



Kijk op marktkansen

Inhoud

Voorwoord	4
Toelichting Radar	5
Verkenning 'Comfortabel wonen en gemak'	6
Verkenning 'Energie en energie-infra'	8
Verkenning 'ICT infra'	10
Verkenning 'Intelligente mobiliteit'	11
Verkenning 'Kantoor onderweg'	12
Verkenning 'Veilig gebouw'	13
Verkenning 'Werkplek op maat'	15
Verkenning 'Langer zelfstandig thuiswonen voor ouderen'	16
Verkenning 'Industriële productiviteit'	18

Meer informatie

Meer informatie over de InnovatieGroep en het Innovatiebeleid van UNETO-VNI vindt u op www.uneto-vni.nl, dossier Innovatie.

De verdere uitwerkingen van de marktkansen die in deze publicatie zijn beschreven, vindt u op www.dynamo.tno.nl. Voor de gebruikersnaam en het wachtwoord verwijzen we u door naar het dossier Innovatie op www.uneto-vni.nl.

De uitgave is samengesteld in samenwerking met TNO, OTIB en de InnovatieGroep van UNETO-VNI, mei 2006.

Voorwoord

Wie onderneemt, kijkt vooruit en zoekt voortdurend naar nieuwe marktkansen. De InnovatieGroep wil installateurs daarbij ondersteunen door vanuit Radar marktkansen aan te reiken. De meest kansrijke worden uitgewerkt tot een business case. De overige marktkansen die per thema zijn gesignaleerd, worden weliswaar niet uitgewerkt, maar zijn wel degelijk interessant voor installateurs die strategisch belangrijke informatie willen verzamelen. Daarom heeft de InnovatieGroep deze marktkansen in het kort beschreven.

Elke verkenning beschrijft de ontwikkeling die in een specifiek marktsegment is gesignaleerd. Bovendien worden innovatieve kansen voor installateurs in het kort beschreven.

De InnovatieGroep biedt u dit handzame boekje aan. Het is bedoeld als een inspiratiebron en een strategische leidraad voor u en ook uw werknemers. Zodat u samen kunt werken aan een innovatieve toekomst voor het bedrijf.

Verder werken de diverse vakgroepen binnen UNETO-VNI al aan concrete uitwerkingen van thema's uit dit boekje. Ik raad u aan ook deze ontwikkelingen te volgen.

