

INLEIDING

Het onderwerp van dit themanummer van OTIB trendfiles is innovatie. Duurzaamheid, klimaatverandering, stijging kosten gezondheidszorg, vergrijzing, ICT. Zomaar een paar grote actuele maatschappelijke thema's waar installatiebedrijven een belangrijke rol in spelen. Niet alleen met innovatieve producten maar ook met nieuwe vormen van dienstverlening, samenwerking en kennisdeling. Dit gebeurt echter nog op kleine schaal. Volgens trendwatcher Adjiedj Bakas is dat jammer want er zijn veel maatschappelijke trends die interessante innovatieve marktkansen bieden voor installatiebedrijven. De kunst is deze trends te vertalen naar individueel niveau.

Adjiedj Bakas: "Neem bijvoorbeeld klimaatverandering. Ook in Nederland wordt het klimaat grilliger dus mensen zullen in hun huizen meer mogelijkheden willen hebben om het binnenklimaat te regelen en te beheersen. Dat is individueel. Maar denk ook aan de toekomst van de hybride en elektrische auto's. Als deze trend zich doorzet en dat doet het in mijn ogen, dan zullen daar ook faciliteiten voor moeten komen. In huizen, bij kantoren, noem maar op. Dan noem ik nog duurzame energieoplossingen voor bijvoorbeeld de zorg, samenwerking met energiebedrijven, woningrenovatie omdat mensen minder snel verhuizen, levensloopbestendig bouwen. Kortom, de technische installatiesector mag zich best eens realiseren dat ze een steeds belangrijkere rol gaan spelen in maatschappelijke trends."

Innovatie publicaties

Om de mogelijkheden voor innovatie binnen de installatiesector in kaart te brengen spannen OTIB en UNETO-VNI zich in om zoveel mogelijk relevante informatie te verzamelen en deze regelmatig aan te bieden aan de bedrijven in de technische installatiebranche.

In dit themanummer speciaal aandacht voor het rapport “Innovaties over de sectorgrenzen 2010-2020” waarin is gekeken waar samenwerking met andere sectoren kansen biedt voor installatiebedrijven. In deze nieuwsbrief worden de belangrijkste conclusies uit dit rapport op een rijtje gezet en toegelicht door 7 experts op het gebied van innovatie en trends in de sectoren zorg, industrie, bouw en zorg.



**Anneloes
Cordia**

Lector Innovatie en Ondernemerschap, richt zich op duurzame innovatie in de zorg, de industrie en de bouw. Schrijver van het 'Praktijkboek innovatiemanagement'.



**Adjiedj
Bakas**

Trendwatcher.



**Luc
de Witte**

Hoogleraar Technologie in de zorg van de Hogeschool Zuyd (Euroregionaal kennispoort).



**Theo
Ockhuijsen**

Voorzitter Innovatiegroep Uneto-VNI & Directeur Koldijk BV.



**Wim
de Ridder**

Hoogleraar toekomststudies aan de Universiteit van Twente.



**Henk
Diepenmaat**

Associate professor Sustainability at Nyenrode University en directeur van Actors Proces-management BV te Zeist.

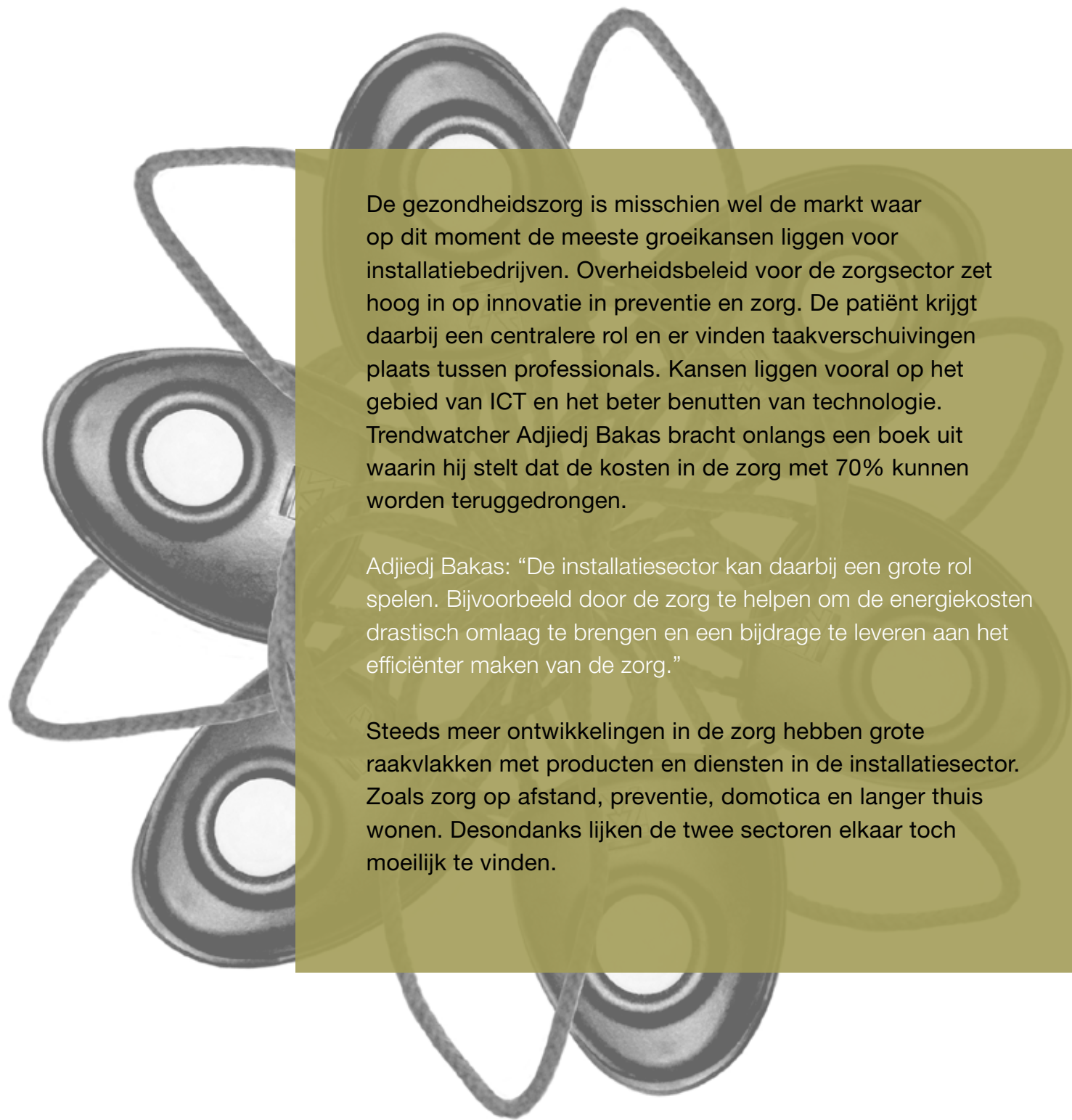


**Willem
Verbaan**

Lector vastgoed-management Hogeschool van Amsterdam. Schrijver van o.a. 'Megatrends in de bouw'.

INSTALLATIEBEDRIJVEN EN DE ZORGSECTOR





De gezondheidszorg is misschien wel de markt waar op dit moment de meeste groeikansen liggen voor installatiebedrijven. Overheidsbeleid voor de zorgsector zet hoog in op innovatie in preventie en zorg. De patiënt krijgt daarbij een centralere rol en er vinden taakverschuivingen plaats tussen professionals. Kansen liggen vooral op het gebied van ICT en het beter benutten van technologie. Trendwatcher Adjiedj Bakas bracht onlangs een boek uit waarin hij stelt dat de kosten in de zorg met 70% kunnen worden teruggedrongen.

Adjiedj Bakas: “De installatiesector kan daarbij een grote rol spelen. Bijvoorbeeld door de zorg te helpen om de energiekosten drastisch omlaag te brengen en een bijdrage te leveren aan het efficiënter maken van de zorg.”

