

Diepgaande kennis bouwregels gevraagd van leverancier

Wat wordt de rol van een toeleverancier van bouwproducten als straks de gehele bouwsector overstapt op Private Kwaliteitsborging? Tijdens een Pilot die Vetrotech samen met het Ministerie van Binnenlandse zaken en Koninkrijksrelaties heeft opgestart, liep men vooruit op deze rol in de veranderende wereld van de bouwregelgeving. In dit artikel krijgt u een kijkje in die toekomst.

Tekst Mark Knoops

De CE-markering geeft informatie over de prestaties van een product. De fabrikant dient met de CE-markering ook een installatie-instructie mee te leveren. De prestaties van bijvoorbeeld brandwerend glas hangen nauw samen met een correcte montage. Voor Vetrotech is het dan ook van belang dat de klant het juiste product selecteert en op de juiste manier plaatst. Informatieverstrekking vanuit de leverancier over de producten en de toepassing daarvan is dan ook, zeker in het geval van brandwerend glas, van levensbelang.

Gedurende de looptijd van een project zijn er veel contactmomenten met diverse betrokkenen van een bouwproject, zoals de klant, de overheid en de eindgebruiker (zie ook afbeelding). Deze betrokkenen worden ondersteund met certificaten, rapporten en plaatsingsinstructies tijdens dit proces.

Deze rol sluit aan bij de rol die de overheid weggelegd ziet voor leveranciers bij kwaliteitsborgingsinstrumenten, gericht op een productbenadering. De leveranciers krijgen een grote verantwoordelijkheid tijdens het bouwtraject. Maar hoe borgt een leverancier zijn kennis over zijn producten? Alleen als het

product op de juiste manier is toegepast, weet de leverancier dat het product straks doet wat het moet doen. Mocht blijken dat het product niet doet wat het beoogt te doen, omdat het product onjuist is toegepast, dan kan de leverancier laten zien dat hij zo goed mogelijk invulling heeft gegeven aan zijn verantwoordelijkheden.

Declaration of Performance (DoP)

In de Construction Product Regulation (CPR) van februari 2014¹ staat aangegeven hoe de leverancier de klant moet informeren. Dat betreft de prestaties van essentiële kenmerken voor de producten die de fabrikant vanaf de

fabriek levert. Maar verderop in het bouwproces is het de vraag of voor een bepaald bouwproject producten worden gekozen met de juiste prestaties voor dat project en of die producten correct worden gemonteerd. Het bouwproces kan worden verdeeld in de bouwvoorbereidingsfase, bouwuitvoeringsfase en bouwtoeleveringsfase. In elke fase is een belangrijke rol weggelegd voor de leverancier. Tijdens de Bouwvoorbereidingsfase is het zaak de klant te informeren over de prestaties van het product. De zogenoemde Declaration of Performance (DoP) moet worden overlegd. Daarin staat aangegeven welke eigenschappen het product bezit. De eigenschappen van



het product worden in de productnorm en vervolgens in de DoP aangeduid als de 'essentiële kenmerken'. Die essentiële kenmerken hebben vaak een relatie het specifieke beoogd gebruik dat aan de orde is. Voor die essentiële kenmerken wordt dan een waarde opgegeven. Bij essentiële kenmerken, die niet van belang zijn voor dat specifieke beoogde gebruik, kan de fabrikant NPD (No Performance Declared) invullen. Vetrotech levert de DoP al aan in het offertestadium. Juist in het offertestadium is het namelijk van belang de klant te informeren over de prestaties van het product. Vetrotech gebruikt een unieke productcode voor elk product. Met deze code wordt automatisch een DoP gegenereerd die mee kan worden gestuurd met de offerte.

Naast deze DoP kan ook een Aansluitdocument Bouwregelgeving worden opgesteld door de leverancier. In dit document worden de eigenschappen van het product vertaald naar een toepassing in het gebouw. Vetrotech is op dit moment in een vergevorderd stadium om dergelijke documenten op te stellen. Voor een leverancier is het makkelijk om kenmerken van zijn product op te sommen, maar het wordt lastiger als het gaat om deze kenmerken af te stemmen op de mogelijke toepassingen in een gebouw. Dit laatste vereist diepgaande kennis van het Bouwbesluit.

Voorbeeld

Een concreet voorbeeld van een toepassing: het brandwerende product Contraflam Lite



Een weergave van een klein deel van de plaatsingsinstructies van Vetrotech.

