REPAIR REPORT

VOORJAAR 2021 / EDITIE 24

De gevolgen van de Brexit voor Repair Care

Houtwerk monumentaal stationsgebouw Maastricht in ere hersteld

Kun je als zzp'er tippen aan de kwaliteit van een groot bedrijf?

Interview Schildersbedrijf Noom restaureerde peilhuisje in Wemeldinge

John Peeters en Rob van Nies,
Dirckx Vastgoedonderhoud

Dirckx Vastgoedonderhoud is vaste onderhoudspartner NS

Houtwerk monumentaal stationsgebouw Maastricht in ere hersteld

Als vaste onderhoudspartner van NS is Dirckx Vastgoedonderhoud wel gewend aan projecten van formaat. De renovatie van het monumentale stationsgebouw in hartje Maastricht was er echter een in de buitencategorie. Tussen september 2020 en maart 2021 werden alle kozijnen, ramen, deuren en daklijsten geschilderd en – waar nodig – gerepareerd met Repair Care.

Het stationsgebouw bevindt zich aan de oostkant van de Maas, in de centrumbuurt Wyck. Het pand dateert uit 1915 en werd in 1996 aangewezen als rijksmonument. “Het telt zo’n driehonderdvijftig kozijnen, die nog vrijwel allemaal origineel zijn”, vertelt John Peeters, mede-eigenaar van Dirckx Vastgoedonderhoud. Zijn bedrijf, dat vestigingen heeft in Sevenum en Helmond, werkt voor een breed scala aan opdrachtgevers. “Voor onze klant NS verzorgen wij onderhoudsprojecten in de provincies Limburg, Noord-Brabant en Zeeland.”

Pand met karakter

Hoofduitvoerder Rob van Nies leidde de renovatie van het stationsgebouw in de Limburgse hoofdstad in goede banen. “Een prachtig project”, vertelt hij trots. “Dit is een pand met karakter; hier draait het echt om vakwerk.” Met zijn team startte hij in september aan de voorzijde van het gebouw. Daarna volgden de achtergevel en de binnenzijde. Alle houtreparaties zijn uitgevoerd met DRY FLEX® 16. “Dat is ideaal vanwege de lange verwerkingstijd. Bovendien leende de temperatuur zich ervoor én kan het product worden toegepast tot een laagdikte van maar liefst 5 cm, wat handig is als je de grootte van de reparaties niet kunt inschatten. Ook heel prettig trouwens: de DRY FLEX® 16 is soepel te mengen.”

Vaktechnische uitdagingen

De uitdagingen zaten vooral bij de dakkappellen, waar complete onderdorpels door houtrot waren aangetast. “Vervanging was echt de enige optie”, stelt Rob. “Maar door hun breedte waren die onderdorpels haast niet uit de gevel te krijgen. Eerst hebben we delen verwijderd met een reciprozaag, en later de stijlen met een Fein-zaag.“ Een andere uitdaging werd veroorzaakt door de aanwezigheid van stenen waterslagen bij de stijlen. Hierdoor konden ze niet op de gebruikelijke manier worden afgeschuind. Met de hulp van Antoine Slaats van Repair Care kwamen Rob en zijn collega’s tot een goede oplossing. “Die projectbegeleiding had ik niet willen missen. Dit zijn van die situaties die je maar zelden tegenkomt. Antoine nam echt de tijd om samen met ons de beste oplossing te vinden. Daar hebben we de rest van het project profijt van gehad.”

Veiligheid en bereikbaarheid

Out-of-the-box-denken was ook nodig op het gebied van bereikbaarheid en veiligheid. In de eerste plaats vanwege de parkeerkelder onder het gebouw, waardoor het dek maximaal 30 ton aankan. Bij de achtergevel zorgde de nabijheid van hoogspanningskabels voor het treinverkeer voor beperkingen in de maximale steigerhoogte. Uiteindelijk is daarom een hoogwerker ingezet met een bereik van veertig meter. Terugkijkend kunnen John, Rob en hun collega’s stellen dat het project liep als een trein. Op naar een volgende NS-opdracht!

