



V.l.n.r. Gert Roubos,
Ilse Verbruggen en
Duco Heeneman.

‘Houten gevel heeft uitstraling en een ziel’

Kennis, kunde, luisteren en ervaring zijn bepalend voor een goed beklede ventilerende gevel. GarantieGevels in Nootdorp voegt deze ingrediënten in zijn producten samen. Het één jaar bestaande bedrijf groeit explosief. Naast het uitdenken van oplossingen in een diversiteit aan materialen, is er een eigen houten concept ontwikkeld genaamd SoulWood.

GarantieGevels focust zich op het bekleden van gevels. Al snel na de oprichting viel het besluit om een eigen merk in de markt te zetten voor met hout beklede gevels. Het duurde een half jaar voordat de merknaam beschermd en geregistreerd was: SoulWood. “Zoekt u een rustieke of robuuste gevelbekleding met een unieke en natuurlijke uitstraling, kies dan voor SoulWood houten gevelbekleding met een ziel”, stelt de onderneming zelf op de site. Het betreft hier duurzaam FSC- en/of PEFC-geproduceerd hout, met vijftien jaar garantie.

Het bedrijf biedt inmiddels een breed gamma van duurzame en milieuvriendelijke houten gevelbekleding. Naast het uitgebreide SoulWood-assortiment is in overleg bijna iedere wens in te vullen. Staal, aluminium, keramiek, Trespa, Eternit HPL, cementgebonden en glas behoren allemaal tot de mogelijkheden. Duurzaamheid en degelijkheid van geventileerde gevelbekleding houden nauw

verband met vakmanschap en kennis. Dus weten welke materialen je gebruikt, hoe je ze monteert en kunnen luisteren naar de klant.

Vier vragen

“Wij hebben vier vragen ontwikkeld die we aan het begin van een traject stellen”, vertelt Duco Heeneman, samen met Gert Roubos directeur/eigenaar van GarantieGevels. “Wat is de gewenste uitstraling? Wat zijn de technische eisen voor de gevel? Welke garantie wordt er gevraagd door de opdrachtgever? En wat is het budget? De antwoorden op deze vier vragen bepalen uiteindelijk hoe het resultaat eruit gaat zien. GarantieGevels maakt aansluitend een voorstel op basis van technische eisen, brandwerendheid, graffiti-proof, levensduur, uitstraling en dergelijke. De klant kan daarna kiezen uit de aangedragen opties.”

Duco Heeneman heeft dertig jaar ervaring in de houtbranche en zijn liefde gaat dan ook uit

naar hout: hij weet er alles van. “Alle vragen en orders inzake gevelmaterialen waar een splinter aan zit, zijn dan ook voor mij.” Heeneman en Roubos kennen alle ins en outs van hun nieuwe merk SoulWood. Er zijn drie standaard-varianten: SoulWood Premium in verduurzaamd vuren, SoulWood Modi in thermisch gemodificeerd vuren en SoulWood Modi Select in thermisch gemodificeerd frakéhout. Maar afgezien van deze drie opties, zijn er nog veel meer mogelijkheden. Te denken valt aan andere houtsoorten, diverse uitvoeringen en kleuren. Het team van GarantieGevels kan hier een goed advies over geven door de jarenlange ervaring en kennis van hout, gecombineerd met de vakkundigheid van de eigen montagepartners. Omdat de veiligheidseisen hoger zijn dan ooit, wordt het brandvertragend behandelen van hout steeds belangrijker. SoulWood laat zich in dat opzicht tot Euro-klasse B-s2,d0 behandelen.

Oplossingsgericht

Volgens Gert Roubos zijn er twee soorten bedrijven: specialisten en grossiers. "Wij zijn specialist in geventileerde gevels en leveren alle geventileerde gevels, behalve als ze van steen zijn. Wij stellen ook de vraag: gaat u zelf monteren of laat u de gevel door een gespecialiseerd montagebedrijf installeren?", aldus Roubos.

De montage van een kleine/simpele gevel neemt de klant vaak zelf voor zijn rekening, ingewikkelder gevels worden meestal door de montagepartners gerealiseerd, mede in verband met de garantie. Het totaalconcept bestaat uit de achterconstructie, isolatie en gevelbekleding en de installatie door de montagepartners.