Steeds meer ontwikkelingen in de zorg hebben grote raakvlakken met producten en diensten in de installatiesector. Zoals zorg op afstand, preventie, domotica en langer thuis wonen. Desondanks lijken de twee sectoren elkaar toch moeilijk te vinden.



Volgens Luc de Witte van het lectoraat technologie in de zorg is dat heel herkenbaar. “Dit ligt deels aan de zorgsector zelf die uiterst terughoudend en kritisch is ten opzichte van de techniek. Daar staat tegenover dat er veel voorbeelden zijn van installatiebedrijven die puur naar het kostenplaatje kijken en oplossingen aandragen die niet gericht zijn op het achterliggende probleem. Een veel gehoorde klacht binnen zorginstellingen is dat technici niet luisteren. En het is zo jammer want de zorg heeft een toenemende behoefte aan techniek.”

Anneloes Cordia lector duurzame innovatie in de bouw, industrie en de zorg: “Het probleem is ook dat de zorg niet in staat is de vraag eenduidig te formuleren en de installatiesector te veel op producten gericht is. Dus daar vinden ze elkaar niet. De installatiesector is binnen de zorg bovendien heel monopolistisch bezig. Ze zijn daar systemintegrator. Maar als de zorg wil innoveren kost het de hoofdprijs omdat dat installatiebedrijf er niet op toegerust is. Daarom wordt er zo weinig geïnvesteerd door de zorg. De installatiebranche heeft dat aan zichzelf te wijten.”



BEST PRACTICE

Samenwerking met zorg: OpMaat BV

OpMaatBV uit Naarden is een installatie- en bouwbedrijf dat installatie- en bouwtechnische kennis combineert met kennis van producten, ergonomie en ziektebeelden. Directeur en ergotherapeut Arie van der Wijst: “De focus ligt daarbij op goed advies en inschatting van de klantbehoefte zonder technische snufjes op te dringen. Kennis van zaken van zowel de zorgvragen als de technische mogelijkheden en producten is noodzakelijk”. Er wordt daarom binnen het bedrijf veel aandacht geschonken aan kennis verwerven en kennisoverdracht. Bijvoorbeeld door werknemers actief te scholen als er zich nieuwe ontwikkelingen voordoen. Daarnaast werken ze intensief samen met zorgpartners zoals gemeenten, zorginstellingen en particuliere zorgverleners.

Arie van der Wijst verwacht dat er in de komende jaren mede door de vergrijzing een toenemende vraag zal zijn naar zorgzame en verantwoordelijke installateurs die open staan voor specifieke behoefte van de klant. Inspelen op dit groeiende marktsegment vraagt wel inlevingsvermogen en kennis van zaken. Adrie van der Wijst : “ je kunt niet achterover zitten wachten tot de vraag naar je toe komt. Je moet er wel wat voor doen om als gesprekspartners serieus genomen te worden.”

*Zien hoe deze combinatie van techniek en zorg in zijn werk gaat?
Kijk op www.otib.nl voor een filmpje.*

Een uitgebreide beschrijving van deze praktijkcase van vindt u in het handboek Innoverend Installeren.



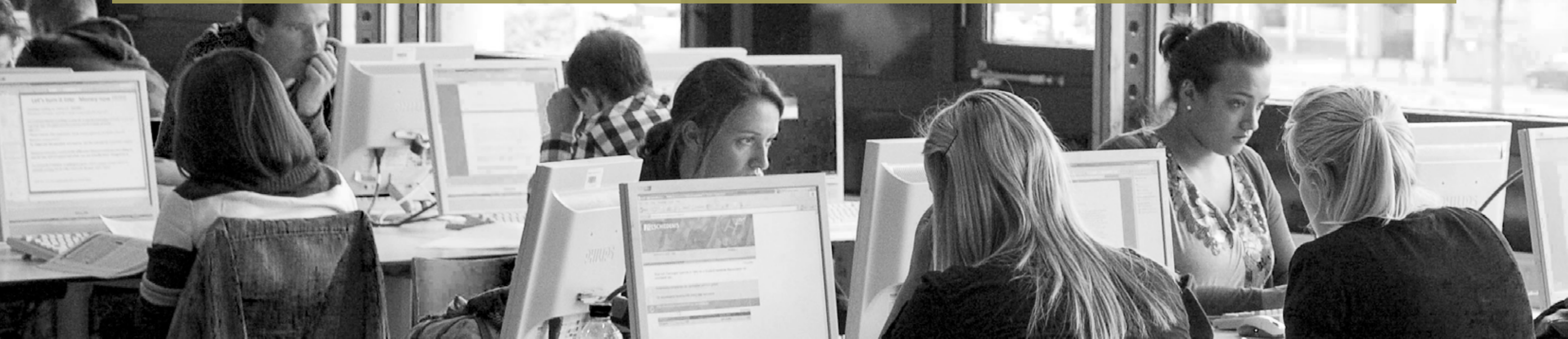
Opleidingen en scholing

In Radar 2020 wordt het thema comfortabel leven genoemd als één van de belangrijkste groeimarkten voor installateurs die in staat zijn tot het leveren van alle voorzieningen en deze optimaal weten af te stemmen op de persoonlijke situatie van de klant. Binnen dit thema vallen veel onderwerpen waar zorg en techniek bij elkaar komen. En aan een dergelijke groeimarkt moet nu al in de opleiding aandacht worden besteed aldus Luc de Witte: “In de techniekopleiding zouden ze meer moeten leren over de toepassingsgebieden waarin ze hun installaties plaatsen. En in de zorg zou er meer aandacht moeten zijn voor techniek die behulpzaam kan zijn bij de zorg. En in beide sectoren zou er meer aandacht moeten zijn voor samenwerken. Overal zit kennis, bij bedrijven, bij instellingen bij onderwijs-instellingen. Het gaat erom die kennis te bundelen en te delen zodat er betere, meer klantgerichte oplossingen komen. Kijk ook eens los van die ene praktische vraag rond wat er allemaal te halen valt aan kennis en innovatie.”

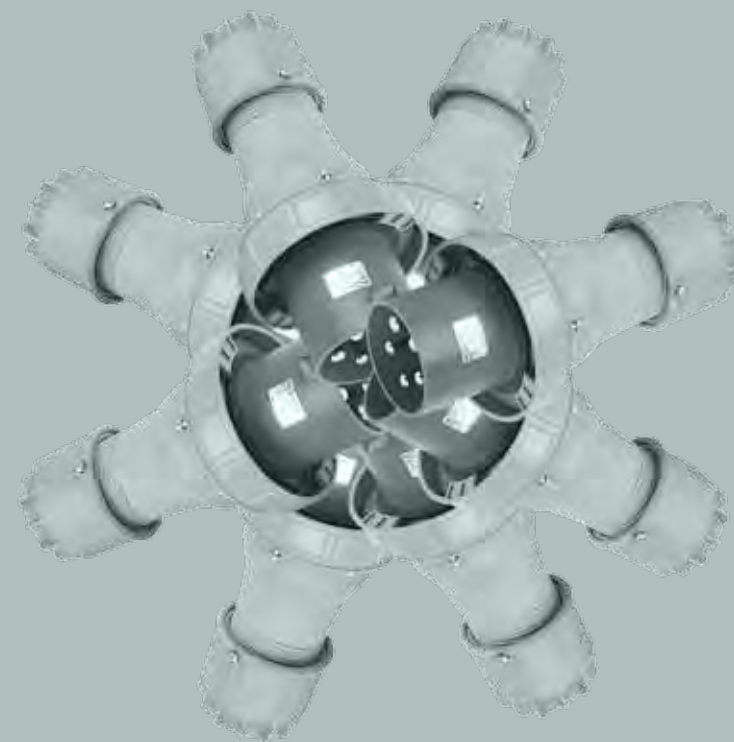
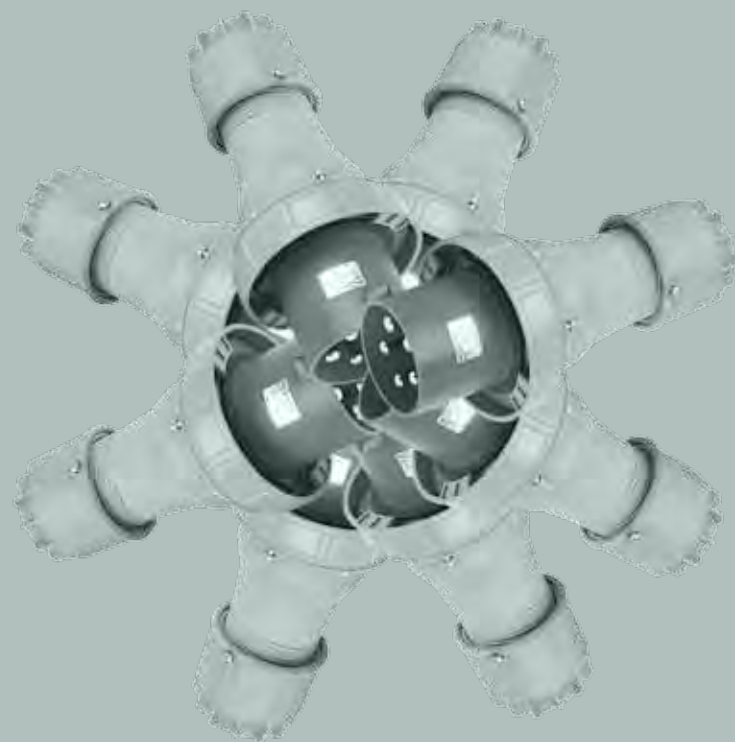
Technologie Thuis Nu!

