

Asset management op strategisch, tactisch en operationeel niveau

Advies- en ingenieursbureau INNOCY biedt diensten die de gehele levenscyclus van complexe infrastructuur omvatten. Directeur Bram ten Klei: “Wat ons bijzonder maakt is dat wij het hele spectrum bestrijken. Op strategisch, tactisch en operationeel niveau over de hele life cycle. Van doop tot sloop in weg- en railinfra.”

Ten Klei: “We zien onszelf als het adviesbureau van de toekomst; hierbij doen wij zelf geen detail engineering, maar richten wel het hele life cycle-proces voor de opdrachtgever in. We hebben de domeinkennis, de tooling en de ervaring waardoor we samen met de opdrachtgever een integrale stap vooruitzetten bij het realiseren en beheren van zijn projecten.”

Het advies- en ingenieursbureau is een zelfstandige entiteit onder de vlag van technologie- en serviceprovider ICT-Group. INNOCY richt zich op zes domeinen: asset management, projectmanagement, veiligheid, data en informatie, infra development en techniek en automatisering. Ten Klei: “De grote gemene deler daarbij is de levenscyclus.”

Geen nieuwkomer

INNOCY is dan wel een nieuwe naam in de markt, maar is zeker geen nieuwkomer, licht Ten Klei toe. Het advies- en ingenieursbureau ontstond oktober dit jaar uit het samenvoegen van de bedrijven Proficium en NedMobiel. Deze twee bedrijven werkten in de praktijk samen aan vrijwel alle DBFM-contracten van de laatste jaren in Nederland, waaronder de Blankenburgverbinding en de A9-Gaasperdammerweg. Ten Klei: “Wij vullen elkaar op meerdere fronten aan. Proficium richtte zich vooral op de installatiekant en keek vanuit de asset management-gedachte naar de levensduur en het beheer van die installaties op de lange termijn. De meerwaarde zat onder meer in het uitwerken van analyses en RAMS-rapportages (Reliability, Availability, Maintainability en Safety), dus zowel technisch inhoudelijk als tactisch. NedMobiel had veel expertise in civiele techniek en bouwkunde en zat vooral in het strategische proces en het operationele beheer van tunnels.”

Switchen

Adviseur Asset Management Alexander Zoetemelk: “We zien de synergie nu voor onze ogen vorm krijgen, je ziet het op elkaar aansluiten. Proficium had vooral elektrotechnische engineers, NedMobiel civieltechnische. De een deed vooral spoortunnels, de ander wegtunnels. Alle posities zijn nu minimaal dubbel bezet, wat natuurlijk ontzettend fijn is, ook voor de klant. En dan switchen we intern ook nog eens eenvoudig van operationeel naar strategisch niveau en omgekeerd.” Een belangrijke toegevoegde waarde, zegt hij. Want: “In de praktijk zie je dat ‘strategisch’ en ‘tactisch’ moeite hebben elkaar te verstaan. Wij bewegen daartussen door, vullen aan, voorkomen

‘Ons doel is om altijd meerwaarde te leveren waar de klant ook echt iets aan heeft. Daarvoor moet je de klant en zijn business kennen en begrijpen.’

ruis en zetten de puntjes daar waar ze horen.” Ten Klei: “Vandaar onze slogan: Life Cycle Masters.”

Optimum

De hele life cycle bij de klant ‘aan boord’ blijven is niet het doel, maar het ‘toeval’ wil dat dit bij het project dat de verbreding van de A9 bij Amstelveen realiseert en beheert, wel het geval is. INNOCY is aangesteld voor het uitvoeren van het gehele asset management tijdens de realisatie- en de exploitatiefase. Ten Klei: “We zijn vanaf het begin betrokken bij verschillende aspecten van de bieding, waaronder de OPEX-begroting, het onderhoudsmanagement en de life cycle costing. We hebben het risicoprofiel in kaart gebracht en een optimum gevonden tussen de kosten en baten tijdens het project en tijdens de onderhoudsperiode die daarna volgt. We maken niet alleen het plan, maar richten de asset management-processen en -werkzaamheden ook in. Dat betekent dat we gedurende de gehele contractperiode de juiste mensen leveren, van assetmanager tot storingscoördinatoren.”

Geen uurtje-factuurkje

Ten Klei: “We zitten er risicodragend in en dat betekent dat we niet voor uurtje-factuurkje in de wedstrijd zitten, maar altijd gaan voor de beste oplossing. We hebben afgesproken wat de deliverables zijn



en welke vaste prijs daarbij hoort. Dat betekent dat we ons iedere week opnieuw afvragen welke activiteiten we moeten uitvoeren om de klant winst te bezorgen. Je zit er meer in als ondernemer dan als leverancier van - pakweg - een engineer. Het motiveert de medewerkers ook, omdat er kansen zijn om binnen de organisatie te rouleren. Het is een aanpak die we verder in de markt willen zetten.”

“Ons doel is om altijd meerwaarde te leveren waar de klant ook echt iets aan heeft. Daarvoor moet je de klant en zijn business kennen en begrijpen. Dan pas kun je hem ontzorgen en hands-on de problemen oplossen. We richten het proces in en zorgen ervoor dat het kennisniveau omhooggaat, zodat de klant ‘zelfvoorzienend’ wordt, als hij dat wil. Met een proces dat loopt en een systeem dat werkt.”

INNOCY
LIFE CYCLE MASTERS

