



René Berg

Een *nieuwe* horizon

Hij heeft een kraakheldere definitie van Technisch Asset Management. "Het gaat om efficiënt en effectief onderhoud van Assets in een bepaald object, variërend van gebouwdelen tot installaties en conform bepaalde NEN-normen," zegt René Berg. Waar de installatiebranche in het recente verleden het leeuwendeel van haar inkomsten binnenharkte met nieuwbouw, wordt de laatste jaren onderhoud steeds belangrijker als bron van inkomsten. Crisis, veranderende wensen van de opdrachtgever en technische ontwikkelingen doen allemaal een duit in het zakje. Wat vindt de specialist ervan?

Drs. W. (Wietse) Buma, Merlijn Media BV

Onderhoud is nog altijd een onderschatte tak van sport. René Berg laat aan duidelijkheid niets te wensen over. De projectdirecteur van VolkerWessels Vastgoedbeheer weet waarover hij praat. In het dagelijks leven regisseert hij het beheer en onderhoud van verschillende objecten en is/was hij betrokken bij de implementatie van een 'BIM in beheer' bij objecten. Grote objecten, zoals de Hoftoren, het HagaZiekenhuis en de Nieuwe Verkeersleiderspost van ProRail in Utrecht.

Brede invulling

Technisch Asset Management is een soort vergaarbak. Binnen dat kader heeft de installatiebranche een breed scala aan mogelijkheden om invulling te geven aan beheer en onderhoud. Eigenlijk hangt het allemaal af van de vraag; de opdrachtgever is dus allesbepalend. Vroeger legde die een nauwkeurig omschreven bouwopgave neer bij de bouw- en installatiebranche. Na het ontwerp en de realisatie van het gebouw scheidden de wegen. De laatste jaren laatste jaren is daar verandering in gekomen. Gezichtsbepalende opdrachtgevers slaan een andere weg in.

Oorzaken

Dat heeft te maken met een aantal oorzaken. Mondiaal is de roep om duurzame gebouwen steeds sterker geworden. Dan hebben we het over een milieuaspect, toekomstbestendigheid en de eigen financiële bedrijfsvoering. Opdrachtgevers zijn mede door de crisis en veranderingen in de vastgoedsector zoals het Nieuwe Werken meer alert op hun kosten. Berg: "Ze zijn gaan snijden in eigen organisaties, waardoor ze zelf minder technische kennis in huis hebben voor beheer en onderhoud. Daarnaast streven ze naar een gezonde balans tussen inkomsten en uitgaven. Een optimaal rendement van hun Assets levert daar een belangrijke bijdrage aan. Dat rendement wordt dan opgehangen aan de beleving van het comfortniveau, de levensduur en de energetische prestaties van installaties", verduidelijkt Berg.

Uitvraag

Die veranderende houding van, met name grote professionele opdrachtgevers, resulteert in een andere uitvraag. "Ze willen niet langer meer de regie voeren, maar laten het aan marktpartijen over om op een integrale wijze beheer en onderhoud in te vullen. De verantwoordelijkheid komt dus te liggen bij de opdrachtnemers. Aan de hand van outputspecificaties, bijvoorbeeld op het gebied van binnenklimaat en energievolumes, bedenken zij vervolgens de meest geschikte bouwkundige en installatietechnische oplossingen. Met een bonus-malus systeem worden aannemende partijen geprikkeld zo hoog mogelijke rendementen te behalen en te behouden gedurende de contractperiode, die wel tientallen jaren kan duren. Om de kwaliteit te borgen, vinden er regelmatig audits plaats. Zowel de betrokken marktpartijen, opdrachtgevers of een derde ingeschakelde partij kunnen die uitvoeren."

DBM

Traditionele aanbestedingstrajecten verliezen daardoor aan populariteit. Bouwopgaven worden integraal aangevlogen. Via DBM-achtige constructies bestrijken bouwpartners de gehele levenscyclus van het gebouw. Van de prille ontwerpfase tot en met gebruikersfase - en in een enkel geval tot de demontage - aan toe. De dubbele knip tussen ontwerp en uitvoering enerzijds en realisatie en beheer annex onderhoud anderzijds verdwijnt daarmee. En zo worden ook de muren geslecht die decennia lang bouwkundige en installatietechnische disciplines van elkaar gescheiden hielden.

"Adviseur bezin je over je toegevoegde waarde"

Visie

Deze nieuwe visie op Technisch Asset Management heeft alleen kans van slagen als de opdrachtgever een duidelijke lange termijnvisie heeft,

zegt Berg. Ook kennis over het opstellen van integrale contracten en het bepalen van outputspecificaties zijn van belang. Ontbreekt die expertise, dan moet een opdrachtgever durven aan te kloppen bij deskundige partijen om deze processen te begeleiden. Tot slot moet de opdrachtgever niet alleen in woord, maar ook in daad de regie overlaten aan de markt. Uiteraard wel met inbouw van de nodige toetsingsmomenten.