Met dezelfde gedachte is OTIB is een aantal jaren geleden begonnen met het project **Technologie Thuis Nu!** Een miniwoonwijk in Woerden met vier modelwoningen waarin zichtbaar wordt gemaakt welke technische mogelijkheden er zijn om te voldoen aan de wensen en behoeften van ouderen en mensen met een lichamelijke beperking. OTIB heeft aan de woningen diverse onderzoeks-, trainings- en voorlichtingsactiviteiten verbonden. Op die manier zijn de woningen multifunctioneel inzetbaar; Bijvoorbeeld als inspiratie en leeromgeving voor installatiebedrijven en als gezamenlijk lesproject voor zorg- en techniekleerlingen.

Meer informatie over deze praktijkcase vindt u op : www.technologiethuis.nu

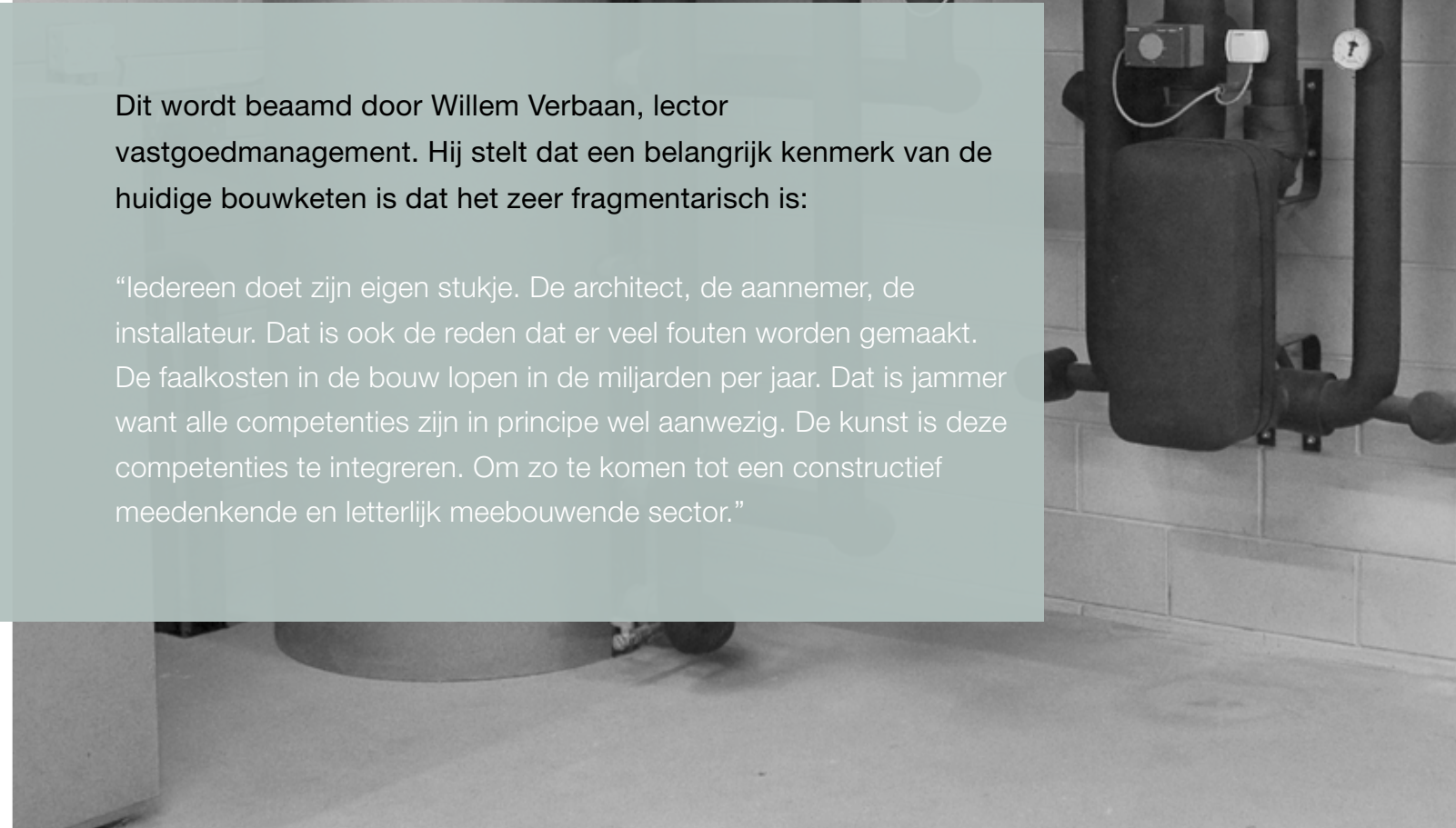


INSTALLATIEBEDRIJVEN EN DE BOUWSECTOR





De sector waar samenwerking het meest mee voor de hand ligt is de bouw. Maar innovatie in de bouw komt volgens het onderzoek ‘Innovaties over de sectorgrenzen 2010-2020’ nog niet echt op gang. Dat wordt volgens het onderzoek veroorzaakt door de economische crisis. Daardoor is de bouwsector voornamelijk bezig is met het oplossen van praktische problemen en wordt ieder project benaderd als een unieke opgave waarbij veel waarde aan directe kostenreductie wordt gehecht. Er is daarom weinig aandacht voor het investeren in een effectievere aanpak van het proces.



Dit wordt beaamd door Willem Verbaan, lector vastgoedmanagement. Hij stelt dat een belangrijk kenmerk van de huidige bouwketen is dat het zeer fragmentarisch is:

“Iedereen doet zijn eigen stukje. De architect, de aannemer, de installateur. Dat is ook de reden dat er veel fouten worden gemaakt. De faalkosten in de bouw lopen in de miljarden per jaar. Dat is jammer want alle competenties zijn in principe wel aanwezig. De kunst is deze competenties te integreren. Om zo te komen tot een constructief meedenkende en letterlijk meebouwende sector.”



DE **INSTALLATEUR** ALS **BOUWREGISSEUR**

Volgens het rapport Innovaties over de sectorgrenzen 2010-2020 is het niet ondenkbaar dat installatiebedrijven de regiefunctie in het bouwproces overnemen van de bouwsector. Wim de Ridder, hoogleraar toekomststudies vindt dat een logische ontwikkeling: “Alle toegevoegde waarde van de bouw zit momenteel in de techniek, niet in de stenen eromheen. De bouw is de sector die in de afgelopen jaren het minst geïnnoveerd heeft. En dan komt vanzelf de vraag bovendien ‘wie wordt de nieuwe baas van het bouwproces’, ‘wie neemt in deze innovatie de leiding’. In mijn ogen zou dat best een bedrijf of groep bedrijven uit de installatiebranche kunnen zijn.”

