



Theo Ockhuijsen & Jaap de Lange  
BIMpuls®

# Waar is de veranderkracht?

Theo Ockhuijsen en Jaap de Lange werken bij BIMpuls®, een trainingsbureau voor BIM en Lean. Ze vertellen met veel liefde over hun ervaringen met de installatiebranche. Tegelijkertijd zijn ze terughoudend over het vernieuwende vermogen van de sector. Aan het einde van hun dubbele monoloog overdenkt Jaap hun visie: 'We zijn wel somber hè?' 'Ach,' antwoordt Theo relativerend. 'Het is een branche met veel kansen waar je snel het verschil kunt maken.'

Die terughoudendheid is niet geheel misplaatst. Installateurs lijken het tempo waarin de veranderingen in de bouwsector en in de techniek plaatsvinden niet te kunnen bijbenen. Ockhuijsen en De Lange ervaren de installateur als een goedwillende probleemoplosser; een harde werker die er niet voor terugdeinst om net zo lang door te gaan tot het klaar is. Maar tegelijk maakt hij het zichzelf moeilijk door vast te houden aan zijn huidige bedrijfsmodel en zijn traditionele opvattingen.

“Installatiebedrijven zijn in de eerste plaats gericht op productie. Daar zit hun omzet. Er moeten uren geschreven worden; ze willen productie draaien. Want: “Als mijn mensen niet werken, maak ik geen winst.” Dat model is nog altijd normbepalend. Maar de behoefte aan productie in het veld neemt af. Dat komt onder andere door nieuwe bouwtechnieken. Kijk maar naar Volker Stevin, die net als in de auto-industrie bouwt vanuit een industrieel platform. Door gebruik te maken van slimme uitwisselbare platformelementen waarin de

het werk van de installateur. Bouwen wordt een procesmatige activiteit; veel meer een samenspel tussen betrokken partijen in plaats van een project met één hoofdaannemer en een reeks onderaannemers, die allemaal een klein deel van de opdracht uitvoeren. We moeten meer gaan denken aan co-creatie en integrale samenwerking met andere bedrijven. Maar je moet in zo'n proces wel je plek kunnen vinden. Het betekent onder andere dat je er in een veel vroeger stadium bij betrokken raakt. Er gaat meer tijd zitten in overleg en planning en minder in de feitelijke uitvoering. Ook nieuwe technieken verlagen de behoefte aan productiecapaciteit. Dat is waar de markt naar toe gaat. Het gros van de installateurs werkt op het moment te traditioneel en is niet goed in staat om het tempo waarin de veranderingen plaatsvinden bij te benen.”

#### Waarom heeft een regelkast geen QR-code?

“Ook de overheid speelt een rol in de nieuwe manier van werken die installateurs zich eigen moeten

gemeengoed. Schroef een wasmachine open en je ziet aan de labels wie de producent van de motor is en door welke monteur hij is aangebracht. Ook de auto-industrie kent dit systeem al jaren. Waarom kan het in onze branche dan niet? Waarom heeft een regelkast geen QR-code? Voor leveranciers ligt die uitdaging er al langere tijd. Want als een aardlekschakelaar van een bepaald type een mankement heeft, hoe roep je ze dan terug als je zelf niet exact weet waar ze zijn? En in het geval van de installateur: bij welke projecten heb je die bewuste schakelaar gebruikt? Natuurlijk is de overheid ook niet altijd even flexibel waar het de regelgeving betreft, want de technische ontwikkelingen gaan op het moment sneller dan de wet ze kan bijhouden, maar de branche zelf heeft op dit punt een duidelijke achterstand.”

#### De branche is een meneer met een buikje

“De installatiebranche is een introverte wereld waarin de meeste dingen nog ad hoc gebeuren. Incidenteel opgedane ervaring wordt nergens vastgelegd, dus je bent eigenlijk telkens opnieuw bezig om het wiel uit te vinden. Dat vinden techneuten leuk, maar die houding is alleen gericht op het oplossen van acute problemen. Je krijgt de neiging om de installatiebranche te beschouwen als een grijze meneer van middelbare leeftijd met een buikje. Hij heeft het allemaal meegemaakt en niemand hoeft hem iets wijs te maken, want hij is goed in zijn werk. Daardoor is het lastig om hem mee te krijgen in de vaart der volkeren. Op die manier kom je niet verder.”

#### Het is een mentaliteit van doorbuffelen

“Installateurs zijn korte-termijn Denk-ers. Het is heel lang goed gegaan

## Het gros van de installateurs is niet goed in staat om het tempo bij te benen

technische installatie geïntegreerd is, kan er ongekend snel gebouwd worden. De installateur in zijn huidige hoedanigheid verliest hierdoor veel werk. Straks is installeren een kwestie van plug & play.”

