E-BOOK MEERJAREN-ONDERHOUDSPLAN

Inspiratie voor de installatiebranche

Prognotice

"DATA GESTUURD ONDERHOUD IS DE TOEKOMST"

Bedankt voor het downloaden van dit e-book. In dit document geven wij informatie over wat een meerjarenonderhoudsplan (MJOP) is, wat de voordelen hiervan zijn en welke software je hiervoor kunt gebruiken.

Prognotice is al meer dan 25 jaar specialist in de installatiebranche. Het is onnodig om te zeggen dat wij deze branche door-en-door kennen. Dat is terug te zien in onze werkwijze.

Onze specialistische branchekennis onderscheidt ons van andere softwareleveranciers: wij zijn namelijk geen leverancier maar kennispartner.

Veel leesplezier - laat je inspireren!

REMCO IBURG
DIRECTEUR

Prognotice

Inhoud

1. WAT IS EEN MEERJARENONDERHOUDSPLAN
2. WELKE INFORMATIE STAAT ER IN EEN MEERJARENONDERHOUDSPLAN
3. VOORDELEN VAN EEN MEERJARENONDERHOUDSPLAN
4. MEERJARENONDERHOUDSPLAN MAKEN: EXCEL OF SOFTWARE
5. VOORBEELD MEERJARENONDERHOUDSPLAN
6. MEERJARENONDERHOUDSPLAN: DE BASIS VAN ASSETMANAGEMENT
7. KLANTVERHAAL: BONARIUS
8. MAIN ONLINE: DE JUISTE MJOP-SOFTWARE

Prognotice

01 WAT IS EEN MEERJARENONDERHOUDS PLAN?

Een meerjarenonderhoudsplan (MJOP) wordt opgesteld om beheerders van vastgoed te informeren over de status van hun pand(en). Het doel is om overzicht te krijgen in het nog uit te voeren onderhoud. In het plan staat welke werkzaamheden uitgevoerd moeten worden bij ieder afzonderlijk element, tegen welke kosten en op welk moment. Alles bij elkaar noemen we dit een meerjarenonderhoudsplan.

Voordelen meerjarenonderhoudsplan

- Inzicht in status van vastgoed;
- Voorkomen van (onnodig hoge) onderhoudskosten;
- Direct inzicht in de onderhoudskosten op de korte én lange termijn;
- Financieel inzicht op korte en lange termijn;
- Flexibel: een MJOP die aan te passen is naar de strategie van de vastgoed eigenaar.

Voorbeeld

Stel, jouw klant – de vastgoedeigenaar- heeft de intentie het pand te verkopen. Dan zit hij er niet op te wachten om bijvoorbeeld de verwarmingsinstallatie te vervangen. Dit kun je met een flexibel MJOP direct aanpassen en de focus leggen op de strategie van jouw klant. Zo zit je altijd goed bij jouw klant aan tafel.

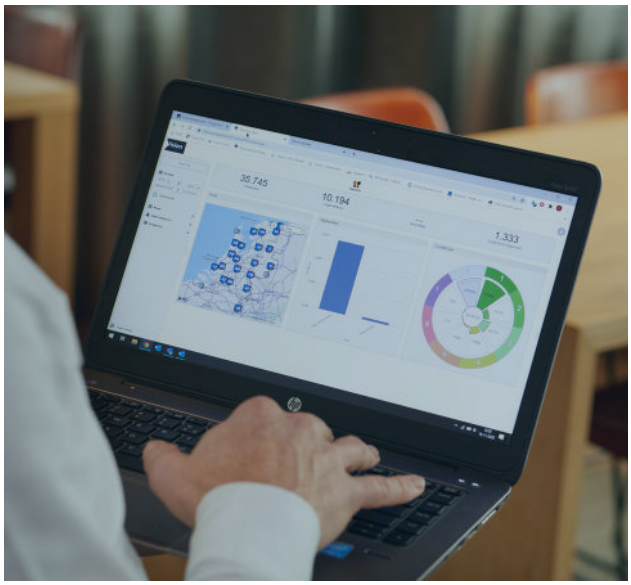
Tip: klik hier

Lees verder

Prognotice

02 WELKE INFORMATIE STAAT ER IN EEN MEERJAREN-ONDERHOUDSPLAN?

Elementen die onderhoud nodig hebben
Alle elementen van een gebouw wordt in een MJOP benoemd. Van het schilderwerk tot aan de lift, van de cv-ketel tot aan de kozijnen. Ieder element wordt afzonderlijk benoemd.