Willem Verbaan: “Wat je ziet is een verschuiving van bouwfase naar dienstverlening. Bedrijven die dat goed in de vingers hebben kunnen de markt naar zich toe trekken. Integreren binnen de keten is een goed begin. Voor de bouw maar ook voor de technische installatiebranche. In feite ligt er voor iedereen een heel nieuw speelveld open. De installatiesector moet vooral het eigen bewustzijn vergroten dat ze een belangrijke partij in de bouwketen zijn.”

Theo Ockhuijsen, voorzitter Innovatiegroep Uneto-VNI: “De installateur als bouwregisseur is niet eens een toekomstvisie, dat zou nu al kunnen. Het aandeel van installatietechniek in een gebouw of bouwwerk is nu al zo groot dat je eigenlijk een gebouw ook van binnen uit moet ontwerpen. Vervolgens loop je met elkaar door het hele traject, in een andere verhouding, dat wel. Maar dat gaat alleen met nieuwdenkende bouwers en architecten. Ik denk wel dat het belangrijk is dat je niet langer in termen als bouwregisseur moet blijven spreken. Het veronderstelt nog steeds een vorm van hiërarchie. En dan verandert er dus niks. Je moet toe naar integraal bouwen en dan gaat het juist om samenwerken op gelijkwaardig niveau.”

DUURZAME INNOVATIE IN DE BOUW

Aan Nyenrode University wordt momenteel onderzoek gedaan naar samenwerkingsvormen die duurzame innovatie in de bouw kunnen bevorderen. Volgens leider van dit onderzoek Henk Diepenmaat gaat het daarbij om de mate waarin er waarde wordt gegenereerd en welke belangen er worden behartigd:

“In het onderzoek onderscheiden wij drie oriëntaties :

proces efficiency (ik ben goedkoper), **product effectiviteit** (ik ben beter) en **maatschappelijke oriëntatie** (het beter invullen van meer belangen).

De bouwsector heeft jarenlang vooral met de eerste oriëntatie gewerkt. Alles draaide om concurreren op prijs. Bij innovatie draait het vaak om de tweede, competitieve oriëntatie. De derde is een oriëntatie gericht op anderen en met name de klantvraag. Deze oriëntatie is nu in opkomst, zeker in relatie met duurzaam bouwen. Een win-win strategie is in onze ogen een combinatie tussen het tweede en het derde punt, als de producteffectiviteit toeneemt voor meerdere betrokkenen”.



BIM

In de bouw maar ook in de installatiesector wordt veel verwacht van het werken met het Bouw Informatie Model, kortweg BIM. Dit is een digitaal 3D gebouwmodel waarin alle gegevens in het ontwerp-, bouw- en beheerproces volledig geïntegreerd worden zodat iedereen inclusief de opdrachtgever te allen tijde beschikt over de laatste details en de consequenties van ingevoerde gegevens in het totale bouwproces. Aart van Gelder, ex-topman van Imtech, en binnen Uneto-VNI verantwoordelijk voor de invoering van BIM, noemde onlangs BIM misschien wel de belangrijkste innovatie van de laatste jaren.

Willem Verbaan: “Door binnen BIM samen te werken aan een project kunnen de hoge faalkosten in de bouw enorm verminderen. En let wel, toepassing van BIM is geen toekomstmuziek. De Rijksgebouwendienst en Rijkswaterstaat gaan het dit jaar al voorschrijven bij hun aanbestedingen. Als de slag naar werken met BIM gemaakt wordt dan stelt het de installatiesector in staat om hogerop te komen in de keten. En dat betekent ook hogere winstmarges.”

Theo Ockhuijsen: “Het is wel belangrijk te beseffen dat BIM meer is dan een slim tekenprogramma waarmee je bouwfouten aan de voorkant herkent en daarmee technische faalkosten voorkomt. Want als je vervolgens gaat bouwen en iedereen gaat weer strijdlustig vanuit zijn eigen hokje aan de slag dan is het ook niet meer dan dat, een technisch hulpmiddel. Dan ga je voorbij aan de krachtige eigenschap van integraal bouwen. Je moet juist achter het héle concept staan. Dat betekent samenwerken, kennis delen, meedenken omarmen en partners zoeken die ook op dezelfde manier achter het concept staan. Dan kom je tot krachtig samenwerken en daadwerkelijk integraal bouwen.”



BEST PRACTICE

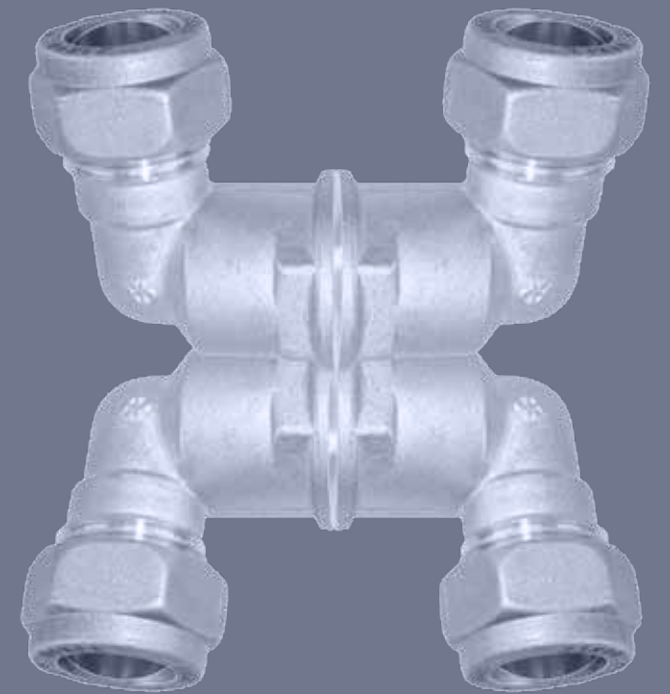
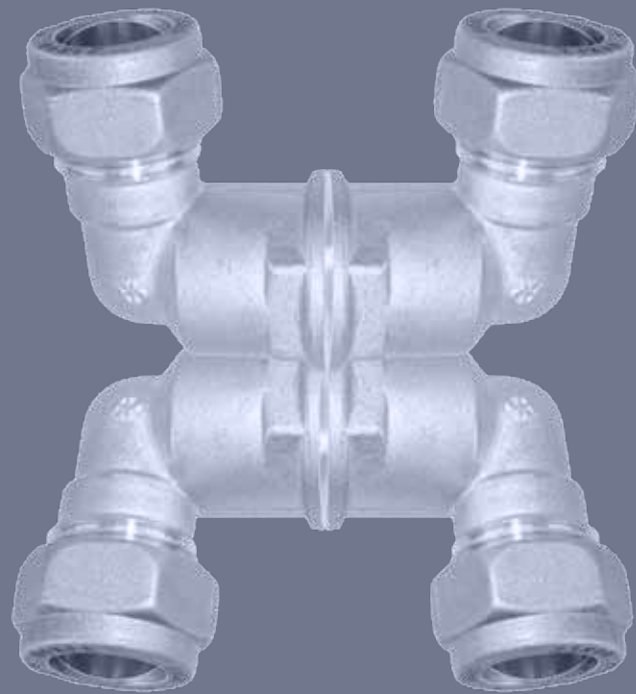
Samenwerking zorg, bouw en techniek in de praktijk: Wel Thuis

