

Digitaal bestellen veroverd bouwwereld

Meer efficiëntie, minder kosten

Veel aannemers geven het zelf toe: als er één branche conservatief is, dan is het wel de bouwwereld.

Toch is het vooruitstrevende project S@les in de bouw bedacht door de bouwwereld zélf. Het helpt aannemers en hun leveranciers de onderlinge in- en verkoopcommunicatie te standaardiseren en digitaliseren.

Resultaat: méér efficiëntie en minder verwerkings- en faalkosten.

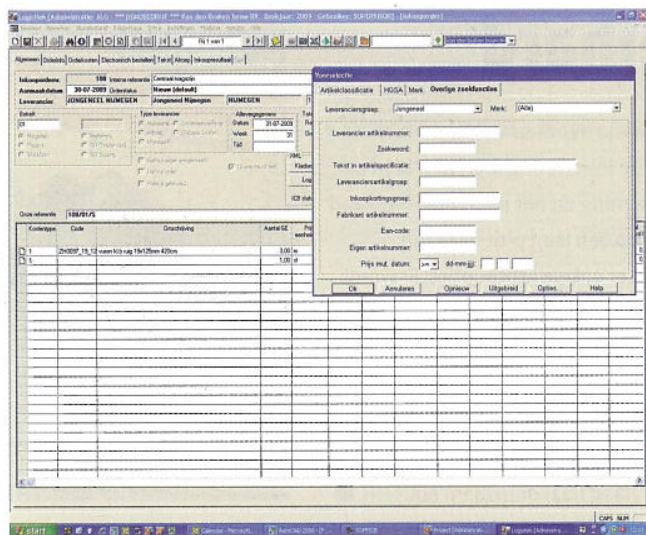


Bouwbedrijf Van den Braken heeft het inkoopproces van bouwmaterialen geautomatiseerd.

TEKST FRANS TILSTRA FOTO'S PAUL DIERSEN

“Ik klik op mijn computer de digitale prijslijst van een leverancier aan”, begint Patrick van Lanen van het Limburgse bouwbedrijf Van den Braken. Op zijn scherm verschijnt een lijst met duizenden verschillende bouwmaterialen. Prijzen en productcodes staan erbij. “Wil je een vuren-

Digitale prijslijst.



houten balk van 5 bij 7? Tik in: 'vuren', afmeting: '5 bij 7', vervolgens het aantal en de gewenste datum van levering. Je kunt je order op een projectnaam en bewakingscode plaatsen en je krijgt automatisch een volgnummer. De leverancier leest daarna de order in zijn systeem, bevestigt digitaal en geeft de gelegenheid hem af te roepen. Zo eenvoudig is het.” Bedrijven als Van den Braken hoeven niet langer in dikke multimappen te zoeken naar bouwmaterialen, om vervolgens per telefoon, fax of post een order te plaatsen. De aannemer heeft het inkoopproces van bouwmaterialen geautomatiseerd, samen met een aantal andere bouwbedrijven in Noord-Limburg, zoals Donders BV, leverancier Koninklijke Jongeneel BV en een softwarehuis. Dit alles gebeurt met hulp van brancheorganisatie Bouwend Nederland en het project Nederland Digitaal in Verbinding (NDiV), een initiatief van het ministerie van Economische Zaken. Innovatienet-

werk Syntens is hierin partner. Dankzij dit initiatief kunnen bouwbedrijven voortaan orders plaatsen op een digitale prijslijst en ook een digitale orderbevestiging, pakbon en factuur ontvangen.

Voordelen

Dat heeft veel voordelen. S@les in de bouw maakt product-, prijs- en leveringsinformatie van leveranciers snel, volledig, actueel en permanent beschikbaar voor aannemers. Dat bespaart ze veel tijd, omdat ze minder lang hoeven te zoeken en informatie slechts één keer ingevoerd hoeft te worden in hun administratie.

“Het werkt sneller”, bevestigt Ben Donders van Donders BV, “omdat we dingen niet meer handmatig hoeven over te nemen. Bovendien is digitaal bestellen transparanter. Iedereen binnen het bedrijf kan de voortgang van bestellingen namelijk inzien. Dat maakt het gemakkelijker om bestellingen te

controleren en fouten te voorkomen." In een branche waar een groeiend deel van de omzet verloren gaat aan faalkosten, is dat misschien wel een van de belangrijkste voordelen. De levering van verkeerde, incomplete of beschadigde materialen op de bouwplaats kost de bouwwereld ongeveer 6,2 miljard euro per jaar. "Een groot deel van die faalkosten wordt veroorzaakt door miscommunicatie tussen aannemers en leveranciers. Dat kan verminderd worden door digitaal te bestellen", zegt Donders. "En als er toch iets fout gaat, dan is dankzij S@les in de bouw altijd duidelijk waar de fout ligt, omdat alle handelingen digitaal zijn vastgelegd bij beide partijen. Dat scheelt juridisch gedoe."

