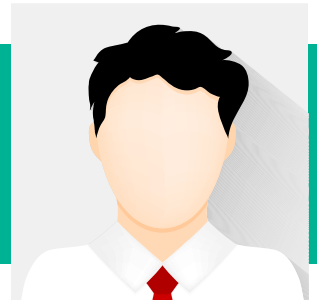




Garantie mag geen verkoopargument zijn.



Marc Hannes

De garantiebepaling voor (platte) daken is een thema dat vaak voer is voor discussie, vooral dan tussen producenten van dakdichtingssystemen en aannemers van dichtingswerken. In dit vijfde artikel van de Bitubel-reeks omtrent bitumineuze platte daken gaan we dieper in op deze heikele problematiek. Bitubel-voorzitter Marc Hannes praat ons bij, schetst de gevoeligheden en geeft raad aan verantwoordelijke bouwheren en architecten.

Marc Hannes: In België geldt een tienjarige uitvoeringsgarantie (decennale aansprakelijkheid). En aangezien dakafdicers onder de wetgeving voor aannemers vallen, zijn ze dus tien jaar verantwoordelijk voor het geplaatste dakstelsel. Producenten werken echter volgens een volstrekt andere logica, en dat kan weleens leiden tot fundamentele contradicties inzake de beloofde garantie.

Welke andere logica en welke contradicties zijn dat precies?

Producenten van bitumen dakbanen weten dat hun systemen in principe twintig tot veertig jaar meegaan en kunnen in principe dus makkelijk een langere garantie op het materiaal aanbieden. Maar dakdicers werken op basis van de wettelijk bepaalde tienjarige garantietermijn. Als ze geconfronteerd worden met langere productgaranties, kan dat hen in een lastig parket brengen.

Stel dat een bouwheer van een producent vijftien jaar garantie krijgt op het materiaal, dan kan een dakafdicer in de verleiding komen of zich verplicht voelen om een even lange uitvoeringsgarantie aan te bieden, ook al houdt dat een groot risico in. In het slechtste geval leidt dit tot een heus garantieopbod tussen de verschillende dakafdicers die meedingen naar het werk – al dan niet geregisseerd door de bouwheer, die uiteraard gebaat is bij een langere garantietermijn. BEVAD, de vereniging voor aannemers van dichtingswerken, heeft zich hier ter verdediging van haar leden al regelmatig druk over gemaakt.

Waarom is het voor aannemers van dichtingswerken zo'n probleem om een langere uitvoeringsgarantie aan te bieden?

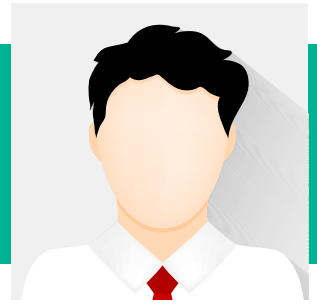
Vooreerst moeten we stellen dat de tienjarige garantie bepaald is door wetgevers en dat het daardoor zowel voor de bouwheer als de aannemer duidelijk is. Langere garantietermijnen zijn niet omschreven en zijn daardoor voor interpretatie vatbaar.

Wie een garantie geeft, verplicht zich ertoe om eventuele waterdichtheidsproblemen gedurende een bepaalde periode kosteloos weg te werken. Dit houdt dus een risico in voor de rentabiliteit van het bedrijf. Als je een langere garantie aanbiedt, vergroot je dat risico. En dat kan een negatieve impact hebben op de waarde van je bedrijf. Simpel gesteld: hoe langer de garanties die je aanbiedt en des te meer garantietermijnen je hebt lopen, hoe lager de potentiële waarde van je bedrijf. Op zich is dat niet onoverkomelijk, maar bij een eventuele overname – zeker geen zeldzaamheid in de dakdekkerswereld – kan dat eigenaars die hun zaak willen verkopen weleens zuur opbreken. BEVAD wil dat absoluut vermijden om de situatie voor zijn leden leefbaar te houden. Het heeft dus alle ATG-houders van dakdichtingssystemen – zowel producenten als handelaars en importeurs van ATG-gekeurde daksystemen – gevraagd om zich te houden aan de wettelijke (en dus duidelijke) tienjarige garantie in België. Sindsdien houden ook producenten zich in principe aan een tienjarige productgarantie, al is dat voor hen dus eerder een ongeschreven wet.

