

Van uitvoerende verplichting naar waardevolle klantpropositie

ONDERHOUD ALS STRATEGISCH PROCES VOOR INSTALLATIEBEDRIJVEN

Voor installatiebedrijven is onderhoud allang niet meer iets wat “erbij” hoort. De markt vraagt om voorspelbare prestaties, langere levensduur van installaties en maximale beschikbaarheid.

Tegelijkertijd neemt de druk op marges toe. In dit speelveld is onderhoud een onderscheidende factor.

In deze whitepaper laten we zien hoe je als installatiebedrijf onderhoud strategisch kunt inzetten: van slimme calculatie tot efficiënte uitvoering en continue verbetering.



1. Waarom onderhoud het verschil maakt

Vastgoedeigenaren, woningcorporaties en industriële klanten stellen steeds hogere eisen aan prestaties, transparantie en kostenbeheersing. Ze willen **geen verrassingen, maar voorspelbaarheid**. Goed onderhoud is hierbij geen kostenpost, maar een manier om grip te krijgen op de totale levensduurkosten (Total Cost of Ownership).

Installatiebedrijven die onderhoud slim organiseren, leveren meer klantwaarde, verstevigen de relatie en **bouwen aan een duurzaam verdienmodel**.



2. De praktijk: wat maakt onderhoud complex?

Hoewel onderhoud een essentieel onderdeel van het dienstenaanbod is, blijven veel installatiebedrijven **worstelen met de uitvoering**.

Veelvoorkomende knelpunten:

- | | | | |
|---|--|---|--|
| 1 | Overdracht van projectfase naar onderhoud is niet goed geregeld . | 4 | SLA-afspraken zijn niet vertaald naar concrete capaciteit of werkpakketten. |
| 2 | Assetlijsten zijn incompleet of ongestructureerd. | 5 | Preventief onderhoud wordt onvoldoende onderbouwd . |
| 3 | Calculaties voor onderhoudscontracten zijn tijdrovend en foutgevoelig . | 6 | Contractresultaten worden niet of laat inzichtelijk gemaakt. |

Het gevolg: contracten zijn niet rendabel, monteurs krijgen geen duidelijke planning en de klant ervaart onvoldoende grip.

3. Onderhoud als proces (en niet als incident)

Veel installatiebedrijven benaderen onderhoud nog ad hoc: er komt een storing binnen, een monteur gaat op pad, en pas daarna wordt gekeken wat er nodig is. Hierdoor ontbreekt overzicht, voorspelbaarheid en grip op kosten en prestaties. Een strategische aanpak vraagt om onderhoud te organiseren als een continu en integraal proces. Niet als een losse activiteit, maar een keten van stappen die op elkaar zijn afgestemd.



Start bij ontwerp en oplevering

Zorg dat onderhoudsaspecten al worden meegenomen bij nieuwbouwprojecten. Denk aan onderhoudstoegankelijkheid, benodigde disciplines en documentatie.



Zorg voor volledige assetinformatie

Verzamel bij oplevering of bij contractstart alle relevante componentgegevens. Denk aan type, merk, serienummer, locatie, onderhoudsinterval en eventueel al bekende storingshistorie. Koppel die aan objecten in je systeem.



Maak een onderbouwde onderhoudsplanung

Voorkom 'gokken' met standaardfrequenties, en werk datagedreven (o.b.v. historie, normen en sensorinformatie). Combineer preventief en correctief onderhoud in één totaaloverzicht.



Koppel calculatie aan uitvoering

De onderhoudscalculatie gaat niet alleen om prijs, maar vormt de basis voor planning, werkvoorbereiding en capaciteitsmanagement. Zorg dat je calculatie automatisch vertaald kan worden naar werkorders en de inzet van je personeel.



Monitor prestaties en kosten

Houd grip op de contractresultaten en stuur bij waar nodig. Gebruik dashboards en rapportages om te evalueren en waar nodig bij te sturen. Zo wordt onderhoud een lerend en voorspelbaar proces.

