

Twee schilders wisselen ervaringen uit over metaalconservering

'ANDERE MANIER van aanbesteden g

Schildersbedrijf Van Rossum houdt zich volledig bezig met metaalconservering en Moss Schildersbedrijf heeft het er als specialisatie bij. Beide bedrijven pleiten voor een andere manier van aanbesteden. Vooral omdat de technische kennis bij opdrachtgevers dun is gezaaid.



▲ **Edwin Moss en Gerwin van Rossum (rechts):** "Er is veelal onvoldoende technische kennis bij opdrachtgevers over metaalconservering."

Schildersbedrijf Van Rossum uit Hoesven (Noord-Brabant) richt zich volledig op metaalconservering, zoals van lichtmasten, verkeersregelinstallaties, ANWB-masten, bruggen en allerlei meubilair in de openbare ruimte. Tot 2008 had het Brabantse bedrijf meer dan 25 medewerkers in dienst. Momenteel staan er tien schilders op de loonlijst. "Via een uitzendbureau huur ik, als dat nodig is, extra mensen in. Ik maak dan gebruik van schilders die ik ken", zegt Gerwin van Rossum. Hij is de derde generatie die aan

het roer staat bij het familiebedrijf. Van Rossums bedrijf heeft heel Nederland als werkgebied. "We doen uitsluitend metaalconservering. Al het andere werk besteden we uit."

Edwin Moss is, voor hij schilder werd, geschoold in de fijn metaal. "In de loop der jaren ben ik me als schilder steeds meer gaan toeleggen op metaalconservering. Met deze extra discipline onderscheid ik me van reguliere schildersbedrijven. Bij opdrachtgevers is dat bekend." Een daarvan is woningcorporatie Ymere.

"Sinds een jaar of vier adviseren we de corporatie voor het duurzaam uitvoeren van schilderwerk. Metaalconservering is daarvan een onderdeel." Moss Schildersbedrijf is gevestigd in Harmelen (Utrecht) en metaalconservering vormt circa een vijfde van de omzet.

LOCATIES

De locatie is mede bepalend voor de juiste keuze van producten, zegt Moss. Zo kunnen in de kustgebieden ijzer, staal, aluminium en zelfs gegalvaniseerde

**ONDERNEMERS
ONDER ELKAAR**

In de rubriek 'Ondernemers onder elkaar' gaan deze keer twee ondernemers die actief zijn op het gebied van metaalconservering met elkaar in gesprek.



n gewenst'

oppervlakken corroderen. "Veelal wordt dan een matglans metaalverf gebruikt." Moss merkt verder op dat polyethene (polyethyleen) coatings goed zijn te gebruiken op metalen voorwerpen die in een bosrijke omgeving staan. "Deze verf geeft een zo hoog mogelijke glans en vermindert aanhechting van algen." Volgens Van Rossum is zijn onderneming het enige schildersbedrijf in Nederland dat lichtmasten en verkeersregelinstallaties het hele jaar door - dus ook in de winterperiode - kan schilderen met een schriftelijke garantie. "We werken in de openbare ruimte. Snelheid van drogen is daarbij erg belangrijk. Samen met verf-fabrikanten werken we aan producten die nog sneller drogen onder de 5 graden Celsius, waarbij de verf nog steeds goed blijft hechten op de ondergrond. Een uitdaging, want metalen zijn goede geleiders en gevoelig voor condens bij lage temperaturen."

VERWERKBAARHEID

Een van de ontwikkelingen bij metaalverf, zijn producten die voldoen aan de VOC 2010-norm. "Metaal is vochtgevoelig. De metaalverf valt met een oplosmiddelgehalte van 22 tot 23 procent binnen de gestelde normen. Wij willen echter een verf met een droogtijd van 20 tot 30 minuten, omdat we werkzaam zijn in de openbare ruimte. Tevens moet van die verf zo'n 70 tot 80 micrometer (mu) met een kwastlaag zijn aan te brengen. Metaalverf kan niet watergedragen zijn. Ook onder minder gunstige omstandigheden, zoals bij lage temperaturen en een hoge luchtvochtigheid, dient de verf door ons te verwerken zijn", merkt Van

Rossum op. Veelal maken ze gebruik van de kwast. "Een laagdikte van 70 tot 80 mu kun je niet met een rol bewerkstelligen. En bij spuiten moet je oppassen voor zakkers", zegt Van Rossum. Moss Schildersbedrijf zet zowel rollers als spuitapplicatie in; zo zijn rollers gebruikt bij een damwand en heeft hij grote metalen kappen - van vier tot vijf meter - op een flatgebouw onlangs nog gespoten. Interessant is dat beide bedrijven druk in de weer zijn met het realiseren van een spuitinrichting. "Samen met een collega bouw ik een spuitcabine", zegt Moss. "Daarvan zal ik zeker gebruik maken om ook metalen voorwerpen te spuiten. Ik moet alle mogelijkheden nog onderzoeken. Zo'n damwand spuiten behoort dan ook tot de mogelijkheden." Van Rossum bouwt een spuitcabine waarin hij de meest voorkomende lichtmasten gaat spuiten. "Daarmee heb ik deze, onder geconditioneerde omstandigheden geschilderde, masten op voorraad. En het scheelt een handeling. Er hoeft namelijk geen noodvoorziening te komen, maar ik kan de lichtmast meteen plaatsen."

