



INFINITY REPAIR: VAN INNOVATIE TOT PROVEN PRODUCT

Echte vernieuwing in het vastgoedonderhoud vraagt naast goede producten een flinke dosis doorzettingsvermogen. Directeur Nico Heijmen van Infinity Repair en bestuursvoorzitter Henk den Boer van branchevereniging Koninklijke OnderhoudNL kennen de taaiheid in de sector van binnenuit. Toch lukte het Infinity Repair om een succesvolle innovatie in de markt te zetten met een gecertificeerd totaalsysteem voor kozijnonderhoud. Voor vastgoedeigenaren is er op alle vlakken winst: zowel in de gigantische CO₂-reductie als in een substantiële kostenbesparing.

Henk den Boer en Nico Heijman

Ze komen beiden uit het vastgoedonderhoud en weten dus van de hoed en rand. Nico Heijmen zette zijn kennis en bakken ervaring in voor de ontwikkeling van nieuwe producten. Als ‘innoverende ondernemer’ zet hij zich met hart en ziel in voor verduurzaming en circulariteit in het vastgoedonderhoud, zoals met het bedrijf Infinity Repair. Henk den Boer verkocht zijn bedrijf twee jaar geleden en is al ruim zeven jaar actief als bestuurder bij OnderhoudNL, waarvan vier jaar als voorzitter. Dat hij zelf uit de branche komt is van meerwaarde voor de leden: ‘ik ben bekend met het bluswater’. Zo weet hij hoe ingewikkeld het kan zijn om nieuwe producten ook daadwerkelijk in de uitvoering te brengen. Maar, zegt Den Boer. ‘Dat betekent niet dat ik niet voortdurend bezig ben om innovatie en verduurzaming aan te jagen. Ik kan daarbij goed begrijpen in hoeverre je ook een geschikt klimaat moet scheppen om te zorgen dat het niet bij woorden blijft.’

Rendement

Nico Heijmen kent dit dilemma. Hij constateert dat er veel kennis zit bij de uitvoerende partijen. ‘Die kennis wordt niet altijd op strategische manier betrokken bij het vastgoedonderhoud, terwijl daar eigenlijk een heel cruciale rol zou moeten liggen. Dit zijn partijen die iets uitvoeren of aanbieden wat voor de lange termijn een grote invloed heeft op de kosten, de budgettering van het onderhoud. Als je het gevelonderhoud slim doet en in plaats van om de zes jaar naar om de tien jaar kan brengen, scheelt dat veel geld, ook in de bijkomende kosten, zoals organisatorische kosten. Het rendement van vastgoedbeleggers wordt in grote mate immers mede bepaald door de kosten van het onderhoud.’ Inmiddels staat vernieuwing op de kaart, waarbij maatschappelijke eisen als duurzaamheid en circulariteit ook een rol spelen. Heijmen: ‘Toch zie je dat er nog veel op dezelfde manier wordt uitgevoerd, terwijl je vandaag de dag echt meer zou mogen verlangen.’

Impact realiseren

Die huiver van de vastgoedeigenaar herkent Henk den Boer. De brancheorganisatie zette al in 2014 stappen met de invoering van Milieulabel Schilderprojecten, waarmee leden een aantoonbare en gefundeerde ‘groene’ aanbieder konden doen aan opdrachtgevers, inclusief label-aanduiding. Ook het initiatief de Duurzame Aanbieder, waarbij wordt gewerkt met energieprestatiegaranties, was een succesvol product, tenminste, bij de onderhoudsbedrijven zelf. Den Boer: ‘Maar als je dan kijkt naar de omarming van de markt, dan valt dat erg tegen. Opdrachtgevers verlangen dat je als bedrijf goed bezig bent voor het klimaat, maar als je dat vervolgens wilt aantonen, is er minder interesse.’ Toch is er de afgelopen jaren ‘stapje voor stapje’ echt wel impact gerealiseerd met initiatieven vanuit OnderhoudNL, zegt Den Boer. Daarin past ook de partnersamenwerking die de branchevereniging aanging met Infinity Repair. Zonder anderen tekort te doen is de methode van het bedrijf van Heijmen ‘een geweldige oplossing’, aldus Den Boer. ‘Infinity Repair ontwikkelde een kwalitatief zeer hoogwaardig product, een circulaire reparatiemethode van het kozijn, dat een enorme milieuwinst oplevert door een gigantische CO₂-reductie en een levensduurverlenging van wel 30 jaar. Je kunt dus letterlijk 2050 halen met je huidige kozijnen.’

