

# Prijsberekening en planning: de digitale motor van het bouwbedrijf

Als een geoliede machine van digitale processen die constant goed op elkaar afgestemd worden. Zo leest het verhaal van Van Oost Renovaties. Prijsberekening, planning en nacalculatie spelen er een belangrijke rol in het optimaal verloop van de dagelijkse bedrijfsvoering. Kristof Maenhout vertelt hoe hij de digitalisering aanpakt als een blijvend proces van vooruitgang.

Toen Kristof Maenhout tien jaar geleden besloot om zelfstandig te worden in de bouw, had hij als sales-verantwoordelijke en later directielid bij Durabrik (Gent) al heel wat ervaring met renovaties. Na twee jaar zoekwerk en voorbereiding was de overname van Van Oost Renovaties in Blankenberge een feit. In die tijd was in het bedrijf van digitalisering nog geen sprake, terwijl Kristof wel heel wat ervaring had met software.

De kennis was er, net als de opportuniteit om de processen in het bedrijf te verbeteren. Die zoektocht naar steeds verdere digitale integratie van de workflow, is intussen een constante.

## Het eerste contact: belang website

“Zoals bij veel bedrijven spelen Google en de website een belangrijke rol”, vertelt Kristof. “Bij ons geldt dat nog

meer door de ligging aan de kust. Tweedeverblijvers hebben minder kennis van de lokale markt en zijn nog meer geneigd om renovatiebedrijven te googelen.”

De website van Van Oost Renovaties zorgt ervoor dat bezoekers makkelijk contact nemen via het formulier, per mail of telefonisch. Op dit moment start de workflow met het ingeven van de contactgegevens in Bouwsoft.





Kristof plant een afspraak in bij de klant en doet meteen de opmetingen, zodat er een nauwkeurige offerte kan worden opgemaakt. Nauwkeurig en goed onderbouwd dankzij ervaring, nacalculatie en het constant updaten van prijzen en artikelen, want goede input garandeert goede output.”

## Nauwkeurige en actuele offertes

Een goede prijsberekening legt de basis voor het verdere verloop van de samenwerking en het rendement van het bouwbedrijf. Een belangrijk fundament of grondige aanpak gebaseerd op ervaring, constante updates en bijsturing op basis van nacalculatie. Kristof: “Als je weet dat er tot wel duizend artikelen worden beheerd, besef je meteen dat er werk in kruipt. Tegelijk werken we zeer efficiënt omdat we in Bouwsoft heel wat artikelen groeperen in posten, die toelaten om bijvoorbeeld voor standaard verbouwingen snel offertes te

kunnen opstellen. Een voorstel met een dragende muur die bestaat uit werkuren, bakstenen en mortel in combinatie met de afmetingen, rolt dan snel uit het programma. Een goed onderbouwde berekening voor bijvoorbeeld een appartement zonder fundering of ruwbouw, komt zo binnen het uur uit de prijsberekeningsmodule.” Samen met de inhoud worden de prijzen van de artikelen continu geüpdatet. Zeker de laatste maanden, want met de hoge inflatie is dit des te belangrijker. In principe kan je vanuit Bouwsoft rechtstreeks artikelen en prijzen updaten van een leverancier zoals Defrancq Brugge. Maar door de lange periode tussen de offerte, de goedkeuring en vooral de bestelling in functie van de uitvoering verloopt heel wat tijd. Om het risico op prijsstijgingen in te calculeren, opteert Kristof er daarom voor om zelf een inflatiepercentage te voorzien dat gebaseerd is op de eigen inzichten en ervaring. Zo verloopt de calculatie bij Van Oost Renovaties op maat en dicht bij de uitvoering. Veralgemening is geen optie.”

### Tips van Kristof:

- Digitalisering is een constant proces. Informeer je en probeer nieuwe zaken uit: het is de moeite waard.
- Kies voor een goed geïntegreerde oplossing (of aaneenschakeling van oplossingen) zodat je geen data moet overzetten van het ene systeem naar het andere.
- Zorg ervoor dat klanten, leveranciers en medewerkers makkelijk kunnen communiceren (website, mail, Whatsapp-groepjes).
- Bij Van Oost Renovaties vertrekt de volledige mailcommunicatie vanuit de bouwsoftware. Zo is alle informatie gecentraliseerd en kan je de klanten en werven goed opvolgen.
- Van het opstellen van de offerte over de planning tot de nacalculatie: dit is één geïntegreerd proces. De input genereert zo naast automatisering ook heel waardevolle en betrouwbare output.

