

Flexibiliteit op wieltjes

Je goed voorbereiden op een beursbezoek is het halve werk. Bij een winkel kan je nog eens terugkomen, maar als een tweejaarlijkse beurs zoals Orgatec voorbij is, kan je niet meer even terug. Twee jaar terug oriënteerde ik mij via het Internet en de informatie was toen overweldigend.

Tot mijn grote verbazing stond er dit jaar buiten de plattegrond en wat algemene informatie nagenoeg niets meer over de Orgatec op het Web. Mijns inziens een gemiste kans. Internetgebruikers hebben nu immers een ander profiel dan in 1996 en het aantal is verveelvoudigd. Aan de andere kant is het wel zo dat meer dan de helft van de standhouders inmiddels een eigen www-adres heeft. Bovendien kun je daar het gehele jaar door informatie ophalen. Dat is fijn, maar een beurscatalogus op Internet, met links naar de webadressen van de deelnemers, is toch niet te veel gevraagd? Ondanks deze kleine ergernis ben ik toch naar Keulen afgereisd.

Van de 14 hallen (totaal 275.000 m²) werden er dit jaar maar 7 gebruikt. Ogenscheinlijk een terugloop in beursaanbod. Daar was in de hallen echter niets van te merken. Het massale aanbod van kantoormeubelen, werkplekverlichting en aanverwante artikelen was nog steeds overweldigend. Voor een beginnende facilitaire medewerker lijkt het een eldorado, maar voor de geroutineerde beursbezoeker was het wéér meer van hetzelfde. Een lichtpuntje was dat sommige ontwerpers van de flexibele werkplekken volwassener zijn geworden. De meeste aanbieders denken echter dat ze door tafels en kasten op wielen te zetten een flexibel meubel op de markt brengen dat voor alle functies geschikt is. Anderen menen dat maatwerk voor de klant de oplossing is. Voor hun omzet en klanten(vast)binding misschien! Voor de gebruikers moet dit later in de praktijk nog blijken. Verkoop is één, maar alle consequenties overzien voor de gebruikers is vers twee. Er wordt nog veel over het hoofd gezien. Maar laten wij ons eens beperken tot twee aspecten: verlichting en flexibele inrichting.

Ondanks dat de inzichten over verlichting sterk aan het veranderen zijn (lees bijvoorbeeld prof.dr.ir. Ton Begemann in De Haagse Courant van 14-01-1997 en Management Team van 25-08-1997), bleek daar op de beursvloer niets van. Het accent ligt nog steeds op energiebesparing en sfeervorming. Als de specialist van de beursstand door de verbaasde commercieel medewerker erbij gehaald wordt, gniffelt deze dat hij van de nieuwe ontwikkelingen op de hoogte is, maar dat de gebruiker daar niets van wil weten en dat volgens hem alles bij het oude blijft...

Op één stand zagen we een 'lichtpuntje': namelijk bij Zumtobel Staff (www.zumtobel.co.at) met een Nederlandse vestiging in Breda. Een hangend armatuur als vervanger van de gewone neonbuis, waarin de buizen in de zijkant van het armatuur waren verborgen en het licht via een kunststofplaat naar boven en beneden verstrooid werd. U moet hierbij denken aan sommige noodverlichtingbordjes die dit systeem ook gebruiken. Hierdoor is het onmogelijk om direct in de buis te kijken.

Bij dezelfde stand was er een armatuur van wel twee vierkante meter aan het plafond bevestigd waar heel gelijkmatig over het oppervlak licht uitkwam. Een stukje automatisering zorgt ervoor dat de lichtsterkte en de lichtkleur willekeurig kunnen worden gewijzigd. Alsof er wolken langs de verlichting gaan en alsof de zon opkomt, feller gaat schijnen en tenslotte ondergaat. Ideaal om een kantoor mens zich wel te laten bevinden, zo is uit onderzoek gebleken.

Voor een van mijn klanten, een opleidingscentrum, liepen we in Keulen rond met de vraag om een cursuszaal zo flexibel mogelijk in te delen. Meestal staan er tafels in rij- of U-opstelling. De wens was om tijdens cursussen grote tafelopstellingen af te wisselen met kleinere opstellingen voor overleggroepjes. Bovenal moest het zitcomfort beter zijn dan gebruikelijk is in dergelijke zalen.