Slim onderhoud

Minder en slim onderhoud, lagere kosten en dan ook nog verduurzaming meenemen. Zoals 75 procent reductie van CO₂-emissie. Plus nog de ‘bijvangst’, in de vorm van 75% procent minder afvalstromen op de bouwplaatsen, meer veiligheid en gezondheid van bewoners en minder vrachtverkeer. Bij elkaar opgeteld is dat een heel fors resultaat, zegt Nico Heijmen, die in 2016 begon met de ontwikkeling van zijn tool voor kozijnbesparend onderhoud. Vanuit zijn onderhoudsbedrijf kende hij de bekende keuzes: repareren met pasta’s of een heel nieuw kozijn, en dat is dan meestal een

‘INFINITY REPAIR ONTWIKKELDE EEN KWALITATIEF ZEER HOOGWAARDIG PRODUCT DAT ENORME MILIEUWINST OPLEVERT’



NICO HEIJMAN
Directeur Infinity
Repair

Wie of wat inspireerde jou om een eigen bedrijf te starten?

Wanneer mensen spraken over hun eigen onderneming zag en hoorde ik bijna altijd het grote

enthousiasme. Dat inspireerde mij en gaf mij een drive om dit ook te willen

Welke waarden wil je uitdragen met je bedrijf en waarom?

Dat het echt mogelijk is een duurzame en milieuvriendelijke bijdrage te leveren in “onze” bouwsector

en tegelijk daarin een gezonde onderneming te zijn

Op welke manier is jouw ondernemerschap gegroeid?

Het zoeken, zien en vervolgens invullen dat veel ook op een andere manier kan. Welke maatschappelijke

uitdagingen komen erop ons af en op welke andere manier met nieuwe technologie toepassing kan ik daar invulling aan geven

Hoe motiveer jij je mensen, ook gezien de grote onzekerheden momenteel in de markt en de wereld als

geheel?

Wij zitten volop in de transitiefase naar het "andere". Dit is onderdeel van het grote veranderingsproces wat al enkele jaren geleden ingezet is. Onze maatschappij is volop in verandering gekomen ingezet door Internationale veranderingen. Culturele aspecten, milieutechnische vraagstukken en financiële zaken kennen al reeds jarenlang spanningsvelden en liggen onder een vergrootglas. Een vergrootglas als symbool voor de toenemende transparantie met tot gevolg een enorme druk op de bestaande en gevestigde orde. De maatschappij lijkt zich op zowel nationaal als internationaal vlak te herpositionering. Dit betekent soms afscheid nemen van oude gebaande paden en nieuwe paden uitvinden en betreden. Dit transitieproces zorgt voor tegenstellingen maar niet voor het einde van de wereld. Deze horizon moet je kunnen of leren overzien. Dit is soms heel lastig maar daar ligt vaak wel de oplossing **Waar haal jij je inspiratie vandaan?** Ik wordt altijd wel enthousiast van mensen die het anders willen doen en daarin geloven. Een vroegere en helaas veel te