“Energie neutraal bouwen is een andere factor die van invloed is op

maken. De regelgeving van de EU vraagt om adequate kwaliteitsborging. Dat betekent onder meer dat je van ieder onderdeel dat je gebruikt moet kunnen aantonen waar het vandaan komt en wanneer en door wie het gemaakt is. De traceerbaarheid van producten en onderdelen is in veel andere branches allang



**Theo Ockhuijsen en Jaap de Lange werken bij BIMpuls®. Het is hun ambitie om door training en coaching een bijdrage te leveren aan een gezonde, innovatieve en toekomstgerichte installatiebranche waarin trots en nieuw vakmanschap excelleren.**

[www.bimpuls.nl](http://www.bimpuls.nl)

en veel bedrijven hebben lekker verdiend. Daarom zagen ze ook de noodzaak niet om te veranderen. Maar ten eerste is de conjunctuur niet meer zoals hij ooit was en ten tweede haalt de techniek ons in.

Dat vraagt om een andere houding. Toch zeggen veel ondernemers: “Ik heb geen marge op mijn projecten, maar laten we onze tijd maar uitzitten en wachten tot het beter gaat.” Ze leggen de oorzaak van de problemen buiten zichzelf. In de tussentijd komt er een nieuwe wereld in zicht waar ze zich niet op voorbereid hebben. Het is een mentaliteit van doorbuffelen en de meesten hebben nauwelijks tijd om aan iets anders te denken. Maar lang niet alle ondernemingen komen de dip te boven.”

#### ‘Elk gebouw is anders’ is natuurlijk de grootste dooddoener van allemaal.

“Er was elan, maar nu moet er nieuw elan komen. Als we blijven zitten met die naar binnen gekeerde houding, gaat het niet lukken. We moeten mee met de ontwikkelingen. We zien nu dat bedrijven verlies maken en toch doorwerken op de manier die ze gewend zijn. We hebben de afgelopen jaren 1.200 man getraind. De plekken waar het echt goed ging, waren op de vingers van één hand te tellen. “Elk gebouw is anders” is natuurlijk de grootste dooddoener van allemaal; een excuus om tot in lengte probleemoplosser te blijven in

plaats van professional. We zien wel dat die mentaliteit leeftijdsgebonden is, maar de jonge aanwas wordt vaak binnen een half jaar volkomen geïndoctrineerd door de oude garde. Jonge monteurs komen met glimmende ogen binnen omdat ze weten wat er met de huidige stand van de techniek allemaal mogelijk is. Dat enthousiasme gaat er vaak al snel van af.”

#### Elementaire kennis van het vak is het fundament van de branche

“Omgekeerd is er te weinig waardering voor de oudere generatie. Die mensen hebben hun loopbaan lang in weer en wind staan ploeteren om problemen op te lossen. En dat deden ze verschrikkelijk goed. Het is logisch dat ze verongelijkt zijn, want ze krijgen niet de erkenning die ze verdienen. Die demotivatie, die is gemeengoed. Daar moeten we eerst vanaf. Laat al die oude mannen eerst maar even uitrazen en geef ze de eer waar ze recht op hebben. Dan komen we er weer aan toe om met plezier te gaan werken en staan ze eerder open voor nieuwe ontwikkelingen. Elementaire kennis van het vak is nog altijd het fundament van de branche.

## Wie niet meegaat met BIM, gaat out of business

Op het eerste gezicht is BIM een softwarepakket waar je een aardig 3D-model mee kunt maken. Maar doordat alle deelnemers aan een BIM-project hun bijdrage eenduidig moeten definiëren, zorgt BIM voor een totaal ander proces en een nieuwe manier van samenwerken. BIM geeft de installatiebranche een nieuwe positie in de keten; een andere en volwaardige plek. Dat willen we toch al jaren? Waarom roept iedereen dan telkens dat BIM alleen maar geld kost? De investering vindt plaats in de voorfase. Veel ondernemers zien ertegen op en zo komt BIM aan zijn slechte naam. Maar binnen twee à drie jaar is BIM gemeengoed. Opdrachtgevers

gaan van ons eisen dat we werken in die structuur. Dat kan geweldig goed zijn voor onze ontwikkeling, maar dan moeten we er nu wel mee aan de slag. Wie niet meegaat met BIM, gaat uiteindelijk out of business. Een opdrachtgever wil tot achter de komma weten hoeveel energie zijn pand verbruikt – nog voordat het er staat. Hij wil ook weten wanneer de led-lampen vervangen moeten worden. En hij wil inzichtelijk hebben hoe zijn gebouw in elkaar zit en wat het gebouw in de beheerfase doet. Als de noodverlichting gecontroleerd moet worden, wil je niet eerst alle verdiepingen af om te kijken waar de lampen precies hangen.

