

Bijna 500 deelnemers verkenden de mogelijkheden van digitalisering in de bouw.

# Klaar voor een digitale (up)date?

De toekomst staat voor de deur. Digitalisering is het instrument bij uitstek voor bedrijven om de efficiëntie en de flexibiliteit op te drijven. Toch hinkt de bouwsector nog achterop ten opzichte van andere sectoren in het omarmen van deze nieuwe technologieën. Daar wil Bouwunie verandering in brengen. De roadshow 'De digitale aannemer' streek daarom tweemaal neer, bij Desco in Wijnegem en bij Renson in Waregem. Het uitgelezen moment om u weg te zoeken op de digitale snelweg. Ook Bouwnieuws liet zich meevoeren naar deze wereld boven de wolken.

## Klaar voor een digitale update van de bouw?

Het was de vraag die de bijna vijfhonderd aanwezigen op de roadshows impliciet voorgeschiedt kregen. De nieuwe digitale technologieën staan aan de drempel. In andere sectoren hebben ze hun toegevoegde waarde reeds bewezen. Het is nu tijd voor de bouwprofessionals om ze te omarmen. Maar door het digitale bos de bomen blijven zien is allerm minst een evidentie. Aan de hand van zes workshops konden de deel-

nemers daarom een leidraad meekrijgen in alle aspecten van digitalisering. Voor een volledig gegidste route konden ze bij een hapje en een drankje terecht bij de zes commerciële partners in het project (Bouwsoft, Exact, FCR Media, Geo Dynamics, Microsoft en Telenet) en bij kennispartner WTCB.

## Snel voordelen plukken

Vooraleer de workshops op gang werden geschoten, polste gastvrouw van dienst Erika Van Tielen enkele bouwprofessionals

die al hun tanden in digitalisering hadden gezet. Zo werkt Schrijnwerkerij Verniers uit Oostende volledig softwaregestuurd. "Sinds de introductie kunnen we beter en rendabeler werken en onze klanten scherpe prijzen voorschotelen. Zelfs op heel korte termijn. Maar je moet er wel rekening mee houden dat de software tijd vraagt om op maat van je bedrijf te zijn. Het zou ook nog beter moeten met het koppelen van verschillende platformen", geeft Jeroen Verniers aan. Bij Dakwerken Cauwelier zijn →

ze dan weer snel op de kar gesprongen van de dronetechnologie. Zaakvoerder Filip Cauwelier: "Het is een efficiënte en vooral veilige manier om te inventariseren en te inspecteren. Voor ons bracht het heel snel oplossingen. Al moet je wel voldoende aandacht hebben voor de weersomstandigheden, de omgevingsfactoren en de regelgeving. Het blijft een uitdaging om ook in andere facetten van onze bedrijfsvoering nieuwe technieken te introduceren. Er is immers zoveel beschikbaar vandaag."

## Binnen tien jaar herken je de bouw niet meer

Dominiek Henckaerts van Multimedi identificeerde vijf grote evoluties die het aanzicht van de bouwsector voorgoed zullen veranderen. Dat ging om cloudtechnologie, robotica, Internet of Things, virtual reality en artificiële intelligentie. Naar schatting zullen tegen 2020 vijftig miljard apparaten met het Internet of Things en dus met elkaar verbonden zijn. Dat betekent dat er gigantisch grote hoeveelheden data in real-time ter beschikking zullen staan. Een ideale voedingsbron voor zelflerende systemen om nog meer expertise op te bouwen. Maar ook voor bouwprofessionals om hun dagelijkse taken op een nieuwe manier uit te voeren met de introductie van virtuele elementen. Onderschat niet wat voor disruptie



Gastvrouw Erika Van Tielen in gesprek met Filip Cauwelier. Bij Dakwerken Cauwelier zijn ze snel op de kar gesprongen van de dronetechnologie.

deze vijf technologieën kunnen betekenen. Als bouwbedrijf moet u ervoor openstaan en dingen durven uitproberen. Een goede eerste stap in de digitale wereld van morgen is het proberen wegwerken van papier in uw bedrijf door de introductie van software en apps. En blijf vooral altijd bijleren om altijd mee te zijn.

