

///

'Ik houd het overzicht,
omdat we via de cloud
met elkaar zijn verbonden'

///



Jody van de Griendt, directeur van Klimax installatiebedrijven

'Ik wil de eerste digitale installateur van Nederland worden'



Jody van de Griendt heeft een uitgesproken visie op de installatiebranche. Energieleverende gebouwen zijn niet ver meer, sensortechnologie en robotisering zijn de belangrijkste trends voor de komende jaren en het traditionele installatiebedrijf verdwijnt. De 47-jarige directeur van Klimax installatiebedrijven wil de eerste digitale installateur van Nederland worden. Een kantoor en een magazijn zijn volgens hem straks overbodig, evenals (vast) personeel en bedrijfsbussen. 'De wereld zal niet meer draaien om het bezit van deze productiemiddelen, maar om het gebruik ervan. En dat geldt ook voor kennis.'



Tekst: Paul Smorenburg /// Fotografie: Peter de Koning

Kennis is macht' is een bekend gezegde, maar Jody van de Griendt, directeur van Klimax installatiebedrijven uit Den Bosch is het daar niet mee eens. Volgens de 47-jarige ondernemer is het onzinnig om alle kennis die je verwerft krampachtig binnen de (virtuele) muren van je eigen bedrijf te houden. 'Ik geloof juist heel sterk in het delen van kennis.' Bang dat een ander bedrijf wegl loopt met de kennis waarvoor hij als ondernemer zoveel moeite heeft moeten doen om die te verwerven, is hij niet. 'Dat geeft helemaal niet. Misschien voegt dat andere bedrijf wel weer iets toe waar ik van



profiteer. Neem nou de grote opmars van sensortechnologie. Wij denken na over de toepassing van sensortechnologie om temperaturen te loggen en CO₂-concentraties, het fijnstofgehalte en energieopbrengsten te meten en daar actief op te gaan sturen. Maar welke sensoren hebben we daar precies voor nodig? Totdat we een partij ontmoeten die daar al heel ver mee was. Daar heb ik een afspraak mee gemaakt om tot een samenwerking te komen. Want waarom zou ik iets gaan uitvinden, terwijl zij die kennis al in huis hebben en bereid zijn die kennis te delen? Zij hebben de kennis, ik de markt. Een andere keer is het andersom. We gaan richting een netwerkeconomie. Een traditioneel opererend installatiebedrijf zal binnen vijf jaar noodgedwongen zijn deuren moeten sluiten.'

Ondernemen 2014

K&S gaat in 2014 op zoek naar ondernemers in de installatiebranche met een bijzondere kijk op ondernemen. Jody van de Griendt (1967) gelooft in een toekomst met niet-gasgerelateerde installaties en onafhankelijkheid van de Nutsbedrijven. 'Elke nieuwe woning moet vanaf nu een klein energiebedrijfje zijn. Nutsbedrijven baseren hun verdienmodel op fossiele brandstoffen die opraken en bovendien de wereld naar de knoppen helpen.'

Wat is dat, een 'traditioneel opererend installatiebedrijf'?

'Dat is een bedrijf met een magazijn, een kantoor, monteurs en technici in vast dienstverband en bedrijfsbussen. Ik dacht een paar jaar geleden: 'Waarom heb ik eigenlijk een magazijn?' Je kunt dat namelijk heel goed organiseren, en dan heb je 'nul-komma-nul-nul-nul' aan magazijnruimte nodig. Ik heb afspraken met onze belangrijkste leveranciers. Vrijwel alle groothandels en leveranciers doen te-

genwoordig aan nachtleveringen en 'just-in-time'-leveringen op de projecten. En monteurs kunnen de materialen op weg naar een werk ook overal in het land ophalen. Er is altijd wel ergens een filiaal. Dus, waarom zou ik investeren in magazijnruimte? En zo hoorde ik op een ochtend mijn calculator klagen dat hij de hele dag niet gestoord wilde worden vanwege een deadline. Wat doe je dan op kantoor? Kun je dan niet beter elders werken? Zo kwamen er nog veel meer taken en werkzaamheden in aanmerking om op een andere plaats te worden uitgevoerd.'

Een mooi pand en personeel, dat geeft toch status?