De gevolgen van de Brexit voor Repair Care

“Brexit heeft enorm veel logistieke kennis opgeleverd”

Nederlandse bedrijven die zakendoen in het Verenigd Koninkrijk zijn per 1 januari voor nieuwe uitdagingen komen te staan. Ook Repair Care, dat sinds 1992 een vestiging heeft in het Engelse Tamworth, heeft te maken met de gevolgen van de Brexit. Hoe ingrijpend zijn die veranderingen eigenlijk? En hoe zijn de afgelopen maanden verlopen? In gesprek met Jasper Janssens, demand planner bij Repair Care.

Jasper werkt sinds 1 november bij Repair Care. Hoewel de voorbereidingen op de Brexit toen al in volle gang waren, was er nog veel onzekerheid. “De exacte gevolgen bleven tot het laatste moment onduidelijk”, legt Jasper uit. “De kans op een harde Brexit maakte bovendien dat allerlei doemscenario’s de revue passeerden: van leveringen die maanden onderweg zouden zijn tot een crash van de wisselkoers.”

Inspelen op onzekerheid

Om de onzekerheid het hoofd te bieden, besloten Jasper en zijn collega’s de voorraden in Engeland eind 2020 op te schroeven. “Forecasten voor 2021 was lastig, ook vanwege corona”, blikt Jasper terug. “De wereld was in de ban van de pandemie en dealers moesten hun deuren sluiten. Terwijl projecten natuurlijk gewoon doorliepen. Onze leverbetrouwbaarheid, die met 99% heel hoog is, mocht zeker niet in het geding komen. Uiteindelijk werd de inhoud van de Brexit-deal pas op kerstavond bekend. En ook al bleef de voorspelde chaos daarna uit; het vergroten van die voorraden in Engeland is achteraf een goede zet geweest. We hebben geen nee hoeven verkopen.”

Logistieke keuzes

Inmiddels is Repair Care de nodige ervaringen rijker. Er is een goed beeld van de mogelijkheden om producten snel en kostenefficiënt in Engeland te krijgen. Jasper: “Onze productie vindt deels plaats in Taiwan, daar werken we samen met een zeer innovatief concern. Distributie naar Engeland verliep altijd via Nederland. In de nieuwe situatie zou je een directe verbinding tussen Taiwan en Engeland kunnen overwegen. Vooralsnog hebben we gekozen voor een tussenvorm. Onze producten worden vanuit Taiwan naar Nederland verscheept en hier tijdelijk opgeslagen in een extern douane-entrepot. Zo kun je goederen makkelijk doorvoeren naar Engeland en beperk je de gevolgen van invoerrechten en btw. Dit werkt goed.”

Kennis van export

De logistieke routing is niet in beton gegoten, benadrukt Jasper. “We zijn pas net onderweg en er is nog veel te onderzoeken. Op termijn is het misschien wel interessant om een eigen douane-entrepot te openen in Waalwijk.” Export naar landen buiten de EU is voor Repair Care overigens niet nieuw. “We hebben ook afzetmarkten in landen als Japan en Nieuw-Zeeland. De regelgeving en procedures zijn dus bekend, en we hebben een goed netwerk van logistieke dienstverleners. Verder kloppen we voor advies aan bij de ondernemers-vereniging evofenedex. Daar is veel kennis aanwezig van logistiek en internationaal ondernemen.”

Bedrijfsleven in beweging

De Brexit brengt ook op andere fronten veranderingen met zich mee. “Denk alleen al aan verpakkings-materiaal”, aldus Jasper. “Pallets die naar Engeland gaan moeten bijvoorbeeld voorzien zijn van een stempel die aantoont dat ze een zekere hittebehandeling hebben ondergaan. Ook de registratie, evaluatie, autorisatie en beperking van chemische stoffen – in de EU vastgelegd in de REACH-regelgeving – verloopt in het Verenigd Koninkrijk anders. Zo moet de administratie rond de invoer van chemische producten gesplitst worden. Omdat we de REACH-regels vanaf het begin naleven, kunnen we gelukkig gebruikmaken van een overgangs-periode van zes jaar.” Bedrijven passen zich snel aan, merkt Jasper op. “Dat heeft ook weer positieve effecten. De leverancier van onze 2-in-1-kokers, een Amerikaans bedrijf, is vanwege de Brexit verhuisd van Engeland naar Nederland. Dat maakt samenwerken makkelijker.”