## Planning is een werkwoord

De volgende stap, de planning, is nog meer een combinatie van digitale tools die het werk vergemakkelijken en constante bijsturing op basis van de dagelijkse realiteit. Er zijn immers heel wat parameters die de planning beïnvloeden. Het begint bij de klant die aangeeft wanneer de werken van start moeten gaan. Als dat onmiddellijk is, is de eerste mogelijke impact op de bestaande planning reeds een feit. Kristof: “De koppeling tussen het project, de specialiteiten en de beschikbaarheid van de geschikte werkmannen is nog een grotere uitdaging. Als de planning van de dakwerker vol zit, maar de klant onmiddellijk wil beginnen, heeft elke verandering op één werf direct een impact op de andere werven. Evengoed kan een werkmán ziek vallen, valt het weer tegen of duurt het werk langer dan voorzien. De planning is niet alleen constant in beweging, al die veranderingen moeten ook gecommuniceerd worden.”

Gelukkig beschikt de planner over tal van digitale tools om zijn werk en de communicatie te ondersteunen. Met de mailtool van Bouwsoft kan men bij Van Oost per klant of per project handig de communicatie opvolgen en herbekijken:

- De werkbonden en werkfiches worden automatisch opgesteld en via mail of print meegegeven met de werknemers. De ploegen krijgen ook materiaallijsten.
- De klanten ontvangen de nodige updates.
- De bestellijsten voor de leveranciers worden opgemaakt.
- De opdrachten en info voor de onderaannemers (het grootste deel van het werk gebeurt door eigen medewerkers).



**Kristof Maenhout: “Digitaliseren is investeren. Maar je haalt er ook quick-wins uit zoals het snel opstellen van offertes met gegroepeerde artikelen. Of cruciale inzichten dankzij de nacalculatie zoals het rendement per type.”**

**Kristof:** “Vroeger werd de planning bijvoorbeeld opgesteld in een andere tool, maar het werkt natuurlijk gemakkelijker als alle sleutelprocessen vanuit één systeem worden aangestuurd.”

### Nacalculatie: intensief maar waardevol

Wil je weten waar je als bedrijf staat qua rendement en winst per project? Uiteraard. Je wil ook nagaan of de prijzen die worden toegepast bij het opstellen van de offertes kloppen in

dat verhaal. Kristof: “Dit is inderdaad belangrijk, en er kruipt ook veel tijd en voorbereiding in. Maar de inzichten zijn minstens even waardevol.” Om de nacalculatie mogelijk te maken, wordt elk uur en materiaalgebruik geregistreerd per ploeg. Bij Van Oost Renovaties gebeurt dat momenteel nog niet via tijdregistratie en de mobiele werkbondenmodule, maar manueel. Kristof besloot na een proefproject om dit nog niet te digitaliseren, omdat een iPad op de werf geen evidentie is: “Toch geloof ik dat dit in de toekomst de weg





vooruit is. Over het algemeen is het altijd interessant om bij de introductie van nieuwe software of tools te zorgen voor een draagvlak. Dit kan bijvoorbeeld door werknemers die openstaan voor nieuwe stappen meteen bij het project te betrekken. Als je de nieuwe app na een eerste succesvolle evaluatie wil uitrollen, kan je per ploeg starten met één of twee sleutelgebruikers die de anderen enthousiasmeren.

De manuele opvolging van uren en materiaal vraagt tijd en geduld. Wanneer Kristof ons vertelt waarom dat secuur wordt opgevolgd, is duidelijk dat de inzichten die eruit voortvloeien van cruciaal belang zijn voor het rendement van zijn bouwbedrijf en voor de winstinzichten per werf en projecttype: “Je kan de kostprijsberekening van bijvoorbeeld appartementen en dakwerken apart opvolgen. Eens je die inzichten hebt, wordt het zeer leerrijk om de nacalculatie uit te voeren. Zo leer je waarom een bepaalde opdracht het vereiste rendement niet haalt. Verder onderzoek van de

gebruikte materialen en uren leert meteen of er aanpassingen moeten gebeuren bij het opstellen van de prijs. Hierdoor sluit je de feedbackloop van voor- tot nacalculatie. De prijs wordt niet zomaar aangepast: er kan evengoed sprake zijn van een probleem op de werf. Maar ook dan is het feedbackproces zeer leerrijk.”