'Ja, maar dat is toch gek? Een van de eerste vragen die mensen stellen is hoeveel man personeel je hebt. Waarom eigenlijk? Alsof je belangrijker bent als je meer personeel hebt. Het gaat er toch om in hoeverre je de wensen van een klant kunt invullen? Je zou helemaal geen personeel moeten hoeven te hebben. Waarom houdt niet iedereen zijn eigen broek op? Ik denk dat het idee dat je kennis opbouwt die je vastlegt in de hoofden van mensen die bij jou in dienst zijn en binnen jouw vier muren van het bedrijfspand zitten, en dat je daar geld mee kunt verdienen, langzaam zal verdwijnen. Niet degene die de kennis heeft, maar degene die de kennis het beste weet te delen is het sterkst.'

'Degene die de kennis het beste weet te delen is het sterkst'



Uw werknemers gaan dus thuiswerken?

'Voor zover je als bedrijf nog vast personeel in dienst hebt, zou dat kunnen. Maar dat is voor veel mensen niet ideaal. Wat je wel kunt doen, is bijvoorbeeld op 5 minuten afstand van je huis een werkruimte huren. Voor veel bedrijfjes is dat al de normaalste zaak van de wereld, en ik denk dat ook installatiebedrijven dat heel goed op die manier kunnen doen. Dan kan die calculator van mij rustig werken; hij heeft geen reistijd en ik kan hier in Den Bosch weer toe met nog minder kantoorruimte. En zo verander ik langzaam in een digitale installateur. Waarom moeten de administratie, het tekenbureau en de telefoniste onder één dak zitten om één bedrijf te zijn? De belangrijkste achterliggende reden voor deze beweging bij mij is dat ik flexibel wil blijven. Je hebt niet elke week precies dezelfde mensen even

lang nodig. Dat varieert al naar gelang de opdrachten waar je aan rekt, tekent of werkt. Als je flexibel bent, heb je de kracht om snel te schakelen als je klanten of de marktomstandigheden daar om vragen. Een goed of eigenlijk slecht voorbeeld zijn Oad en Free Record Shop. Dat waren relatief grote, inflexibele organisaties geworden die omvielen, omdat ze niet in staat waren snel te schakelen en zich tijdig aan te passen.'

Heeft die ultieme flexibiliteit alleen maar voordelen?

'Er zijn voors en tegens. Een tegen is bijvoorbeeld dat je afhankelijk bent van de beschikbare arbeidskwaliteit in de markt. Als het beter gaat met de economie kan het overschot aan beschikbare, kwalitatief goede mensen omslaan in een tekort.'

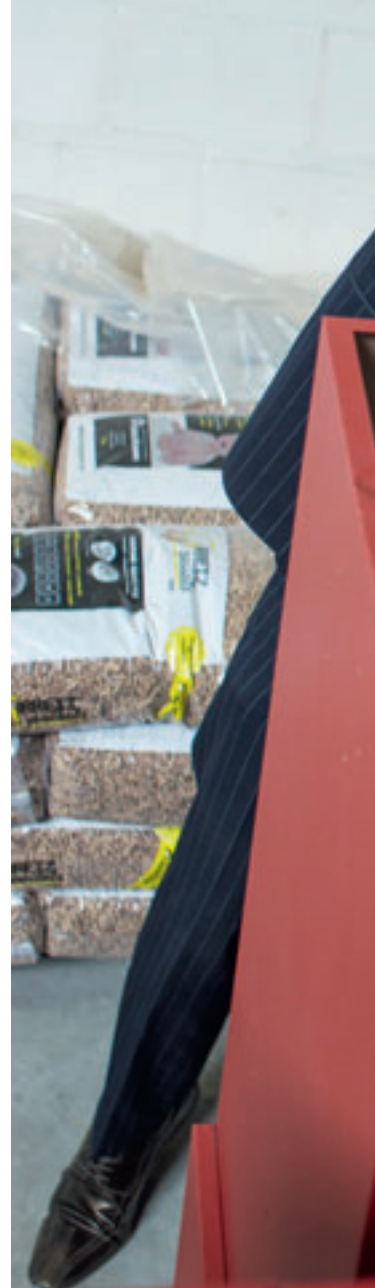
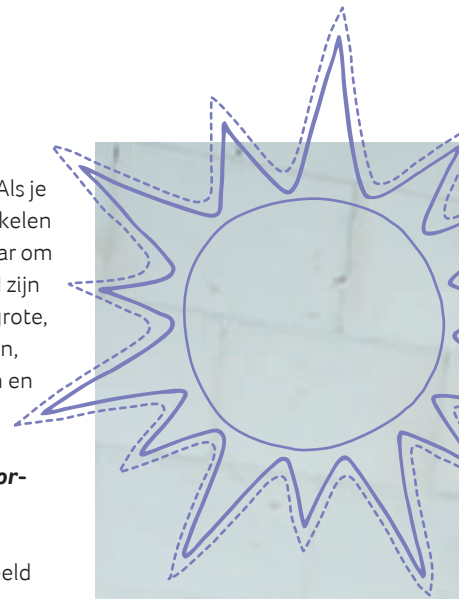
Is het niet ook een nadeel dat u minder grip hebt op uw mensen, al dan niet in vast dienstverband?

