

De noodzakelijke vernieuwingen in de installatiesectoren betreffen zowel technologische als sociale competenties, te weten:

1. Competenties op sociaal gebied:
 - commercieel strategisch gebied: de relatie tot de markt (klantgroep);
 - organisatorisch gebied: de relatie tot personeel en bedrijfsnetwerk.
2. Competenties op technologisch gebied:
 - technologische ontwikkelingen in de directe omgeving;
 - feitelijke installatietechniek.

6.1 Competenties op sociaal gebied (sociale vernieuwing)

Relatie tot de markt

De (noodzaak tot) vernieuwingen in de kerndisciplines zullen echt nadrukkelijk blijken als de gesignaleerde trends ook daadwerkelijk leiden tot vraag naar nieuwe producten en diensten bij de opdrachtgevers aan de installatiebranche. Om toegang te krijgen tot deze nieuwe vraag zal de installateur veel meer moeten investeren in zijn toegang tot de markt. Juist in de relatie met deze afzet-/opdrachtgeversmarkt zullen zich aanmerkelijke veranderingen gaan voordoen. De opdrachtgever zal veeleisender worden: hij zal veel meer een sturende rol gaan verlangen van de installateur, vanaf het allereerste begin tot de eindoplevering, de nazorg en het onderhoud en beheer. Hij zal ook de verantwoordelijkheid voor het welslagen van deze activiteiten willen leggen bij één opdrachtnemer en niet bij een hele verzameling van losse bedrijven en bedrijfjes. De klant wil één loket, één relatie die hij op alles kan aanspreken. De installateur kan een dergelijke rol zeker gaan vervullen. Voorwaarden zijn wel dat hij:

- kan meedenken met de opdrachtgever, kennis heeft van en een visie heeft op de markt van de opdrachtgever (in het bijzonder vanuit installatieperspectief);
- beschikt over een kwalitatief hoogwaardig netwerk van uiteenlopende disciplines;
- goed in staat is te coördineren en te communiceren met zijn netwerk;
- bijzonder goed in staat is te communiceren met de opdrachtgever en de klantrelatie continu warm weet te houden.

De bedrijfsorganisatie

De moderne onderneming is een onderneming waarin veel disciplines een plaats vinden of waarvoor geldt dat veel disciplines direct toegankelijk zijn vanuit het eigen netwerk van het bedrijf. In het voorgaande is herhaaldelijk gewezen op nieuwe businessmodellen, op nieuwe vormen om de relatie van het bedrijf tot de markt te organiseren. Effectieve flexibiliteit staat daarbij voorop: een flexibiliteit die het mogelijk maakt voor het bedrijf om te beschikken over de juiste mensen, met de juiste vakkennis, in de juiste capaciteit en met up-to-date installatietechnologie op het moment dat de klant daarom vraagt. Dit vereist dat de ondernemer niet alleen technisch, maar vooral ook sociaal innoveert. Hij zal moeten openstaan voor en participeren in steeds weer andere netwerken: netwerken van de eigen installatiesector, van toeleveranciers, van de bouwsector, van opdrachtnemers etc. Ook zal hij zijn bedrijf intern moeten aanpassen, waarbij ook weer sociale vernieuwing vooropstaat: het leggen van meer verantwoordelijkheden bij het personeel, het nauwer betrekken van personeel bij vernieuwing en het bieden van meer mogelijkheden aan het personeel om privé en werk op elkaar af te stemmen (werken vanuit huis; de installateur op afstand).