

Platform voor slimmere renovatieketens

Marjet Rutten, 8 april 2022

Renoveren kan veel efficiënter. Bij het tot stand komen van een gebouw wordt er veel geld uitgegeven aan zaken die uiteindelijk geen waarde toevoegen voor de eindklant. Dan hebben we het over faalkosten, maar zeker ook over de transactiekosten. Kan dat slimmer? En zo ja, hoe dan? Over de rol die digitalisering hierin kan spelen ging het Uptempo! lunchwebinar van 4 april jl.

De transactiekosten in de bouw zijn niet voor de poes. Naar schatting zit zo'n 40 procent van de kosten voor het realiseren van een bouwwerk in processen die geen directe waarde toevoegen. Bij allerlei werkzaamheden zoals het doen van opnames, het maken van berekeningen, het aanvragen van vergunningen en de afstemming tussen bouwpartners, worden handelingen dubbel verricht of wordt informatie gekopieerd. Door het ontbreken van informatie ontstaan soms risico's, die ook weer geprijsd worden. Vergaande digitalisering, niet alleen in bedrijven maar juist ook in de communicatie tussen bedrijven kan een belangrijke rol vervullen om dit slimmer te doen.

Een voor alle ketenpartijen toegankelijk platform is daarvoor cruciaal. Cool Orange wil zo'n platform ontwikkelen en Wim Gielingh legde tijdens het lunchwebinar uit hoe dit in grote lijnen werkt. In theorie maakt het platform vrijwel alle transactiekosten overbodig. Zie het als een soort AirBnB of Uber waar volautomatisch de processen tussen partijen direct zijn georganiseerd, zonder tussenkomst van mensen. Je koppelt dus vraag en aanbod in een serie digitale processen. Iedereen communiceert in dezelfde taal en daardoor zijn er geen uitwisselingsproblemen tussen de partners. Er wordt daarbij gebruik gemaakt van onder meer Smart Computing, wat betekent dat de data die wordt gebruikt begrepen wordt door systemen én mensen.



In opstartfase

Het platform is nog in aanbouw. Het is de bedoeling om komend jaar klein te beginnen met aantal ketens van aanbieders die een integrale oplossing bieden. Zij doorlopen een compleet digitaal proces vanaf opname tot en met oplevering. Alle transacties zijn geautomatiseerd, tot en met de betalingen.

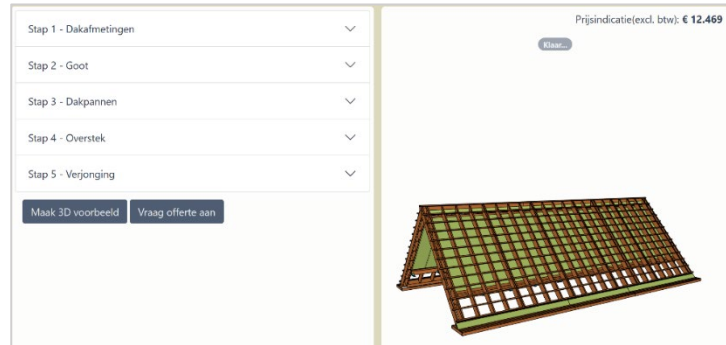
Dat heeft zowel aan de kant van de vastgoedeigenaren als aan de kant van bedrijven gevolgen voor de interne processen. Het vraagt om een mindshift waarbij de neiging om zelf te willen rekenen en tekenen wordt vervangen door het nadenken over geautomatiseerde processen. Dat betekent in de praktijk bijvoorbeeld dat men niet iets even passend maakt maar er over nadent hoe je zorgt dat het voortaan automatisch passend is.

Eerste stap

Gerrie Mühren van Buro De Haan is een van de partners van Cool Orange en legde aan de hand van een praktijkvoorbeeld uit hoe het werkt. Een maand geleden lanceerde zij www.groenprefab.nl. Met behulp van een configurator kun je je eigen prefabdak samenstellen die vervolgens file-to-factory de fabriek aanstuurt. Daar zijn verder geen mensen meer bij nodig en de informatie kan meteen dienen voor de bouwaanvraag bij de gemeente. Voor meer informatie kun je dit filmpje raadplegen:

<https://youtu.be/juh9BbpcOWw>

Het is nog een eerste proefversie, die wordt doorontwikkeld. Als volgende stap kun je denken aan het automatiseren van sterkteberekeningen en het opnemen van mogelijkheden voor dakramen en dakkapellen.