## Digitale oplossingen om efficiënter te werken

Digitalisering is er voor iedereen. Klein en groot kunnen er efficiëntiewinst uithalen. Daar is Olivier Sabbe van het WTCB stellig van overtuigd. Software en apps kunnen de druk op de administratie verlagen en het productieniveau van het bouwbedrijf verhogen. Cruciaal in dit verhaal is dat u een gefaseerde aanpak kan hanteren. In elke fase van het bouwproces (calculatie, planning, facturatie ...) zijn er oplossingen ter beschikking die de drievoudige uitdaging van bouwbedrijven helpen aangaan: tijdig klaar, kwalitatief in orde en binnen budget. De meeste bedrijven doen er goed aan om klein te beginnen. Een calculatietool bijvoorbeeld om aan de hand van templates makkelijk correcte offertes voor te leggen. Of een planningsysteem op basis van resources of personeel. Van zodra er voldoende maturiteit is opgebouwd in het digitaliseren van diverse processen, kan men de stap zetten naar een ERP-pakket dat alles verbindt. Zorg er dan wel voor dat de interne organisatie van uw bedrijf reeds op poten staat. En schotel de softwarefabrikant of -leverancier een duidelijk lastenboek voor.

## Helemaal bijgepraat

An Verschelden van Alho Systeembouw had twee uitnodigingen in de bus gehad voor het event. "Alho is een van oorsprong Duits bedrijf, gespecialiseerd in modulaire gebouwen. Het grootste stuk van ons digitale verhaal, wordt dus vanuit Duitsland geschreven. Wel hebben we hier gekozen voor een digitale tijdsregistratie. Dit biedt niet alleen de controle op kantoor over wie er toegang heeft tot de werf, maar het maakt ook dat we rechtstreeks aangifte kunnen doen bij RSZ. Twee vliegen in één klap." Toch was Verschelden graag van de partij om mee inzicht te krijgen in de verschillende digitale tendensen van het moment. "Alles ging relatief snel, maar dat gaf me een goede introductie van een brede waaier aan ontwerpen. Voor mij was het bijvoorbeeld heel interessant om het verschil te leren tussen SEO en SEA. Omdat de marketing vanuit Duitsland gebeurt, staan we er hier niet altijd stil bij wat voor impact dergelijke benaderingen kunnen hebben. Na deze sessie ben ik weer helemaal bijgepraat", vertelt Verschelden.

Wat kunnen jullie leveren aan welke prijs en op welke termijn?

### Ook Facebook in mijn bouwbedrijf?

Sociale media zijn niet meer weg te denken uit het leven en zelfs niet uit het professionele leven. Maar hoe moet je als bouwbedrijf bepalen welk kanaal voor jouw activiteiten het meest interessant is? Daar ging Kel Wouters van So Buzzy dieper op in aan de hand van heel concrete voorbeelden, zowel positief als negatief, want daar valt ook veel uit te leren. Een eerste belangrijke les is dat sociale media een ander kanaal zijn dat om een andere aanpak vraagt. Geen verkoopstool maar eerder een in- ➔

### Exacte gegevens

Voor Koen De Wolf, zaakvoerder van Aluminiumwerken De Wolf uit Maarkedal, heeft digitalisering een stuk minder geheimen. "Ik werk al sinds 1996 met een simpel softwareprogramma voor de calculatie. Mijn vader, van wie ik de zaak overnam, was altijd aan de slag met tabellen. Voor mij bleef dat net iets te veel nattevingerwerk. Door te digitaliseren weet je exact wat je nodig hebt. Intussen gebeurt ook de tijdsregistratie met scanners en in de facturatie zijn tevens stappen gezet. Een investering in een ERP-pakket zou een mooi vervolgstuk aan dit verhaal kunnen breien, maar voorlopig wegen de kosten nog niet op tegen de baten. Zolang ik het in mijn hoofd en met een papieren agenda kan bijhouden, blijft dat manueel gebeuren. Al zie ik wel welke voordelen zo een pakket me zou geven. Ik ben niet naar hier gekomen voor een concrete oplossing, maar omdat ik het belangrijk vind om bij te blijven in mijn vak. Je kreeg vooral een breed overzicht, terwijl ik liever wat meer informatie in de diepte had gewenst. Maar ik heb wel al interessante zaken gezien. En ik moet nu wel dringend werk maken van een update voor mijn website", knipoogt De Wolf.