Roubos: "Wij leveren de gevel, daar zit ons verdienmodel." Maar het product wordt niet zomaar verkocht. De onderneming adviseert en helpt, onder andere met het uitzoeken van materiaal. Krasgevoelig materiaal bij een fietstalling is bijvoorbeeld 'not done'. Het ontwikkelen, problemen tackelen en oplossingen bedenken voor zaken als de montage is het sterke punt van GarantieGevels.

Gert Roubos werkt al tientallen jaren in de gevel-business. Nieuwe innovaties zijn een uitdaging voor hem en hij zoekt de perfecte match tussen alles wat er gevraagd wordt en alles wat in technische zin kan. Glas, zink, keramische tegels, HPL: Roubos is gepokt en gemazeld in het bedenken van oplossingen. "Technisch gezien is hij een genie", stelt collega Heeneman. "Hij legt makkelijk een connectie tussen de theorie en de praktijk. Het oplossen van problemen waar anderen niet uitkomen, vindt hij geweldig."

Recent is aan het team Ilse Verbruggen toegevoegd, ter versterking van de binnendienst.

Hout is hot

Het bedrijf is explosief gegroeid. Hout is hot en wordt steeds geliefder. In het eerste jaar van het bestaan van GarantieGevels bestond nog slechts vijftien procent van de in totaal 35.000 vierkante meter aan geleverde ventilerende gevels uit hout. Maar doordat SoulWood sinds kort actief in de markt kan worden gezet, zal in het komende jaar de vraag naar houten gevelbekleding naar verwachting fors groeien. Per half januari had GarantieGevels al opdrachten voor 5.000 vierkante meter aan houten gevels in haar orderboek. "Houten gevelbekleding heeft uitstraling en een ziel", betoogt Gert Roubos. "Bovendien is de verduurzaming verbeterd dankzij nieuwe technieken, middelen en processen. Dit maakt het geven van vijftien jaar garantie op SoulWood mede mogelijk." Niet alleen de gevelbekleding is gecertificeerd, maar ook de constructie en de gebruikte montage-materialen voldoen aan het Nederlandse Bouwbesluit. "We onderbouwen het certificeren met testrapporten", vertelt Heeneman. Dit geeft de klant het voordeel van een langere onderhoudscyclus. Gevelbekleding van hoge kwaliteit mag dan bij aanschaf iets duurder zijn, maar is vanwege de besparing op onderhoud op termijn goedkoper.

Geveltrainingen

De service van GarantieGevels stopt niet bij de verkoop; er worden ook Geveltrainingen gegeven. Montagepartners en aannemers leren daar wat een geventileerde gevel precies is en hoe ze deze op de juiste manier moeten plaatsen en monteren. Ook voor de ventilatie en voor de bevestigingsmiddelen zijn er richtlijnen.

Elk materiaal heeft zijn eigen montage- en gebruiksvorschriften. Wie zich daaraan houdt, voorkomt garantieproblemen en reparatiewerkzaamheden. Ondanks alle waarschuwingen en tips door houtbedrijven aan het adres van de klant, gaat het in de praktijk wel eens mis. Als voorbeeld noemt Roubos de jarenzeventighuizen.

Hij licht toe: "Je ziet daar vaak op en bij de gevelbekleding groene plekken zitten. Dat komt niet door achterstallig onderhoud, maar door een slechte ventilatie. Deze problemen kun je vóór zijn door alle richtlijnen voor montage op te volgen. Gebruik je verkeerde schroeven of nagels, dan heb je voor de toekomst een probleem gecreëerd. Schroef of nagel je ze te diep in het hout, dan kan er vocht door de beschermende coating heen dringen."

"Iedereen werkt met de minimale garantie-eis. Wij vinden echter dat extra stukje garantie belangrijk, zodat alles gebeurt zoals het moet en de gevelbekleding lang meegaat", zegt Roubos.

Houtwereld Topleverancier

Met 31% van de stemmen won GarantieGevels onlangs de categorie 'Beste Starter 2017-2018' in het kader van de jaarlijkse wedstrijd Houtwereld Topleverancier. Mensen die stemden, gaven in hun motivatie aan het eerlijke zakendoen van de twee ondernemers te waarderen; ook spreekt de mentaliteit van het duo hen aan. "Dat leverde een goed gevoel op en bleek een enorme impuls voor onze naamsbekendheid", blikt Gert Roubos terug. "Een bevestiging dat we op de goede weg zijn", voegt Heeneman daaraan toe. ■

