



## Samen sterker door BIM

Hoe onderscheid je je als een nieuwe speler in een traditionele markt? Een pittige uitdaging, maar fabrikant Hisense ging deze aan. De formule? Innovatie, digitalisering en nauw samenwerken met installateurs.

Tekst: Jaap Groen Beeld: Aad Hoogendoorn

**“A**ls je doet wat je altijd deed, krijg je wat je altijd kreeg,” is het motto van Vincent Heijnen, algemeen directeur van Hisense Climate Solutions Benelux. Als nieuwe speler in de conventionele airconditioning markt weet hij dat innovatie en het durven inslaan van nieuwe paden essentieel zijn om successen te bereiken.

In 2015 begon Vincent als exclusieve importeur van de klimaatsystemen van Hisense in de Benelux. “In het begin kan men huiverig zijn over een nieuwe speler. Je hebt te maken met een nieuw merk, mooie succesverhalen en een enorm enthousiast team. Toch moet je ervaren of je ermee uit de voeten kunt. Iedereen probeert jouw nieuwe merk met het testen van een klein systeem. Zodra blijkt dat het systeem goed draait, de kwaliteit, en service en aftersales op orde zijn, durven mensen ook te

kiezen voor grotere systemen. Dan beginnen concurrerende installateurs zich toch achter de oren te krabben vanwege de kwaliteit, gecombineerd met een prijsniveau, die je als installateur onderscheidend vermogen biedt in de markt,” vertelt een enthousiaste Vincent.

### Made in China

“Soms wordt Hisense weggezet als Chinese speler waarbij wij worden vergeleken met andere kwalitatief hoogstaande Japanse merken. Bijna alle merken produceren in China of omliggende landen, wij zijn er echter open over. Onze systemen worden gefabriceerd in China, maar zijn door de joint venture tussen Hisense en Hitachi wel van Japanse kwaliteit. Ondertussen heeft een aantal van de grotere installateurs voor Hisense gekozen. Dan gaat het niet alleen om kleine projecten, maar om hotels en grote utiliteitsprojecten. Daarin zien wij dat we op de goede weg zijn. We zijn ons er enorm bewust van dat we als distributeur van Chinese producten altijd 2-0 achter staan. Daarom moeten we continu een stapje harder lopen dan de rest als het gaat om aftersales, reserveonderdelen en servicebereidheid van de apparatuur. Elk uur dat een installateur terug moet naar een project kost hem geld, dat snappen we. We moeten er dus voor zorgen dat de faalkosten zo laag mogelijk zijn en de risico's zo klein mogelijk.”

### Hogere ontwerpsnelheid dankzij BIM

Het is dan ook niet voor niets dat Hisense samenwerkt met MEPcontent. “We hebben een eigen selectieprogramma, maar sinds kort ook BIM-bestanden laten ontwikkelen door MEPcontent. Zo stellen installateurs eenvoudig klimaatsystemen samen en kunnen deze direct in een BIM-project geïntegreerd worden. De engineeringfase is de belangrijkste fase in het bouwproces, hier wordt namelijk bepaald of we met z'n allen succes gaan hebben of niet. Daarom zijn eenvoudig verkrijgbare en 100% correcte BIM-

bestanden voor ons van groot belang. MEPcontent brengt onze producten direct bij de modellers,” licht Vincent toe. “De vraag naar deze bestanden wordt steeds groter. Uit de BIM-adoptie blijkt ook het onderscheidende vermogen van installateurs.”

### De volgende stap

Digitalisering, en daarmee BIM, wordt steeds belangrijker voor Hisense. Momenteel zijn selectiecriteria van de producten van de fabrikant nog niet verwerkt in BIM-bestanden, dat ziet Vincent als de volgende stap: “Waarom niet een BIM-bestand gebruiken met nog een stukje extra intelligentie dat vertelt ‘dit past niet meer’, ‘deze leidingafstand is te ver ten opzichte van het binnen-buitendeel’ of ‘deze hoogte is te hoog’? Bij de installateur zit al heel veel kennis, maar het gaat hier ook om hele specifieke productkennis. Met goede BIM-bestanden kan een installateur veel sneller engineeren. Dat scheelt de installateur uren en faalkosten, en leidt dus tot minder risico's en meer winst op je project.”

### Samen naar een beter resultaat

En dat raakt volgens Vincent de kern van het verhaal: “Uiteindelijk wil je als fabrikant de installateur helpen in de volledige projectcyclus. Dat begint bij de offertefase maar ook de ontwerpfase is hierin cruciaal. Vraag je als fabrikant goed af waarom je BIM-bestanden moet hebben. Is het alleen omdat het ‘moet’ of omdat je kunt helpen in het verbeteren van het gehele bouwproces? Want daar gaat het om bij BIM. Als fabrikant kun je een integraal onderdeel van de bouwketen zijn en helpen deze naar een hoger niveau te brengen. Zodat we met z'n allen mooie en betrouwbare projecten en systemen opleveren die in één klap gebouwd kunnen worden. Projecten waarbij we elkaar versterken. Waarvan we na afloop kunnen zeggen ‘dit hebben we nou goed gedaan’, en waar we ook allemaal wat aan kunnen verdienen.”

**Benieuwd naar de Hisense producten of BIM-bestanden?**

Download nu vanaf [mepcontent.com](http://mepcontent.com)