Tijdens de voorbereiding kwamen we zelf al op het idee om een goede bureaustoel (echter met simpele bediening) te gebruiken, in combinatie met een persoonlijke tafel (of tafelblad). Al lopend over de beurs konden wij deze wensen geheel invullen.

Voko bijvoorbeeld had een conceptbureaustoel met een 'kinderstoelblad', dat groot en stevig genoeg was om een A-4 en of een toetsenbord op te kunnen leggen.

Gispen en andere leveranciers introduceerden tafelsystemen die als basis een vergadertafel op vier poten hadden, inclusief eenpersoonstafels in vele vormen die op wielen aangeschoven konden worden om de tafel te vergroten.

Bij König & Neurath zagen we een zeer grote tafel die men met twee vingers in elkaar kon voo-

wen. Bij Martin Stoll en Sitag stonden de persoonlijke tafeltjes, waar we naar op zoek waren. Bij Martin Stoll kon dit kleine tafeltje met een grote haak aan de (bureau)stoel worden geklikt, waardoor het transport van persoonlijke tafeltjes en stoelen vereenvoudigd wordt en de stabiliteit van de tafel iets verbeterd wordt. Dat de stabiliteit in het algemeen afneemt tegenover een vaste tafelopstelling moet men ten behoeve van de flexibiliteit voor lief nemen. Deze flexibiliteit moet wel tussen de oren zitten....

Leo Hooijmans
Galileo & Partners te Noordwijk



Facto

Praktijkinformatie over Total Facility Management

Facto, praktijkinformatie over Total Facility Management is een uitgave van Samsom bv en verschijnt 10 maal per jaar. Achtste jaargang

Redactie:

Theo Bisseling (hoofdredacteur), Heleen Kooistra
Fotografie: Fred Karsenbarg en Hendrik Jan Smit

Redactie-adres:

Postadres: Postbus 4, 2400 MA Alphen aan de Rijn, telefoon: (0172) 46 67 65, fax: (0172) 47 59 33.

Bezoekadres: Prinses Margrietlaan 3, Alphen aan de Rijn

E-mail: t.bisseling@samsom.nl

Internet: <http://www.facto.sbi.nl>

Eindredactie:

Eric van der Steen tel. (0172) 46 66 22,

fax (0172) 47 59 33

E-mail: e.steen@samsom.nl

Medewerkers aan dit nummer:

Leo A.M. Hooijmans, Sander ten Have en Frank Jan van der Leij

Uitgever:

Oscar Rouwendal

Marketing:

Liesbeth Bergsma

Abonnementenadministratie:

Postbus 4, 2400 MA Alphen aan den Rijn, tel. (0172) 46 68 00

Abonnementenprijzen:

f 149,- per jaar. Studenten betalen f 65,- per jaar. Losse verkoopprijs: f 20,- per nummer.

Accountmanagement:

Samsom bv,
Postbus 4,
2400 MA Alphen aan den Rijn,
Telefoon: (0172) 46 66 72
Fax: (0172) 47 29 27

Jeroen Beumer

Advertentieplaatsingen worden uitgevoerd overeenkomstig de "Regelen voor het Advertentiewezen 1990"

Verzending en facturering:

Intermedia BV.

Grafische vormgeving:

Frans Meijer (basisvormgeving), PrePress te Baarn

Druk:

AD-Druk te Zeist

Communicatiepartners:



© Samsom bv, 1998

Het auteursrecht op de inhoud van dit tijdschrift wordt uitdrukkelijk door de uitgever voorbehouden. Het verlenen van toestemming tot publicatie in dit tijdschrift houdt in dat de uitgever met uitsluiting van ieder ander onherroepelijk door de auteur gemachtigd is de door derden verschuldigde vergoedingen voor kopiëren, als bedoeld in art. 17 lid 2 van de Auteurswet 1912 en in het Koninklijk Besluit van 20 Juni 1974 (Stb. 35) ex art. 16b van de Auteurswet 1912, te innen en/of daartoe in en buiten rechte te treden.

De redactie streeft steeds naar betrouwbaarheid van de gepubliceerde informatie. Niettemin kan zij geen aansprakelijkheid aanvaarden voor eventueel in deze uitgave voorkomende onjuistheden.

Lid van de Nederlandse Organisatie van Tijdschriftuitgevers NOTU

ISSN: 1386-2383

Nederlands
Uitgeververband
Groep vaktijdschriften