

'S@les in de bouw' zet automatisering in een hogere versnelling

[De bouw loopt nog achter de digitale feiten aan

Het YouTube-filmpje dat op de website van de stichting

S@les in de Bouw te vinden is, spreekt boekdelen.

Een timmerman merkt tijdens zijn werk dat hij schroeven

tekort komt en belt het kantoor van de zaak. Daar noteert de

aannemer het type en het aantal benodigde schroeven en

geeft direct de bestelling door aan zijn leverancier. Bij de

groothandel wordt de order genoteerd en gereedgemaakt.

De volgende dag belt de bezorger bij het adres aan waar de

timmerman bezig is en levert de schroeven af. Even later

maakt de timmerman de afgeleverde doos open en slaakt

vervolgens een-zucht. "Oh nee hè! Dit zijn de verkeerde

schroeven. Jongens, ik kan zo niet verder werken hoor.

Effe een ingelaste pauze. Ik ga thee zetten!"

Het is maar één voorbeeld van wat er fout kan gaan in het communicatie tussen bouwbedrijf en leverancier. Ook rondom artikellijsten, orderbevestiging, vrachtbonnen of facturen kunnen maar al te gemakkelijk vergissingen ontstaan. En de administratieve handelingen die deze processen begeleiden zijn aan beide kanten vaak tijdrovend. Kan dat niet anders? Die vraag werd al in 2004 gesteld door een aantal bouwbedrijven en leveranciers uit Alkmaar en omgeving. Dat was het begin van het project 'S@les in de Bouw'.

Papierwinkel

Het doel van S@les in de Bouw is nog altijd hetzelfde: slimme, digitale samenwerking op gang brengen tussen aannemers, groothandel en softwarebedrijven in de bouw om zodoende af te rekenen met tijdverspilling, faalkosten en een papierwinkel van brochures, bonnen en facturen. Zeven jaar geleden was er nog bijna geen geschikte software en nauwelijks vraag naar deze vorm van automatisering. Inmiddels heeft S@les in de Bouw een elektronische standaard ontwikkeld waarmee een artikel digitaal besteld kan wor-



Michael Steenbeek: "De hedendaagse software maakt het allemaal erg gemakkelijk"



Johanna Mast: "Het duurt nog wel even voordat de hele branche digitaal gaat"

den. Elk artikel krijgt een unieke code. Met de S@les Standaard kan de groothandel ook artikellijsten en prijslijsten aanmaken en deze versturen aan de klant. Deze standaard is ook beschikbaar voor het bestellen, voor het bevestigen van een order, voor het afleveren (pakbon) en voor het factureren. Op dit moment heeft S@les in de Bouw 375 deelnemers, waaronder 250 bouwbedrijven, 80 groothandels met in totaal 1200 vestigingen en 45 softwarehuizen. De organisatie had de tiende oktober 2011 uitgeroepen tot S@les in de Bouw-Dag. In het Kontakt der Kontinenten in Soesterberg konden leveranciers, aannemers en fabrikanten workshops volgen over digitaal samenwerken, voor beginners en voor gevorderden. En er was een informatiemarkt ingericht waar groothandels en softwareleveranciers demonstraties en uitleg gaven. Ruim tweehonderd belangstellenden kwamen erop af.

Digitaliseren

Met de huidige stand van de techniek hoeft het voor aannemers en leveranciers niet echt ingewikkeld meer te zijn om geheel of gedeeltelijk over te stappen naar een digitalisering van hun informatie-uitwisseling. Hoe is het dan mogelijk dat deze automatisering – die veel fouten voorkomt en tijdswinst oplevert – nog altijd niet echt is 'omarmd' door de belanghebbenden? Rien Wabeke, manager van S@les in de bouw, signaleert een nogal afwachtende houding bij veel aannemers en ook bij de groothandel. Wabeke: "Leveranciers zijn dikwijls



Dibe van Arnhem: "Het is juist een voordeel dat prijzen transparant zijn"



Rien Wabeke: "Na de crisis komt er nu wat meer 'schwung' in de branche"

bang dat digitale informatie-uitwisseling betekent dat de klant met een paar muisklikken de prijslijsten van alle leveranciers naast elkaar kan leggen. Daarbij maken ze een vergissing, want de binding met de klant valt of staat in de praktijk niet met de prijs van een artikel. Een goede serviceverlening en klantvriendelijkheid vindt de vaste klant meestal veel belangrijker. En probleemloze en efficiënte informatie-uitwisseling hoort daar ook bij. Juist op dit punt kunnen groothandels zich onderscheiden in de markt. De laatste tijd neemt bij de bouwbedrijven de belangstelling voor het werken met de S@les-standaard toe. De grotere bedrijven beginnen dikwijls met het digitaliseren van de facturen, terwijl de kleinere aannemer vaak eerst overgaat tot het automatiseren van bestelling, orderbevestiging en levering."