drs. ing. A.L.A. van Gelder

Voorzitter InnovatieGroep UNETO-VNI

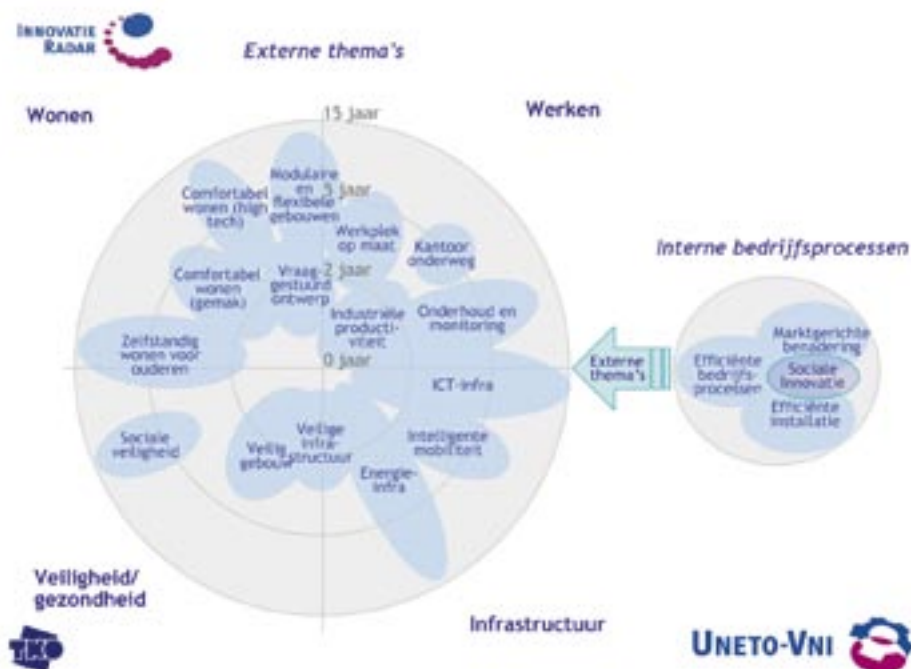


Toelichting Radar

UNETO-VNI maakt werk van innovatie. De ondernemersorganisatie heeft een beleid ingezet, waarbij innovatie vraaggestuurd en marktgericht aandacht krijgt, allereerst aan de hand van thema's. Die thema's worden in deze uitgave aangereikt als marktkansen. Daarnaast krijgen ook de interne processen bij de bedrijven aandacht in het kader van het innovatiebeleid.

Continu volgt de InnovatieGroep relevante thema's, die worden gevisualiseerd in de InnovatieRadar. Het 'Radaronderzoek' wordt samen met het opleidings- en ontwikkelingsfonds voor de technische installatiebranche OTIB en TNO uitgevoerd. Het geeft de branche inspiratie voor kansrijke ontwikkelingen.

Figuur: InnovatieRadar, vraaggestuurde thema's op vijf gebieden. Hoe dichtër in het centrum van de ring, des te sneller komt de branche in aanraking met veranderingen. Voor meer informatie kunt u terecht op www.uneto-vni.nl, dossier Innovatie.



Verkenning ‘Comfortabel wonen en gemak’



‘Gemak dient de mens’, luidt een geveleugelde uitdrukking. Steeds meer mensen willen dat hun woon- en werkomgeving voorziet in hun persoonlijke wensen. De invulling en beleving van deze wens is voor ieder individu verschillend, maar blijkt sterk af te hangen van sociaal milieu en de wijze waarop de woning wordt gebruikt.

De ontwikkeling die speelt

Een gebouw moet voorzien in een plezierig binnenklimaat (verwarming, koeling, verlichting), comfortabele woonvoorzieningen (sanitair, keuken, beveiliging) en toegankelijke communicatiesystemen (telefoon, ADSL, computernetwerk). Want de mens heeft behoefte aan een gebouw waarin de gewenste luxe, het gewenste gemak en comfort aangeboden wordt. Die voorzieningen ondersteunen de gebruiker optimaal. Bovendien kan de gebruiker zelf het gewenste niveau van comfort en kwaliteit kiezen.

Innovatieve kansen voor de installateur

De installatiemakelaar:

De installateur geeft investeringsadvies over comfortinstallaties bij aankoop of verbouwing van een bestand gebouw aan consumenten en de klein zakelijke markt. Het transactiemoment is interessant voor de installateur, omdat installaties op dat moment kunnen worden meegefinancierd. Ook kan de installateur vanaf het koopmoment de klant aan zich te binden met service en onderhoud. Om dat te realiseren moet de installateur beschikken over software waarmee hij zijn klant inzicht kan geven in de verbeteringen. Ook moet hij zich bij deze groep eindklanten profileren in die nieuwe rol.

De handleider.nl:

De installateur levert een nieuwe aansluitservice bij de aanschaf van (dure) ICT, homeoffice en entertainment apparatuur aan consumenten en de klein zakelijke markt. Hij speelt hiermee in op de lacune in de markt, want de detailhandel biedt geen ondersteuning bij het installeren van complexe apparatuur of integratie in de bestaande bouw.

Om dit te realiseren is mogelijk zelfs aanvullende hardware (o.a. in de meterkast) nodig die het plaatsen en functioneren van deze apparatuur verbetert. De installateur levert dus niet alleen een betere service, maar bovendien aanvullende nieuwe producten.

Het werkt altijd – concept:

De installateur levert een nieuwe abonnementsservice, namelijk echte infotainment-support aan huis of voor de klein zakelijke markt t.b.v. beheer van netwerken. De klant krijgt een werkingsgarantie en kan desgewenst rekenen op vervanging en uitbreiding van het systeem. Om dit te realiseren is aanvullende hardware nodig; daardoor wordt het veel makkelijker om op verschillende plekken in het gebouw apparatuur te plaatsen en (beter) te laten functioneren.