Onderhoudswerkzaamheden
Van ieder type element moet bekend zijn welke onderhoudswerkzaamheden nodig zijn. Bijvoorbeeld reinigen, vervangen of keuren. Van ieder element wordt bepaald wat de kosten zijn per onderhoudsbeurt, welke werkzaamheden gedaan moeten worden en in welk tijdsbestek.

Tijdsplanning
In de tijdsplanning wordt genoemd hoe vaak onderhoud nodig is. Hierbij wordt gekeken naar de technische staat van het element.

UNIEKE MASTERDATA

In de MJOP-software van Prognotice wordt er gebruik gemaakt van de unieke Masterdata. Dit is een verzamelbak van gegevens en termen waaruit snel een compleet MJOP kan worden gemaakt. Tevens wordt er aangegeven met welke frequentie en tegen welke prijs zaken moeten worden vervangen of onderhouden. Allemaal automatisch. Dit scheelt jou tijd, geld en verhoogt de efficiëntie in het werk.

Prognotice

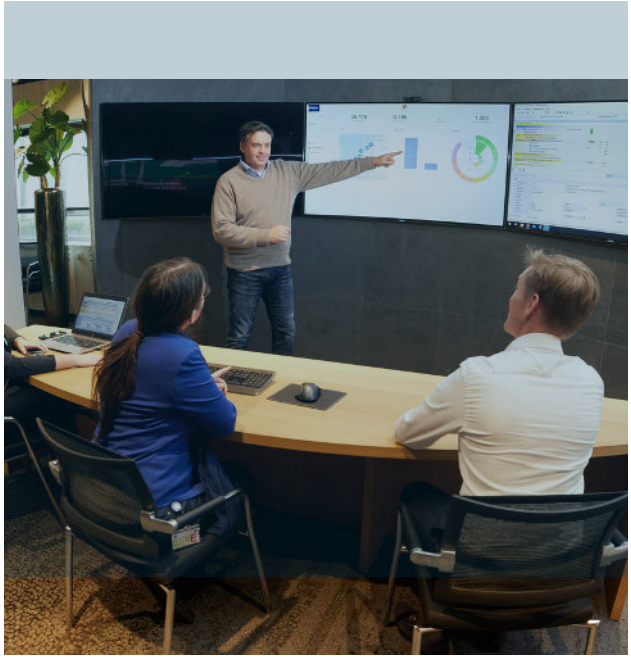
03 VOORDELEN VAN EEN MEERJAREN-ONDERHOUDSPLAN

Voor onderhoudsbedrijven heeft het meerjarenonderhoudsplan diverse voordelen voor hun standaard dienstverlening naar opdrachtgevers. Een meerjarenonderhoudsplan verstrekken naar opdrachtgevers levert veel op. Toch merken we dat niet alle onderhoudspartijen dit als standaard dienstverlening hebben.

Drie voordelen van het maken van een meerjarenonderhoudsplan, gebaseerd op gesprekken met grote, middelgrote én kleinere onderhoudsbedrijven:

- Inzicht in prestaties
- Opbouwen van een betere, betrouwbare relatie met opdrachtgever
- Constante cashflow
- Duidelijke vorming van het onderhoudsbudget voor jouw klant
- MJOP als verdienmodel
- Onderbouwd aan tafel bij jouw klant

Voorbeeld
Wie voert binnen jouw organisatie de gesprekken met de klant? Grote kans dat dit de accountmanager is. Zorg dat deze goed wordt opgeleid, het MJOP en de software goed begrijpen, op deze manier kan de accountmanager met de klant inhoudelijk praten.



