GETUIGENIS

Nicolas Vyncke/Ingenium

Klantengericht kijken op volledige gebouwcyclus

Het studiebureau Ingenium is een familiebedrijf. In 2005 nam Nicolas Vyncke het bedrijf over van zijn vader. Het bedrijf was aanvankelijk gespecialiseerd in technische installaties maar breidde zijn aanpak uit tot een holistische kijk op het volledige gebouw. Juist vanuit deze brede visie positioneert het studiebureau zich naar de klanten als expert in duurzame gebouwen.

AZ Groeninge te Kortrijk in BIM. *Illustratie: Ingenium*

De werking van het studiebureau Ingenium berust op drie pijlers: consultancy, engineering en commissioning. De consultants van Ingenium gaan in de domeinen energie en comfort in gebouwen samen met de klant op zoek naar de oplossing die het best aan zijn wensen voldoet. Bij engineering ligt de focus op de technische uitrusting maar die wordt wel bekeken binnen de totaliteit van het project, onder meer in combinatie met de gebouwschil. Ingenium modelleert elk project in een Bouw Informatie Model (BIM). Het BIM wordt gebruikt om allerhande simulaties te maken en de haalbaarheid op het vlak van technieken voor energiebesparing en hernieuwbare energie te evalueren. Bij Commissioning-opdrachten adviseert Ingenium klanten over een goed gebouwenbeheer om zo de levensduur van het gebouw en zijn installaties te verlengen. Deze drie activiteiten omvatten de hele

levenscyclus van een gebouw en vormen zo samen een gesloten cirkel waarbij ze elkaar versterken.

Wie zijn de klanten van Ingenium? Nicolas Vyncke: “Een exacte definitie van onze klant is moeilijk. Bij een opdracht voor een nieuw ziekenhuis bijvoorbeeld zijn ze met veel: de Vlaamse overheid die subsidieert, de verplegers en dokters die er werken, de patiënten en bezoekers die er komen, de architect waarvoor we meestal in onderaanneming werken. Goede communicatie is de sleutel tot een succesvolle samenwerking. Enerzijds moet het studiebureau dan fungeren als een ontvanger die de desiderata zeer goed capteert en anderzijds als een zender die tot een duidelijke totaalvisie kan komen.”

Gestructureerd communiceren

Maar praten moet op een gestructureerde manier gebeuren. Nicolas Vyncke: “Dit betekent niet dat we met alle individuen gaan communiceren. Er moeten wel communicatiekanalen worden opgezet. Communicatieprotocollen moeten bepalen wie als aanspreekpunt zal fungeren voor wie, met welke regelmaat vergaderingen zullen plaatshebben op welk niveau, wie al dan niet toegang heeft tot het IT-communicatieplatform. Voorts is het belangrijk expliciet vast te leggen wat we gaan doen, maar ook wat we niet gaan doen. Door de besluiten zo voor te stellen komen vaak de onuitgesproken wensen van de klant tot uiting.”

Het aantal technologische oplossingen is momenteel schier oneindig. Maar dat kan ook een valstrik worden. Nicolas Vyncke: “Meer dan ooit is het de kunst om de uiteindelijke uitvoering zo eenvoudig mogelijk te houden. Conform de regel van Pareto komt het erop neer tussen de 100 desiderata van de klant de 20 wensen over te houden die hij echt belangrijk vindt. Opdrachtgevers hebben niet altijd een duidelijk zicht op de kosten. Precies de 80 ‘nice to have’ opties kunnen de kosten sterk verhogen.”

Bouwpartijen gaan steeds meer in bouwteam en volgens de Design & Build-methode werken. “Ontwerpers, studiebureaus en aannemers moeten dan wel bereid zijn aan dezelfde tafel hun ervaringen te delen. Er zit bij elke partij veel uiteenlopende expertise, maar de partijen moeten dan ook elkaars knowhow erkennen. Zij moeten uit hun egelstelling komen en hun kennis willen delen en bundelen. Tegelijk moeten ze vastgeroeste gewoonten laten varen. Ook de verdienmodellen moeten veranderen. Prestaties en bijbehorende kosten kunnen gereduceerd worden als dubbel werk kan worden vermeden. Partijen moeten financieel beloond worden als ze in een project de beste economische oplossing kunnen vinden.”

Vergoeden volgens meerwaarde

Volgens Nicolas Vyncke is zo’n kostenreductie effectief mogelijk. In de sector wordt teveel dubbel werk verricht. Ter illustratie verwijst hij naar de verlichting van lokalen. Dit leidt soms tot eindeloze discussies over varianten en bijbehorende simulaties tot tijdens de uitvoeringsfase. Belangrijk in dit verband is dat de opdrachtgever de cruciale technische randvoorwaarden en het beschikbare budget duidelijk bepaalt en dat dan binnen dit kader een beperkt aantal oplossingen worden geselecteerd die richtinggevend zijn voor wat hij wil. Nicolas Vyncke: “Als de meerwaarde van elke partij in een project goed wordt afgebakend en die specifieke toegevoegde waarde terdege wordt vergoed, kunnen tegelijk de kosten zakken en de marges van de betrokken partijen verbeteren.”

Ingenium maakt al ongeveer zes jaar gebruik van BIM. Volgens Nicolas Vyncke is het gebruik van BIM intussen onomkeerbaar geworden. BIM maakt het mogelijk een project te capteren van de eerste schets tot het einde van zijn levenscyclus in één enkel model, met alle onderhoudsvoorschriften erbij, wat nadien de monitoring ervan vergemakkelijkt. De opdrachtgever krijgt veel beter dan met 2D-plannen op voorhand inzicht in het uiteindelijke resultaat. Het is nu zelfs mogelijk nog voor de uitvoering samen virtueel door een project te lopen met een virtual reality bril op. Op die manier wordt ook elk gebrek onmiddellijk duidelijk zichtbaar, zoals een buis die door een deuropening loopt. Als enig nadeel wijst Nicolas Vyncke op het huidige gebrek aan uniforme afspraken bij het gebruik van BIM. Daardoor ontstaan nog problemen bij de overdracht van BIM van de ene naar de andere bouwpartner.