

# ‘DATA IN EEN PROJECT IS HET NIEUWE GOUD’

DVP

HANS DIEPENHORST,  
DIRECTEUR  
GERARD VAN DIJK,  
DIRECTEUR

Een beetje kantoor is tegenwoordig smart. Niet alleen handig, maar bijna noodzaak als een project wordt ontworpen, geëxploiteerd en beheerd. Behalve dan, dat de kennis van al die verschillende installaties behoorlijk versnipperd is, en dat er te weinig gebruik wordt gemaakt van innovaties. Daarom komt DVP met een nieuwe adviesdienst: Smart Concepts. Voor integraal installatieadvies.

Innovatie ontstaat vaak uit verbazing. Zoals de verbazing dat een kantoorpand in technisch opzicht vaak state of the art is, maar het verzamelen, vastleggen en ter beschikking stellen van allerlei data binnen een project is vaak rommelig, niet georganiseerd en onvolledig. Vreemd, vindt **Hans Diepenhorst**. DVP adviseert in vastgoedzaken, met name bij grote, complexe trajecten. Met succes. Het geheim ligt vooral in de personal touch van DVP. Er is sprake van persoonlijk contact en inhoudelijke betrokkenheid. De klanten hebben één aanspreekpunt. Een ervaren adviseur die van alle markten thuis is, alles van hun zaak weet en alles in samenhang beziet. En juist dat ontbreekt vaak in de bouw, constateerde **Diepenhorst**. Bij de bouw van een gemiddeld pand doet iedere partij zijn eigen ding. Er wordt toegewerkt naar de opleverdatum. Als alles dan klopt gaat de vlag uit. Wanneer de busjes van de uitvoerende partijen de straat uitrijden, blijven gebouweigenaren en gebruikers achter, in afwachting van de eerste storing of het eerste onderhoud. En in complete onwetendheid over de prestaties en competenties van het gebouw. In de exploitatiefase speelt



Er zijn veel innovaties beschikbaar, maar die worden nog nauwelijks ingezet

het probleem: veel partijen, veel installaties, veel data, maar geen keiharde afspraken, geen meetpunten, en vaak ook geen goede service.

#### GEBREK AAN OVERZICHT

De oorzaak? Gebrek aan overzicht, omdat er niemand verantwoordelijk voor is gedurende het gehele proces, meent **Diepenhorst**. ‘Er kan technisch heel veel, maar de bestaande moge-

lijkheden worden zelden benut. Zelfs niet door innovatieve bedrijven. Een gebouw voldoet niet, als het niet goed is gebouwd of de installaties niet goed zijn. En voor installaties zelf geldt hetzelfde: een installatie voldoet niet als de onderdelen niet goed op elkaar zijn afgestemd. Het probleem is dat partijen vaak verantwoordelijk zijn voor een deel van een installatie, maar niet voor het geheel. Bovendien is meestal



niet duidelijk of de beloofde prestaties ook echt gehaald worden en of de installaties wel optimaal renderen. Domweg omdat er achteraf slecht of in zijn geheel niet wordt gemonitord. Laat staan dat er informatie goed wordt uitgewisseld.'

#### TOTALE PUZZEL

Voor een innovatief bedrijf als DVP is dat een serieuze trigger voor de oprichting van een nieuwe adviestak: DVP Smart Concepts. Deze nieuwe divisie adviseert vastgoedeigenaren en gebruikers bij een optimale inrichting van hun gebouw op installatiegebied. Hierbij worden projecten integraal ontworpen, gerealiseerd en geëxploiteerd. De beschikbare data in samenhang bekeken en gemonitord, en voor alle stakeholders in het project beschikbaar gesteld zodat een pand, voor alle betrokkenen optimaal kan presteren. **Gerard van Dijk** gaat de nieuwe adviesdienst trekken. Hij heeft een duidelijke visie op de markt. 'Leveranciers worden niet genoeg uitgedaagd. Er wordt te conservatief geadviseerd. Er zijn veel innovaties beschikbaar, maar die worden nog nauwelijks ingezet. Voor ons wordt de grote uitdaging om faciliteiten te koppelen in een versnipperde markt. Iedereen heeft een stukje van de puzzel in handen, en er zijn veel losse eindjes. Met DVP Smart Concepts leggen wij de totale puzzel.'

#### GEBRUIK I.P.V. BEZIT

DVP Smart Concepts speelt in op de trend van gebruik in plaats van bezit. Het bedrijf wil met leveranciers prestatieafspraken maken. **Van Dijk**: 'Niemand koopt een lamp om een lamp. Men wil een goed verlichte werkplek. Daarom maken wij afspraken met een lichtleverancier om een bepaalde hoeveelheid licht in een ruimte te leveren. Hoe hij dat doet, met hoeveel armaturen, is aan hem. Zolang hij de afgesproken prestatie maar levert en zelf het onderhoud regelt. Bij luchtbehandelingsinstallaties kun je draaiuren bijhouden, bij liften het aantal keer dat een lift op en neer gaat. Zo kun je elke installatie kwantificeren, afspraken maken over de gewenste prestaties, en ook monitoren of die prestaties worden gerealiseerd.' Want ook dat is belangrijk voor een goede exploitatie. Dat vraagt om meetbare resultaten. Daar zet DVP Smart Concepts in zijn advisering dan ook sterk op in. Zo zullen we met DVP Smart Concepts laten zien dat het in ieders belang is om informatie te delen en meetbaar te maken.

