



SAMENWERKING EN WEDERZIJDIG VERTROUWEN IS HET FUNDAMENT VOOR DE DUURZAME LEEFOMGEVING

Hiensch Engineering BV is in 1972 opgericht door Amsterdammer Ruud Hiensch. DGA Jan Sier: 'Hoewel de tijden zijn veranderd en er nu meer dan ooit complexe oplossingen worden gevraagd voor installatietechnische uitdagingen in het licht van duurzaamheid, is de missie van ons adviesbureau dezelfde; werken aan gebouwgebonden, hoogwaardige installaties met het oog op het welzijn en welbevinden van de mens.'



De Nijs The Mayor

‘Met gebouwgebonden installatietechniek zit Hiensch in een zeer brede markt’, vertelt Sier. ‘Wij zijn niet alleen adviseur op het gebied van alle installatietechnische aspecten voor de bestaande woningmarkt en nieuwbouwprojecten, ook voor utiliteit, retail, gezondheidszorg, hotels en de evenementensector. Wij ontzorgen onze relaties op alle installatietechnische gebieden. En wanneer onze opdrachtgevers dat willen, verzorgen we het hele proces vanaf ontwerp, realisatie tot en met technisch beheer en management. Binnen de kantorenmarkt is er veel werk te verzetten, enerzijds als gevolg van het nieuwe werken, waarbij kantoren vooral functioneren als ontmoetingsplek voor het personeel. Anderzijds door de sterk stijgende energiekosten, waardoor energiebesparing nu eindelijk de nodige urgentie krijgt. Beide ontwikkelingen vragen om installatietechnisch maatwerk.’

Wat is momenteel de grootste uitdaging in de markt?

‘Vandaag de dag is de uitdaging voor de vastgoedmarkt om in nauwe samenwerking, en daarmee dus ook op basis van wederzijds vertrouwen, die duurzame leefomgeving te creëren, die we met elkaar willen en moeten realiseren. Hiensch slaat een brug naar die duurzame leefomgeving op basis van twee pijlers, zogezegd. De ene pijler is onze ‘Roadmap to Paris-Proof’, die we intern hebben ontwikkeld om onze relaties stap voor stap te helpen met de oplossingen die gerealiseerd moeten zijn in 2050. De andere pijler is het inzetten van ons netwerk met als doel partijen te koppelen, zodat we elkaar kunnen helpen om gewenste en noodzakelijke projecten toch te realiseren en daarmee tegelijkertijd te voorkomen dat er vertraging ontstaat.’

Dus niet stoppen met investeren?

‘Nee, zeker niet. Stoppen met investeren lost de huidige problemen niet op. Ik zie het als één van onze taken om beleggers en investeerders te motiveren om door te zetten met investeren. Doe je dat niet en wacht je af, lopen we massaal het risico dat we eerst weer door een dal moeten. Er zijn genoeg oorzaken aan te wijzen waardoor men vaak niet meer weet hoe de rekenom gemaakt moet worden. Wij proberen die partij te zijn die kan helpen binnen alle segmenten waarop wij actief zijn. Op de eerste plaats met vernuftige installatietechnische maatregelen waardoor energiekosten direct dalen. We laten graag zien wat de technische mogelijkheden zijn, wat je aan energiebesparing kunt realiseren en wat het kan opleveren. Maar ook hoe je geld uit de markt kunt halen om het plaatje ook voor belegger, eigenaar of huurder haalbaar te maken. Niet alle

beleggers of huurders hebben nu de mogelijkheid om grote investeringen te doen, maar als we partijen vinden, die willen investeren in energiebesparing bij gelijkblijvende TCO, kunnen we met passende oplossingen helpen om ontwikkelingen toch doorgang te laten vinden. Want met elkaar moeten we ervoor waken dat het werk bij de partijen achter investeerders, zoals architecten en bouwbedrijven, stilvalt en we daardoor mensen niet meer in de branche kunnen houden. Die vakmensen krijg je nooit meer terug. De afgelopen tien jaar zijn we volop bezig geweest om juist weer mensen aan het werk te krijgen, ook in de techniek. Dus het slechtste signaal dat je nu kunt afgeven, is dat het minder wordt. Dit moeten we voorkomen door te blijven investeren. Deze taak is onze drijfveer als Hiensch. Wij doen ons werk uiteraard niet alleen om het ontwerp op zich, maar om de realisatie. Dan gaat het mij er niet om dat wij ons ontwerp zelf moeten realiseren; wij zijn primair adviseur. Maar de meeste voldoening halen wij uit projecten die daadwerkelijk zijn uitgevoerd. Wat op de tekentafel ligt, is prachtig, maar lang niet zo leuk als het evenbeeld ervan in de praktijk.’

Is de ‘Roadmap to Paris-Proof’ jullie tool?