Binnen tien jaar herken je de bouw niet meer. Dat stelde Dominiek Henckaerts van Multimedi. Hij identificeerde vijf grote evoluties die het aangezicht van de bouwsector voorgoed zullen veranderen.



strument om te inspireren en top of mind te worden bij uw klanten. Want consumenten hebben weinig tijd en zoeken hun inspiratie vandaag vooral online. Om hen te bereiken moet u wel eerst uw huiswerk gedaan hebben en uw doelgroep perfect in kaart gebracht hebben. Het is het criterium bij uitstek om het juiste kanaal te kiezen en uw positieve verhalen uit te spelen. Hou ook in de gaten wat er allemaal over u gezegd wordt. Niet alleen op uw eigen kanalen maar overal op het internet. U kan daarvoor gebruikmaken van Google alerts.

## (On)veilig op het net

Edouard Gilain van Microsoft kwam het publiek geruststellen. We moeten geen schrikken hebben van de cloud. Integendeel, we zitten er al allemaal in, ook al beseffen we het niet. Of zijn er nog bouwprofessionals die internetbankieren, Hotmail of WhatsApp niet kennen? Er zijn echter nog meer voordelen te rapen door cloudtechnologie te omarmen. Uw efficiëntie zal enorm stijgen wanneer alles perfect gesynchroniseerd verloopt. Bovendien heeft u in de cloud altijd de laatste versie van uw document ter beschikking om voor te leggen aan de klant en zijn uw gegevens geback-up't. Toch zijn er nog een aantal addertjes onder het gras. Kies daarom steeds voor professionele ap-

## Paraat staan

**Koen De Decker van De Cubber** uit Kluisbergen ziet voorlopig wel nog niet zoveel bewegen bij klanten. "De jongere generatie in het bedrijf wil graag werk maken van deze nieuwe instrumenten, zowel in productie als in marketing. Maar in feite vragen onze klanten nog niet om digitalisering. Ze hebben voldoende aan de oplossingen die wij bieden en de manieren om ons te bereiken. Maar een sessie als deze is een goede barometer voor wat er zit aan te komen, zodat als het moment er is, je weet welke weg je moet inslaan."



360PRO: Grote bedrijven als Facebook en Google zetten reeds volop in op 360° marketing. 360PRO brengt deze marketingtechnologie ook binnen handbereik van Belgische kmo's in de bouwsector.

## Nog maar het begin

Ook Robert De Schepper, zaakvoerder van de gelijknamige schrijnwerkerij in Maldegem, was van de partij. De 63-jarige De Schepper bewijst dat digitalisering geen zaak van leeftijd is, maar van mentaliteit. "Ik heb alle mogelijke media: laptop, tablet, iPhone en zelfs een smartwatch en ook een hele resem softwareprogramma's voor een efficiënte aanpak van diverse bedrijfsprocessen. Het enige wat nog ontbreekt is een verbinding met de cloud. Niet omdat het me afschrikt, maar omdat ik mijn gegevens ook na een eventuele stopzetting van de zaak nog ter beschikking wil hebben. Want anders zie ik alleen maar voordelen: geen servers, geen onderhoud, geen aankopen ... De cloud neemt alle verantwoordelijkheid over, jij hebt enkel nog een scherm en een klavier nodig. Toch heb ik hier vanavond nog veel bijgeleerd, vooral over websites en hoe je jezelf in een digitale wereld moet positioneren. Het is moeilijk om door de bomen het bos te blijven zien met al die afkortingen. Er zijn zodanig veel mogelijkheden dat het goed is om ze even allemaal op een rijtje te krijgen. We staan nog maar in het beginstadium van digitalisering. Ik zal niet alles actief meer meemaken. 3D-printen bijvoorbeeld, is nu nog te duur, maar het komt er aan. De technologietrein kan je niet tegenhouden."

plicaties. Gratis formules kunnen bovenstaande voordelen niet altijd garanderen. Maak ook melding van phishing mails of andere pogingen om uw gegevens te ontvreemden. De cloud leert namelijk van zichzelf en kan in de toekomst dergelijke mails voor u en miljoenen andere gebruikers tegenhouden en in quarantaine plaatsen. Safety first, ook daarboven.