Positieve vooruitzichten

Is Engeland na de Brexit nog wel interessant voor Repair Care? “Zeker weten”, stelt Jasper. “Natuurlijk, de nieuwe situatie is even wennen. Maar onze processen zijn op alle fronten geoptimaliseerd en de logistieke kennis binnen ons bedrijf is enorm toegenomen. Heel nuttig, ook als het gaat om nieuwe exportkansen in de toekomst.” Ook qua kosten is de impact volgens Jasper beheersbaar. “De logistieke en administratieve gevolgen van de Brexit leiden natuurlijk tot extra kosten, maar vooralsnog hoeven we die niet door te berekenen in de prijzen van onze producten. Onze concurrentiepositie is prima. Bovendien zie je ook in Engeland het bewustzijn rondom duurzaamheid groeien. Steeds meer mensen zien de voordelen van repareren ten opzichte van vervangen. De Engelse markt is superinteressant.”

Patrick Nijenhuis, Nijenhuis Schilderwerken

Kun je als zzp'er tippen aan de kwaliteit van een groot bedrijf?

"Tot begin 2022 een volle agenda door mond-tot-mond-reclame"

Zzp'ers zijn goed vertegenwoordigd in de wereld van het vastgoedonderhoud. Kunnen zij dezelfde kwaliteit en service leveren als grote bedrijven? En zo ja, hoe dan? Patrick Nijenhuis, als zzp'er actief onder de naam Nijenhuis Schilderwerken in Vorden, is heel stellig: "Ik lever minimaal dezelfde kwaliteit als grote bedrijven. De kunst is om het bij kleinschalige projecten te houden."

Patrick Nijenhuis is sinds 1985 actief in het schildersvak. Na een aantal langere dienstverbanden besloot hij in 2017 voor zichzelf te beginnen. Aan opdrachten heeft hij geen gebrek. Nooit gehad ook. "Volgens mij heeft dat alles te maken met de kwaliteit die ik lever", stelt hij. "Mond-tot-mondreclame doet dan de rest. Bovendien houd ik de contacten met mijn klanten warm. Ook nadat een klus is afgerond laat ik nog regelmatig mijn gezicht zien." Op het moment dat we hem spreken –half februari– is zijn agenda voor 2021 al volledig gevuld. "En voor 2022 zijn de eerste negen opdrachten ook al binnen."

Up-to-date blijven

Kwaliteit leveren, daar draait het allemaal om volgens Patrick. "Dat begint al bij de producten waarmee je werkt. Ik kies niet de goedkoopste, wel de duurzaamste. Op de langere termijn heb je dan voor de klant de beste en dus meest kostenefficiënte oplossing." Verder doet hij vrijwel alles in eigen beheer én zorgt hij dat hij up-to-date blijft. "Ik investeer behoorlijk in bijscholing, lees vakliteratuur en volg webinars. Ook ben ik lid van twee studieclubs voor schilders in Deventer en Zutphen. Je moet gewoon zorgen dat je bij de les blijft. Stilstand is achteruitgang."

Nieuwe producten testen

Nieuwe ontwikkelingen in de markt volgt Patrick op de voet. Dat geldt ook voor productinnovaties. Zo testte hij begin dit jaar de BIO FLEX™ COOL. "Als je bij wilt blijven, moet je ook af en toe experimenteren en vernieuwen. Producten worden steeds duurzamer, dat is een goede ontwikkeling. Ik vind het belangrijk om daarin mee te gaan. Wel staat kwaliteit voor mij altijd op één. Het is dan ook mooi om te zien dat de producten op een natuurlijke basis ook op kwaliteits- en duurzaamheidsvlak steeds beter presteren."

