

Bouwsector kiest voor pragmatiek

Het gemiddelde bouwbedrijf benadert ict op een pragmatische manier. Doet er zich een probleem voor, dan gaat het bedrijf op zoek naar een oplossing. Het is een aanpak die de ontwikkeling van een langetermijnstrategie voor ict niet bepaald vergemakkelijkt. Bovendien blijft het gebrek aan marktkennis over ict voor het gemiddelde bouwbedrijf een ernstig struikelblok. #Dries Van Damme

Op korte termijn kiezen bouwondernemingen vaak voor stand alone-oplossingen. Bij de ontwikkeling van een langetermijnstrategie neemt de interesse voor erp toe.



We kennen het als een typisch Belgisch fenomeen: de baksteen in de maag. Straks trekt zowat een kwart miljoen landgenoten weer naar Batibouw. Tegelijk is de beurs ook de vaste afspraak voor zowat 75.000 professionals uit de bouwsector. Tijdens de eerste twee beursdagen – Batibouw is dan enkel voor het professionele publiek toegankelijk – zijn onder de noemer Build-IT ook een twintigtal exposanten uit de ict-sector aanwezig. “We voelden heel duidelijk de nood aan die

beurs-binnen-de-beurs”, zegt Geert Maes, directeur van Batibouw. Het strategische belang van ict neemt ook in de bouwsector toe. Bouwen moet slim, duurzaam en efficiënt gebeuren. Bovendien is er nogal wat beweging in de wetgeving en normering van de sector, wat vaak voor nieuwe behoeften zorgt op het vlak van administratie en opvolging. Het zijn domeinen waar voor ict nieuwe kansen liggen.

“We kiezen er bewust voor het ict-gerelateerde aanbod van Batibouw te bundelen in Build-IT”, aldus Geert Maes. “Dat maakt het

REGISTRATIE VAN PRESTATIES

Bouwbedrijven werken vaak op verschillende projecten tegelijk. De administratie van de geleverde prestaties vormt daarbij een kunst op zich. Nemen we het dagprogramma van een arbeider als voorbeeld. Hij rijdt met de bestelwagen naar een eerste werf, werkt er een paar uur en rijdt vervolgens door naar een tweede werf. Op het einde van de dag geeft hij enkele collega's een lift en keert hij met de bestelwagen naar huis terug. Vroeger leverde de administratie van al die zaken een karrenvracht aan papieren bonnetjes op, die de medewerkers van de onderneming handmatig in een systeem moesten inbrengen. Dat zorgde niet alleen voor risico's op fouten, maar bood ook niet meteen een sluitende beveiliging tegen fraude. Geodynamics uit Kortrijk baseerde zijn oplossing Intelli-Tracer op track & trace-technologie om de administratie van verplaatsingen en prestaties te automatiseren. De toepassing bestaat uit een black-box met gps die via een mobiele connectie in verbinding staat met een centrale server. Het systeem zorgt voor een accurate rit- en tijdregistratie, wat de onderneming toelaat de projecten op te volgen aan de hand van de juiste cijfers. De nacalculatie en facturatie van de projecten gebeuren aan de hand van de geregistreerde prestaties, die het bedrijf automatisch inleest, bijvoorbeeld in zijn erp-pakket. Even goed kan de onderneming de data uit het systeem ook hanteren voor de loonberekening van de arbeiders. Met de oplossing slaagt de bouwonderneming erin de opvolging van haar projecten efficiënter te organiseren. Ze hoeft zich niet meer op schattingen te baseren, maar beschikt tijdens de looptijd van het project op ieder tijdstip over een gedetailleerde stand van zaken.

de bezoeker een stuk makkelijker.” Dat Batibouw een heel breed scala aan disciplines samenbrengt, is ook te merken aan Build-IT. Teknpakketten staan er naast plotters en copiers, erp-toepassingen, calculatiesoftware, track & trace, enzovoort. Na vijf jaar Build-IT ziet Geert Maes in de eerste plaats een markt met groeipotentieel. “De bouwsector begint stilaan in te zien dat hij niet anders kan dan zichzelf efficiënter en duurzamer organiseren – met behulp van ict. Tegelijk hebben we het over een vrij traditionele sector. Bouwondernemingen willen best wel investeren in ict, zo lang daar een snelle en duidelijke opbrengst te-

genover staat. Het is aan de leveranciers om op die behoefte in te spelen met concrete, gebruiksvriendelijke oplossingen.”

Stap voor stap

Een initiatief als Build-IT kan wellicht helpen om de aannemer te helpen zijn drempelvrees voor ict weg te nemen. Dat er in de bouwsector rond ict nog vaak veel vragen bestaan, blijkt onder meer uit de resultaten van het project ABC DigiBouw van het WTCB (Wetenschappelijk en Technisch Centrum voor het Bouwbedrijf), het OCW (Opzoekingscentrum voor de Wegenbouw), de VCB (Vlaamse Confederatie Bouw) en



Batibouw brengt de aanbieders van ict-oplossingen voor de bouwsector samen in Build-IT: een groeimarkt.

de Bouwunie. ABC DigiBouw begeleidde de voorbije drie jaar meer dan zeshonderd bouwondernemingen bij informatiseringsprojecten. “We zien in de bouwsector inderdaad vaak een heel pragmatische benadering van ict”, zegt Olivier Sabbe, adjunct-departementshoofd communicatie en beheer bij het WTCB. “Dat verklaart de keuze voor stand alone-toepassingen. Heeft een bouwbedrijf een specifieke behoefte, dan vult het die in de eerste plaats doelgericht in met een specifieke oplossing.” Het is een aanpak waarmee bedrijven de informatisering van hun activiteiten stap voor stap realiseren. “Vaak gaan ze met een calculatiepakket van start, daarna pakken ze de planning aan, dan tijdregistratie, projectbeheer, enzovoort.”