## Wij willen graag het maximale uit een pand halen. De techniek daarvoor is allang voorhanden

'Data in een project is het nieuwe goud', stelt **Diepenhorst**. 'Je kunt data gebruiken om tot betere prestaties te komen, bijvoorbeeld op het gebied van energie of onderhoud. Dat zullen we met deze aanpak optimaliseren.'

#### INFORMATIE DELEN

Het nieuwe concept knoopt installaties aan elkaar zodat er goed werkende gebouwen ontstaan. Want daar gaat het uiteindelijk om, benadrukt **Diepenhorst**. Dat vraagt om maximale communicatie tussen leveranciers. 'We moeten ophouden de kaarten voor de borst te houden en in plaats daarvan informatie gaan delen. Integraal werken is de uitdaging voor de toekomst. Dat betekent dat je niet alleen moet praten over een intelligente gevel of een zelflerende installatie, maar dat je al die elementen in samenhang moet bekijken. Wij willen graag het maximale uit een pand halen. De techniek daarvoor is allang voorhanden. Wij willen er nu ook echt mee aan de slag!'

#### VOORDELEN

DVP Smart Concepts verhoogt het rendement van een installatieconcept en biedt vastgoedexploitanten grip op de exploitatiekosten. De voordelen zijn evident. De huurder/gebruiker is verzekerd van een stuk comfort en kan zorgeloos werken. De vastgoedeigenaar bespaart geld omdat hij bepaalde investeringen niet meer hoeft te doen. De leverancier is baas over zijn eigen tijd. En ook het milieu wint, want als de leverancier verantwoordelijk is voor het onderhoud, zal hij wel drie keer nadenken over het materiaal dat hij gebruikt, zodat zijn installatie zolang mogelijk meegaat en zo weinig mogelijk storingen oplevert. 'Dit is duurzaamheid in optima forma, stelt **Hans Diepenhorst**. 'Een logische volgende stap om het rendement van duurzaamheid echt te benutten!'



#### MAATPAK

Het uiteindelijke doel is: een gebouw neerzetten dat is toegespitst op de gebruiker. Nu en in de toekomst. De maatpakgedachte. **Van Dijk**: 'Wij willen een maatpak leveren voor de bewoners van nu, dat over 5 jaar nog steeds past. Omstandigheden veranderen. Dat betekent dat je flexibel moet zijn in het ontwerp, zodat je het pak in de toekomst makkelijk uit kunt leggen of in kunt nemen, afhankelijk van de behoefte.' Dat vraagt om adviseurs die hun vak verstaan en beschikken over creativiteit.

Daarom gaat Smart Concepts aan de slag met mensen die hun sporen in de vastgoedwereld dik verdienen hebben en met mensen die out of the box kunnen denken. Daarbij zal DVP Smart Concepts maximaal gebruikmaken van innovatieve producten van leveranciers, maar dan wel met behoud van de marktconformiteit. Onafhankelijk advies is een groot goed, vindt **Van Dijk**. 'Elke vraag van een opdrachtgever is uniek, en je moet steeds je handen vrij hebben om een klant optimaal te kunnen bedienen.'

#### Hans Diepenhorst (R) en Gerard van Dijk

*Wat heeft bouwend Nederland de komende jaren met stip nodig?*

Hans: Partijen die, op basis van eigen ervaringen en kennis, verantwoordelijkheid op zich durven te nemen.

Gerard: Klinkt wat simpel, maar wat mij betreft zijn dat 'handjes'. We lopen tegen vertragingen op omdat er te weinig handen zijn om het werk te realiseren waardoor de kosten opgedreven worden. Hierdoor kunnen projecten niet haalbaar worden.

*Welke regel moet echt worden?*

Hans: We moeten niet alles vooraf in 'regeltjes' willen vastleggen.

Gerard: De regelgeving die 'achter de feiten' aan loopt.

*Welke innovatie gaat het verschil maken?*

Hans: In de toekomst worden fabrikanten / leveranciers betaald voor

de geleverde producten in plaats van betaald worden voor de apparatuur die de desbetreffende producten kunnen leveren.

Gerard: Bezit maakt plaats voor geleverde producten en/of diensten.

*Waar haal jij je inspiratie vandaan?*

Hans: Iedere dag weer bedenken hoe we ons werk nog simpeler kunnen maken.

Gerard: Inspiratie krijg ik van mensen die mij vragen durven te stellen, waarvan het antwoord niet gelijk voor de hand ligt.

*Wat is jouw favoriete stad?*

Hans: Breda.

Gerard: Utrecht.

*Waar drink je de lekkerste koffie?*

Hans: Bij DVP.

Gerard: Thuis.

*Welke Netflixserie kijk je nu?*

Hans: Geen tijd.

Gerard: Geen.