

INTERVIEW PÉRON VAN STRALEN

'Je moet in de liftenbranche op je qui-vive zijn'

De grote spelers in de liftbranche installeren te vaak goedkope en ondeugdelijke liften, volgen het bestek niet of overbluffen opdrachtgevers met technische kletsboek. De gebouweigenaar blijft zitten met de ellende. Het ergerde liftadviseur Péron van Stralen zo erg dat hij besloot er een boek over te schrijven, met anekdotische voorbeelden van misstanden die hij tegenkwam. "Aannemers hebben te weinig kennis, of het interesseert ze niet."

Van onze medewerker
Michiel Maas

Den Haag - In het boek "MVO. Maatschappelijk Verantwoord Opgelicht" beschrijft Van Stralen de misstanden, misverstanden en domme fouten die worden gemaakt bij nieuwe en bestaande liftsystemen. Hij gebruikt voorbeelden uit de eerste hand. Problemen waar hij - meestal in zijn rol als adviseur van de opdrachtgever - direct mee te maken kreeg. "Het boek had makkelijk twee keer zo dik kunnen zijn, maar ik wilde vooral mijn boodschap overbrengen. Het zijn extreme voorbeelden.

Maar als ik ze zo aantref, dan zijn ze er elders ook"

Een voorbeeld is het verhaal van een corporatie die voor een vernieuwing van bestaande liftsystemen in een aantal appartementengebouwen - tegen het advies van Van Stralen in - de klus aan het liftbedrijf gunt dat voorheen het onderhoud verzorgde. Dat deden ze al slecht, en hun inschrijving voldoet niet eens aan het bestek. Ze zijn wel de goedkoopste. Uiteindelijk installeert het bedrijf liften van zo'n lage kwaliteit dat het verlies op een lage inschrijving snel is terugverdiend door de ontstane schade als meerwerk te repareren. "Het probleem is in de eerste plaats dat de markt nog steeds erg gesloten is. Zo'n 80 procent van de liftsystemen in Nederland zit in de portefeuille van vijf liftbouwers. En bij hen gaat het er niet om of het voldoet, maar om het meerwerk. Hoe verder je het uitkleedt, hoe meer je kan verdienen." Volgens Van Stralen, die sinds begin jaren negentig als monteur werkte voor een groot liftbedrijf en sinds 2002 een eigen liftadviesbureau heeft, zijn de liften die tegenwoordig worden gebouwd veel slechter dan voorheen. "Het is massageproduceerde rommel. Veel te licht en met dunne beplating." En de technische vernieu-

wingen in de branche zijn niet veel beter. "De machinekamerloze liften, waarbij de aandrijving in de schacht zit, zijn voor het onderhoud een drama. Een lift moet namelijk altijd worden stilgelegd om zelfs maar te inspecteren. En de laatste tijd gaat het om duurzaamheid. Maar wat zegt dat nou in de liftenbranche. Wat is duurzaamheid als een lichte, energiezuinige lift om de havenklap moet worden gerepareerd terwijl een robuustere lift veel langer mee kan."

Goedkoop

Het probleem is dat dat niet wordt verteld bij de inschrijving en aanbidding. En vaak genoeg is de uiteindelijke eigenaar niet eens betrokken bij de keuze voor een lift, omdat dat in het pakket van de aannemer zit. "En die weten vaak niet wat ze aan het doen zijn. Ze doen niet aan aanbesteding, maar vragen offertes. Het moet dus goedkoop. En een liftbedrijf heeft nog wel een offerte in de la liggen. Dat de lift in kwestie niet aansluit bij het ontwerp doet niet ter zake. Laat staan dat het aansluit bij de wensen van de toekomstige gebruikers." Gebouweigenaars hebben het nakijken. "VVE's zijn de grootste slachtoffers. Veel corporaties zijn

groot en hebben kennis en ervaring in huis, maar VVE's willen hun liftbedrijf kunnen vertrouwen. Maar je hebt de touwtjes niet in handen. Want kun je je gesprekspartner wel vertrouwen? Je moet altijd op je qui vive zijn."

Volgens Van Stralen is het altijd een goed idee om advies in te winnen, maar het is niet altijd duidelijk hoe onafhankelijk die adviseur is. "Het is voor opdrachtgevers veel te ondoorzichtig, omdat sommige adviseurs gewoon verbonden zijn aan bepaalde liftbouwers. Ik denk dat het tijd wordt dat we als branche duidelijk maken wie aan welke kant van de tafel zit." Maar ook de opdrachtgevers kunnen de hand in eigen boezem steken. "Het gaat te vaak over de kosten. Opdrachtgevers komen bij mij eigenlijk altijd met dezelfde vraag: wat staat mij de komende tijd te wachten? Maar de belangrijkste vraag is: aan welke eisen moet het liftstelsel voldoen? En aan die eisen moet je altijd vasthouden."

<http://www.maatschappelijkverantwoordopgelicht.nl/>



Liftadviseur Péron van Stralen: "Nederland zit in de portefeuille van vijf liftbouwers. En bij hen gaat het er niet om of het voldoet, maar om het meerwerk. Hoe verder je het uitkleedt, hoe meer je kan verdienen." Foto: Robin van Lonkhuijsen