## Succesvol online met m'n bouwbedrijf

Wie een goede digitale marketingstrategie wil opzetten, moet beginnen met een goede, responsieve website. Uw website is

uw digitaal visitekaartje. Ann Deros van FCR Media maakte de deelnemers wegwijs in termen zoals SEO (zoekmachine optimalisatie) en SEA (zoekmachine advertenties). Want het volstaat nu eenmaal niet om een goede website te hebben, men moet er ook bezoekers naartoe krijgen. Dat begint met nadenken over wie uw klanten zijn. Uw website moet immers afgestemd zijn op hun noden, zodat ze bij u precies vinden wat ze zoeken. Zorg voor voldoende updates om bij zoekmachines in de ranking op te klimmen en hanteer de juiste communicatie. Daarnaast kan Google My Business een enorme plus zijn om goed te scoren.



Cauwelier: Dakwerken Cauwelier mag dan al meer dan 45 jaar bestaan, het bedrijf blijft trendsetten en zet vandaag drones in voor inventarisatie, opmetingen of een gedroomde luchtfoto of videomontage.

Deze tool werkt als een soort Tripadvisor voor bedrijven, waar uw klanten hun ervaringen over uw bedrijf kunnen delen. Beperk uzelf ook niet tot één kanaal. De nieuwe generatie koopt op andere manieren. Wie mee is met zijn tijd zal geen potentiële klanten verliezen.

### Help! M'n architect wil bimmen

Charlotte Euben van het WTCB gaf een korte inleiding over wat BIM (Building Information Model) kan betekenen voor bouwbedrijven. De virtuele geometrie van een gebouw en al zijn componenten wordt in dit model gekoppeld aan informatie om samenwerking en de uitwisseling van gegevens te faciliteren. Waar dezelfde informatie met de klassieke methode zevenmaal uitgewisseld wordt, hoeft u het via BIM slechts eenmaal in een centraal model in te geven. Doorheen de verschillende bouwfasen zal er met andere woorden nooit een terugval in informatie zijn. Men hoeft echter nog niet zelf modellen te maken om de voordelen al te plukken. Men kan ook de info die andere partijen toegevoegd hebben eruit halen om bijvoorbeeld hoeveelheden te berekenen of snel een variantenstudie te maken. BIM staat met andere woorden voor een efficiënte manier van werken. En het hoeft heus niet zoveel extra werk met zich mee te brengen. In plaats van een uitgebreid technisch verslag bij te houden, gebeurt dit nu in feite digitaal in BIM.



### Demo's

Tussen de verschillende workshops door konden de deelnemers verschillende nieuwigheden van dichtbij ontdekken, en demonstraties bekijken. Naast demonstraties met drones en virtual reality (zie foto's) toonde Goedhart 3D 3D-printing. Zij zien 3D-printing als een logische volgende stap in print- en plotoplossingen. Het creëert immers toegevoegde waarde bij het ontwerpen, ontwikkelen en presenteren. Daarnaast waren er ook de pakketbrievenbussen van eSafe. Daarmee kan u op uw oprit of tegen uw gevel voortaan 24/7 pakjes ontvangen. U hoeft dus geen tijd te verliezen met over en weer lopen naar het postkantoor.

Nanopixel VR: Waarom investeren in dure maquettes als het ook virtueel kan? Dankzij Nanopixel VR. kunnen potentiële partners en klanten uw project virtueel verkennen nog voor het gebouwd is.



# Roadshow minibeurs

Tijdens de events was er ook een minibeurs, waar digitale oplossingen op maat van kmo-bouwbedrijven te vinden waren.



Bouwsoft levert al meer dan twintig jaar administratieve software voor de bouw- en tuinsector en kan zich perfect inleven in uw noden. Uw volledige bedrijfsproces, van prospect tot afhandeling is zo in goede handen.