vroege overleden vriend heeft altijd voor veel inspiratie gezorgd. Blijf bij jezelf en je gaat vanzelf de mensen om je heen krijgen die bij je passen en ieder op zijn eigen manier, maar toch hetzelfde doel nastreven. Ik heb veel studies gevolgd en heb veel managementboeken gelezen. De boeken die het verhaal vertellen van mensen die iets nieuws hebben bedacht, dat ontwikkeld hebben en op de markt proberen te brengen met alle tegenslagen, tegenwerkingen hebben gekregen. Dat zijn inspiraties voor mij. Niet opgeven. Ook niet als het serieus tegen lijkt te zitten. Dat is ook iets wat ik vanuit mijn militaire opleiding heb overgehouden. Doorzetten, ook als je het even niet meer ziet zitten of niet meer weet **Welk boek moet iedere ondernemer lezen/ welke podcast moet iedere ondernemer volgen?** Shoe Dog (Nike) oprichter Phil Knight en De rampondernemer (overwinnen als alles tegenzit) van Frank Krake **Welke persoon of welke gebeurtenis heeft een beslissende invloed gehad op je ondernemerschap?** Alleen weet ik niet te benoemen. Opgeven is voor mij geen optie **Als je 1 kernwaarde**

mag noemen die jouw leiderschap kenmerkt, welke is dat dan en hoe herkennen mensen dat? Doorzettingsvermogen. Er zijn de afgelopen jaren regelmatig mensen geweest die hebben gezegd "stop er toch mee". Waarom? Als het idee goed is en we echt een concrete bijdrage kunnen leveren moet je je niet laten tegenhouden (Covid) door iets wat niemand had kunnen voorspellen, laat staan dat het ons is overkomen **Go with the flow of eigen koers varen?** Ik ben van mening dat het een combinatie is wat begint bij je eigen koers varen en anticiperen op veranderende omgevingsfactoren **Visionair of down to earth?** Ik wordt vaak als visionair bestempeld. Maar ik probeer altijd wel af te dalen naar het heden en te zoeken naar een concrete oplossing. Niet blijven denken maar ook doen **Op welke plek kun jij je echt opladen?** Thuis en met mijn vriendenkring **Hoe reageer jij op tegenslag?** Ik kan nog weleens emotioneel reageren. Niet in tranen maar wel terneergeslagen. Maar denk dan: Punt en weer door **Waar lig jij wakker van?** Als ik niet aan mijn verplichtingen of

toezeggingen kan voldoen. Ik ben echt wel een mens van "Ik zeg wat ik doe en doe wat ik zeg" **Wat kenmerkt modern leiderschap voor jou?** Ik kan slecht tegen "window dressing". Integriteit staat hoog in mijn vaandel en probeer meer dan een luisterend oor te zijn **Hoe blijf jij bij leren?** Ik probeer van veel ontwikkelingen op de hoogte te zijn en blijven. Dat kan op verschillende manieren **Wat zou je anders willen doen?** Ook ik heb dingen die ik niet goed doe. Maar dat hoort nu eenmaal ook bij mij. Als ik

geforceerd dingen anders zou moeten gaan doen dan denk ik dat dit ook niet goed gaat omdat dit intrinsiek niet dat geen is wat en wie ik ben **Wat zou je willen veranderen aan jezelf?** Ik weet het niet goed. Je gaat je dan mijn inziens spiegelen aan een ander. Ik weet niet of dat de bedoeling is en je daar een beter mens van word **Op welke manier kun jij groeien als persoon?** Door het slagen en erkenning krijgen voor hetgeen ik heb bedacht en in de markt aan het zetten ben **Wat is het ultieme doel dat je wilt bereiken**

met je bedrijf? Dat wij een echt merk worden en in één adem genoemd worden als voorbeeld van een geslaagde innovatie in de bouwsector **Hoe kijk jij naar de volgende generatie/de generatie boven je?** Dat is een generatie die het niet makkelijk heeft en die nog een behoorlijke worsteling gaan krijgen in deze veranderende wereld. Volgens mij gaat het op veel vlakken heel erg veranderen waarbij de achteruitkijkspiegel die mij vroeger nog veel is voorgehouden weinig tot geen kompas zal zijn om je aan vast te houden



kunststof kozijn. Niet duurzaam, aldus Heijmen, het produceren van al dat plastic, en bovendien niet onderhoudsvrij. 'Ik wilde nog een stap verder gaan. Wij kunnen met onze methode door plaatsing van een geprefabriceerd deelelement daadwerkelijk de oorzaak van problemen als schimmel- en bacteriegroei wegnemen. Met een slimme montagetoel kan de vakman het nieuwe deelelement plaatsen alsof het een spatbord van een auto is welke wordt vervangen. Daarmee kan je langer uitstellen dat je naar een nieuw kozijn toe moet.'

