



**Vereniging Metalen Ramen en Gevelbranche**  
Einsteinbaan 1, Postbus 1496, 3430 BL Nieuwegein  
T: 030.605.36.44, F: 030.605.32.60, E: info@vmrg.nl, I: www.vmrg.nl

De informatie op deze pagina is afkomstig van de VMRG en kwam tot stand buiten de verantwoordelijkheid van de Raam en Deur-redactie

## Van minimum naar meer, 'provocatief verkopen'

Voor de bezoekers van de VMRG regiobijeenkomsten zal het geen verrassing zijn. Atto Harsta, één van onze gastsprekers, wees ons erop dat het Bouwbesluit (dat we zo n beetje zien als de bijbel voor het bouwen) eigenlijk ons minimum kwaliteitsniveau aangeeft. Robert Platje, architect van Mei Architecten, hield ons voor dat de moderne mens ca. 22.000 spullen bezit. Toen het Bouwbesluit de berging niet meer verplicht stelde, reageerde de bouw onmiddellijk door deze dan ook niet meer te maken. Dom, onpraktisch en niet klantgericht gedrag van de bouwers. Ook gingen vragen tijdens en na een presentatie over wijzigingen in de normen inbraakwerendheid (onderdeel Bouwbesluit) slechts over inhoudelijke en veelal technische regels.

Als we ons laten leiden door de klant, de markt en vooral door beter dan het minimum, dan kan de gevelindustrie zich onsterfelijk maken door **meer** te bieden dan dit minimum en **meer** te bieden dan de strikt technische vereisten. Immers de norm over inbraakwering is op 21 mei 2009 gewijzigd. Dus we kunnen gerust stellen dat er in november 2009 nog nauwelijks een woning voldoet aan die nieuwe eisen, laat staan aan hogere! En toch weten we dat die verhoging en verzwaring van de eisen is ingegeven door intensiever en intelligenter optreden van het inbrekersgilde.

De conclusie is dan ook, dat ca. 7 miljoen woningen die Nederland rijk is, onveilig zijn. Een prachtig gegeven voor de gevelindustrie die veiligheid kan leveren tot ongekende hoogte. Alleen rust nu de taak op de sector om de markt en de klanten ervan te overtuigen dat ze onveilig wonen. Oftewel, dat hun woningen snel op niveau (niet op minimum niveau maar hoger) moeten worden gebracht.

Dit laatste is een pracht voorbeeld van wat men noemt 'provocatief verkopen'. Dit betekent dat je een klant er van bewust maakt dat hij of zij een echt probleem heeft. Dat hij/zij zich er eigenlijk onvoldoende van bewust is en dat de oplossing voor handen is. Aan de slag dus met communicatie, marketing en promotie. De techniek zal volgen.

*Bert Lieveerse*



## Politiek toneel: van 19% naar 6% en weer terug...

Begin 2010 hield de vicevoorzitter van het CDA, mevrouw Spies, in de Tweede Kamer een terecht pleidooi voor het stimuleren van verbeteringen van slecht geïsoleerde gebouwen. Het kan en moet allemaal beter, want onze energie wordt niet goed gebruikt. Ze lekt weg naar buiten, zo gaf men aan. In het vroege najaar kwam het antwoord dat gevelisolatie, waaronder isolatieglas en betere isolerende gevelelementen, aangebracht kon worden in het lage BTW-tarief. Erg stimulerend voor de klanten en heel effectief.

Gelukkig gaf men aan dat de maatregel met terugwerkende kracht gold vanaf 1 juli 2009.

Tot zover het serieuze en positieve deel van onze recente politieke geschiedenis.

De overgang naar de politieke klucht is ingezet op 23 oktober jl., door de Tweede Kamer voor te stellen glas en gevelelementen per 1 januari 2010 weer uit te sluiten van deze stimulerende en succesvolle maatregel.

Natuurlijk heeft de gevelindustrie vanuit VKG en VMRG protest aangetekend bij de staatssecretaris.

Tevens zijn leden van de Tweede Kamer gewezen op de negatieve effecten van dit wijzigingsvoorstel en er is op aangedrongen hiervan af te zien.

Het is echter de vraag in hoeverre men voor rede vatbaar is en hierover gezond kan denken. Want deze geschiedenis toont aan dat alles mogelijk is, van heel intelligent tot vreselijk dom. En dit staat nog los van het imago effect en twijfels over betrouwbaarheid van bestuur.

### Actueel

De VMRG verwelkomt een nieuwe VMRG-partner:

#### Ergon Nederland bv

Mercurion 26-G  
6903 PZ Zevenaar  
t: 0316-581144  
f: 0316-712194  
www.ergonnederland.com