Samenwerking met collega's

Om uitstekende kwaliteit en service te kunnen leveren, bakent Patrick zijn markt goed af. "Ik werk voornamelijk voor particulieren. In die kleinschaligheid ligt mijn kracht. Grotere bedrijven zijn juist weer sterker in de projecten voor bijvoorbeeld woningcorporaties en vve's." Overigens zoekt hij wel regelmatig de samenwerking met collega-zzp'ers. Bijvoorbeeld als een project toch iets groter is. Of als er bijzondere specialismen bij komen kijken. "Ook zo kunnen we de lijnen kort houden en goed concurreren met grotere bedrijven binnen de kleinschaligheid van onze particuliere opdrachtgevers", aldus Patrick. Zelf merkt hij dat collega's het prettig vinden dat hij zo goed thuis is in houtrotsanering. "Daardoor ben ik in een samenwerking vaak degene die de houtreparaties uitvoert. Een mooie bijkomstigheid, want ik vind het prachtig werk. Je levert echt een stukje vakwerk af."

Even voorstellen: het marketingteam van Repair Care

“De klantervaring nog verder verbeteren, dat is ons doel”

Ze zijn nog nat achter de oren als het op epoxy en houtrotreparatie aankomt. Maar niet wat betreft marketing en technisch inzicht! Eefje, Kelly, Loes en Omar vormen samen de vernieuwde marketingafdeling van Repair Care. Er liggen mooie plannen om de merkbekendheid te vergroten en klanten nóg beter te faciliteren, zowel online als offline.

Eefje werkt van de vier het langst bij Repair Care, nu ruim een jaar. Ze rondde vorig jaar de Niveau 1-opleiding af, maar kon Niveau 2 en 3 helaas nog niet volgen vanwege de pandemie. Ook de anderen zijn om die reden nog niet gecertificeerd als houtrotspecialist. “Maar we hebben wel onder begeleiding met de producten gewerkt”, vertelt Loes. “Alle collega’s, ook die op kantoor, moeten met de producten kunnen werken. Alleen dan weet je waar je over praat.”

Stevige ambities

Het marketingteam was eerst een stuk compacter. “Enkele taken lagen nog bij de directeur”, licht Omar toe. “Door specialisten aan te trekken op deelgebieden is bewust ingezet op uitbreiding en professionalisering. Dat heeft natuurlijk ook te maken met onze doelstellingen. We timmeren hard aan de weg met onze online activiteiten. Ook willen we meer én slimmer gebruikmaken van data en de collega’s van sales nog beter ondersteunen. Daarnaast hebben we stevige ambities in Duitsland en Engeland, waar ons marktaandeel nog niet zo groot is als in Nederland. In die landen werken we vooral aan merkbekendheid en een sterke propositie.”

Duurzaamheid als rode draad

De bekendheid van Repair Care in Nederland is goed. “Wel willen we ons verhaal nog duidelijker over de bühne brengen”, vertelt Kelly. “De rode draad? Duurzaamheid. Dat is wat ons onderscheidt, op alle fronten. Dat begint bij de basis: repareren is beter dan vervangen. Reparaties met onze producten gaan bovendien heel lang mee.” Loes vult aan: “Kijk ook naar onze producten en processen. We lopen voorop in de ontwikkeling van biobased producten en zijn voortdurend aan het innoveren om nog bewuster om te gaan met bronnen. We gaan hier heel ver in.”

Sturen op feiten

Ondanks corona gaat het Repair Care voor de wind. “We hebben de laatste jaren een ongekende groei doorgemaakt”, stelt Omar. “De combinatie van kwalitatief hoogwaardige producten, een complete dienstverlening en goede service is supersterk. Marketing draait hier vooral om het verbeteren van de ervaringen van klanten. Zo wordt er nu geïnvesteerd in een nieuw crm-systeem. Daar heb ik hoge verwachtingen van. Met alle data kunnen we straks veel realistischere voorspellingen doen en nog beter sturen op basis van feiten.”