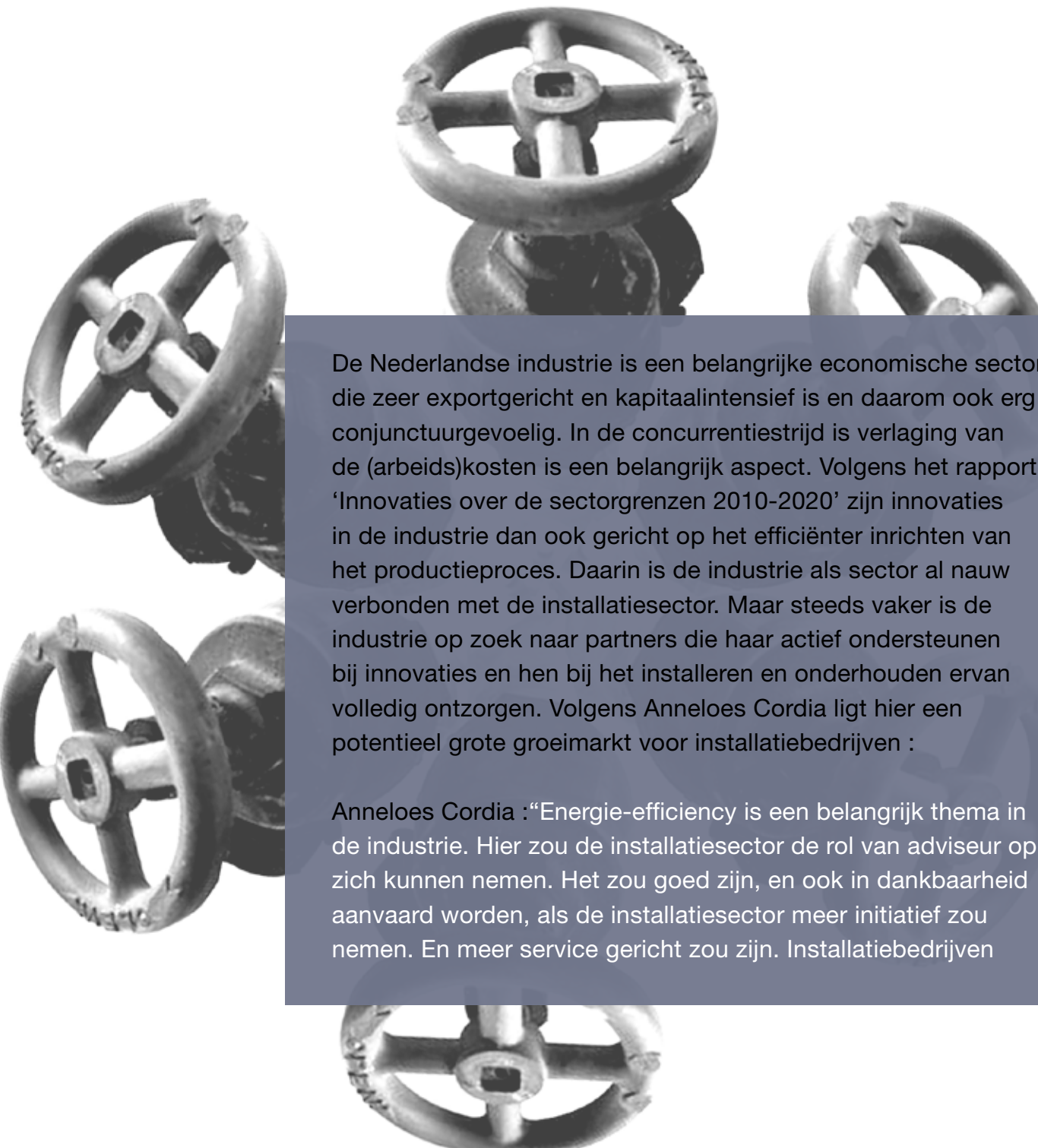
Een goed voorbeeld van intersectorale samenwerking tussen bouw, zorg en techniek is het project Wel Thuis. Met steun van TNO, Uneto VNI en OTIB werken de gemeente Delft, woningcorporaties Vestia en Vidomes en zorginstelling Pieter van Foreest sinds 2010 samen in een project om bestaande, vaak verouderde woningen, levensloopbestendig te maken met het oog op de sterk vergrijzende bewoners. Het eerste resultaat is een voorbeeldwoning in een jaren'70 galerijflat in Delft. In deze driekamerflat is te zien hoe met eenvoudig toepasbare technieken een bijna afgeschreven flat weer levensloopgeschikt is gemaakt. De aangebrachte voorzieningen zijn duurzaam en goed in te passen in elke andere bestaande woning en aan te passen aan de gezondheidstoestand van de bewoners. De modelwoning van Wel Thuis is bedoeld om consumenten, zorgverleners, woningcorporaties, gemeenten, aannemers en installateurs maar ook scholen inzicht te geven in de mogelijkheden die er zijn om mensen langer comfortabel en veilig thuis te laten wonen.

Meer informatie over deze praktijkcase vindt u op : www.welthuis.net



INSTALLATIEBEDRIJVEN EN DE INDUSTRIESECTOR





De Nederlandse industrie is een belangrijke economische sector die zeer exportgericht en kapitaalintensief is en daarom ook erg conjunctuurgevoelig. In de concurrentiestrijd is verlaging van de (arbeids)kosten is een belangrijk aspect. Volgens het rapport 'Innovaties over de sectorgrenzen 2010-2020' zijn innovaties in de industrie dan ook gericht op het efficiënter inrichten van het productieproces. Daarin is de industrie als sector al nauw verbonden met de installatiesector. Maar steeds vaker is de industrie op zoek naar partners die haar actief ondersteunen bij innovaties en hen bij het installeren en onderhouden ervan volledig ontzorgen. Volgens Anneloes Cordia ligt hier een potentieel grote groeimarkt voor installatiebedrijven :

Anneloes Cordia : "Energie-efficiency is een belangrijk thema in de industrie. Hier zou de installatiesector de rol van adviseur op zich kunnen nemen. Het zou goed zijn, en ook in dankbaarheid aanvaard worden, als de installatiesector meer initiatief zou nemen. En meer service gericht zou zijn. Installatiebedrijven



moeten creatiever zijn in het bedenken van oplossingen en het aanbieden van service en diensten. En ook in het nadenken over de kostenplaatjes. Van zichzelf én dat van de klant."

Uneto VNI neemt verschillende initiatieven om te onderzoeken hoe de installatiebranche van toegevoegde waarde kan zijn voor de industrie. In samenwerking met adviesbureau The Bridgde zijn er hotspots in kaart gebracht waar kansrijke groeimogelijkheden liggen voor de installatiesector. Dit leidde tot vier marktsegmenten: energimanagement, meten & analyse, management van utility parken en decentrale energieopwekking. Uit het onderzoek blijkt ook dat bedrijven in de industrie van mening zijn dat installatiebedrijven ook de rol die ze spelen binnen een industrieel proces sterk kunnen verbeteren. Vooral het opbouwen en onderhouden van klantrelaties en de rol in het commerciële proces zijn voor verbetering vatbaar.



BEST PRACTICE

Samenwerking met Industrie :
DIGIT elektrotechniek

DIGIT elektrotechniek uit Zwaag is een familiebedrijf met 75 medewerkers. In dit bedrijf draait het om samenwerking en het creëren van partnerschappen met collega-bedrijven en klanten uit de industrie.