Totaaloplossing

Voor een gebouwcomplex kun je bovendien een mix maken van verschillende reparatie oplossingen, waardoor het voor de vastgoedeigenaar -belegger of corporatie nóg interessanter wordt. Nico Heijmen: 'Wij noemen dat inmiddels de hybride aanpak. Dan kun je maatwerk leveren, rekening houdend met de duurzaamheidsaspecten, maar ook met het kostenaspect. Uiteindelijk kun je tot de laagst mogelijke totaalkosten komen met de langst gewenste levensduur, maar dan heb je wel een visie nodig voor de lange termijn.' Veel oudere complexen hebben last van asbest in de onderpanelen of hebben asbest spouwstroken rondom het kozijn. Ook daar heeft Heijmen, om het allemaal nog completer te maken, een oplossing voor. De ontwikkelde freesmal is bijna chirurgisch toe te passen. Door Van Santen Advies is deze werkmethode onderzocht en toepasbaar gemaakt bij kozijnen die asbesthoudende panelen

hebben of zelfs voor kozijnen waarbij asbeststroken in de spouw zitten. 'Hiervoor biedt het Kozijn Asbest Plan duidelijkheid en in veel gevallen een oplossing. Zo hebben we over de jaren heen echt tot totaaloplossingen kunnen komen, met enorme kostenbesparing voor de vastgoedeigenaar.' Ook over de onderhoudsplanning denkt Heijmen graag mee. 'Soms kan het een betere keuze zijn om nu extra aan de kozijnen te laten doen, wat op de langere termijn een schilderbeurt uitspaart. Maar als je puur vanuit lage initiële kosten denkt, dan ga je op een andere strategische keuze te werk en dan plaatsen we bijvoorbeeld alleen bij de echt slechte kozijnen een deelelement. Niks is goed of fout, in de mix is alles mogelijk.'

KOMO Keur

Inmiddels zijn niet alleen de deelelementen KOMO gecertificeerd, maar ook het gehele systeem. De vastgoedbedrijven en hun mensen die met het product werken hebben een training en opleiding gevolgd om in het licentieregister van Infinity Repair ingeschreven te kunnen staan. Nico Heijmen: 'Al die vakmensen, in het hele land, zullen het product op exact dezelfde wijze verwerken. Daarmee is de kwaliteit beter hanteerbaar, toetsbaar en voorspelbaar. Daarom kunnen we ook die hoge zekerheids garantie geven van de levensduurverlenging op dat bestaande kozijn.' Het deelelement wordt vervaardigd uit Accoya® hout, de enige houtsoort met het Cradle-to-

'UITEINDELIJK KUN JE TOT DE LAAGST MOGELIJKE TOTAALKOSTEN KOMEN'



Voorhaven Middenkous Rotterdam

Cradle Gold-certificaat. Er is bovendien een garantie van 50 jaar tegen schimmel- en bacteriegroei én het hout heeft goede technische eigenschappen waardoor het goed bruikbaar is met bestaande kozijn, zoals het minste krimp- en zwelgedrag. Heijmen: 'Wij klonen het bestaande kozijn en willen de hoogste zekerheid bieden. Dat kunnen we het beste doen met Accoya® hout. Ook de verfabrikant worden er blij van want we kunnen ze een stabiele ondergrond leveren. Zo kunnen ze een zo hoog mogelijke onderhoudsinterval geven, oftewel, zo min mogelijk schilderwerk.'