Klaar voor de toekomst

Die middag van de S@les in deBouw-dag ontstaat in de zalen van het Soesterbergse conferentieoord een sfeer van een kleinschalige beursvloer. Er staan stands van softwarebedrijven, groothandels en enkele bouwbedrijven. Hoe denken de aanwezige leveranciers over de kansen van de S@les-

"Een stevige push..."

Naar aanleiding van de S@les in de Bouw-dag peilde MIXpro nog enkele meningen in de branche.

Werner Botman, algemeen directeur van De Jong & Roos (hoofdvestiging Schagen) stelt vast dat overschakelen op de standards van S@les in de Bouw voor de groothandel sowieso voordelen heeft. "Het maakt ons werk minder arbeidsintensief en dringt het risico op fouten terug. Het is nu aan de grote aannemers om op dezelfde manier hun faalkosten te verminderen."

Financieel directeur Peter van der Stoop van Scholte & de Vries – Estoppey b.v. (vestiging Soest) meent dat zowel de bouwbedrijven als groothandels nog een stevige push kunnen gebruiken om kennis te nemen van deze vorm van automatisering. "Men denkt dat het duur en ingewikkeld is. In feite hoeft de nodige software niet meer te kosten dan tweeduizend euro. Het punt is dat je er wel even voor moet gaan zitten. Een goed begin is de toepassing van de S@les-standaard voor de facturatie. Het ligt niet voor de hand dat de groothandel de koppeling met de digitale communicatie gaat promoten. Men zou denken dat wij daarbij vooral op eigen voordeel uit zijn. S@les in de Bouw moet hierin leidend zijn. Dat kunnen ze goed."

Projectleider E-business Henk Peter van Hagen van Stoel van Klaveren (hoofdvestiging Alkmaar) meent dat de groothandel wel een rol kan spelen bij het bevorderen van digitalisering. "De verbeteringslijn begint al bij het maken van de digitale artikellijsten. Daarin staan de gestandaardiseerde gegevens over het product helder en compleet bij elkaar. Je kunt de aannemers duidelijk maken dat hun telefoontjes en e-mailberichten niet meer nodig zijn, maar dat ze met de juiste software alle noodzakelijke productinformatie snel en foutloos kunnen binnenhalen. Mogelijk dat de recessie nu nog een belemmerende factor vormt voor deze vernieuwing. Maar ik merk dat er de laatste tijd iets meer animo komt bij de bouwers."

standaard? En hebben de gebruikers er al voordeel van? Dibe van Arnhem, directeur van technische groothandel Mastermate, spreekt van een 'beperkt succes'. Van Arnhem: "We werken sinds drie jaar met S@les. Het levert ons met name tijdswinst op bij het ingeven van bestellingen en bij het samenstellen van artikellijsten. Maar het echte voordeel komt pas al er veel meer klanten meedoen met de S@les-standaard. Verder zijn wij niet bang voor de transparantie van de artikelprijzen. De klant kiest toch op dienstverlening."

Op de stand van leverancier Destil (voor bouw en industrie) zijn het ICT-manager Johanna Mast en regiomanager Michael Steenbeek die hun ervaringen met digitalisering weergeven. Destil maakt sinds vier jaar gebruik van S@les in de Bouw. Van der Mast: "Bij de kleine bouwbedrijven vinden ze automatisering vaak nog eng. We zitten eenmaal in een ouderwetse branche. Het zijn de grotere bedrijven die nu het voortouw nemen. Dan pas volgt de rest. Destil wil voorop lopen, ook al levert het tot nu toe weinig op. Wij werken wel met digitale facturen en prijslijsten. Zo zorgen we ervoor dat we klaar zijn voor de toekomst." Steenbeek: "Er heerst bij de kleinere bouwbedrijven een soort angst voor het onbekende. Wij proberen die aannemers uit te leggen hoe eenvoudig het is om te werken met digitale middelen. Als ze een digitaal bestand kunnen inlezen, zijn ze eigenlijk al klaar. De huidige softwarepakketten maken het echt een stuk gemakkelijker. Zeker met de assistentie van S@les in de Bouw."