Prognotice

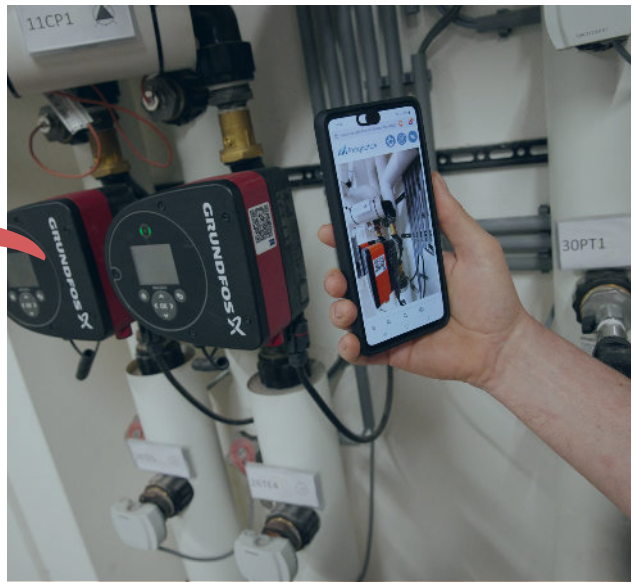
03 VOORDELEN VAN EEN MEERJAREN-ONDERHOUDSPLAN

Inzicht in prestaties

Ook als je opdrachtgever er niet om vraagt, is het slim om een meerjarenonderhoudsplan te maken. Waarom? Omdat het je inzicht geeft in hoe het gebouw en de gebouwdelen van de opdrachtgever erbij staan. Verder kun je de opdrachtgever met een MJOP goed adviseren. Sterker nog: met consistent ingevoerde data kun je ook projecten vergelijken. Waarom wordt de luchtverdeler bij dat ene project binnen 10 jaar vervangen en bij het andere project niet? Dat soort inzichten, daar leer je zelf ook veel van. Helemaal interessant wordt het als je nog andere databronnen gaat koppelen, zoals storingsinformatie. Dan kijk je niet alleen vooruit, maar kijk je ook terug. 'Die installatie heeft heel veel storingen, maar staat nog niet op de planning om vervangen worden. Misschien moeten we de opdrachtgever adviseren deze toch alvast te vervangen?'

Opbouwen van een betere, betrouwbare relatie met opdrachtgever

Als je je opdrachtgever kunt adviseren, kun je ook een andere relatie met hem opbouwen. Je wordt namelijk een strategische gesprekspartner. Bovendien kun je met een meerjarenonderhoudsplan aantonen dat je goed werk verricht. De data in je meerjarenonderhoudsplan laten dat immers zien. Zo kun je een betere, betrouwbare relatie opbouwen met je opdrachtgever. En dat dit belangrijk is, laten de marktomstandigheden in de branche de afgelopen decennia wel zien. Nu gaat het goed, maar in mindere tijden kunnen goede relaties je bedrijf door een crisis heentrekken.



Tip: klik hier

Lees verder

Prognotice

03 VOORDELEN VAN EEN MEERJAREN-ONDERHOUDSPLAN

Constante cashflow

”Dat gezegd hebbende: je bedrijf is natuurlijk ook gebaat bij een constante cashflow. Als je langlopende contracten hebt met opdrachtgevers, en je weet aan het begin van het jaar al grotendeels welk werk er het komende jaar op de rol staat, dan geeft dat rust en stabiliteit en heb je minder pieken en dalen in benodigd personeel. En dat laatste is in deze krappe arbeidsmarktbepaald geen nadeel”.

MARCEL HEUTS

CONSULTANT

MJOP ALS VERDIENMODEL

Voor klanten die een goede marge leveren kun je als extra service een MJOP maken. Deze kan strategisch worden ingezet om uiteindelijk meer cashflow bij deze klant te halen. Als vertrouwd en strategisch partner neemt de klant sneller zaken van jou aan. Al helemaal als deze past bij zijn of haar vastgoedstrategie. Uiteindelijk zorgt deze strategische inzet voor meer verdiensten en klantbehoud.