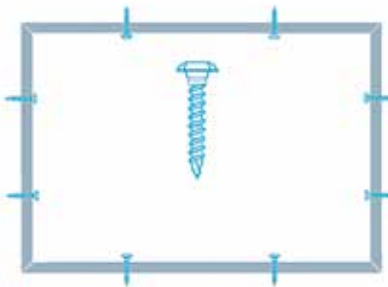
Vetrotech

Een korte introductie: Vetrotech is onderdeel van Saint-Gobain. Saint-Gobain is met 190.000 werknemers wereldwijd actief in 42 landen. Binnen deze multinational is Vetrotech de leverancier van Brandwerend-, Inbraakwerend-, Kogelwerend- en Explosiewerend glas. Vetrotech levert het glas aan uiteenlopende klanten, zoals glashandelaren, schilders en gevelbouwers. Zij zorgen ervoor dat het glas volgens de richtlijnen op de bouw wordt geplaatst.

is getest volgens de geldende Europese brandtest. Uit deze brandtest volgt dat het glas de classificatie EW 30 en EI 15 haalt. De vraag van de klant is of de Contraflam Lite geschikt is om toe te passen in een zijlicht naast een deur op de scheidingsconstructie tussen twee brandcompartimenten in een woongebouw van 6 meter hoog. De eigenschappen van het product moeten daardoor worden vertaald naar een toepassing in het gebouw. Elk product krijgt dus ook een Aansluitdocument Bouwregelgeving waarin staat beschreven voor welke situaties het product geschikt is. Op dit document staat de unieke productcode van het product. De samenhang tussen de DoP en het Aansluitdocument wordt zo duidelijk. Hoe wordt nu zekerheid verkregen dat het

Uitgangssituatie

- Hier raam is gemonteerd conform montagevoorschriften raamfabrikant.



1 Glas droog houden

- Transport moet droog gebeuren.
- Houd de opslag droog (of afdekken).
- Als het glas in de verpakking toch nat is, pak het dan uit om aanslag te voorkomen.

2 Reinigen

- Verwijder informatiestickers.
- Maak het glas schoon met voldoende schoon water (zonder zand) en een zachte doek.
- Gebruik niet-agressieve oplosmiddelen.
- Gebruik geen messen of andere harde en/of scherpe voorwerpen om lijmresten etc. te verwijderen.

Let op: plaats brandwerende glas altijd overeenkomstig de specificaties van het betreffende testrapport!

product goed wordt toegepast? Het is onmogelijk om samen met iedere glaszetter naar het werk te rijden en hem/haar daar op zijn/haar vingers te kijken tijdens de plaatsing. Brandwerend glas moet namelijk worden toegepast zoals het is getest. Voordat Vetrotech een product met CE-markering op de markt brengt, moet er een succesvolle Type Test zijn uitgevoerd. Voor de klanten destilleert men uit het testrapport duidelijke plaatsingsinstructies. Op deze plaatsingsinstructies moet worden gerefereerd aan de unieke productcode. Hierdoor worden de DoP, het Aansluitdocument Bouwregelgeving en de plaatsingsinstructies een drieluik. Van drieluiken is algemeen bekend dat, als er één ontbreekt, de andere delen vele malen minder waard zijn.

CE-markeringlabel

Als de bouwproducten op de bouw worden geleverd, is het CE-markeringlabel duidelijk zichtbaar voor iedereen aangebracht. Op dit CE-markeringlabel wordt het beoogd gebruik aangegeven en worden de essentiële kenmerken aangegeven. Tevens wordt de unieke productcode van het product en het nummer van de DOP vermeld op het label. Hiermee kan de klant controleren of daadwerkelijk het juiste product is geleverd en kan de klant de DoP en de plaatsingsinstructies opvragen. Indien deze documenten aan het einde van de bouw worden overhandigd aan de *eindgebruiker*, krijgt die de zekerheid dat de gewenste prestaties uit het voortraject daadwerkelijk zijn gerealiseerd. De leverancier krijgt grip op de toepassing en daarmee ook op de kwaliteit van zijn producten in de situatie van de toepassing.

Een leverancier van bouwproducten is niet meer de leverancier van jaren geleden. Hij wil als volwaardige gesprekspartner worden gezien tijdens een bouwproces en vroegtijdig aan tafel zitten, zodat het bedrijf de klanten kan informeren over de mogelijkheden, en in een enkel geval ook onmogelijkheden, van de producten. Met de op stapel staande veranderingen kan de leverancier zich onderscheiden door alle producten compleet gedocumenteerd aan te leveren. Hierdoor kan de leverancier zijn klant ontzorgen. Van een leverancier vraagt dit naast een hoog verantwoordelijkheidsgevoel en productkennis ook diepgaande kennis van de bouwregelgeving. ☼

1 Delegated Act 574/2014, waarin het model voor de Declaration of Performance (DOP) is vastgelegd.

☼ Informatie over de auteur
Mark Knoops is technisch commercieel medewerker bij Vetrotech Saint Gobain.