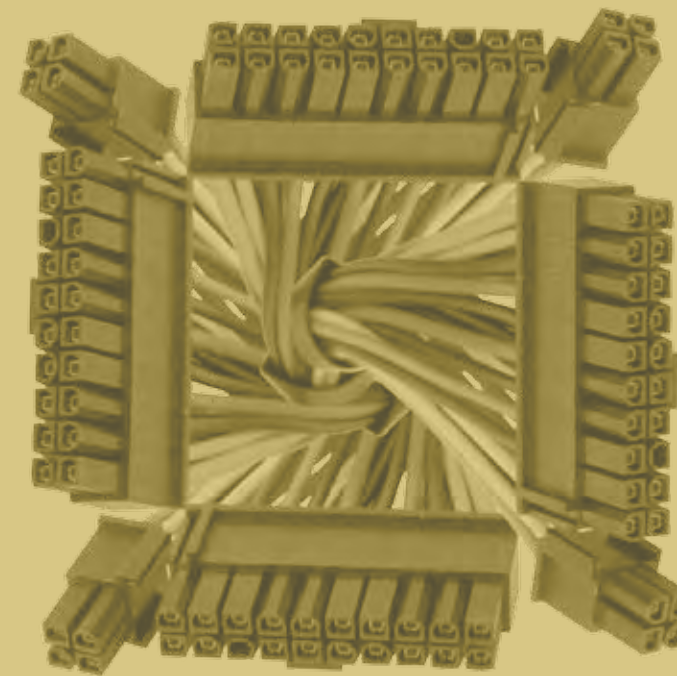
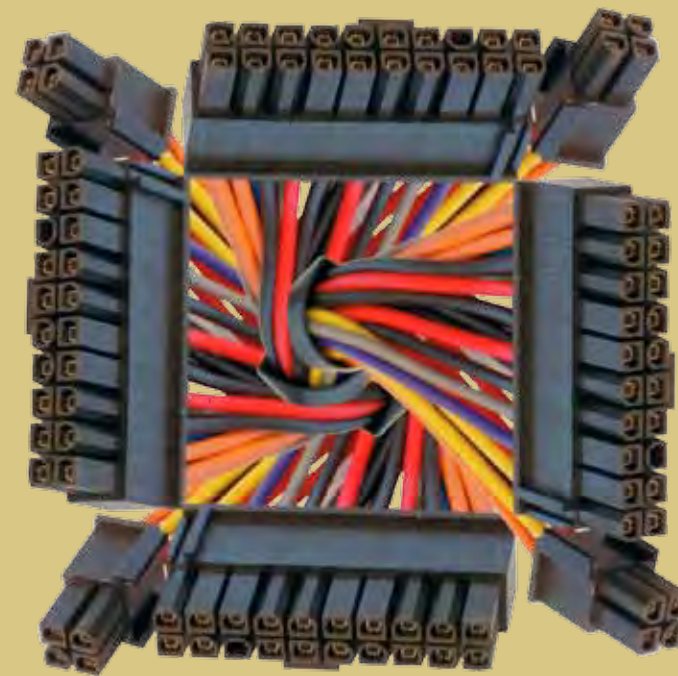
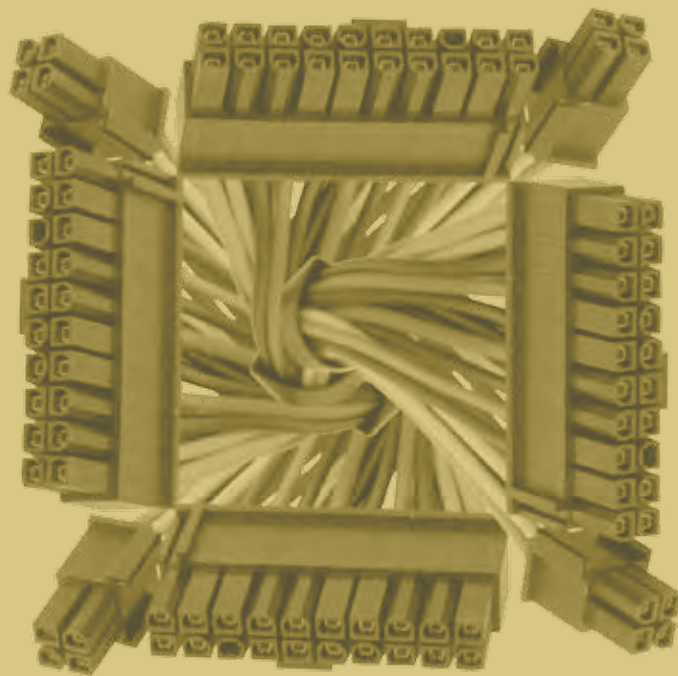
In de loop der jaren is het werkveld verschoven naar continu dienstverlening. Dit betekent investeren in een langdurige relatie met een klein aantal klanten waarbij de installateur 24/7 bezig is met het productieproces van de klant. Directeur Martijn Dekker: “door intensief te praten met de klant krijg je problemen helder en denk je mee in het proces van de klant. Dan kun je als installateur werkelijk proactief met oplossingen komen” Intern worden medewerkers zoveel mogelijk betrokken bij innovatieve projecten en er wordt veel geïnvesteerd in samenwerking. Martijn Dekker: “Samenwerken met anderen is essentieel. Daarom nemen wij actief deel aan netwerkbijeenkomsten met andere ondernemers en houden wij contact met brancheorganisaties voor het bijhouden van onze eigen kennis en om onze kennis te delen. Door samen te werken met collega-installateurs kunnen we onderling specialistische kennis aanvullen en waar nodig gebruik maken van extra mankracht.”

*Zien hoe deze combinatie van techniek en industrie in zijn werk gaat?
Kijk op www.otib.nl voor een filmpje.*

Een uitgebreide beschrijving van deze praktijkcase vindt u in het handboek Innoverend Installeren.



DE WEG NAAR EEN INNOVATIEVE INSTALLATIESECTOR





Ondanks de genoemde marktkansen voor installatiebedrijven lijkt innovatie en samenwerking met andere sectoren nog niet echt van de grond te komen.

Volgens Theo Ockhuijsen van de Innovatiegroep van Uneto-VNI is dit enerzijds wel te begrijpen:

“Op dit moment is de branche vooral bezig met overleven in het heden. De economie is slecht. Innovatie heeft dan helaas geen prioriteit bij de meeste bedrijven.”

Volgens trendwatcher Adjiedj Bakas is dit een fout die veel bedrijven maken. Juist nu moet je onderscheidend zijn:

“Voor innovatieve ondernemers is er altijd werk! Zeker in de huidige economische crisis waar het kaf van het koren wordt gescheiden.”

En voor die innovatieve bedrijven is er werk genoeg, volgens **Anneloes Cordia**:

“Het aandeel van de installatiesector in de bouwsom wordt steeds groter. Duurzaamheid, ICT, allemaal thema's waar de installatiesector een grote rol in speelt. Je moet jezelf als volwaardige partij er tussen weten te zetten. Want echt, er zit nog heel veel geld in de markt! Je moet het er alleen weten uit te trekken.”

BELEMMERING

Een grote belemmering bij innovatie en samenwerking is het karakter van de installatiebranche. Bedrijven zijn te productgericht en verdiepen zich te weinig in de behoefte van de klant en de andere sectoren. Dit is één van de conclusies in het rapport ‘Innovaties over de sectorgrenzen 2010-2020’ die ook door de experts in deze nieuwsbrief wordt bevestigd.

Theo Ockhuijsen: “De branche is van nature wantrouwend. En dat is een houding die we ons eigenlijk niet langer kunnen permitteren. De markt wordt steeds complexer. Dat maakt het voor installatiebedrijven ook heel moeilijk om bij te blijven. Laat staan te vernieuwen en te innoveren. Maar ‘beter’ gaat niet vanzelf. Dus je moet aan de slag met het functioneren van je bedrijf. Dat is een cultuurverandering.”

Anneloes Cordia: “De grote klacht die je in andere sectoren hoort over installatiebedrijven is dat het kennisniveau veel te laag is. Bedrijven beperken zich tot de bestaande producten en gebaande paden. Ze zijn nog teveel bezig met dozen schuiven. Ik noem dat armoede. Vooruitgang is als je met je klant gaat zitten en hem voorrekent welke alternatieven er zijn en welke rendement dat op kan leveren. Durf je kennis te vermarkten zou ik willen zeggen.”

Henk Diepenmaat: “Bedrijven kunnen niet meer toe met alleen de vraag “vertel maar wat je wilt-wij maken het wel”. Dan zeg je eigenlijk, ‘het interesseert me niet’. Je moet juist aan je klant vragen tegen welke problemen deze aanloopt en je dan afvragen met welke oplossing die klant het meest is gediend. Het probleem is ook niet dat sectoren niet samenwerken, het probleem is dat er in iedere sector te weinig oriëntatie is op de vraag van de klant en de maatschappelijke wensen.”

AANBEVELINGEN

SAMENWERKEN, MARKETING EN ONTWIKKELING NIET-TECHNISCHE VAARDIGHEDEN

In het rapport Innovaties over de sectorgrenzen 2010-2020 worden aanbevelingen gedaan waar installatiebedrijven mee aan de slag kunnen. Zoals kennisdeling in netwerken, marketing, betere afstemming van het aanbod op de klantvraag, ontwikkelen van niet-technische vaardigheden en samenwerken met andere bedrijven en sectoren.

