

Tekst: Jan-Kees Verschuure
Beeldmateriaal: Zehnder J.E. StorkAir

Gezamenlijk sturen op 'gezond, comfortabel en energiezuinig binnenklimaat'

Building Holland is dit jaar tussen 6 en 8 mei een platform voor samenwerking in het kader van totaaloplossingen. Co-makship is daarbij het sleutelwoord. "Wij groeien toe naar een gezamenlijke bouwindustrie, waarin het eindproduct centraal staat", zegt algemeen directeur Erik van Heuveln van specialist in binnenklimaatoplossingen Zehnder-J.E. StorkAir, een van de twintig Event Partners. "Wij nemen daarom op de beurs uitgebreid de tijd in gesprek te gaan met onze stakeholders over hoe wij ons gezamenlijk in de klantvraag kunnen verdiepen."

Geen productpresentaties, maar inhoudelijke ontmoeting, dat is de focus van Zehnder-J.E. StorkAir op de komende editie van Building Holland in Amsterdam RAI. "Wij hebben een groot aantal van onze relaties uitgenodigd. Onze stand op de beurs zal dan ook voornamelijk zijn gericht op ontmoeting. Met productpresentatie is niets mis, laat dat helder zijn. Wij onderscheiden ons als Zehnder-J.E. StorkAir echter met samenwerkend vermogen, startend vanuit de vraagstukken van de klant", stelt Van Heuveln. "In alles wat wij doen geloven wij in een gezond, comfortabel en energiezuinig binnenklimaat. Daarbij zijn onze medewerkers en onze relaties de belangrijkste resources. De techniek kunnen wij allemaal leveren; op de beurs horen wij graag hoe wij met onze stakeholders gebouwen en woningen zo efficiënt mogelijk met een perfect binnenklimaat kunnen realiseren." Die stakeholders, zoals ontwikkelaars, architecten, adviseurs, bouwkundig aannemers, installateurs en de groothandel, vinden elkaar steeds vaker – en steeds vroeger in het bouwproces – op 'uitkomstniveau', zegt Van Heuveln. "Niet vanuit het aanbod, maar vanuit de klantvraag. En dat vraagt om intensievere samenwerking en nieuwe businessmodellen. Wij hebben inmiddels een goed referentiekader op dit gebied."

GARANTIE OP EINDKWALITEIT

Een landelijk voorbeeld is het in 2013 opgestarte project De Stroomversnelling, waarin

bouwpartijen en woningcorporaties bruikbare renovatieconcepten ontwikkelen in het kader van 'nul-op-de-meterwoningen'. "Het belang van ventilatie in duurzame concepten als deze kan niet worden onderschat en wordt door de betrokkenen in De Stroomversnelling ook onderkend", zegt Van Heuveln over dit specialisme. "Hoe beter de gebouwisolatie, hoe belangrijker goede ventilatie is voor het binnenklimaat." Zehnder-J.E. StorkAir is dan ook intensief betrokken bij De Stroomversnelling, met meerdere pilotprojecten. "Zo'n innovatief proces vraagt om nieuwe, transparante samenwerkingsvormen. Die hoeven de traditionele zoektocht naar de beste prijs-kwaliteitverhouding absoluut niet te bijten. Beide aspecten van het bouwproces kunnen naast elkaar bestaan." Het gaat er volgens Van Heuveln om de klantvraag te bedienen met het beste eindresultaat als oogmerk. "De nadruk ligt niet langer op het leveren van producten, maar het gaat om garantie op eindresultaat. In de auto-industrie is deze trend jaren geleden al succesvol ingezet. Voor Zehnder-J.E. StorkAir betekent dit, naast productlevering: meer nadruk op integrale oplossingen. De klantvraag staat voor ons altijd centraal."

LEVENSDUURCOMFORT

Levensduurcomfort, zou je dat kunnen noemen. "Wij scharen al onze ventilatie-oplossingen niet voor niets onder de noemer Comfortventilatie, omdat het doel is: maximaal comfort voor de di-

recte klant én de eindgebruiker." Hetzelfde geldt voor het bedrijfssegment Verwarming, dat onder meer elektrische, design- en maatwerkradiatoren ontwikkelt, en de Clean Air Solutions van Zehnder. "Onze luchtzuiveringsinstallaties voor overslag- en distributiegebouwen worden bijvoorbeeld geleverd met één servicecontract, waarbinnen

huur en onderhoud zijn geregeld en de techniek niet meer aangeschaft hoeft te worden." Dit zijn business-to-usercontracten die je ook in de toekomstige samenwerking met woningcorporaties en particuliere gebouweigenaren zou kunnen voorstellen als het gaat om installaties. Maatwerk is derhalve het sleutelwoord. "Met welke partijen,

contractvormen en producten wij genoemde doelen bereiken is vers twee, maar dat wij het kunnen en het samenwerkend vermogen bezitten, vertellen wij graag op 6, 7 en 8 mei op de beurs. Onze mensen hebben dit jaar op Building Holland niet alleen veel te vertellen, daarbij nemen wij ook uitgebreid de tijd om te luisteren." ■