Verkenning ‘Energie en energie-infra’



Onze moderne maatschappij is in grote mate afhankelijk van goede energievoorziening. Bovendien is de liberalisering van de energiemarkt nog niet volledig uitgekristalliseerd waardoor diverse problemen ontstaan. Dit terwijl de vraag naar energie blijft toenemen, de productiecapaciteit twijfelachtig en het energienet verouderd is.

Daarnaast veroorzaken ontwikkelingen op de mondiale energiemarkt forse prijsstijgingen, omdat in Nederland de aardgasprijs is gekoppeld aan de olieprijs. De energiebedrijven zullen deze verhogingen gaan doorberekenen. Dat betekent dat huishoudens geconfronteerd zullen worden met een forse stijging van de energielasten. Want de energiegebruiker stookt en kookt op gas en gebruikt stroom die grotendeels afkomstig is uit gasgestookte elektriciteitscentrales.

De ontwikkeling die speelt

De energiegebruiker heeft er geen weet van dat er verstoringen in de energielevering kunnen en zullen optreden. Hij wil bij het gebruikspunt zekerheid als het gaat om beschikbaarheid en levering van energie, ook al ontstaan er schommelingen in de energiedistributie. Bovendien wil hij zich geen kopzorgen maken over mogelijke problemen aan de warmte-installaties. Ook wil hij geen storingen aan gevoelige apparatuur die optreden als gevolg van de schommelingen in de energielevering. En tot slot wil hij zo min mogelijk ‘werkvolk’ over de vloer die storingen komen verhelpen.

Innovatieve kansen voor de installateur

ENWB (Energie Wacht Bedrijven) ontzorgservice:

De installateur biedt deze service als dienst aan en voorkomt dat er bij de energiegebruiker energiestoringen ontstaan. Op afstand monitort en onderhoudt hij de installatie/ketel. Hij zorgt 24 uur per dag voor directe service bij storingen; zonodig stuurt hij een monteur op pad om de storing te verhelpen. Hij levert tevens UPS-achtige systemen om de continuïteit

te garanderen. Hij zorgt voor integratie van energievormen en systemen door middel van een one-stop-shopping concept.

‘Energieontzorgers’:

De ‘Energieontzorgers’ gaat een stap verder dan de ENWB door het afsluiten van prestatiecontracten en het afgeven van garantie op kwalitatief goede stroom. Met als resultaat dat de eindgebruiker niets merkt van eventuele verstoringen, want de installateur vangt alles af. In dit geval zorgt de installateur op een pro-actieve manier voor een hoog niveau van service en het optimaal functioneren van alle installaties.

Verkenning ‘ICT infra’



De ontwikkeling van nieuwe applicaties voor ICT-netwerken verloopt erg snel. Vaak zijn de technische mogelijkheden nog leidend. Maar nu ICT-netwerken zich verder ontwikkelen, wordt het steeds belangrijker om de gebruiker en zijn behoeften als uitgangspunt te nemen.

De ontwikkeling die speelt

Om de gebruiker in de gelegenheid te stellen snel en eenvoudig zijn apparatuur aan te sluiten en te besturen, moet de ICT infrastructuur verschillende situaties kunnen ondersteunen. Dit vergt niet alleen aan de kant van de infrastructuur, maar ook aan de zijde van de apparatuur extra ontwikkelingsinspanningen. Cruciaal daarbij is dat de diverse componenten met elkaar kunnen communiceren (software en interfaces).

Innovatieve kansen voor de installateur

Vanuit de technologie kan de installateur bij de aanleg van een netwerk al anticiperen op toekomstig gebruik van het netwerk. Een netwerk moet dus geschikt zijn voor verschillende typen gebruikers of voor gebruikers die weinig kennis hebben van ICT. De installateur kan dit bijvoorbeeld realiseren door middel van het aanleggen van draadloze netwerken of IP-gestuurde netwerken.

In de professionele zorgsector liggen kansen voor installatiebedrijven die veel IT-kennis hebben op het vlak van netwerken en applicaties. Daarnaast schept de integratie tussen domotica en de zorgsector kansen, met name om behandeling en bewaking ‘op afstand’ mogelijk te maken.