Vergelijken

S@les in de bouw maakt het voor aannemers ook gemakkelijker om prijzen te vergelijken. "Leveranciers zenden steeds vaker zogenaamde GS1-codes mee met hun artikelbestanden", vertelt adviseur Ed de Groot van Syntens. Inkopers kunnen daardoor bijvoorbeeld zien wat een doos met vloertegels van een bepaald type kost bij verschillende leveranciers. "Sommige leveranciers reageerden aanvankelijk huiverig op deze toegenomen transparantie, omdat hun prijzen nu 'op straat liggen'."

Ook hier zijn de voordelen echter groter dan de nadelen. "S@les in de bouw scheelt ons veel verwerkingskosten", zegt Lennart Drewes van Koninklijke

Jongeneel BV, dat bouwmaterialen levert aan aannemers door heel Nederland. "Onze klanten doen nu veel meer administratieve handelingen zelf." Door de besparing op verwerkingskosten kan Jongeneel korting geven aan bouwbedrijven die hun materiaal digitaal bestellen.

Investering

Drewes geeft aan dat de nieuwe manier van werken relatief weinig investering kost. Veel van de gebruikte software was al voorhanden. Deelnemers moeten voornamelijk op een nieuwe manier leren werken. In de traditionele bouwwereld kost dat soms nog de meeste tijd. 'We werken al vijftig jaar zo, waarom zou ik het nu anders doen', is volgens Van Lanen het motto van veel bouwmedewerkers. Hij denkt niettemin dat de voordelen zijn collega's zullen overtuigen.

Persoonlijk contact

S@les in de bouw betekent niet het einde van persoonlijk contact tussen aannemers en leveranciers. "Persoonlijk advies blijft belangrijk", zegt Donders. "Neem hang- en sluitwerk. Daarvoor zijn zoveel oplossingen. Vaak wil je een advies van de leverancier. Ook bij het bepalen van de prijzen is persoonlijk contact belangrijk. De prijs van een partij van 1000 stenen wil nog wel eens anders zijn dan van een partij van 50.000."

Het project heeft ook niet tot gevolg dat er nooit meer fouten gemaakt zullen

Syntens geeft advies

S@les in de bouw begon in 2003 in Alkmaar als initiatief van Syntens en Bouwend Nederland, samen met een aantal bouwbedrijven, leveranciers en een softwarehuis. Innovatienetwerk Syntens was als partner van NDIv vanaf het begin betrokken bij het project. Het heeft de onderlinge communicatie tussen tientallen aannemers en leveranciers in Nederland gestandaardiseerd en gedigitaliseerd. Bedrijven die zich willen aansluiten, kunnen zich aanmelden bij Syntens of stichting S@les in de bouw. Een adviseur zal vervolgens peilen in hoeverre een bedrijf geschikt is om mee te doen. Zo nodig geeft Syntens advies over het aanpassen van werkprocessen. Meer informatie is te vinden op www.ndiv.nl en www.salesindebouw.nl.

worden. Van Lanen: "De sterkte van de keten wordt nog steeds bepaald door de zwakste schakel. En dat is de mens. Bestellingen invoeren blijft mensenwerk. Net als het bijhouden van de voorraad bij leveranciers en het pikken van orders."

Groei

Steeds meer leveranciers en aannemers zien niettemin de voordelen van S@les in de bouw. "Het project begon in 2003 als een initiatief van Syntens en Bouwend Nederland, samen met enkele bouwbedrijven en leveranciers in Alkmaar", vertelt De Groot. "Zij zagen hoe andere branches, zoals de installatietechniek, profiteerden van gestandaardiseerde, digitale artikelbestanden en besloten gezamenlijk hetzelfde te doen. Sindsdien is het succes als een olievlek over Nederland verspreid: vijftien projectgroepen door heel Nederland zijn nu bezig S@les in de bouw in te voeren. De verwachting is dat het aantal alleen maar zal groeien."

Het wordt voor bouwbedrijven en leveranciers bovendien steeds gemakkelijker om zich aan te sluiten. "Bijna overal in Nederland zijn al bedrijven die ervaring hebben met het project", zegt De Groot. "Kinderziektes kent het nauwelijks meer. Sterker, in sommige regio's, zoals Noord-Holland, zeggen bouwbedrijven al tegen leveranciers: 'Als ik bij jou niet digitaal kan bestellen, dan ga ik wel naar de concurrent'. Het omslagpunt is bereikt." ■



Patrick van Lanen hoeft niet langer in dikke multimappen te bladeren om iets te bestellen.