

Onderhoud glazen deuren lucratieve kans glasbedrijf

Naar gelang de intensiteit van het gebruik, zal een glazen deur regelmatig afgesteld dan wel nagesteld moeten worden. Het maken van afspraken hierover, bij voorkeur vastgelegd in een service- of onderhoudscontract, biedt lucratieve kansen voor glasbedrijven.



Foto: Fedde de Weert/Verwol

Het gebruik van glas in het interieur van (kantoor)gebouwen neemt hand over hand toe. Glazen wanden, trappen, vloeren en balustrades zijn maar enkele van de vele mogelijkheden van het materiaal. Glasdeuren, draaiend of schuivend, zijn hiervan wellicht het meest toegepaste voorbeeld. Maar glazen deuren, wanden en puien vragen om onderhoud en er zijn maar weinig opdrachtgevers die daar op gewezen worden. Dat biedt kansen, want opdrachtgevers dwingen steeds vaker contracten af die hen jarenlang verschoont van de gevolgen van het gebruik van hun gebouw, tot aan de vloerbedekking toe. Ontzorgen noemen

we dat en als er voor de koffiemachine en het kopieerapparaat, maar ook voor bijvoorbeeld een lift, het heel gebruikelijk is een contract af te sluiten, waarom dan niet voor de glazen deuren die tientallen malen per dag open en dicht gaan en de glazen wand waar de deur eventueel deel van uitmaakt?

Slijtage

Onderhoud van glasdeuren komt voort uit het gebruik: de deuren hebben bewegende onderdelen en die zijn eenvoudigweg aan slijtage onderhevig. Arjan Kwast, adviseur van bouwbeslagningspecialist Market uit Lomm, ziet met z'n jarenlange ervaring wat er

mis kan gaan: 'Zomaar uit de praktijk weet je dat wanneer iemand met twee handen vol papierwerk een schuifdeur wil openen en sluiten, zijn elleboog zal gebruiken. Die komt dan al gauw te hard tegen de endstop, terwijl in de beschrijving van de deur toch echt handgevoerd staat.'

Het glasmontagebedrijf is als eerste verantwoordelijk. Het geleverde product moet degelijk zijn en aan de gevraagde en beloofde kwaliteit voldoen. Deuren moeten om die reden altijd nagesteld worden: het zetten van de pakkingen duurt één of twee weken. Het is cruciaal dat het glasbedrijf die service verleent

en dat is meteen de brug naar het verrichten van onderhoud, want ook in het gebruik kan veel mis gaan. Scharnieren, deurdrangers, glijstangen en sloten zijn onderdelen die, afhankelijk van de intensiteit van het gebruik, gevoelig zijn voor slijtage. De toepassing, binnen of buiten, sporadisch of intensief gebruik zoals de deur van een toiletruimte, de omstandigheden, een beperkt bezet kantoor of een drukbezochte sauna met permanent vochtige omstandigheden; het zijn volgens Kwast allemaal factoren die van grote invloed zijn op de duurzaamheid van het geleverde product. 'Regelmatig onderhoud voorkomt problemen en biedt grote kansen. Dergelijk werk is goed in te plannen, bijvoorbeeld in de winter. Bovendien leidt het regelmatig bezoeken van een pand al snel tot meerwerk.'

Aandachtspunten

Kwast geeft de volgende aandachtspunten die deel uit kunnen maken van een servicecontract:

- schoonmaken draaipunten,



Zogenaamd vliegroest ontstaat niet vanuit het materiaal zelf, maar vanuit de omgeving. Metaaldeeltjes blijven in de 'borsteling van het RVS hangen' en die gaan roesten, maar zijn eenvoudig met staalwol te verwijderen.

- glas op 'uitzakken' controleren,
- opnieuw afhangen als nodig,
- pakkingen nakijken op uitdroging en beschadiging,
- bevestigingen controleren en eventueel herstellen,
- optische controle van het glas en haar bewerkingen.

Bij douchedeuren dient extra controle plaats te vinden op:

- oppervlaktebehandeling,
- waterwering en strips,
- kitvoegen.

'Met een service- of onderhoudscontract ontzorg je de klant', licht Kwast toe, 'en het geeft tevens de mogelijkheid extra producten of diensten te verkopen. Denk aan glascleaner, anti-kalkbehandeling of het vervangen van de kitvoegen. Maar er is nog een voordeel: bij breuk of andere schade komt het bedrijf dat het glasbeslag in onderhoud heeft, uiteraard als eerste in beeld om de reparatie of vervanging uit te voeren. Zo snijdt het mes aan twee kanten, want ik weet zeker dat een opdrachtgever kosten bespaart door het onderhoud uit handen te geven en vast te leggen. Neem alleen de voorrijkosten: zonder vaste overeenkomst zijn die al gauw 50 euro en daar komt dan de gewerkte tijd nog bij.'

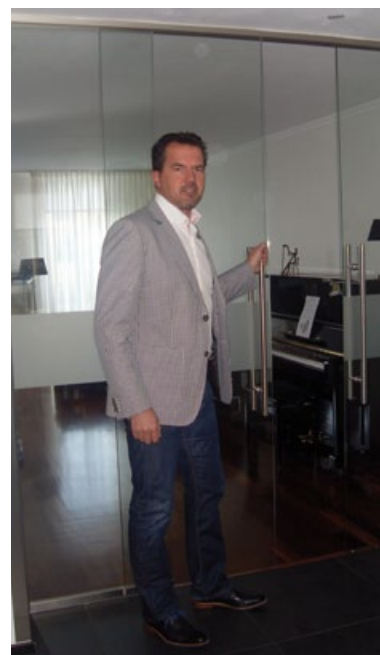
Praktijkvoorbeelden

Als voorbeeld noemt Kwast de kantoorstoren Symphony aan de Zuidas te Amsterdam, waar de glazen deuren door het veelvuldig gebruik waren uitgezakt. Kwast: 'Ook is hier en daar een slot kapot gegaan en zijn sloten weggezakt. Dat komt door het gebruik van ruim schoonmaakmiddel in combinatie met water, dat tussen de pakking en het beslag achterblijft.' In het kantoor



Door zeer frequent gebruik kan een draaideur 'uitzakken' met alle gevolgen van dien.

van Canon te Amsterdam zijn tien jaar geleden schuifdeuren geplaatst. Na vijf gebruiksjaren en drie verschillende huurders zijn de deuren uit de klemming zijn gezakt. Vanuit het oogpunt van facility management en kostenbeheersing zijn er onderhoudscontracten voor de liften, de automatische deuren en koffie-automaten, maar niet voor de glazen schuifdeuren. Ik denk dat als de leverancier in gesprek gaat met de gebouweigenaar er in dit opzicht zeker zaken zijn te doen.' <



'Arjan Kwast van Market: 'Goed onderhoud geeft jarenlang plezier van een glazen schuifdeur, zoals deze van Dorma.'