Rolverschuiving

Van de bouwpartijen vergt deze benadering veel. Ze moeten niet terugdeinzen voor een intensieve samenwerking, vanaf het prille ontwerp-proces tot soms de demontage aan toe. En hier zien we een belangrijke rolverschuiving binnen de installatiebranche. "De risico's komen steeds meer te liggen bij de aannemende partijen. Daarom is het in het belang van de installateur om zichzelf een meer adviserende rol aan te meten", legt Berg uit. Waar vroeger braaf het installatieontwerp van de adviseur ten uitvoer werd gebracht en eventuele fouten later werden hersteld, heeft de installateur nu niet meer deze luxe. Want, fouten in het ontwerp hebben consequenties voor de uitvoering en dus de financiële aansprakelijkheid.

En de adviseur?

"Adviseurs pakken het niet altijd handig aan. Als ze alleen maar standaardbestekken opstellen, zadelen ze al snel installateurs op met extra werk. En dat is een crime, zeker bij geïntegreerde contracten, waarin nogmaals veel risico's bij aannemende partijen liggen. Daarom willen ze ook zo graag betrokken worden bij het ontwerp. De grote jongens halen daarvoor zelfs specialistische kennis in huis." Verdwijnt daarmee de adviseur naar de zijlijn? "Nee", zegt Berg. "Hij zal een nieuwe plek krijgen en naast de installateur komen te staan. Zo zullen beide partijen het meeste profijt hebben van de samenwerking." Berg ziet voorziet dus een grotere vervechting van ontwerp en uitvoering.

BIM in Use

Technisch Asset Management nieuwe stijl staat nog in de kinderschoenen. Waar de 'Early Adapters' het in ieder geval over eens lijken te zijn is dat een BIM in Use een handige tool is om het beheer en onderhoud bij grote geïntegreerde contracten te ondersteunen. "Als alle partijen toch al intensief samenwerken tijdens de ontwerp- en bouwfase in een BIM, waarom dan het model weggooien na oplevering?", vraagt Berg retorisch. Vervolgens schetst hij, puttend uit zijn eigen ervaring, de randvoorwaarden voor een succesvolle transitie van een BIM naar een BIM in Use. "Allereerst moeten alle partijen van meet af aan goed weten samen te werken in één model. Van architect, tot constructeur, adviseur, installateur en leverancier. Daarnaast is een eenduidige codering van de componenten van belang, om verwarring te vermijden en de selectie van bouwdelen en installatiecomponenten voor beheer en onderhoud te optimaliseren." Bij de informatie-uitwisseling tussen bouwpartners adviseert Berg om gebruik te maken van IFC als vertaalprotocol of alle input te converteren naar één standaard. "Maak duidelijke keuzes over wat wel of niet moet worden gemodelleerd met het oog op de beheerfase. Zo hoeft een deurdranger niet helemaal worden uitgedetailleerd, maar moet ik wel de specificaties kennen van de deur." Nauw hiermee samenhangend zijn afspraken over wat wel/niet in beheer wordt gegeven aan een bouwpartner.

Consortia

We hebben het hier constant over bouwpartners en samenwerkingsverbanden. Het ligt in de lijn om dan te denken aan de vorming van consortia, wat in de praktijk ook gebeurt. Hoe pakt dat uit?

Berg: "Bij consortia met twee of drie onafhankelijke partijen, zie je al snel dat er op de rem wordt getrapt. Een integrale aanpak vraagt om openheid en transparantie en dat is voor menig bedrijf nog een stap te ver. Plotseling moet er worden samenwerkt met partijen die vroeger menig maal concurrerende posities innamen. Ik heb zelf wél hele positieve ervaringen met consortia bestaande uit bedrijven die onder dezelfde holding vallen."

Randstad en regio

Is de toon gezet en zal integraal Technisch Asset Management 'Common Practice' worden in de bouwkolom? Berg: "Ik zie dat de Randstad een voortrekkersrol vervult, uitzonderingen zoals Maastricht, Arnhem en andere grote steden daargelaten. Dat is ook logisch; in de Randstad zit veel utiliteit. Overheid, grote vastgoedeigenaren zetten nu de trein in beweging. Kleinere partijen zullen volgen. Maar niet allemaal. Een significant aantal zal de regie zelf in handen willen houden. Vanwege hun kostenplaatje is een integrale aanpak ook geen noodzaak. Bovendien merk ik dat ze daar minder de neiging hebben om technisch onderhoud te outsourcen en liever leunen op eigen expertise."

TVVL

Hoe moet de installatiebranche acteren op deze veranderingen? "Ik adviseer installateurs om technisch specialisten in huis te halen en ze zorgvuldig te koesteren. Adviseurs zullen zich moeten bezinnen over de toegevoegde waarde die ze kunnen leveren en daar vervolgens ook consequent invulling aan gaan geven. Ik denk dat voor TVVL een belangrijke rol is weggelegd in dit bewustwordingsproces. Er lopen nog teveel directeurs rond in de installatiebranche, die beheer en onderhoud als een ondergeschoven kindje zien en zich niet realiseren dat steeds meer bouwopgaven in de nieuwbouw en renovatiesector integraal in de markt worden gezet. TVVL kan ze wakker schudden, door kennisverspreiding via cursussen, bijeenkomsten en uiteraard via TVVL Magazine."