Prognotice

04 MEERJARENONDERHOUDSPLAN: EXCEL OF SOFTWARE

Een MJOP maken biedt dus veel kansen. Maar als je dan een meerjarenonderhoudsplan gaat maken, wat kun je dan beter kiezen: Excel of software voor het maken van meerjarenonderhoudsplannen? Wij staan hier natuurlijk niet objectief in, maar afgaande op ervaringen van klanten kunnen we hier het volgende over zeggen.

Excel is een hele mooie, flexibele tool om meerjarenonderhoudsplannen mee te maken. Bovendien: het is gratis. Maak je maar 1 of 2 meerjarenonderhoudsplannen per jaar dan kun je met Excel prima vooruit. Worden het er meer, dan wordt het vaak snel te complex.

Bedrijven die bij ons aankloppen werken vaak al jaren met Excel, maar willen professionaliseren. Bijvoorbeeld omdat een collega een hele mooie Excel had gebouwd met allerlei formules, waar echter niemand anders mee kon werken. Software biedt je onder meer de mogelijkheid om dwarsdoorsnedes te maken, zonder dat je bang hoeft te zijn dat je je eigen meerjarenonderhoudsplan om zeep helpt.

MAIN ONLINE: DE SNELSTE MJOP-SOFTWARE OP DE MARKT

Prognotice heeft meer dan 30 jaar ervaring binnen de installatiebranche. We kunnen dan ook wel stellen dat we weten waar de branche behoefte aan heeft. Met deze kennis en achtergrond hebben we Main Online ontwikkeld, dé MJOP-Software. Enkele voordelen van Main Online zijn:

- Snelheid: met een druk op de knop een MJOP;
- Overzicht en gebruiksvriendelijkheid;
- Inzicht voor de klant door dashboards.

Prognotice

05 VOORBEELD MEERJARENONDERHOUDSPLAN

Demo Main Online › VC Villa Canton › PROG Kantoor Prognotice › Assets

v: 20230912.2 | Ivar | Prognotice

PROG Kantoor Prognotice

Mini Dashboard | Fast Finder

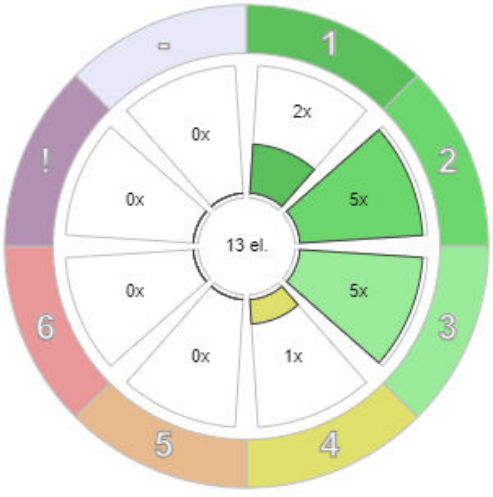
Assets | MJOP

Zoeken... | Filter | View | MDC | Excel Importeren | Excel Exporteren

Naam	ConditieScore	Aantal	Eenheid	Taak Eenheidsprijs	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	20
PROG Kantoor Prognotice					78.544	13.268	811	7.569	967	11.682	12.291	5.176	708	
Prognotice BV					78.544	13.268	811	7.569	967	11.682	12.291	5.176	708	
HK Hoofdkantoor					78.544	13.268	811	7.569	967	11.682	12.291	5.176	708	
Binnen					12.505	350			366			384		
Binnenwanden Gipsblokken, deels sauswerk dekkend	2	410	m2		4.305									
S Schilderen				10.50	4.305									
Betonnen vloer	3	200	m2		8.200	350			366			384		
P Preventief onderhoud				1.75		350			366			384		
V Vervanging				35.00	7.000									
S Schilderen				6.00	1.200									
Dak					5.970									
Vlakke dakafwerkingen Bitumen met leislag	3	112	m2		5.970									
V Vervanging				9.41	1.054									
V Vervanging				43.89	4.916									
Entree					10.679				103	159		494	122	
Schuifdeuren Entree	3	1	stuks		10.600					159		494		
D Deelvervanging				450.00	450							494		
D Deelvervanging				2500.00	2.500									
D Deelvervanging				150.00	150					159				
V Vervanging				7500.00	7.500									
Infraroodstraler	3	1	st		79				103				122	
V Vervanging				79.00	79				103				122	
Fundering						1.412					135			
Funderingsconstructies Beton in zicht		54	m2			1.412					135			
P Preventief onderhoud				2.33		126					135			
R Reinigen				23.81		1.286								
Gevels					47.780	11.059		7.085		11.007	11.218	3.127		
Buitenwanden - Gevelmetselwerk	2	240	m2		4.608			4.812			4.939			
H Herstellen				19.20	4.608			4.812			4.939			
Buitenwanden - Grenen gevelbekleding	2	81	m2		1.350	675					1.447	740		
S Schilderen				16.67	1.350						1.447			