Ook de onderwijswereld is een belangrijke markt voor installateurs. Het is een wereld waar heel veel verandert. Denk daarbij aan de schaalvergroting, andere onderwijsvormen die hun intrede doen, de opkomst van ICT en het multifunctioneel gebruiken van schoolgebouwen.

Verkenning ‘Intelligente mobiliteit’



In 1998 reden er in Nederland ruim 6,5 miljoen motorvoertuigen. In 2005 is dat aantal gestegen tot ruim 9,5 miljoen. Dat het Nederlandse wegennet ontoereikend is om dergelijke aantallen zonder stremmingen te verwerken, moge duidelijk zijn. Een slim en integraal mobiliteitsplan kan uitkomst bieden.

De ontwikkeling die speelt

Mobiliteit staat hoog in het vaandel bij de gemiddelde Nederlander en voor zijn ‘heilige koe’ wil hij best wat neertellen. Maar om het dichtslibben van ons wegennet te voorkomen, zullen alternatieven gezocht moeten worden. De gehele goederenstroom van begin tot eind moet dan tegen het licht worden gehouden. Zowel ‘gesloten’ (zweeftrein, ondergronds goederentransport) als intelligente systemen (voertuiggeleiding) kunnen uitkomst bieden. Ook het bestrijden van files door terugdringing van de mobiliteit kan ruimte geven op ons wegennet. Voorbeelden zijn gecombineerd werk/wonen, decentrale productie en bezorgservices.

Innovatieve kansen voor de installateur

Op dit moment is de installatiebranche vooral uitvoerend betrokken bij het mobiliteitsprobleem. Techniek ondersteunt concepten voor rekening rijden en snelle informatie van de weggebruiker bijvoorbeeld door lichtkranten. De installatiebranche bezit echter voldoende know-how om ook andere rollen te kunnen invullen. Daarom is een herbezinning van belang, zodat de branche kan ontdekken welke bijdragen zij kan leveren.

Verkenning ‘Kantoor onderweg’



‘Tijd is geld’. Daarom willen werknemers die veel onderweg zijn altijd en overal contact hebben met hun bedrijf. De behoefte aan direct online contact met het ‘thuisfront’ is groot. Het faciliteren van deze online verbindingen en het ondersteunen van de werknemer is cruciaal om op locatie te kunnen werken.

De ontwikkeling die speelt

Medewerkers van bedrijven die actief zijn, zowel op het gebied van dienstverlening als wat betreft service en onderhoud van apparatuur en systemen, voeren steeds vaker en steeds meer werkzaamheden op locatie uit. Om deze werkzaamheden goed en efficiënt te kunnen uitvoeren, is vaak een koppeling nodig met een database waarin alle relevante gegevens zijn opgeslagen. Mobiele gegevensuitwisseling – buiten de reeds bestaande telefoon- en computerverbindingen – biedt in dergelijke gevallen uitkomst.

Innovatieve kansen voor de installateur

Waar werknemers die op locatie werken vooral behoefte aan hebben, zijn faciliteiten op het gebied van ICT om hun werkprocessen op locatie te ondersteunen. Daar waar bijvoorbeeld Regus en Mercure Hotels ondersteuning vooral insteken vanuit de facilitaire diensten, kan de installateur deze ondersteuning insteken vanuit ICT.

Verkenning ‘Veilig gebouw’



Gebouwen beschermen ons tegen allerlei (weers)invloeden en zijn in de loop der tijden verworden tot comfortabele woon- en werkverblijven. Bewoners en gebruikers van gebouwen verwachten vandaag de dag dat een gebouw een veilige thuishaven is. Het is er goed wonen en optimaal werken, want installaties en systemen functioneren goed.

De ontwikkeling die speelt

Het gebouw is voor de mens die veilige thuishaven als het gebouw zelf, de installaties en systemen veilig zijn. Het gaat erom hoe veiligheid van een gebouw ervaren wordt door de mens, als randvoorwaarde om optimaal te functioneren. Een gebouw moet dus optimaal woon- of werkcomfort bieden. Eigenaren, bewoners en gebruikers willen zich in een gebouw namelijk kunnen concentreren op hun ding. Zij verwachten dus verlichtings-, beveiligings-, (tele)communicatie- en klimatologische systemen die het gewoon goed doen. Op die manier ervaren zij een gebouw als prettig om in te wonen en te werken.