4. De rol van onderhoudscalculaties

Een belangrijke schakel in dit proces is de onderhoudscalculatie. Die vormt de brug tussen techniek en finance, en is de basis voor:

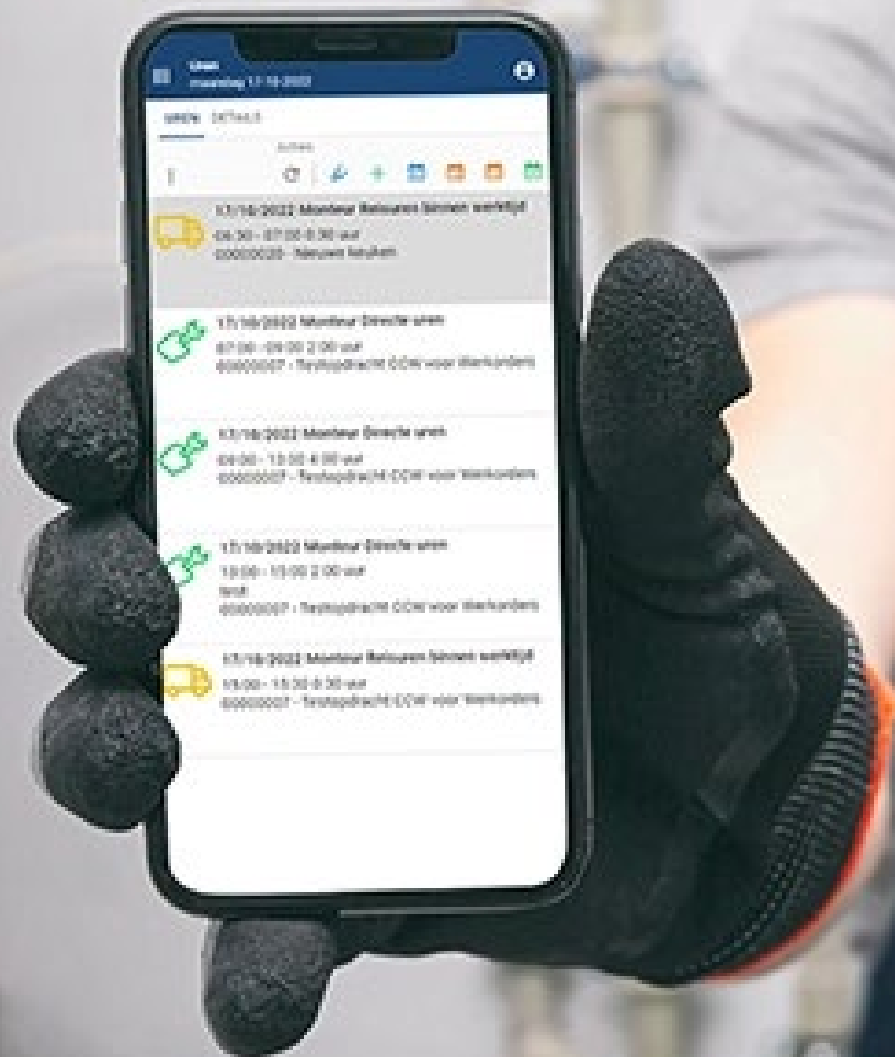
- ✓ Een realistische kostprijs en verkoopprijs;
- ✓ Het inplannen van personeel en middelen;
- ✓ Het bewaken van marges;
- ✓ Het managen van klantverwachtingen.

Moderne onderhoudscalculaties zijn gebaseerd op gestandaardiseerde componenten, centraal beheerde normen en slimme koppelingen met CAPEX-calculaties en assetlijsten. Dit voorkomt dubbel werk, fouten en verrassingen.





Acto



5. Specialistische software voor integraal onderhoudsbeheer

Veel installatiebedrijven gebruiken nog Excel voor het beheren van onderhoud, maar lopen tegen de grenzen aan. Een moderne aanpak vraagt om:

- ✓ Een systeem waarin calculatie, planning, uitvoering en evaluatie samenkomen;
- ✓ Centrale beschikbaarheid van onderhoudsnormen;
- ✓ Inzicht in actuele contractresultaten en SLA-prestaties;
- ✓ Koppeling met sensoren, inspectieresultaten en servicemeldingen.

Met oplossingen zoals ActoBusiness werk je datagedreven, krijg je realtime inzicht en verklein je de foutgevoeligheid aanzienlijk.

Wil je meer weten of sparren over de mogelijkheden?

Voor installatiebedrijven is onderhoud geen sluitpost, maar een strategisch proces. Wie onderhoud slim organiseert, maakt het verschil: voor de klant, voor de eigen organisatie én voor de marges. Van ontwerp tot evaluatie, van calculatie tot uitvoering: onderhoud verdient een centrale plek in je bedrijfsvoering.

Benieuwd hoe jouw organisatie onderhoud slimmer en winstgevender kan aanpakken? Onze business analist Ron Straver denkt graag met je mee.



MEER INFORMATIE:

Acto Informatisering B.V.

Amsterdamseweg 51a
3812 RP Amersfoort

t (033) 422 68 00

e info@acto.nl

i www.acto.nl