

Hoezo, keuzes maken..?

Dat installateurs steeds vaker worden ingezet als adviseurs is inherent aan het feit dat technische innovaties vooral plaatsvinden in dit vakgebied. Het is een logisch gevolg van de kanteling in de traditionele bouwkolom, waarin de aannemerij decennia lang heer en meester was in het verdelen van werk en de daarbij behorende verantwoordelijkheden.

Inmiddels zijn we in Nederland terecht gekomen in een langdurig economisch recessie en realiseren wij ons dat we met beperkte middelen betere en vergaande veranderingen door moeten voeren. Om daarnaast de vraag in deze snel veranderende markt bij te houden, kiezen behoudende ondernemers veelal voor het verdiepen in specifieke kennis en storten zich vol overgave op nichemarkten. Het focussen op een doelgroep of een product heeft echter ook nadelen. Opdrachtgevers zoeken steeds vaker naar partijen die integrale oplossingen bieden. De uitdaging is om expertises te koppelen. Hoe zorg je ervoor dat je als dieptespecialist expertise kunt leveren op meerdere terreinen tegelijk.

Wij denken dat we het gevonden hebben in ons triadeconcept: het bedrijfspand is uitgebouwd tot Kenniscentrum met showroom dat specialistische kennis biedt op de gebieden allround installatietechniek, energiebesparing en ergonomie. Maatschappelijk verantwoord ondernemen wordt zo gecombineerd met slimmer omgaan met de veranderende verhouding tussen de technisch experts en een opdrachtgever. Het Kenniscentrum dient ook als platform voor professionals. In het Kenniscentrum vinden inspirerende workshops, netwerkmeetings en seminars plaats. Het exposeren van duurzaam geproduceerde kunstwerken maken het plaatje van het Kenniscentrum compleet.

Het halen, brengen en delen van kennis van de genoemde vakgebieden levert voor alle betrokkenen voordelen op: kennis, uitermate waardevolle contacten en bezoekers aan de onderneming. De gevleugelde uitspraak: 'kennen + vertrouwen = gunnen' geeft meteen ook uitleg aan het collectieve verdienmodel waar de aangesloten samenwerkende partijen zich aan conformeren. Het risico ligt in het eindeloos en vrijblijvend adviseren van geïnteresseerden. De laagdrempeligheid van het concept kan dan een valkuil blijken, omdat ook bij de deelnemers 'de schoorsteen moet blijven roken'.

Onze grootste uitdaging nu is echter het verduurzamen van bestaande panden, die eigenlijk zijn afgeschreven in de ogen van projectontwikkelaars en gemeentes. Het ultieme combineren van ontwerp op bouwkunde, installatietechniek en duurzaamheid komt tot uiting bij een project waar levensloopbestendig wonen aan de orde is. Kennis van ergonomie, zorg, woonaanpassingen en domotica komen dan aan de orde. Kortom, in deze markt zijn oneindig veel verbindingen mogelijk.

Hoe ver moet je gaan als platform, hoe blijft een Kenniscentrum rendabel, hoe lang blijft innovatie waarborg voor kwaliteit en onafhankelijkheid? Deze vragen stellen we ons dagelijks. Voorlopig heeft de installatiebranche voldoende uitdagingen in de nabije toekomst.

Michel van Schaijk, algemeen directeur,
Installatie Adviesgroep van Schaijk BV