Optimale klantervaring

Ook Eefje glundert als ze denkt aan alles wat er op het gebied van data mogelijk is. “Nog meer feedback ophalen bij gebruikers, ze op het juiste moment de juiste tips geven, webinars geven voor een gerichte doelgroep: er zijn eigenlijk geen grenzen.” Het is duidelijk: Omar, Eefje, Kelly en Loes zitten vol plannen. “Het leuke is dat iedereen binnen de organisatie eraan bijdraagt. Marketing doen we hier eigenlijk met zijn allen. Van de binnendienst tot R&D en logistiek: het draait overal om de optimale klantervaring.”

Kelly Wouters (35), marketingmedewerker.
Studeerde International Business, aangevuld met NIMA A Marketing, en werkt al ruim elf jaar als marketeer. Woont samen met Mario en hun zoons Senn (7) en Jack (5) in Berghem. Staat met beide benen stevig op Brabantse bodem, behalve wanneer ze haar oosterse vechttechnieken loslaat op haar denkbeeldige tegenstander tijdens een les body combat.

Omar Abokanj (36), marketingmanager.
Deed na zijn marketingstudie aan de Erasmus Universiteit Rotterdam vooral ervaring op bij technische bedrijven. Geboren, getogen en woonachtig in Rotterdam, maar vastberaden om samen met zijn Anke naar het gezellige ’s-Hertogenbosch te verhuizen. Zijn hobby’s? Hardlopen, tennissen en lekker in de buitenlucht sjouwen op de boerderij van zijn schoonouders. Zal na corona vooraan in de rij staan als er weer een feestje te vieren is.

Eefje den Biggelaar (25), medewerker online marketing en analytics.
Heeft een diepgewortelde passie voor alles wat online gebeurt. Aanpakker die zonder blikken of blozen zelf een website bouwt of nieuwsbrief ontwikkelt. Woont samen met Bob in een huis dat vroeger niet veel liefde heeft gehad, maar dat nu ruimschoots gecompenseerd krijgt. Haar recept? Een beetje handigheid en veel doorzettingsvermogen. Hield ooit van krachttraining, maar heeft nu coronaproof hobby’s. Zoals klussen in huis en tuinieren.

Loes Egbers (32), productmanager.
Combineert een achtergrond in marketing en communicatie met veel technisch inzicht. En met twee rechterhanden. Woont in Breda met vriend Tim-Jim, maar is - als het op klussen aankomt - zelf de man in huis. Het laatste project? De trap bekleden. Staat te popelen om weer een eens verre reis te maken, bijvoorbeeld naar Japan. Al eist Tekk, een ruwharige teckel met issues, erg veel tijd op. Een tweede hond is misschien een oplossing. Of die er komt? De onderhandelingen met Tim-Jim lopen nog.

Schildersbedrijf Noom restaureerde peilhuisje in Wemeldinge

“Elke keer dat ik hier nu langs rijd, voel ik een bepaalde trots”

René Schoonen, Schildersbedrijf Noom

In elk vak heb je ze: de spreekwoordelijke krenten uit de pap. Voor houtrotsaneerders zijn het vaak de karakteristieke monumentale panden. Een mooi voorbeeld is het peilhuisje in Wemeldinge, aan de haven bij de Oosterschelde. Een gebouw dat er sinds kort weer schitterend bij staat, mede dankzij de inspanningen van René Schoonen, houtrotsaneerder bij Schildersbedrijf Noom.

Wemeldinge, het oudste dorp van Zuid-Beveland, was ooit een bloeiend centrum voor de binnenvaart. De sluisbruggen en het peilhuisje uit 1870 herinneren daar nog aan. Het peilhuisje werd gebruikt door de wacht van het sluizencomplex. Vandaag de dag vindt een kunstenaar hier zijn inspiratie. De grote klok op het gebouw geeft nog altijd de hoogte van het waterpeil in de Oosterschelde aan.