Gelijk speelveld

Implementatie van het product in de markt bleek niet eenvoudig. Het is precies de ervaring van Henk den Boer. 'Al onze instrumenten zijn gebaseerd op gegevens uit de Nationale Milieudatabase en ze helpen eigenaren bij de verduurzamingsopgave door die meetbaar en controleerbaar te maken. Maar uiteindelijk moet de opdrachtgever het willen gaan toepassen. Pionieren kost vaak ook gewoon meer. De overheid zou zich veel meer in moeten zetten voor een gelijk speelveld, door het stellen van regels.' Toen het Nico Heijmen niet lukte om zijn product bij een bedrijf onder te brengen besloot hij het zelf te gaan doen. Na een lastige start in het begin van de coronatijd, loopt het product inmiddels meer dan goed. 'We groeien nu jaarlijks met 50%, ook dit jaar en volgend

jaar weer. We worden goed gevonden en we passen in veel oplossingen of wensen. En het is heel mooi om te horen dat er 20 tot 50 procent op kosten wordt bespaard ten aanzien van nieuwe kozijnen. Maar ik word natuurlijk vooral heel blij wanneer partijen echt kiezen vanuit verduurzaming en circulariteit.'

Trots

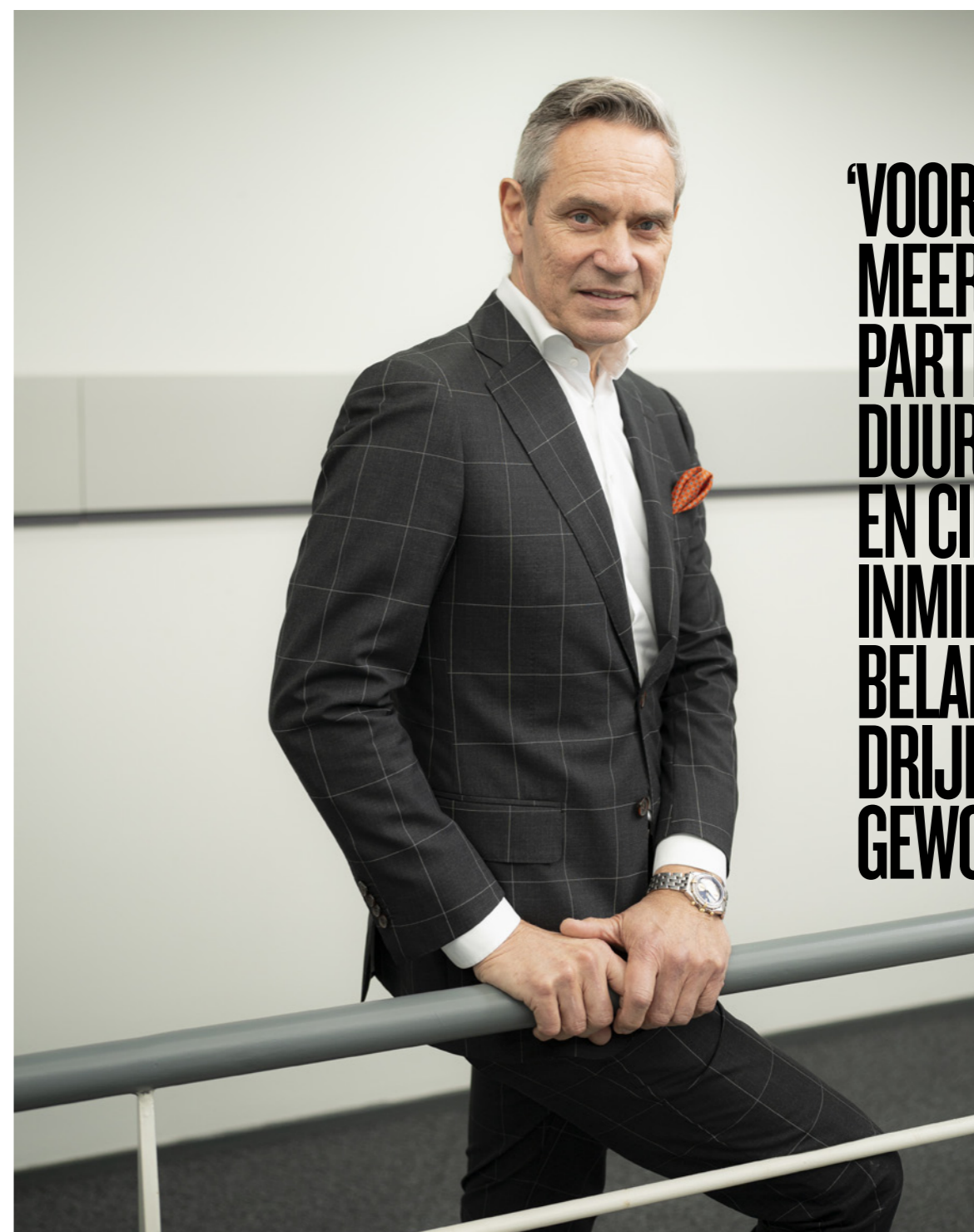
Voor steeds meer partijen in de markt zijn dat inmiddels belangrijke drijfveren geworden. Natuurlijk speelt de prijs mee, want er zijn nu eenmaal kleine marges in de sector. Voor een ondernemer als Heijmen gaan de handen jeuken van de enorme verduurzamingsopgave die er voor ons ligt. Vandaar zijn keuze om het product zélf in de markt te gaan zetten. 'Het is zo'n grote markt in Nederland, het gaat om zo'n 500.000 kozijnen per jaar die gerepareerd of vervangen worden. Veel daarvan worden vernietigd, terwijl 80 tot 90 procent van het kozijn nog goed is. Reken dan maar uit hoeveel miljoenen aan CO₂-reductie je kunt realiseren.' Hij is trots op de partnersamenwerking met OnderhoudNL, die hij een 'super vooruitstrevende brancheorganisatie' noemt. 'Zij hebben zich echt verdiept in de toekomstige uitdagingen voor de vastgoedeigenaar en vertalen dat naar hun leden en partners als Infinity Repair, om te onderzoeken hoe je samen tot slimmere oplossingen kunt komen.'