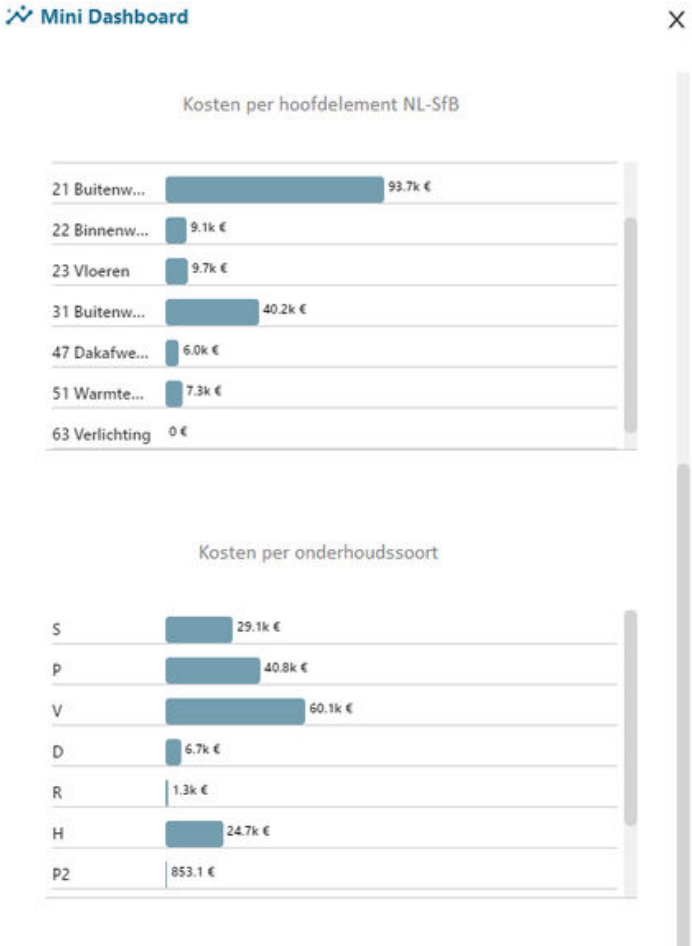
Mini Dashboard

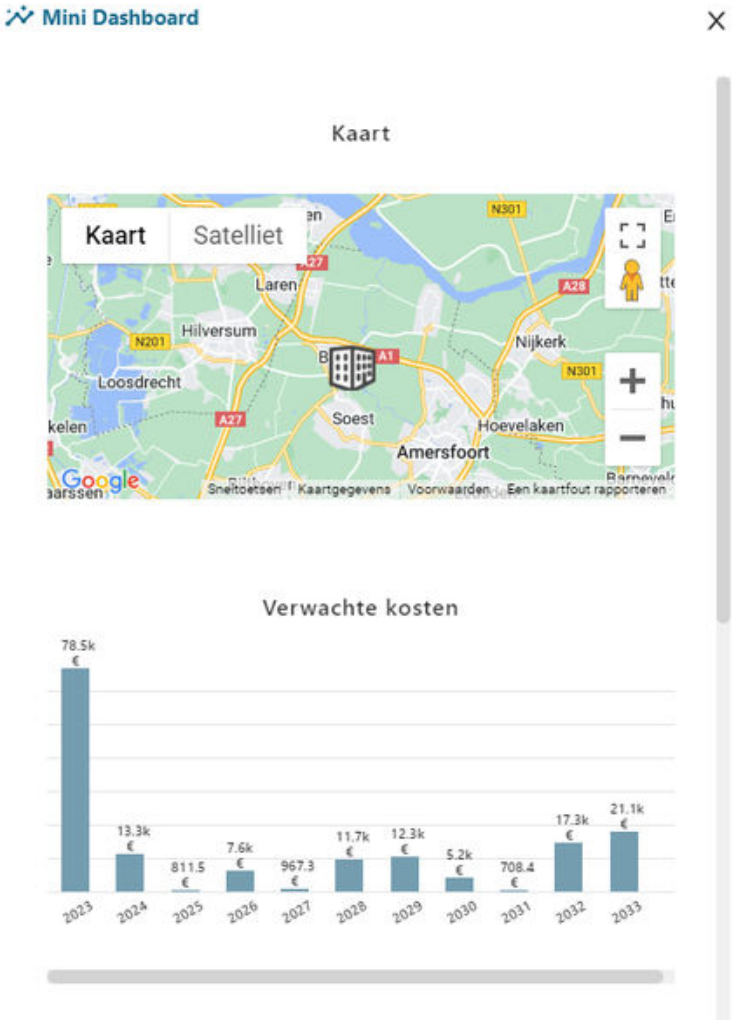
Conditiespin



Prognotice

05 VOORBEELD MEERJARENONDERHOUDSPLAN





Prognotice

06 MEERJARENONDERHOUDSPLAN: ”De basis van inspecties”

Door een MJOP krijg je alle assets in beeld. Wil je van deze assets de status en kwaliteit gaan bepalen moet je een inspectie gaan doen.

Data bijhouden en actueel houden

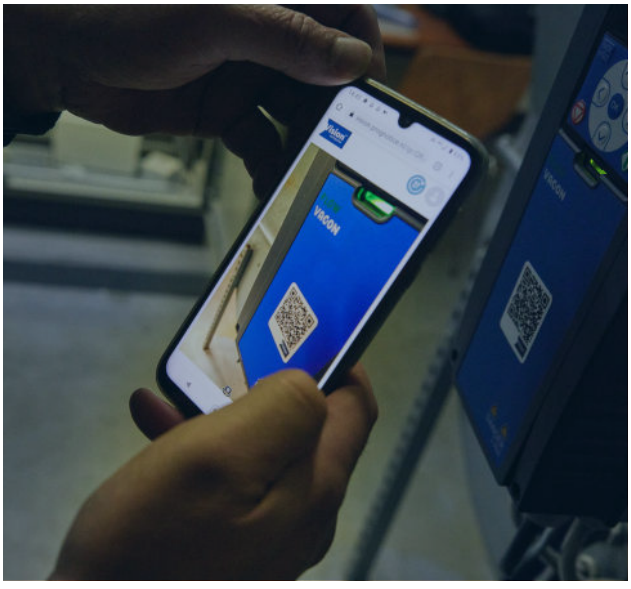
Een inspectie of meerjarenonderhoudsplan opstellen is één. Het bijhouden en actueel houden van data en historie is een ander verhaal. Of het koppelen van de inspecties en aansluitschema’s, en het kunnen toevoegen van notities voor een volgend bezoek van een collega.

Asset Checkmate

Samen met Main Online hebben we Asset Checkmate ontwikkeld. Deze tool sluit naadloos aan op Main Online en geeft met het grootste gemak inzicht in de status van de assets. Het is jouw “mate” op het gebied van:

- 0-metingen
- Statusbepalingen
- NEN2767 metingen

Meer weten over Asset Checkmate en het digitaliseren van inspecties? Lees er alles over in het e-book inspecties digitaliseren.