Maar ook al gaat het om een stapsgewijze benadering en vindt de informatisering binnen duidelijk afgeïjnde domeinen plaats, toch blijven de selectie en implementatie van zo’n stand alone-oplossing voor veel bouwondernemingen een zware opdracht. “Vaak speelt het gebrek aan voorkennis die bedrijven parten”, legt Olivier Sabbe uit. “Voor een bouwonderneming is het niet altijd evident om te weten waar ze haar zoek-

tocht naar een oplossing moet beginnen. Bovendien is het zo goed als onmogelijk om de juiste keuze te maken wanneer je niet weet wat er allemaal aan mogelijkheden beschikbaar is.” Het verbaast dan ook niet dat bij ABC DigiBouw een belangrijke taak van het WTCB bestond uit de begeleiding van het selectietraject, met onder meer de opstelling van het lastenboek en aansluitend de vergelijking tussen mogelijke oplossingen. Olivier Sabbe: “Soms zijn bedrijven gewoon bang om te investeren in ict, al dan niet onder invloed van de negatieve verhalen die ze links en rechts hebben opgevangen.”

Geïntegreerde omgeving

De aanpak met stand alone-oplossingen is in de eerste plaats op de korte termijn gericht. Voor hun langetermijnstrategie rond ict kijken ook steeds meer bouwbedrijven in de richting van erp. “Het aantal bouwbedrijven dat daarvoor een beroep heeft gedaan op ABC DigiBouw heeft ons wel wat verbaasd”, geeft Olivier Sabbe toe. “Van erp weten we dat het een grote impact heeft op de organisatie, op de manier van werken. Ook selectie en implementatie zijn van een heel andere orde.” Het besef dat de evolutie naar een geïntegreerde omgeving op termijn een must is, blijkt dus ook in de bouwsector te bestaan. Al is ook daar de koudwatervrees nooit ver weg. Olivier Sabbe: “Een bedrijfsleider

die al heeft geïnvesteerd in de informatisering van diverse eilandjes – en die daar een vlot werkend bedrijf aan heeft overgehouden – is niet altijd bereid om in een ingrijpend erp-traject te stappen.” Daarbij speelt onder meer de vrees voor *vendor lock-in* een rol bij. Dat het in de eerste plaats de grote bedrijven zijn die met erp in zee gaan, blijkt ook in de bouwsector te kloppen. Al zijn er uitzonderingen. Olivier Sabbe: “We zien even goed kleine, jonge bedrijven die met overtuiging voor erp kiezen.”

Vaak heeft de aanpak van de informatisering veel te maken met de mate waarin de bedrijfsleider *it minded* is. Al spelen natuurlijk ook de algemene tendensen mee. Zo verschijnen smartphone en tablet steeds vaker op de werf. Het

zijn ideale instrumenten voor projectleiders die op locatie aan het werk zijn en zich regelmatig van de ene naar de andere werf verplaatsen. Olivier Sabbe: “Dat is een duidelijke evolutie. Ik ken onder meer het voorbeeld van een bedrijf dat een eigen app ontwikkelde om zijn werven mobiel te kunnen opvolgen.” Ook toepassingen voor track & trace winnen aan interesse. Het gaat niet alleen om oplossingen om machines te beveiligen, onder andere om de diefstal van kranen en ander rolend materieel tegen te gaan, maar ook om de administratie van medewerkers, verplaatsingen en prestaties te automatiseren (zie kader).

Maturiteit

“Algemeen kunnen we stellen dat de bouwsector vandaag nog begeleiding kan gebruiken om naar een hogere graad van ict-maturiteit door te groeien”, besluit Olivier Sabbe. “Een aannemer weet niet altijd wat een oplossing kan, terwijl een ict-leverancier niet altijd alle processen van het bouwbedrijf begrijpt.” Ook het Agentschap Ondernemen speelt op die problematiek in, door leveranciers de kans te bieden zich te engageren voor eTIC. Dat is een deontologisch handvest dat de vertrouwensrelatie tussen leverancier en klant versterkt. Het WTCB van zijn kant tracht het gebrek aan marktkennis bij de bouwsector weg te nemen door een overzicht aan te bieden van de oplossingen die voor de bouwsector beschikbaar zijn.#

HET INTELLIGENTE HUIS

Bij ict en de bouwsector denken we niet alleen aan de technologie die architecten en aannemers inzetten, maar ook aan de slimme toepassingen die de vaklui voorzien in de huizen die ze neerzetten. De combinatie van tablet en mobiel internet brengen het *internet of things* daarbij op slag een stuk dichterbij. Somfy is een bedrijf dat op Batibouw zijn aanbod rond zonnewering, rolluiken en toegangspoorten voorstelt. Via smartphone of tablet krijgt de gebruiker de mogelijkheid om – thuis of van op afstand – rolluiken, ramen, deuren, verlichting en verwarming te bedienen. Ook dat behoort stilaan tot de realiteit van alledag: ’s morgens de ramen open zetten om het huis te luchten, ze na een uurtje van op afstand sluiten, en ’s avonds – met de smartphone vanuit de auto – de verwarming aanzetten. Het blijft voorlopig wachten op een ict-oplossing die meteen ook een warme maaltijd op tafel tovert. Al brengen de experimenten met een 3D food printer waarover het Nederlandse onderzoekscentrum TNO eind vorig jaar berichtte, ook dat idee stilaan binnen handbereik...