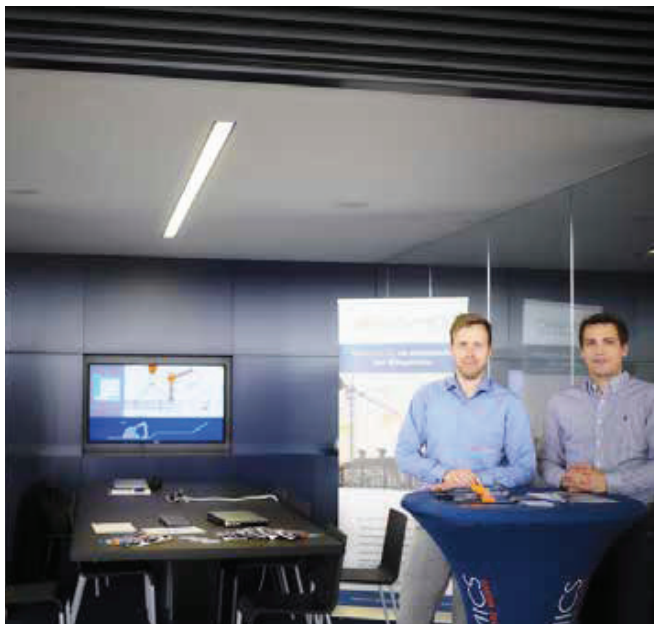


De software van Exact is meer dan louter een boekhoudprogramma. Het biedt een platform om vanuit uw applicatie ook het CRM-beheer en de productie aan te sturen. Zo kan u zich op uw coreactiviteiten focussen.



FCR Media is met 45.000 klanten het grootste digitale marketingbureau. Het onderschrijft als geen ander hoe de noden van zijn klanten te vertalen in een perfecte online strategie, van website tot Google campagne, volledig volgens de laatste trends.

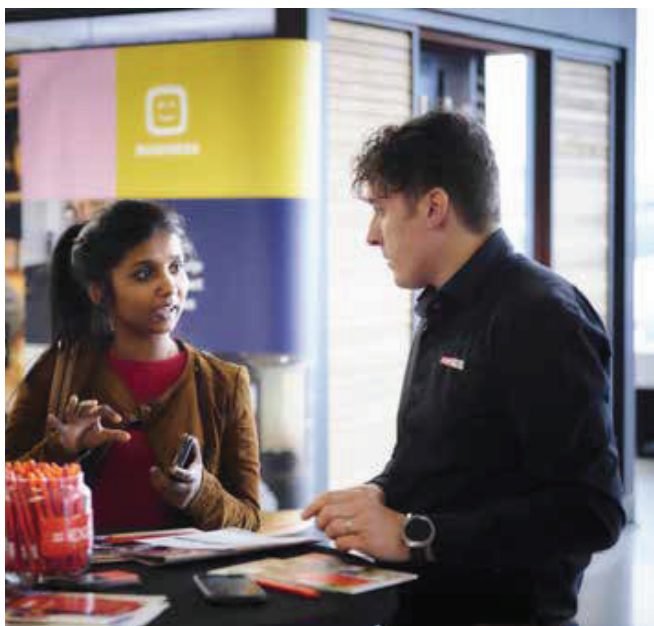




Geo Dynamics is heilig overtuigd van het nut van digitale oplossingen. Met zijn mobiele tijdsregistratie stelt de onderneming haar klanten in staat om tijd te besparen en steeds over de correcte gegevens te beschikken.



Met Office 365 beschikt Microsoft over een sleutel-op-de-deur-formule om de productiviteit, de efficiëntie en de veiligheid van bouwbedrijven te verhogen. Een laagdrempelige oplossing als eerste stap naar de toekomst.



Als telecompartner wil Telenet kmo's helpen om meer uit hun bedrijf te halen. Het maakt werk van uw connectiviteit en brengt oplossingen voor vraagstukken rond de digitale versnelling. U kan gratis een consultant raadplegen, zodat u digitaal mee bent.



WTCB: Het WTCB is genoegzaam bekend om zijn kennis over bouwtechnieken en bedrijfsbeheer. Maar wist u dat de kennisorganisatie ook zijn expertise ter beschikking stelt voor de informatisering van uw bouwbedrijf? U vindt er allereerste digitale tools en een software databank.

Verslag: Valérie Couplez, Valpen  
Foto's: AF Fotografie