

Onderhoud rook- en warmteafvoer installaties  
80 bouwmarkten

## Samenwerking Fortrus en Brakel Atmos: win-win situatie

Voor diverse opdrachtgevers verzorgt Fortrus het technisch beheer en onderhoud van ruim 5.000 panden. Hieronder vallen ook de rook- en warmteafvoer installaties in deze panden. Fortrus schakelt hiervoor derden in. Zoals Brakel Atmos, dat bij 80 bouwmarkten van de Van Neerbos Groep (o.a. Gamma, Karwei en Bouwmaat) het periodieke onderhoud aan de rook- en warmteafvoer installaties verricht. Adjunct-directeur Jarno Visser en projectleider Henry Janssen van Fortrus lichten toe dat dit een win-win situatie oplevert.

### Ontzorgen

Fortrus werkt onder meer voor vastgoedbeleggers, gebouwbeheerders en woningbouwcorporaties. Zij worden compleet ontzorgd, vertelt Visser: "In overleg met de opdrachtgevers analyseren we de situaties en maken we beheer- en onderhoudsplannen. Die voeren we vervolgens uit met behulp van de specialisten uit ons netwerk, zoals Brakel Atmos." Een win-winsituatie voor alle betrokkenen: "Onze klanten kunnen zich volledig richten op hun corebusiness. Hetzelfde geldt voor de specialisten en voor onszelf."



### Gerennomeerde specialisten

Een bedrijf wordt niet zomaar in het Fortrus-netwerk opgenomen. "Wij zijn eindverantwoordelijk voor de prestaties die onze specialisten leveren. De opdrachtgever doet immers zaken met ons. We hanteren daarom een strenge selectieprocedure", legt Jarno Visser uit. "Tijdens een aantal sessies maken we eerst uitgebreid kennis. Specialisten moeten net als wij een kwalitatieve uitstraling hebben en proactief communiceren. Daarnaast verwachten we dat zij met onze zelf ontwikkelde online beheermodule werken. En natuurlijk moeten ze goed werk afleveren."

### Positief partnership

"Vaak zijn het opdrachtgevers die ons in contact brengen met specialisten. Zij regelden immers in het verleden vaak zelf het onderhoud. Zo ging het ook met Brakel Atmos. Zowel Brakel Atmos als onze opdrachtgever Van Neerbos, eigenaar van 150 bouwmarkten in Nederland en België, maken deel uit van CRH\*." Dat betekende overigens niet dat de opdracht - het onderhoud van de rook- en warmteafvoer installaties in 80 bouwmarkten - automatisch naar Brakel Atmos ging, aldus Visser. "We zijn met drie partijen om de tafel gegaan. Brakel Atmos bleek uiteindelijk de juiste partner te zijn."



H. Janssen en J. Visser, Fortrus



### Onderhoud en certificering

Als NCP-gecertificeerd rookbeheersings- en detectiebedrijf voert Brakel Atmos het jaarlijkse preventieve onderhoud uit aan circa 1.260 rookluiken van bovengenoemde bouwmarkten. Dit preventieve onderhoud richt zich op de waarborging van de werking van de brandveiligheidssystemen. Het beperkt tevens het risico van ongeplande bedrijfsonderbrekingen tot een minimum. Daarnaast staan de servicemonteurs 24 uur per dag paraat om in te grijpen bij storingen of calamiteiten. Tot slot verzorgt Brakel op gecertificeerde projecten de jaarlijkse hercertificeringen.

### Partnership

Fortrus heeft een goede keuze gedaan, vindt Henry Janssen: "Onze ervaringen zijn positief. De mensen van Brakel Atmos denken proactief en planmatig mee." Bovendien streven beide partijen naar een langdurige relatie: "We zitten op dezelfde golflengte: er is geen sprake van een leverancier-opdrachtgeververhouding, maar van een partnership."

### Meerjarenbegrotingen

Opdrachtgevers willen zekerheid ten aanzien van het onderhoud. Of het nu gaat om glazen daken en gevels of brandveiligheidsinstallaties, steeds meer klanten van Brakel Atmos willen inzicht in de kosten op korte en langere termijn. Ook bij Fortrus ziet men de groeiende behoefte aan meerjarenbegrotingen, zegt Visser: "In onze analyse maken we voor de opdrachtgever onderscheid tussen wat er moet gebeuren enerzijds en wat wenselijk is anderzijds. Voor de zaken die wenselijk zijn, maken we een risicoprofiel dat we bespreken met de opdrachtgever. Doordat de mogelijke gevolgen vooraf inzichtelijk zijn, kan die dan onderbouwde keuzen maken."

### Duurzaamheid

Duurzaamheid is een ander thema dat voor de beide partners en hun opdrachtgevers erg belangrijk is. Voor Brakel Atmos speelt het bijvoorbeeld sterk bij de renovatie van glazen daken. Janssen legt uit wat het bij Fortrus inhoudt: "Wij nemen in elke offerte een 'groene paragraaf' op. Rekening houdend met de terugverdientijd geven we aan wat het kost om een element in de oude staat te herstellen, maar ook wat het kost om een situatie te verbeteren, bijvoorbeeld door middel van isolatie." Visser besluit: "Zo kan de opdrachtgever een weloverwogen beslissing nemen."

\* CRH is wereldwijd actief in de handel en productie van bouwproducten