Anneloes Cordia: “Innovatie moet je niet alleen als creatief product zien. Innovatie kan ook zijn een andere manier van werken, of gewoon een goed idee, allianties aangaan. Nadenken over je bedrijfsvoering. Dus wat lever je en voor hoeveel. En hoe verbeter je dat eventueel. Innovatie gaat uiteindelijk om de beste manier van waarde toe te voegen.”



Samenwerken



Samenwerken binnen de branche of met andere sectoren wordt in het rapport gezien als noodzaak om te voldoen aan de behoefte van de klant. Op die manier ontstaan er innovaties waar markt voor is.

Henk Diepenmaat: “Innovatieve samenwerking is voldoen aan de maatschappelijke behoefte. En dat moet je als bedrijf, sector, branche heel serieus nemen.”

De beste manier van samenwerken is voor ieder bedrijf verschillend maar volgens Henk Diepenmaat moet een goede samenwerking aan een aantal basisvoorwaarden voldoen: “in de eerste plaats een initiatiefnemer die doorpakt en zich niet laat weerhouden door tegenwerking en tegenslag en daarnaast een actieve houding bij alle medespelers. Verder is nodig interesse en verdraagzaamheid jegens je partners, een passende organisatie met adequate afspraken en mensen die over de grenzen van het eigen vakgebied heen kunnen kijken. Betrek ook eens minder voor de hand liggende partijen. Breder kijken dan zie je meer. En tot slot, ontketen de keten. Koppel waar nodig de keten los, laat posities veranderen als het project daar om vraagt. Accepteer dat er meerdere samenwerkingsvormen mogelijk zijn.”



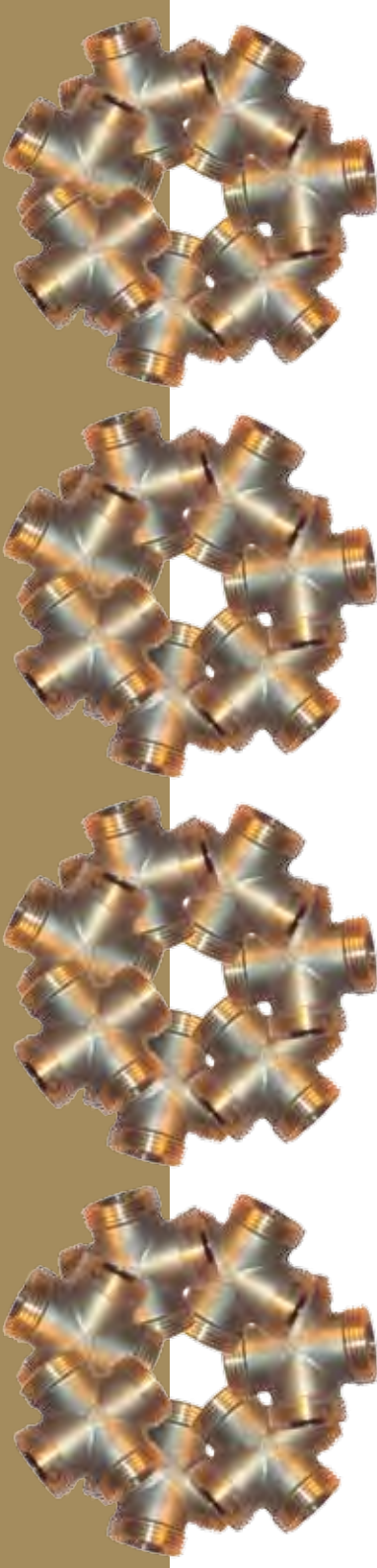
BEST PRACTICE

Samenwerken: De Groene Installateur

De Groene Installateur is een netwerk van gelijkgestemde ondernemers die complementaire diensten en producten leveren op het gebied van duurzaamheid en energiebesparing. Het is een goed voorbeeld van samenwerken op innovatief gebied. Jan Geurt Hupkes is initiator en voorzitter van dit netwerk. Hij ontdekte dat het voor klanten vaak moeilijk was om aan informatie over energiebesparende producten te komen. En voor kleine bedrijven is het vaak moeilijk om van alle beschikbare kennis en producten op de hoogte te blijven. Dit bleek ook de ervaring van andere ondernemers in de regio Noord-Nederland te zijn. Zo ontstond het idee om met een aantal ondernemers op regelmatige basis bij elkaar te komen om kennis te delen over producten en diensten. Op deze manier kunnen alle bedrijven die meedoen hun klanten voorzien van de laatste informatie over producten en diensten, ook als ze die zelf niet leveren. Zo kan er een compleet pakket geboden worden met producten en diensten zonder dat de individuele bedrijven zelf grote investeringen hoeven te doen. Jan Geurt Hupkes: “De basis van de samenwerking is een combinatie van maatschappelijk verantwoord ondernemen en technische kennis op peil houden. Maar het sleutelwoord is vertrouwen”, aldus Hupkes. “Zonder dat werkt het niet.”

Zien hoe samenwerken binnen dit netwerk werkt? Kijk op www.otib.nl voor een filmpje.

Een uitgebreide beschrijving van deze praktijkcase vindt u in het handboek Innoverend Installeren.



Marketing



In het rapport Innovaties over de sectorgrenzen 2010-2020 wordt ook gesproken over het belang van marketing. Installateurs moeten hun specifieke producten en diensten veel meer onder de aandacht van de klant brengen. Het liefst met herkenbare termen. Bijvoorbeeld ‘installateur van groene stroom’ in plaats van ‘loodgieter’.

Adjiedj Bakas: “Samenwerken met andere sectoren om zo tot betere innovaties te komen, ik zeg ja! Alleen, het grote struikelblok is dat de mensen ‘jullie’ niet kennen. Niet de mensen, niet de bedrijven en niet de mogelijkheden. Hier moet veel actiever aan gewerkt worden. Het toverwoord is **MARKETING**. Bedrijven zouden zich hier veel meer mee bezig moeten houden.”



BEST PRACTICE

Innovatie en marketing: Climatic

Een innovatief installatiebedrijf met een actief marketingbeleid is Climatic uit Etten Leur. Dit bedrijf levert autonome energievoorzieningen op maat aan grote kantoren en scholen. Zo bedacht dit bedrijf bijvoorbeeld de mini-windmolen voor autonome energievoorziening. Met deze innovatie zijn ze actief aan de slag gegaan om partners te zoeken om deze innovatie te vermarkten. Volgens Magda Peeters is de energieschaarste een markt waar installatiebedrijven goed zaken kunnen doen. Wind-en zonne energie is bovendien een kennisgebied dat nog volop in beweging is. Naast het ontwikkelen van deze specifieke kennis onderscheiden ze zich door grote nadruk op marketing en communicatie met de klant te leggen. Bijvoorbeeld door van te voren een duidelijk investeringsplan met overzicht van de terugverdientijd aan te bieden. Climatic hecht grote waarde aan het samenwerken met andere partijen en aan kennis bijhouden en delen. Niet alleen over de nieuwste technieken maar ook over brancheontwikkelingen en overheidsbeleid. “Om als bedrijf innovatief te zijn is het heel belangrijk dat je goed personeel hebt dat graag meedenkt en enthousiast is”, aldus Magda Peeters.

*Zien hoe innovatie en marketing werkt?
Kijk op www.otib.nl voor een filmpje.*

Een uitgebreide beschrijving van deze praktijkcase vindt u in het handboek Innoverend Installeren.



Ontwikkeling niet technische vaardigheden



Samenwerken, marketing, communicatie, inleven in de klantvraag. Allemaal niet-technische vaardigheden die nodig zijn om als bedrijf werk te maken van innovatie. Dit suggereert dat er op termijn ook een ander type werknemer nodig is.

Henk Diepenmaat: “Het besef dat er andere vaardigheden nodig zijn om meer maatschappelijke oriëntatie in een bedrijf te realiseren is meer dan waar. Maar specialisten moeten vooral specialisten blijven, daar moet je geen generalist van willen maken. Je moet er juist een schil omheen leggen van mensen met andere kwaliteiten, sensitivisten, mensen die wel in staat zijn die klantvraag te begrijpen en dit vervolgens kunnen vertalen naar de specialisten.”

