

DE INSTALLATEUR ALS VOLWAARDIG PARTNER

Vorig jaar schreef Bart Dijkman in Cobouw een column over de installateur als hoofdaannemer. Helemaal niet zo'n gek idee als je bedenkt dat het aandeel technische installaties in de totale bouwsom de laatste jaren flink is toegenomen. Bovendien is de kwaliteit van technische systemen doorslaggevend voor het succes van een project. Technisch dienstverleners zorgen ervoor dat een gebouw comfortabel, energiezuinig en veilig is! De renovatie van het project het Binnenhof is een mooi voorbeeld van zo'n project.

Techniek wordt dus steeds belangrijker in de gebouwde omgeving. Toch zien we dit nog lang niet altijd terug in de marktpositie van installateurs. In de praktijk zien we vaak nog de traditionele rolverdeling met de bouwkundig aannemer in de rol van hoofdaannemer. De aannemer bepaalt de gang van zaken en heeft de contacten met de opdrachtgever en de eindgebruiker. De installateur wordt pas aan het einde van het project betrokken en dat beperkt de mogelijkheden om gebouwen te voorzien van innovatieve en duurzame technische concepten. Het resultaat is daardoor té vaak suboptimaal.

Is dit een pleidooi voor installateurs als hoofdaannemer van projecten? Nee, niet persé. Maar de markt is fundamenteel veranderd en vraagt

wél om volwaardig partnerschap. Gelukkig zijn steeds meer partijen zich ervan bewust dat ze geen aannemer of onderaannemer meer zijn, maar gelijkwaardige partners. Bouwbedrijf en installatiebedrijf bieden sámen iets aan. Dát is ondernemerschap: durven en gunnen! Met dat uitgangspunt kunnen we prachtige projecten realiseren met integrale totaaloplossingen die gebouwen volledig verduurzamen. Dit is geen toekomstmuziek; het gebeurt al volop in de praktijk!

Technisch dienstverleners zijn op hun best als ze in de ontwerpfase kunnen adviseren over optimalisering van de technische concepten. Contact met de klant is daarbij belangrijk. Klanten weten namelijk lang niet altijd wat er mogelijk is. Installateurs die het gesprek aangaan met de eindgebruiker kunnen inspelen op latente behoeften en op die manier extra meerwaarde creëren. Leidt dat tot koudwatervrees? Nergens voor nodig, uiteindelijk wordt iedereen er beter van!

Marissa Willemse, Stichting Marktwerking Installatietechniek (SMI), onderdeel van UNETO-VNI.