ERM-certificering

Schildersbedrijf Noom, dat door de gemeente Kapelle benaderd werd voor de restauratie van het peilhuisje, kent zelf ook een rijke historie. Met Jan Noom staat nu de vijfde generatie aan het roer. Het bedrijf verzorgt onderhoud aan de meest uiteenlopende gebouwen, waaronder veel monumenten. “Sinds januari zijn wij ERM-gecertificeerd”, vertelt Jan. “Dat betekent dat we voldoen aan de richtlijnen van stichting Erkende Restauratiekwaliteit Monumentenzorg. Het levert ons mooie projecten op. Denk aan de restauratie van de luiken van het Abdijcomplex in Middelburg, en van de toegangsdeuren van de Nieuwe Kerk in Zierikzee.”

Extra uitdagingen

Ook René Schoonen, de vakman die bij Schildersbedrijf Noom het houtreparatiewerk voor zijn rekening neemt, kan het werk aan monumentale panden enorm waarderen. “Bij die oude panden zie je een keur aan verbindingen. Ook werk je weleens met minder gangbare houtsoorten, zoals eiken. Dat maakt het werk interessant en uitdagend.” Op de vraag wat de grootste uitdaging was bij de restauratie van het peilhuisje, heeft hij snel een antwoord. “Dat was de reparatie van de ronde omlijsting van de klok. Hiervoor hebben we eerst een mal van plaatmateriaal gemaakt.”

Permanente reparatie

Schildersbedrijf Noom repareert alleen met Repair Care. Dit tot tevredenheid van René. “Het maakt dat ik voor honderd procent achter mijn werk kan staan. Met veel andere middelen kom je tot een tijdelijke oplossing, terwijl ik met Repair Care weet dat de reparatie permanent is.” Jan knikt. “Met het oog op garanties is dit ook belangrijk. De markt van vastgoedonderhoud verandert; we gaan steeds meer richting totaalonderhoud. Als bedrijf willen wij de verantwoordelijkheid voor het complete schilderwerk naar ons toe trekken. Dat kan alleen als je ook bij de ondergrond voor het allerbeste resultaat gaat.”

Schitterend resultaat

Het peilhuisje was er niet best aan toe toen René en zijn collega’s er aan de slag gingen. Hoe anders was dat drie weken later. René: “Het staat er nu weer schitterend bij. Het is geweldig om zo’n gehavend monumentaal pand te mogen opknappen. Elke keer dat ik hier nu langs rijd, voel ik een bepaalde trots.”

Veelgestelde vragen van gebruikers DRY FIX® UNI

Hoe profiteer ik optimaal van de eigenschappen van Repair Care-producten? Wat zijn de do's en don'ts? Welke alternatieven heb ik voor een bepaalde werkwijze? Bij Repair Care krijgen we regelmatig vragen van enthousiaste gebruikers. In deze rubriek delen we de meest gestelde met u. Deze keer richten we de spotlight op de DRY FIX® UNI, de elastische voorstrijk voor alle soorten DRY FLEX® en BIO FLEX™.

Waarom moet ik voorstrijken?

Een reparatiepasta werkt pas goed als deze zich goed hecht aan het hout. De pasta zelf is te stevig om goed in de ondergrond te dringen en zo een sterke verbinding aan te gaan met de houten ondergrond. Daarom brengt u eerst een (vloeibare) primer aan, de DRY FIX® UNI. Deze zorgt voor een optimale hechting van de reparatiepasta.

Wat doet de DRY FIX® UNI?

De DRY FIX® UNI zorgt voor een stevige verankering van de pasta in de ondergrond. Het product trekt, door zijn vloeibare karakter, makkelijk in het hout en zorgt voor stabilisatie van de 'losse' houtvezels. Hierdoor hecht de pasta zich veel beter aan het hout. Daarnaast vormt de DRY FIX® UNI een buffer tegen vocht dat mogelijk uit de ondergrond optrekt en daarmee de hechting zou kunnen benadelen tijdens het uitharden van de pasta.

Is de DRY FIX® UNI altijd toepasbaar?

Nee. Het vochtpercentage van het hout mag niet hoger zijn dan 18%. Daarnaast moet het hout vrij zijn van stof en losse houtvezels. Het vochtpercentage van het hout kunt u eenvoudig meten met de EASY•Q™ HOUTCONDITIEMETER.

Hoe breng ik het product aan?