Theo Ockhuijsen beaamt dit maar denkt dat er altijd wel werk zal blijven voor monteurs oude stijl: “Dat moeten we ook in stand houden. Maar ondertussen vragen nieuwe technologieën en innovatieconcepten om een andere houding. Daar moeten mensen warm voor lopen. Dus moeten we nu een twee sporenbeleid volgen. Enerzijds de traditionele markt behouden voor dat segment van de markt dat daar nog om vraagt en anderzijds zorgen voor verse lucht. Op de lange termijn heb je mensen nodig die in staat zijn om te gaan met veranderende wensen van de klant, innovaties en integraal bouwen. Deze mensen moeten we nu gaan opleiden.”



TERMIJN

Volgens de netwerkleiden uit de branche die aan het rapport Innovaties over de sectorgrenzen 2010-2020 mee hebben gewerkt gaat het zeker nog vijf tot zeven jaar duren voordat positionering op nieuwe markten echt van de grond komt.

Volgens Theo Ockhuijsen is dat ook logisch: “de skills van de meeste installateurs zijn heel traditioneel. En nu verwacht je dat ze over de grenzen van het eigen vakgebied heen kijken en innovatief worden, samenwerken en kennis vergaren. Dat is veel gevraagd, zeker in de huidige tijd. Dat zie je ook in het onderwijs, de richting ‘methodisch innoveren’ staat klaar maar er is vanuit de branche gewoon nog geen animo voor. Heel jammer.”

Futuroloog Wim de Ridder waarschuwt er echter voor niet te lang wachten. De markt wacht niet totdat de installatiesector eindelijk eens in beweging komt: “de initiatiefnemer van veel nieuwe ontwikkelingen is steeds vaker een ‘nieuwe’ partij. Zo is de eerste elektrische auto in massaproductie niet ontwikkeld door de traditionele autofabrikanten maar gebouwd in China door een fabrikant van batterijen. Nieuwe partijen zoals Google stappen in de energiemarkt. En zo zijn er al tal van voorbeelden van partijen die buiten hun normale paden treden en daar hun innovatiebeleid op hebben aangepast. Voor de installatiebranche is er dus in mijn ogen genoeg te halen maar ze moeten het wel doen.”



Uneto-VNI en OTIB bieden installatiebedrijven die werk maken van innovatie praktische ondersteuning. Met handboeken, websites en rapporten en met de ontwikkeling van praktische projecten.

Theo Ockhuijsen: “Je moet als het ware het proces veranderen binnen een bedrijf. Het ligt ver van het normale, huidige bedrijfspatroon. Dan heb je het dus over sociale innovatie. Hoe krijg ik de kolom bereid te investeren in de lange termijn? Het is in de eerste plaats een houding die moet veranderen en dat is een uitdaging. Dit vraagt ook samenwerking binnen de kolom. Heel breed en van hoog naar laag. Hier ligt een uitdaging voor Uneto-VNI en OTIB.”

Wim de Ridder: “Kijk ook eens naar andere samenwerkingsverbanden die de regie op zich wil nemen. Op brancheniveau of op bedrijfsniveau, dat maakt niet uit. Maar ga eens een paar avonden zitten met mensen uit andere sectoren of kennisinstellingen. Zo bouw je bruggen. Schaalgrootte is daarbij niet van belang. Ook de kleine installateurs kunnen het initiatief nemen als zij samenwerken en kennis, creativiteit en de risico's delen. De eerste fase is scannen wat er mogelijk is en daarna kijken 'wat gaan wij doen' Dit kan in de toekomst tot interessante innovaties en verrassende nieuwe marktpartijen leiden.”

Ondersteuning



Nawoord

OTIB is van mening dat de installatiebranche aan het begin staat van een nieuw tijdperk.

Door klantgerichte en innovatieve oplossingen te bieden binnen maatschappelijke thema's als bijvoorbeeld comfortabel leven, levensloopbestendig wonen, veiligheid, ICT, duurzaamheid en intelligente energievoorzieningen spelen installatiebedrijven een steeds grotere en bepalende rol in het leven van mensen.

Veroveren van dit marktsegment gaat het beste door innovatieve samenwerking tussen installatiebedrijven onderling en met andere sectoren. Hierdoor zorgen we met elkaar voor een consistent beeld van vakmanschap in alle facetten. Bovendien kan door samenwerking, gevoed door adequate scholingsprogramma's, de klant beter begrepen en bediend worden. Een noodzaak omdat de klant steeds vaker vraagt om oplossingen op maat. Dit blijkt uit het rapport 'Innovaties over de sectorgrenzen 2010-2020' dat Marktmonitor in opdracht van OTIB heeft uitgevoerd. Klantgericht werken en samenwerken met anderen zal ook het imago van de installatiebranche verbeteren.

Het aandeel van de installatietechniek in sectoren als de bouw, de zorg en de industrie is al groot maar kan nog groter worden. Daarom is het hoog tijd dat de installatiesector zich meer gaat profileren als een serieus te nemen partner. Het bevordert ook de innovatiekracht van onze eigen branche en maakt de

installatiebranche bovendien een aantrekkelijke branche om in te werken.

Maar dit gaat allemaal niet vanzelf. Installatiebedrijven doen er goed aan zich de komende tijd te bezinnen over hun bedrijfsvoering. Want de maatschappij vraagt om een installatiebranche die in staat is zich in te leven in de klant-vraag, te communiceren, constructief samen te werken en die bovendien proactief is in het aandragen van oplossingen. Innoveren zal daarom de komende tijd een veelbesproken onderwerp zijn.

Met dit themanummer willen wij u inspireren om het vizier op de toekomst te richten. Juist nu, in deze economisch moeilijke tijd. Want door actief bij te dragen aan oplossingen voor problemen in andere sectoren en klantgericht te werken draagt u ook bij aan een beter imago van de installateur.

OTIB en UnetoVNI bieden u zo veel mogelijk instrumenten om deze inspiratie vorm te geven. Met publicaties als het handboek Innoverend Installeren en het rapport Innovaties over de sectorgrenzen 2010-2020, met websites als Radar2020 en de innovatiewebsite, maar ook met concrete projecten en scholing werken wij samen met u aan een goede toekomst voor onze installatiebranche.

Elly Verburg, directeur van OTIB

PUBLICATIES OTIB EN UNETO-VNI

Radar 2020 (EIM, 2010)

Een verkenning van belangrijke trends en ontwikkelingen op technisch, politiek, sociaal of economisch gebied. Nuttig voor het ontwikkelen van een weloverwogen bedrijfsstrategie voor de komende jaren. Boek en website.

Innoverend Installeren (Uneto-VNI OTIB, 2011)

Een praktisch boek over het innovatieproces en voorbeelden uit de praktijk. Aan het boek is ook een website gekoppeld waarop interessante links en actuele informatie wordt bijgehouden.

Innovaties over de sectorgrenzen 2010-2020 (OTIB-Marktmonitor, 2011)

Een rapport waarin wordt gekeken welke ontwikkelingen momenteel gaande zijn in de sectoren Bouw, Zorg, Industrie en Techniek en welke ontwikkelingen geschikt zijn voor sectoroverschrijdende samenwerking.

Hotspots in de industrie (Uneto VNI, The Bridge, 2011)

Een onderzoek naar kansen voor installatiebedrijven in de industriële sector.

www.innovaties.otib.nl

Een website van OTIB waar de actuele trends op innovatiegebied te vinden zijn.

<http://radar2020.otib.nl>

Een website over kansen voor de branche



COLOFON

Tekst, interviews en samenstelling

Zandra Booij , Camojo Media

Vormgeving

Studio Harm Hasenaar

Beeldmateriaal

OTIB beeldbank

Fotografen experts:

Loura Kok (Foto Theo Ockhuijsen)

Mirjam van der Linden (Foto Henk Diepenmaat)

Roy Borghouts (Foto Anneloes Cordia)

Robert & Sander Heeren (Foto Adjiedj Bakas)

Drukkerij

Badoux

Projectbegeleiding OTIB

Joep Hendriks

© OTIB 2011