Samenwerking is primair

Wat is volgens Henk den Boer de meerwaarde van de methode van Infinity Repair voor de vastgoedeigenaar? 'Dit is echt een geval van 'zien is geloven'. Als je het een keer gezien hebt ben je letterlijk verkocht, omdat het ook nog een positieve financiële impact heeft. Zo'n goed ingemeten kozijndeel ziet er supergoed uit. Hiermee kan je op een kwalitatieve manier deelreparaties uitvoeren, het is heel specifiek en bespaart daarmee enorm, letterlijk één op de drie kozijnen. We moeten nu echt open

staan voor nieuwe oplossingen. En trouwens, dit is geen innovatie meer, maar proven technology. Het product heeft zich al bewezen.' Voor Nico Heijmen zitten slimmere oplossingen vooral in combinaties van meerdere keuzes. Samenwerking is daarom voor hem de sleutel. 'Het gaat uiteindelijk over samenwerken. Niet primair over ons product of andere oplossingen. Iedereen heeft zijn business nodig, en iedereen wil zijn professe kunnen etaleren. Als je op een integere manier met elkaar de uitdagingen aan gaat, dan ben ik ervan overtuigd dat we een heel eind gaan komen.'



**'VOOR STEEDS
MEER
PARTIJEN ZIJN
DUURZAAMHEID
EN CIRCULARITEIT
INMIDDELS
BELANGRIJKE
DRIJFVEREN
GEWORDEN'**

HENK DEN BOER
bestuursvoorzitter
van branchevereniging
Koninklijke OnderhoudNL