Wat zeker ook aan de orde is en wat de garantiebepaling eveneens inhoudt, is (de nood aan en de verplichting van) periodiek onderhoud van de geplaatste dakafdicering.



Garantie mag geen verkoopargument zijn.



Marc Hannes

Jaarlijks onderhoud van platte daken is vastgelegd in Belgische normen en is tevens uitdrukkelijk opgenomen in de TVC 215 van het WTCB. Uit ervaring weten we dat dit niet altijd structureel gebeurt, noch door de bouwheer, noch door het uitvoerende dakdekkersbedrijf. Er wordt ook veel te zelden een onderhoudscontract afgesloten. Toch is dit een essentiële voorwaarde om het dak in goede staat te kunnen houden (het dakoppervlak reinigen, kwaliteit van de dakbedekking nagaan, naden en details controleren ...). Zonder zekerheid omtrent vakkundig onderhoud houden zeer lange garantietermijnen een risico in voor aannemers van dichtingswerken.

“Niet iedereen houdt zich even strikt aan de (niet-bindende) afspraken met de dakafdichters. Sommigen gebruiken de garantietermijn louter als een commercieel argument.”

Geldt dat voor alle platte daken en daktoepassingen? Of zijn er uitzonderingen?

Bij mijn weten is de enige uitzondering een dak waarop zonnepanelen geplaatst worden. Voor zonnepanelen geldt een twintigjarige subsidieperiode van de overheid, en de installatie ervan gaat vaak gepaard met de plaatsing van een nieuwe dakafdichting. Om te vermijden dat de panelen na tien jaar tijdelijk moeten worden verwijderd met het oog op de vernieuwing van de dakafdichting, hanteert men voor de dakafdichting gemakshalve eenzelfde garantietermijn van twintig jaar.

Hoe goed wordt dat gentlemen's agreement in feite nageleefd? Op sommige productfolders zie je nog steeds zaken als 'vijftig jaar garantie' staan...

Het zijn gelukkig uitzonderingen, maar inderdaad: niet iedereen houdt zich even strikt aan de (niet-bindende)

afspraken met de dakafdichters en BEVAD. Sommigen gebruiken de garantietermijn louter als een commercieel argument. Ik ben echter van mening: als je iets zwart op wit op papier zet, dan moet je dat kunnen staven met facts & figures.

Bij Bitubel laten we de fabrikanten bijvoorbeeld regelmatig levensduuronderzoeken uitvoeren door externe, onafhankelijke onderzoeksbureaus. Zij inspecteren een hele reeks bestaande daken in verschillende klimaatzones, om zo na uitvoerige laboratoriumtests objectief te kunnen bepalen hoe lang een bepaalde dakafdichting meegaat. Dat is een waardemeter, en dus niet louter marketing. Zulke zaken, die betrekking hebben op de kwaliteit van het product an sich, kan je als producent communiceren. Maar als je als fabrikant of importeur begint te goochelen met garanties, kom je dus op het domein van het plaatsingsbedrijf terecht. Tot voor kort kon je beweren wat je wilde, ook al strookte dit niet met de verzekering achter je garantieaanbod. Gelukkig komt daar deze dagen stilaan verandering in dankzij de opkomst van LCA's (Life Cycle Analysis) en EPD's (Environmental Product Declaration), die bouwheren en architecten met hun objectieve karakter en concrete milieugerelateerde waarden in staat stellen om gefundeerd te oordelen en te vergelijken. Met het oog op de opmaak van EPD's, waarin de producent een stelling inneemt over de levensduur van daksystemen, is het belangrijk dat je die bewezen levensduur kan aantonen met officiële rapporten die opgesteld zijn door onafhankelijke instanties.

“Tot voor kort kon je als producent beweren wat je wilde. Gelukkig komt daar deze dagen stilaan verandering in dankzij de opkomst van LCA's en EPD's, die bouwheren en architecten met hun objectieve karakter en concrete milieugerelateerde waarden in staat stellen om gefundeerd te oordelen en te vergelijken.”