POEDERCOATEN

Het bedrijf uit Harmelen is gespecialiseerd in natlakken. "Wij brengen meerdere verflagen aan op verschillende materialen, in elke gewenste kleur. Natlakken vereist een goede voorbehandeling van de ondergrond, zodat het product beschermd is tegen corrosie. Tot de mogelijkheden behoren ook stralen en poedercoaten", merkt Moss op. Poedercoating is een harde, duurzame afwerking. Deze methode wordt toege-



Edwin Moss

'Wat gaat de schilder doen voor dat geld? Daarover zou het moeten gaan bij offertes'

past bij meer extreme milieus, zoals dicht bij zee waar de inwerking van zout is te verwachten. Onder andere gegalvaniseerde masten worden vaak gepoedercoat. "Voordeel is dat de poedercoating geen oplosmiddel nodig heeft om het

>>>

EDWIN MOSS

- Functie:** Eigenaar
- Leeftijd:** 46
- Bedrijf:** Moss Schilderwerken
- Opdrachtgevers:** Particulieren, woningcorporaties, bedrijven, aannemers
- Medewerkers in vaste dienst:** Geen. Werkt met leerling.
- Vestigingsplaats:** Harmelen (Utrecht)
- Aantal inwoners:** 8.000

>>> 'ANDERE MANIER van aanbesteden gewenst'



Gerwin van Rossum

'Opdrachtgevers gaan verschillend om met het feit of schilderen nu een dienst is of werk'

bindmiddel en de vulstof in een vloeibare suspensie te houden. En omdat de afwerking harder is dan gewone verf, beschadigt de mast minder snel. Het nadeel is dat het aanbrengen arbeidsintensiever is dan gewoon schilderen", laat Van Rossum weten.

Beide ondernemingen maken geen gebruik van spuitrobots. Te duur in aanschaf in verhouding tot het rendement. Schildersbedrijf van Rossum is wel in het bezit van een striprobot. "Met twee haakse slijpers haalt de robot de verflaag van een lichtmast af. De robot doet tien masten in vijf uur tijd, inclusief verplaatsing en opbouwen. Twee ervaren schilders doen daar tien uur over."

AANBESTEDING

Niet alleen metaal conservering komt aan de orde. Moss merkt op dat bij vastgoedrealisatie de constructieve of

technische onderdelen niet voldoende geconserveerd zijn voor de beoogde doelen. "Zodra je om extra maatregelen vraagt, hangt hier geen prijskaartje aan." Moss merkt op dat hij dan een middenweg bewandelt. "Er is een bepaald budget voor de opdracht en dat mag niet worden overschreden. Jaren later kunnen zich problemen voordoen. Die hadden voorkomen kunnen worden als er destijds meer of betere middelen waren ingezet."

De opdrachtgever kiest veelal voor de laagste prijs, constateren beiden. "De opdrachtgever zou bij de offertes meer moeten kijken naar een goede afweging tussen kwaliteit en prijs. Wat gaat de schilder doen voor dat geld? Daar zou het om moeten gaan." Hij merkt dat er bedrijven zijn die voor 35 euro of zelfs minder per uur werkzaam zijn. "Het is dan niet mogelijk als bedrijf nog rendement te hebben."

TECHNISCHE KENNIS

Van Rossum maakt zich zorgen over de afnemende technische kennis bij opdrachtgevers, zoals over de verschillende technieken die kunnen worden toegepast. Hij pleit ook voor een andere manier van aanbesteding. "In de aanbesteding gaat het fout. Bij gemeenten, en ook bij adviesbureaus, is er onvoldoende technische kennis over het conserveren van metaal." Hij merkt op dat er bij de aanbestedingsprocedure een verschil is tussen een dienst en werk. "Bij een dienst boven de 500.000 euro wordt een aanbestedingsprocedure gestart. Bij een werk ligt de grens bij 150.000 euro, daaronder hoeft de opdracht niet te worden

aanbesteed. Opdrachtgevers gaan echter verschillend om met het feit of schilderen nu een dienst is of een werk."

Moss en Van Rossum zijn voorstander om het rekengeld opnieuw in te voeren bij een afgewezen offerte. "Twee procent van het aanbestedingsbedrag zou dan naar bedrijven moeten gaan die op verzoek een offerte hebben gemaakt en het werk niet hebben gekregen", stelt Van Rossum.

Steeds vaker biedt Van Rossum een driehoeksgarantie aan, ondertekend door de opdrachtgever, uitvoerende partij en leverancier. "Afhankelijk van de omgeving waar de objecten zich bevinden, durf ik een garantie af te geven van tien tot twaalf jaar op de hechting."

In de schildersopleidingen wordt weliswaar aandacht besteed aan het behandelen en schilderen van metaal, "maar in de praktijk leren ze toch het meest", zegt Moss. Hij begeleidt zelf een leerling. "Ik vraag ze eerst hoe ze het zelf zouden aanpakken. Pas daarna vertel ik hoe ik het zou doen. Daar leren ze veel van." •

GERWIN VAN ROSSUM

Functie: Eigenaar

Leeftijd: 49

Bedrijf: Schildersbedrijf Van Rossum Hoeven

Opdrachtgevers: Gemeenten, provincie, BAM, Strukton, Heijmans, Dura Vermeer, Ballast Nedam

Medewerkers in vaste dienst: 10

Vestigingsplaats: Hoeven (Noord-Brabant)

Aantal inwoners: 1.800