De DRY FIX® UNI wordt geleverd in twee flesjes: een grote A-component en een kleinere B-component. Gebruik bij het doseren de juiste materialen (EASY•Q™ MIX & FIX-beker en -spatel) en let goed op de mengverhouding. Doseren is heel makkelijk dankzij de streepjesverdeling op de flesjes. Met één streepje A en één streepje B heeft u direct de juiste mengverhouding. Houd het flesje op zijn kop, lees het vloeistofniveau af en knijp licht in het flesje tot het vloeistofniveau het volgende streepje bereikt. Meng de beide componenten met een spateltje* en breng de vloeistof vervolgens dun aan op alle oppervlakken van het hout die later met de pasta in aanraking komen.

Kan ik de DRY FIX® UNI ook gebruiken als het koud is?

Jazeker. U kunt het product gebruiken bij temperaturen tussen 0 en 35°C.

Hoelang kan ik de DRY FIX® UNI gebruiken?

Na het aanmaken van het product heeft u, bij een temperatuur van 20°C, maar liefst één uur de tijd om de primer aan te brengen. Dit noemen we de potlife. Na het verstrijken van de potlife is het materiaal te dik om nog goed in de ondergrond te trekken. Restanten kunt u weggooien met het normale huisvuil. Laat ze wel altijd eerst uitharden.

Kan ik direct na het primeren de pasta aanbrengen?

Nee. Geef de DRY FIX® UNI altijd minimaal 20 en maximaal 45 minuten de tijd om in het hout te trekken. Dep daarna met pluisvrij papier of een schone pluisvrije doek de overtollige (voor zover nog aanwezig) vloeistof droog. Hierna kunt u de pasta aanbrengen.

Is de primer niet helemaal droog bij het aanbrengen van de pasta?

Dan zorgt dit voor problemen. Ook al is een gedeelte van de primer wél in het hout getrokken; de overgebleven primer zal na uitharden een laag vormen tussen de reparatiepasta en het hout. Deze laag vormt de zwakste schakel en kan makkelijk scheuren. Dit lijkt dan op onthechting van de reparatiepasta, maar in werkelijkheid is de oorzaak vaak gelegen in de niet verwijderde vloeibare primer.

Hoeveel tijd heb ik na het primeren om de pasta aan te brengen?

Laat de DRY FIX® UNI altijd minstens 20 minuten intrekken. Bij een temperatuur van 20°C heeft u vervolgens 24 uur de tijd om ervoor te zorgen dat de pasta in de reparatie komt. Wordt deze tijd – om wat voor reden dan ook – overschreden? Dan is de DRY FIX® UNI uitgehard en niet meer in staat om zich aan de DRY FLEX® te verbinden. Dit heeft ook te maken met de (vettige) aminelaag die aan de oppervlakte ontstaat na uitharding. Verwijder daarom alle uitgeharde DRY FIX® UNI (uitfrezen of minimaal 2-3 mm wegschuren) en breng het product opnieuw aan.

Is bij alle Repair Care-producten een voorbehandeling met DRY FIX® UNI nodig?

Voorstrijken met de DRY FIX® UNI is áltijd nodig bij toepassing van de DRY FLEX® 1, 4, 16 en BIO FLEX™ ALLROUND en COOL. Bij de DRY FLEX® SF en IN bepaalt u zelf of u vooraf de DRY FIX® UNI gebruikt; het mag, maar hoeft niet. Werkt u met de DRY SEAL™ MP of de DRY SHIELD™ SK? Gebruik dan nooit een primer vooraf. De DRY SHIELD™ SK trekt zelf ook in het hout, wat niet kan wanneer er gefixeerd is.

Deel uw vragen met ons

Heeft u ook een vraag over onze producten of diensten? Over onze stappen naar duurzaam houtherstel of over houtrotreparatie in algemene zin? Deel 'm met ons via info@repair-care.com en wie weet ziet u uw vraag de volgende keer terug in deze rubriek. Natuurlijk krijgt u ook snel antwoord per mail.