Garantie mag geen verkoopargument zijn.



Marc Hannes

In België kan je als bouwheer in principe rekenen op tien jaar garantie. Hoe gaat het er in de ons omringende landen aan toe?

Bij mijn weten is er geen sprake van een Europees wetgevend kader, dus de situatie wordt land per land anders bekeken. Voor export gelden met andere woorden andere regels, en dat geeft weleens aanleiding tot creatieve constructies. In sommige landen wordt de eerste twee jaar na de plaatsing bijvoorbeeld gewaarborgd door de dakafdichter. Daar wordt vervolgens een verzekerde garantie van acht jaar aan gekoppeld (inclusief plaatsing van de dakmaterialen), waarbij de verzekering het herstel van eventuele plaatsingsgebreken vergoedt. Bepaalde fabrikanten bieden nadien nog eens vijf à tien jaar extra garantie. Of men tracht voor die bijkomende vijf à tien jaar ook nog een productgarantieverzekering af te sluiten. Sommigen bieden vijftien of twintig jaar, al dan niet extern verzekerd, louter met een productgarantiedekking of soms ook inclusief plaatsingsdekking.

Zo kom je via een behoorlijke dosis creativiteit uit bij een garantietermijn van vijftien tot twintig jaar. Maar dit maakt het er voor de bouwheer uiteraard niet overzichtelijker op, integendeel! Voor ons als producent is het bij zulke lange garanties overigens van cruciaal belang dat er sprake is van een 'certified applicator' (zekerheid qua opleiding en plaatsingskwaliteit) en een onderhoudscontract, zodat dakafdicthters het dak regelmatig inspecteren en reinigen en de kwaliteit dus echt gewaarborgd wordt.

Hoe zit het met de verzekering achter de garantie? Is die altijd even betrouwbaar?

In ons land hebben de fabrikanten van bitumen dakbanen – leden van Bitubel – allen een verzekering afgesloten, maar de verschillende polissen kunnen variëren. Of dakafdicthters alle uitvoeringen extern verzekeren, kan ik echter niet met zekerheid zeggen. Sommige

verzekeraars geven slechts tien jaar, anderen geven – mits de inachtneming van bepaalde voorwaarden – langer. Sommige verzekeringnemers betalen het bedrag voor de volledige looptijd in één keer, anderen kiezen voor een jaarlijkse aflossing. Stel dat een verzekeringnemer (fabrikant of dakafdicthter) zijn jaarlijkse verzekeringspremie na ettelijke jaren niet meer betaalt en er duikt na verloop van tijd een probleem op, dan kunnen bouwheren voor onaangename verrassingen komen te staan omdat hun dak simpelweg niet meer verzekerd is. In het geval van verzekeringen moet je dus zeker nagaan of er sprake is van formele dekking, en niet van gebakken lucht die verpakt is in complexe termen.

"In het geval van garantieverzekeringen moet je zeker nagaan of er sprake is van formele dekking, en niet van gebakken lucht die verpakt is in complexe termen."

Heeft u tot slot nog enkele concrete tips voor bouwheren en architecten in verband met de garantie van platte daken?

Bekijk vooral de facts & figures en wapen je tegen percepties die vaak niet alleen misleidend, maar veelal ook bedrieglijk zijn. Geeft een bepaalde fabrikant een gratis verzekering bij zijn product, ga dan altijd na wat de polis precies inhoudt, welke zaken al dan niet gedekt worden en of er geen sprake is van een exuberante vrijstelling. Garantie is in België een basiskwaliteit, geen toegevoegde waarde. Hecht dan ook belang aan zaken die er echt toe doen, zoals bewezen levensduur van de voorgestelde dakproducten en -systemen. Vanuit de EWA (European Waterproofing Association), waarvan vrijwel elke EU-fabrikant van bitumen dakbanen lid is, worden alle bestaande levensduurrapporten van dakbedekkingsproducten binnenkort overigens verzameld. Dit met het oog op een peer review in het kader van de publicatie van een uitgebreide EPD voor bitumineuze daksystemen in Europa.



Meer info over bitumineuze platte daken vindt u op www.bitumeninfo.be.