'Dat kun je organiseren. Wij hebben het afgelopen jaar meegewerkt aan een pilot van Installatieportal/Afas. Het pakket dat zij ontwikkelen ondersteunt heel goed de manier van werken die wij voorstaan; met een wisselende groep mensen op meerdere locaties door het land. We werken vanuit één nieuw pakket in een online omgeving (webbased). De server is inmiddels de deur uit. Met modules voor calculatie, werkvoorbereiding, planning en administratie. Ik houd het overzicht, omdat we via de cloud met elkaar zijn verbonden en alle benodigde informatie efficiënt met elkaar kunnen uitwisselen. Ik denk dat een modern (installatie)bedrijf in de toekomst op die manier moet gaan werken. Ook omdat je klanten die flexibiliteit van je verwachten voor wat betreft het kunnen bieden van capaciteit en maatwerkoplossingen.'



Oh ja, ik zou het bijna vergeten. U hebt een installatiebedrijf. Is er in die snel veranderende wereld die u schets toekomst voor een installatiebedrijf?

'Ik geloof in een toekomst met niet-gasgerelateerde installaties en onafhankelijkheid van de Nutsbedrijven die hun verdienmodel baseren op de beschikbaarheid van fossiele brandstoffen. Fossiel raakt op en vervuult het milieu. Als dat door gaat, helpen we de aarde naar de knoppen. En – goed nieuws – fossiele brandstoffen zijn ook niet meer nodig voor comfort. Zon, wind, water; het is er allemaal in overvloed. Waarom gaan we daar niet mee aan de slag? Omdat de aarde slechts heel langzaam – maar wel zeker – opwarmt, dringt de echte urgentie niet echt door. Maar bij ons wel. En wij geloven ook dat we het kunnen stoppen met duurzame installaties.'





Maar als een consument kan kiezen tussen een tientje per maand om een gasketel te huren en veel geld investeren in warmtepompen en pv-panelen....?

'Ik heb een broertje dood aan de term terugverdiensijd. Omdat het kortzichtig is. Het is mijn absolute overtuiging; je móet je eigen energie gaan opwekken. Je moet streven naar onafhankelijkheid van de Nutsbedrijven. Die houden nog krampachtig vast aan het oude model van 'wij leveren gas en stroom en de consument neemt af'. Wij trappen allemaal in het verhaal dat Nederland een gasland is en dat we geen andere optie hebben. Maar dat is niet waar. Nederland is geen gasland, Nederland wás een gasland.'

'Je ziet nu welke onrust er ontstaat als er iets gebeurt, zoals in Oekraïne of met die aardbevingen in Groningen. We houden krampachtig vast aan gas. Waarom? We hebben de zon en we hebben de oplossingen. Oké, ook ik vind die dingen op het dak (pv-panelen, red.) lelijk, maar er zijn al zoveel oplossingen. Zoals compleet geïntegreerde daken, energieopwekkende gevels en dakpannen, energiedaken of desnoods deelname in een collectief zonne-energieveld of windmolenpark. En dat in combinatie met warmtepompen. Ook de mogelijkheden om overtollige energie op te slaan in waterstof komen steeds dichterbij. Op het industrieterrein waar ik mijn kantoor heb, worden binnenkort windmolens geplaatst. Ook de overtollige kilowatts die daar worden opgewekt kunnen we opslaan in waterstof, waar de auto's op kunnen rijden. Elk nieuw bedrijfspand of nieuwe woning moet vanaf nu een klein energiebedrijfje zijn. Niks energieneutraal. Waarom zou je, als je al een gebouw kunt maken dat energie opwekt?'

Is het momentum daar? De economie krabbelt op uit een diep dal?

'Misschien wel. Elke corporatie die nu op grote schaal ketels gaat vervangen, moet beseffen dat die er wel twintig jaar in zitten. En dat hun huurders daardoor de komende twintig jaar nog steeds afhankelijk zijn van gas. Wie moet ze overtuigen voor iets anders te kiezen? Wijzelf, de brancheorganisaties, overheden, media; hoe meer erover wordt gesproken hoe meer we met zijn allen ervan overtuigd zullen raken dat wachten geen optie is.' ///