### Digitaliseren: een constant proces

Als we kijken waar Kristof vandaag staat, zou je haast vergeten dat hij tien jaar geleden in het bedrijf van nul startte met digitalisering, waarbij doorheen de jaren grote en veel kleine stappen werden gezet: “We gingen in 2016 met Bouwsoft in zee en groeiden stapsgewijs door steeds meer toepassingen te gebruiken. Onze softwarepartner innoveert ook en houdt ons op de hoogte van nieuwe mogelijkheden omtrent de opmaak van offertes, de planningmodule, integraties met leveranciers en email integraties. Soms is de vooruitgang een mooie wisselwerking waarbij er feedback wordt

gegeven aan Bouwsoft, die daarmee rekening houdt in de ontwikkeling. Ook de manier waarop vandaag gebouwd wordt verandert, en vraagt om updates en aanpassingen. Digitaliseren is dus een constant proces van aanpassing en vernieuwing.” De vloeiende integratie van offertes en prijsberekening over planning tot nacalculatie heeft als voordeel dat alle data gecentraliseerd zijn. Er is geen nood aan overdracht van gegevens in een aparte planningstool.

Kristof: “Dat alle gegevens van klanten, leveranciers, producten tot en met medewerkers gecentraliseerd zijn heeft uiteraard ook veel voordelen. Dit om te beginnen bij de communicatie: alle mails met betrekking tot een project vind je zo terug in de project- of klantenfiche. Onmisbaar als je iets wil opzoeken, verifiëren of bespreken met een klant. Idem met de vele foto's van werven die via de mobiele app worden toegevoegd. Ook die informatie wordt regelmatig opgevraagd en geraadpleegd.”

## Uitdagingen genoeg: van communicatie tot motivatie

Soms komt een nieuwe digitale stap ongecontroleerd je bedrijf binnen, zoals het gebruik van Whatsapp. Kristof ziet er vooral de voordelen van: "Je kan makkelijk groepjes maken rond een project. Dit met bijvoorbeeld de klant, de architect de werfleider en mezelf. Je bent zeer snel op de hoogte van een opmerking of probleem, met bijbehorende foto's van mogelijke uitdagingen. Ook naar de medewerkers toe is het soms heel handig, zelfs voor documenten zoals een loonbrief. Je hebt voor- en tegenstanders, maar door die vlotte

communicatie gaat er weinig tijd verloren. Dat gebeurt voorlopig echter buiten onze Bouwsoft software, waardoor je parallelle communicatie krijgt, of de belangrijkste informatie en foto's moet inladen."

Handig: 's morgens ziet Kristof in de applicatie wie verjaart en belt de medewerker in kwestie op om hem of haar te feliciteren.

Voor Kristof is het menselijk aspect zeer belangrijk. Dit op het vlak van communicatie maar ook met het oog op een aangename werksfeer: "Het is een uitdaging om geschikte medewerkers te vinden, er worden verschillende talen gesproken, we moeten onze werknemers enthousiasmeren, het rendement bewaken enzoverder.

Iemand met dezelfde kennis en vaardigheden die wel of niet gemotiveerd is, maakt een wereld van verschil. Als bouwbedrijf met twintig werknemers zijn we net te klein om dat zwaar te structureren, maar ook te groot om er niet mee bezig te zijn."

[www.succesatbouw.be](http://www.succesatbouw.be)

### Meer tips?

Beluister ook onze podcast of herbekijk het webinar!

[www.bouwunie.be/succesatbouwstories](http://www.bouwunie.be/succesatbouwstories)

FREDERIK DE WACHTER, BUSINEZZ BOOSTER

 **VISMA** | Bouwsoft

## BOUWSOFT CHILL HARD

met het complete  
administratiepakket voor  
elke bouwprofessional.

Offertes, facturatie, nacalculatie, agenda, koppeling boekhouders en leveranciers (Verhelst, Deschacht, Defrancq en meer), planning, digitale werkbonden, overzicht bewaren,...  
Het ging nog nooit zo snel!

Vraag een **gratis demo** op  
 [bouwsoft.be/info](http://bouwsoft.be/info)



**15%** korting op de setupkost van  
jouw eerste licentie als lid van

 **BOUWUNIE**  
unie van het kmo-bouwbedrijf