Innovatieve kansen voor de installateur

De installatieprovider is een geheel nieuwe dienst, waarbij de installateur het serviceniveau afstemt op wat de eindklant wil. Hij is daartoe in staat omdat hij zeggenschap heeft over alle installaties in het gebouw. Dat kan bijvoorbeeld door de installaties te kopen en terug te leasen. Als installatieprovider kan hij de gewenste service bieden met een breed pakket aan producten en diensten. Bijvoorbeeld: klimaatregeling op de werkplek afstemmen op de individuele wens van de werknemer + bediening van de zonwering + altijd schoon sanitair + pc die nooit vastloopt, etc.

Wat er al is aan producten en diensten:

- Het aanbieden van technologische producten en diensten om calamiteiten te voorkomen;
- Het aanbieden van geïntegreerde systemen en installaties;
- Het aanbieden van diensten voor beheer en onderhoud, onderhoudscontracten als product aan te bieden bij bestaande klanten;
- Gaan samenwerken met andere installatiebedrijven om een compleet pakket van E, W en S te kunnen aanbieden;
- Beter inspelen op de behoefte van de klant of door interne bedrijfsprocessen te verbeteren, bijvoorbeeld door zelf een verkooptraining te volgen of diensten beter te marketen.

Verkenning ‘Werkplek op maat’



Uit onderzoek blijkt dat plezierige en efficiënte werkplekken de prestaties van werknemers vergroten. Bovendien komt het de kwaliteit van het afgeleverde werk ten goede. Naast sociale aspecten, zoals waardering, spelen ook praktische aspecten, als ergonomisch meubilair en veiligheid, hierin een grote rol.

De ontwikkeling die speelt

Aan iedere werkplek dienen andere eisen te worden gesteld. Want niet alleen de aard van de werkzaamheden is bepalend, ook de (on)mogelijkheden van de werknemer zijn van invloed. Daarom is het van groot belang een werkplek in te richten op maat. Zaken als ergonomie, de presentatie van informatie, makkelijk te hanteren gereedschap en veiligheid dragen bij aan het verbeteren van het welzijn van de werknemer, een dalende persoonsbelasting en stijgende productiviteit.

Innovatieve kansen voor de installateur

De installateur kan nieuwe diensten aanbieden die veel verder reiken dan de techniek. Als hij de werkplek benadert vanuit ergonomisch oogpunt kan hij een geheel van diensten aanbieden dat de werknemer voorziet van het juiste klimaat, meubilair, de juiste lichtinval, verlichting, inrichting en de juiste communicatiemiddelen. Bovendien kan de installateur zorgen voor het snel aanpassen van werkplekken, bijvoorbeeld wanneer nieuw personeel wordt aangetrokken.

Om dergelijke diensten te kunnen aanbieden, moet de installateur over de drempels van zijn eigen technische werkveld heen kijken en kennis hebben van ergonomie.

Verkenning ‘Langer zelfstandig thuis wonen voor ouderen’



Nederland vergrijst, maar senioren willen steeds vaker zo lang mogelijk zelfstandig blijven wonen: van alle ouderen boven de 65 jaar woont op dit moment maar liefst negentig procent zelfstandig. Dit hoeft geen problemen op te leveren als de woonomgeving is aangepast aan de mogelijkheden én beperkingen van de bewoners.

De ontwikkeling die speelt

Tot enkele jaren geleden maakten (hulpbehoevende) senioren voornamelijk gebruik van centrale voorzieningen, zoals een bejaarden- of verzorgingshuis. De huidige tendens is dat de ‘nieuwe’ ouderen steeds vaker in hun eigen woning willen worden gefaciliteerd. Senioren die langer zelfstandig thuis willen wonen, hebben onder andere behoefte aan een bereikbare leefomgeving, onafhankelijkheid, woontechnische voorzieningen, service aan huis, zorg op afstand, medische veiligheid en preventie, veilige woonomgeving, persoonlijke zorg en sociale contacten.