De mensen die nu in het veld werken hebben een schat aan basiskennis. Die kennis moet je overdragen, maar je moet hem ook vastleggen. In dat opzicht hebben we ook echt een post-HBO opleiding elektrotechniek nodig.”

#### Creativiteit en rendement zijn slechte partners

“We mogen ons best wel eens op de schouder slaan en wat meer lef tonen. Steek je nek uit; ga samenwerken met gebouwautomatiseerders. De bedrijven die zich kunnen aanpassen, gaan het redden. Dat hoeven lang niet altijd de grootste te zijn. Soms kan het zelfs raadzaam zijn om de omvang te verminderen. Maar ja: bedrijfsonderdelen stopzetten zorgt voor gezichtsverlies. Want de

omvang van een bedrijf is kennelijk nog altijd maatgevend voor de status. Er moeten veel meer dingen in co-creatie gebeuren. Bedrijven zien elkaar teveel als concurrent. Kennis delen moet, want niemand kan het nog alleen.”

“We moeten van producten naar concepten en van concepten naar oplossingen. Dat vraagt om creatief denken. Maar creativiteit en rendement zijn slechte partners. Daarom stuiten nieuwe ideeën vaak op weerstand. Het is echt een mentaliteitskwestie. Je moet het lef hebben om voor diversiteit te zorgen. Je moet de moed hebben om mensen op andere plekken te zetten en om ICT-ers in dienst te nemen. En ja: we moeten nog steeds het oude ambacht overdragen, maar niet de oude houding.

De huidige generatie kan de jongeren nog steeds opleiden, maar andersom kunnen ze net zoveel leren van de nieuwkomers. We hoeven niet bang te zijn voor onze concurrenten; we moeten bang zijn voor de mensen die straks van school komen.”

Ockhuijsen en De Lange zijn kritisch over de branche, zoveel is duidelijk. Maar ze dragen tegelijk ook oplossingen aan; onder meer voor faalkostenreductie en een hogere klanttevredenheid. BIMpuls® geeft training en advies over BIM, Lean, ketenintegratie en integraal samenwerken.

## Het Detroit-syndroom

In de hoogtijdagen werkten er in Detroit anderhalf miljoen mensen in autofabrieken. De V8 was een onverwoestbaar statussymbool en er was olie in overvloed. Toen na de oliecrisis Japan de markt overspoelde met kleine, betaalbare en vooral zuinige auto's, veranderde er bijna niets in Amerika. Innovaties op het gebied van veiligheid kwamen uit Europa. Amerikaanse auto's werden rijdende fossielen. Van de tientallen automerken die ooit hun fabrieken in Detroit hadden, zijn er nu nog drie over.

Het grootste verschil tussen een V8 en een Tesla zit niet tussen de wielen, maar tussen de oren.

Intussen begon in Silicone Valley nieuwkomer Tesla Motors met de ontwikkeling van een geheel elektrische auto. Tesla werkt samen met gevestigde namen als Lotus, Toyota en Daimler, maar ook met elektronikagiganten als Panasonic en Apple. In 2015 was de beurswaarde van Tesla 30 miljard dollar. Tesla onderkende niet alleen het feit dat de traditionele auto tot zijn einde was gekomen, het zag ook de voordelen van samenwerken met andere partijen. Het grootste verschil tussen de ronkende V8 van weleer en de doodstille Tesla van vandaag zit niet tussen de wielen, maar tussen de oren van de makers. Tesla dankt zijn bestaansrecht aan een mentaliteit waarbij het traditionele concept van een auto is losgelaten.

Bedrijven in de installatiebranche kunnen zelf kiezen wat ze willen zijn: een Chevy Big Block of een Tesla. De vergelijking gaat op. En zelfs wanneer duurzaamheid niet de inzet van de discussie is, zijn innovatie en samenwerken met partijen binnen en buiten de branche de geëigende middelen om de positie voor de toekomst opnieuw te definiëren. Er staat een nieuwe wereld voor de deur. Zet hem wijd open. Dat is veranderkracht.

We hoeven niet bang te zijn voor onze concurrenten; we moeten bang zijn voor de mensen die straks van school komen