

Nieuwe brancheorganisatie scoort

Gebouwautomatisering serieus op de kaart

Een start-up-bedrijf heeft, volgens het boekje, ten minste drie jaar nodig om haar bestaansrecht te bewijzen. Meestal is tegenwoordig de periode waarna een stabiele positieve cashflow ontstaat langer. Nu is het niet gebruikelijk om een brancheorganisatie primair af te rekenen op haar financiële resultaat, maar bij een vereniging van bedrijven gaat het om het enthousiasme van haar leden om mee te doen en blijven doen. Dat enthousiasme is weer afhankelijk van de vraag welke beweging in de markt zichtbaar wordt via de activiteiten van de brancheorganisatie. Hoe krachtig is haar product en aan welke vraag geeft dat product invulling? In deze zin scoort de Nederlandse Brancheorganisatie voor Gebouw Automatisering, nu ruim drie jaar na haar oprichting, hoog. In dit artikel aandacht voor dat product: objectieve doelgerichte ontwikkeling van de markt, met tevreden gebruikers van geautomatiseerde gebouwen, door voortdurende implementatie van vernieuwingen en kwaliteitsgedachten.

J.C. (Kees) Groeneveld, Brancheorganisatie voor Gebouw Automatisering

Eind 2011 vonden achttien leidende bedrijven, leveranciers van gebouwautomatiseringsproducten en -systemen elkaar. Na een periode waarin eigenlijk alleen werd samengewerkt in het promoten van met elkaar concurrerende communicatietechnologieën binnen gebouwbeheersystemen, kwam men, op initiatief van de federatie van technologiebranches FHI, tot de conclusie dat dit geen goede strategie was. "We moeten gebouwautomatisering op de kaart zetten in plaats van een technologiekeuze opdringen aan gebouwgebruikers die voor hen onduidelijk en niet relevant is." Thee verkopen in plaats van Pickwick werd de metafoor.

■ SPLIT INCENTIVE

Tegelijk keek de visionaire groep gebouwautomatiseerders nog iets verder, analyseerde dieper. "Waarom wordt in de wereld van vastgoed niet veel meer gebruik gemaakt van de technologische mogelijkheden die er zijn en waarom wordt er niet meer geïnvesteerd in automatisering in gebouwen?" De analyse leidde tot een helder antwoord op deze vraag via het begrip 'split incentive'. De groep definieerde de waardeketen voor gebouwautomatisering, met daarin gepositioneerd de verschillende, elkaar opvolgende partijen die de technologische invulling van gebouwautomatisering kunnen realiseren en daaromheen

de stakeholders die de waardeketen voor vastgoed vormen waarbinnen die automatisering een plek moet krijgen. In die keten van stakeholders in de vastgoedwereld blijkt hoe split incentives de toegevoegde waarde van gebouwautomatisering ondergraven. 'Gescheiden prikkels' of 'gesplitste stimulanzen' vind je als vertaling voor split incentives. Wat daar mee wordt bedoeld? Het duidelijkst wordt dit wellicht als je de plek in de waardeketen van de projectontwikkelaar geïsoleerd, gescheiden, beschouwt. Een projectontwikkelaar probeert in het algemeen tegen een zo laag mogelijke investering een zo hoog mogelijke prijs te krijgen voor het gebouw