Dit betekent dat thuis bij deze senioren voorzieningen op maat moeten worden gecreëerd, voorzieningen die bovendien ‘meegroeien’ met de behoeften van de ouder wordende gebruiker. Om aan deze eisen te kunnen voldoen, zijn producten en systemen nodig die flexibel inzetbaar zijn, in fases gerealiseerd kunnen worden en die kunnen worden aangesloten op centrale systemen.

Innovatieve kansen voor de installateur

De ‘zorginstallateur’ neemt een pro-actieve serviceverlenende rol op zich. Hij koppelt een integraal persoonsgebonden advies aan de verkoop en installatie van meer innovatieve apparatuur. Kenmerkend hiervoor is dus dat het zwaartepunt op het sociale, organisatorische en financiële vlak ligt. Want het daadwerkelijk toepassen van de technische installaties wordt soms belemmerd door niet-effectieve organisatiestructuren, gebrek aan communica-

tie en scheve verhoudingen in de financiële stromen.

De nadruk valt dus niet op technisch gebied, vermits veel producten op de markt al verkrijgbaar zijn. Voorbeelden van bestaande woontechnische voorzieningen op maat zijn deurbel op afstand, beeldtelefoon, (verhoogd/verlaagd) toilet dichtbij de leefruimte, oplaadruimte voor scootmobiel, flexibele woningindeling, obstakelvrije woning (geen drempels), berg-ruimte voor hulpmiddelen en huisautomatisering (zonwering, verlichting).

Verkenning ‘Industriële productiviteit’



Het succes van een onderneming is in veel sectoren afhankelijk van de productiviteit van mens en machine. Het is dus zaak de productiviteit te behouden of te verbeteren. Daarom zijn in bedrijfsomgevingen onderhoud, verandering en vernieuwing nodig. Dat geldt ook voor het bedrijfsproces, de installaties en de infrastructuur.

Vooraf in industriële omgevingen is dat van groot belang.

De ontwikkelingen die spelen

Willen we ons huidige welvaartsniveau handhaven of verbeteren en de continuïteit van ondernemingen waarborgen, dan moet de productiviteit blijven toenemen. Zeker in de meer industriële omgevingen is de aandacht voor de productiviteit groot. Omdat daar de factor arbeid ten dienste staat van het realisatieproces, krijgen de volgende zaken aandacht:

- Effectiviteit en inzetbaarheid van productiewerknemers:
Optimale aan- en afvoer van goederen en producten, werkvoorschriften en online handleidingen die overal oproepbaar zijn.
- Informatievoorziening voor logistieke werknemers:
Hulpmiddelen bij fysieke taken en informatie die overal oproepbaar is.
- Werkomstandigheden voor kantoormedewerkers:
Ondersteunende hulpmiddelen en snel en overzichtelijk informatie beschikbaar stellen, ook direct uit het industriële proces.
- Efficiëntie binnen het industriële proces:
Optimale energievoorziening en toevoer van grondstoffen; installaties ontworpen op de risico's van procesuitval veroorzaakt door verstoringen; besparing op energie en grondstoffen.

Innovatieve kansen voor installateurs

In sommige sectoren van de industrie zijn productieprocessen optimaal ingericht, denk bijvoorbeeld aan de tuinbouwsector en chemische industrie. In andere sectoren is dat echter niet het geval. Bij de genoemde drive om de productiviteit te behouden of te verbeteren speelt bij het onderhouden, veranderen en vernieuwen van de omgeving ook de installateur een belangrijke rol. Daarbij worden de volgende typen behoefte onderkend (bij enkele worden tevens kansen vermeld):

- verlagen van de kosten per eenheid;
- klantgestuurd produceren (ondernemen);
- maatschappelijk verantwoord ondernemen (energiebesparing, veiligheid);
- hogere opbrengst (marge) per eenheid;
- financiering (des-investering);
- dynamiek van de omgeving;
- financiering (des-investering);
- dynamiek van de omgeving (o.a. uitval van elektriciteit, gas en water).

Bredewater 20
2715 CA Zoetermeer
Postbus 188
2700 AD Zoetermeer

T 079 325 06 50
F 079 325 06 66
info@uneto-vni.nl
www.uneto-vni.nl, dossier Innovatie