* Roer de gedoseerde DRY FIX® UNI nooit met een kwast. Door de capillaire werking van de haren van de kwast kunnen fouten in de mengverhouding ontstaan. Dit kan een volledige chemische reactie van de A- en B-component verstoren.

Vertrouwde witte nitril handschoenen weer in het schap

Schaarste aan handschoenen het hoofd geboden door snel reageren

De run op toiletpapier van voorjaar 2020 herinneren we ons allemaal nog. Niet lang daarna volgde die op nitril handschoenen. Daardoor kregen we ook bij Repair Care te maken met uitdagingen. Even dreigden we zelfs zónder te komen zitten. Gelukkig vonden we op tijd een waardig en bovenal veilig alternatief. Inmiddels is de vertrouwde witte handschoen in de bekende EASY-Q-verpakking weer verkrijgbaar.

De witte handschoenen die Repair Care al sinds jaar en dag levert, vallen in de categorie cleanroom-handschoenen. Ze zijn veel dikker dan medische handschoenen (0,13 mm versus 0,03-0,05 mm), en extra lang bij de polsen zodat je ze kunt omslaan en uittrekken zonder de huid aan te raken. Bovendien zijn het de 'schoonste' in de markt. "Anders dan de gebruikelijke nitril handschoenen zijn ze aan beide kanten gereinigd, dus zowel aan de binnen- als de buitenzijde", vertelt Paul Ostlender, manager R&D bij Repair Care. "Hiermee wordt voorkomen dat verontreinigingen – die in ieder productieproces optreden – bij de gebruiker terechtkomen."

Schaarste

Toen de vraag naar medische handschoenen in het voorjaar van 2020 explosief steeg, besloten veel fabrikanten zich volledig toe te leggen op de productie hiervan. Productielijnen werden omgebouwd en de kwalitatief hoogwaardige cleanroom-handschoenen waren nauwelijks meer verkrijgbaar. Daarbij kwam dat sommige fabrieken hun deuren moesten sluiten vanwege coronabesmettingen onder het personeel. "Levertijden schoten omhoog; van zes tot acht weken naar ruim acht maanden. De prijzen natuurlijk ook, die vervijfvoudigden soms zelfs", blikt Paul terug. "Het was duidelijk dat we razendsnel op zoek moesten naar een alternatief. Onze gebruikers moeten koste wat kost veilig kunnen werken."

Veiligheid voorop

Paul en zijn team vonden een alternatief. "Dat vergde wel wat speurwerk. Qua veiligheid ligt onze lat hoog; we stellen stevige eisen aan onder meer de samenstelling van het nitril en de dikte. Uiteindelijk hebben we een uitstekend alternatief gevonden. Weliswaar in een andere kleur en met een iets kortere lengtemaat, maar wel met de juiste beschermingsgraad. Heel kort hebben we met bestellimieten voor dealers gewerkt, maar voor zover wij weten hebben er geen gebruikers zonder handschoenen gezeten."

Prijsstijging

Inmiddels zijn de vertrouwde witte handschoenen weer verkrijgbaar. "Onze order van vorig jaar maart kwam in februari binnen", aldus Paul. "De levertijden zijn nog steeds extreem hoog, zo tussen de tweehonderd en vierhonderd dagen. De situatie is nog altijd uitdagend, maar we zijn nu wel voorbereid." Helaas heeft dit alles wel geleid tot stevige prijsstijgingen van de handschoenen. "Dat is vervelend, hopelijk kunnen we dit op niet al te lange termijn weer terugdraaien. Al gaat veiligheid natuurlijk boven alles."

COLOFON

Repair Report is een uitgave van Repair Care. Informatie uit dit Report mag vrij gebruikt worden.

Redactie: Kelly Wouters
Copy: RoestvrijTaal - Uden
Vormgeving: Hermens Concept. Creation. Motion. - Rijen

Cartografenweg 34
5141 MT Waalwijk
T +31 (0)416 65 00 95

I www.repair-care.nl
E salesnl@repair-care.com
facebook.com/RepairCareInt
twitter.com/RepairCareNL
https://www.instagram.com/repaircarenl
youtube.com/RepairCareNL
linkedin.com/company/repair-care-international