‘Ja, zeker! Beleggers hebben een einddoel, namelijk het halen van de klimaatdoelstellingen van Parijs. Hierin staan de afspraken die we hebben gemaakt om CO₂-neutraal te zijn in 2050 voor wat betreft onze gebouwde voorzieningen en de methodiek. De huidige energievraag kunnen we slechts voor een derde voorzien van CO₂ neutrale opwekking door zon en wind. De rest is nog conventioneel. Er is dus nog een lange weg te gaan. Dit betekent dan ook dat we voor twee derde van wat we nu gebruiken een besparing moeten zien te vinden. Op dit terrein helpen wij onze partijen. In onze ‘Roadmap to Paris-Proof’ staan de stap-voor-stap maatregelen die beleggers en gebouweigenaren samen met hun huurders kunnen nemen om bij de klimaatdoelstellingen van Parijs uit te komen. Geen ingrijpende maatregelen waarbij de huurder er tijdelijk uit moet, maar gewoon beginnen bij het begin; dankzij pragmatische maatregelen inspelen op de werkelijke behoefte van een gebouw om energiebesparing te realiseren. Maar ook maatregelen om het gas op zeker moment te kunnen afsluiten.’

Hoe doet Hiensch dat?

‘Wij hebben een nieuw concept ontwikkeld waarbij we speciaal voor bestaande kantoren de koeling en de verwarming kunnen opwekken met een hoog rendement warmtepompsysteem. Dit systeem is ook geschikt om op basis van radiatoren aan de



Atrium



Amsterdamse Poort

‘IK ZIE HET ALS ÉÉN VAN ONZE TAKEN OM BELEGGER EN INVESTEERDERS TE MOTIVEREN OM DOOR TE ZETTEN MET INVESTEREN’



Houses Modernes Utrecht

‘IN ONZE ‘ROADMAP TO PARIS-PROOF’ STAAN DE STAP-VOOR-STAP MAATREGELEN DIE BELEGGER EN GEBOUWEIGENAREN SAMEN MET HUN HUURDERS KUNNEN NEMEN OM BIJ DE KLIMAATDOELSTELLINGEN VAN PARIJS UIT TE KOMEN’

gevel de gebouwen te kunnen blijven verwarmen. Dus de eigenaar hoeft nog niet het hele gebouw aan te passen, maar kan hiermee al wel de gasaansluiting afkoppelen of voor een groot deel reduceren. Een heel belangrijk item; die gascomponent willen we natuurlijk zo snel mogelijk naar beneden brengen om kosten te beheersen. De investeringen uit onze 'Roadmap to Paris-Proof' zijn geen investeringen die maar twintig jaar meegaan; elke stap is er één binnen het totale proces van realisatie van de klimaateisen. En binnen die periode tot aan 2050 komt er mogelijk een moment dat de huurder weggaat en je de gevelrenovatie kunt doen. Als je installatie in de hele opzet van je gebouw erop voorbereid is dat dit kan, en dat de investeringen die je nu doet, bijvoorbeeld in warmtepompen, geen desinvesteringen zijn, maar ook geschikt zijn voor later, ook met de nieuwe gevel op termijn, dan kom je gefaseerd uit bij het einddoel van 2050. Steeds meer partijen die een portefeuille hebben om te behouden, nemen alle maatregelen nu in het kader van Paris-Proof. Hierbij is Hiensch graag de onderscheidende partner en dit is één van de redenen voor partijen om met ons te willen samenwerken.'

Waar valt nog meer energiebesparing te behalen?

'Naast energiebesparing door betere isolatie zoeken wij de besparing door installaties alleen te gebruiken wanneer ze echt nodig zijn. Een belangrijke tool hierbij is 'smart sensing'. Ter illustratie, sensoren bij armaturen kunnen zien of je aanwezig bent, hoeveel licht je nodig hebt om je werk te doen, welk werkklimaat gewenst is, hoeveel mensen aanwezig zijn en wat de bezetting is op het hele pand. Feitelijk zijn we als adviseur binnen ons vakgebied een belangrijke schakel tussen de partijen met wie wij samenwerken. We vragen beleggers hoe wij hen kunnen helpen. We spreken huurders en horen waar zij behoefte aan hebben in relatie tot energiebesparing. We hebben contact met onze diverse leveranciers, bij wie we de vragen vanuit de markt neerleggen. Zij willen graag de juiste input krijgen, zodat ze apparatuur kunnen ontwikkelen die daadwerkelijk gewenst is. Vanuit hun expertise weten zij hoe ze deze input moeten vertalen naar een installatieconcept, dat een belegger op zijn beurt weer rendabel kan investeren. Onze rol als 'schakel' op alle terreinen van het werkveld van Hiensch typeert ons; zo opereren wij en onderscheiden wij ons graag. Geen afwachtende houding, maar erop uitgaan. Op zoek naar de nieuwste technieken en vernieuwende oplossingen om onze relaties op maat te kunnen blijven bedienen. Daarnaast zijn we in die hoedanigheid altijd op zoek naar partners in het bedrijfsleven. We beginnen al aardig verenigd te raken. Het is zaak om met de juiste partners, de juiste opdrachtgevers en de juiste beleggers samen te werken. 'Het is ook jullie toekomst', is ons credo.'



**'WE ZIJN ALTIJD
OP ZOEK NAAR DE
NIEUWSTE TECHNIEKEN
EN VERNIEUWENDE
OPLOSSINGEN OM ONZE
RELATIES OP MAAT
TE KUNNEN BLIJVEN
BEDIENEN'**

Pontsteiger Amsterdam