Tip: klik hier

Lees verder

Prognotice

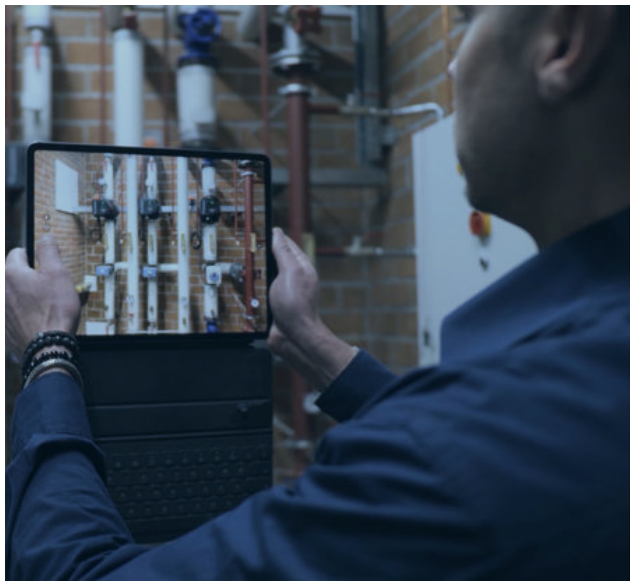
07 KLANTVERHAAL: BONARIUS BEDRIJVEN

Bonarius is een toonaangevende installateur in Nederland met jarenlange ervaring in het leveren van kwalitatief hoogwaardige installatiediensten. Het bedrijf stond voor de uitdaging om hun MJOP (Meerjaren Onderhoudsplan) te verbeteren en te stroomlijnen. Ze hadden geen goed overzicht van hun onderhoudsactiviteiten en misten de structuur en rapportage om hun MJOP op een efficiënte en effectieve manier te beheren.

Na grondig marktonderzoek kwam Bonarius in contact met Prognotice.

”De software biedt een gestructureerde aanpak voor het beheer van onderhoudsplanning, evenals de mogelijkheid om betere rapportages te maken”.

Lees verder en bekijk de video!



OVER BONARIUS BEDRIJVEN

”De naam Bonarius was lange tijd synoniem voor de aanleg en het onderhoud van cv-installaties. Nog steeds is dat een belangrijke activiteit van Bonarius. Sterker nog, het reguliere onderhoud van ruim 250.000 cv- en ww-toestellen en 600 ketelhuizen in opdracht van woningcorporaties en commerciële vastgoedbeheerders is eigenlijk onze core business”.

Prognotice

08 MAIN ONLINE: DE MJOP-SOFTWARE

Klaar voor de volgende stap?
Wellicht dat je na het lezen van dit E-book nieuwsgierig bent geworden naar onze MJOP-software. Wij bieden Main Online: Dé MJOP-software speciaal voor installatiebedrijven

Het hoofddoel van deze software is simpel:

Met één druk op de knop een MJOP.

We geven een demonstratie van Main Online. Dat doen we via Teams. Gewoon een interactieve sessie waarin wij laten zien hoe Main Online werkt en waarin jij alle mogelijke scenario's uit de praktijk aan ons kunt voorleggen. De ideale gelegenheid dus om Main Online vrijblijvend te leren kennen.

Ik wil een demonstratie

✓ Geen theoretisch software-gebrabbel, maar een praktijkgerichte demonstratie.
✓ Geen eenrichtingsverkeer, maar een interactieve sessie waarin je zo kritisch kunt zijn als je maar wilt.
✓ Voor de snelle beslissers na de demo: 50% korting op het eerste jaar gebruik van Main Online.

Prognotice

MEER INFORMATIE

ONLINE EVENTS
Regelmatig organiseren wij voor online events om onze kennis te delen.

Lees verder

DOWNLOADS
We hebben diverse e-books en andere downloads beschikbaar

Lees verder

BLOGS
In onze blogs vertellen wij over onze visie op assetmanagement.

Lees verder

KLANTCASUSSEN
Onze klanten vertellen graag hoe zij kijken naar assetmanagement en digitalisereing.

Lees verder

CONTACT

Remco Iburg
Commercieel directeur

E: r.iburg@prognotice.nl

Marcel Heuts
Consultant

E: m.heuts@prognotice.nl