Het dak is een voorbeeld en straks kan zo een hele woningrenovatie worden aangeboden. Denk bijvoorbeeld aan ramen, deuren, isolatie of kierdichting. Met het doorontwikkelen van het platform is er steeds meer mogelijk. Zo zou er toekomstig mogelijk ook geen bouwaanvraag meer nodig zijn. Met het systeem en de WKB (Wet KwaliteitsBorging) zou de kwaliteit dan automatisch geborgd kunnen zijn.

Net als in de auto-industrie?

Een dergelijk platform leidt dus tot kostenverlaging maar ook tot een veel snellere time to market van innovaties. In andere industrieën zoals de auto-industrie zien we al decennia dat dergelijke platforms al tot steeds meer efficiencywinst leiden.

Op de vraag van Niels Rood van Uptempo! hoe je voorkomt dat zo'n platform te veel macht krijgt en de prijzen steeds verder verhoogt zoals we dat zien bij een booking.com of een thuisbezorgd, refereert Wim wederom aan de autobranche. Het platform van ProStep in Duitsland is eigendom van de gezamenlijke Duitse autofabrikanten (VW, BMW, Daimler, Porsche, Opel, maar ook toeleveranciers zoals Siemens, Bosch, ZF en Aptiv). Zo'n eigendomsstructuur is ook hier mogelijk. Een alternatief is hoe we het internet hebben opgezet. Het internet wordt ontwikkeld door het internationale W3C consortium, en computerservers draaien op open source software van Apache Foundation.

De uitdaging

Hoewel we natuurlijk graag naar de auto-industrie krijgen is de auto-industrie niet een op een te vertalen naar de bouwsector. Zeker in de woningrenovatie is sprake van een ingewikkelde klus. We hebben te maken met acht miljoen verschillende woningen met meer dan vijf miljoen opdrachtgevers, die allemaal iets anders willen.

Volgens Wim Gielingh is dat precies waarom digitalisering nodig is. "Engineering en improvisatie op de bouwplaats is inefficiënt, maar we kunnen ook niet denken dat seriematig even op te lossen. We moeten werken in series van één en dat vraagt om anders denken en het optimaal benutten van digitale hulpmiddelen. In de bouw wordt daar echter nog veel te weinig geïnvesteerd", aldus Wim.

Het businessmodel

De bedoeling is dat het platform wordt aangeboden aan ketens van samenwerkende partijen. Ze leveren het platform als SAAS (Software As A Service). De gebruiker betaalt naar rato van het gebruik; kleine gebruikers betalen dus weinig. Het platform is geschikt voor zowel grote als kleine bedrijven.

Het idee is uiteraard dat partijen door het gebruik van het platform flink in de kosten sparen. Het platform wordt op maat, 'fit for purpose', gemaakt voor die keten van bedrijven. Het wordt dus samen met de bedrijven en hun werknemers ontworpen. Als het proces eenmaal goed is georganiseerd dan is het niet zo moeilijk om het te digitaliseren.

Reacties uit de markt

Herald Gerdes van Woonborg vraagt zich af hoe het dan werkt. Bij wie meldt hij zich? Wordt hij klant van de aannemer? Wim geeft aan dat de traditionele rol van de opdrachtgever verandert. Hij wordt meer klant. Hij winkelt op het platform zoals dat bijvoorbeeld bij Amazon en Bol.com gaat. Het kan zijn dat je bij Amazon of Bol koopt, maar het kan ook een eigen winkeltje van iemand zijn waar je via het platform zaken mee doet.

Dan Harterberg van Hegeman Groep reageert als potentiële gebruiker heel positief. Het sluit aan op het proces dat ze nu doorlopen maar dan sterker gedigitaliseerd. Van de warme opname waarbij goede communicatie met de bewoner belangrijk is, tot en met het back-office proces van bestellen e.d. Vervolgens heeft iedereen de juiste informatie nodig om zijn deel van het werk te kunnen uitvoeren. Ook daarbij is communicatie heel belangrijk. Tot slot is er op de bouwplaats iemand die de communicatie in goede banen leidt.

Fons Smit merkt op dat in de bestaande bouw geen enkele woning gelijk is aan de andere. Zelfs als je met drones en andere technieken werkt die in het concept van Cool Orange nodig zijn, dan was dat in het verleden geen garantie tot succes gebleken. Wim merkt op dat dit ook de uitdaging voor het platform is: uitgangspunt is dat elke woning uniek is en een eigen aanpak vereist. Het platform zal de komende jaren steeds verder verbeterd worden. Het blijft lastig om het kantelpunt te bepalen tussen pionieren en het daadwerkelijke moment waarop een nieuwe techniek ook echt winst levert. Dat is precies de fase waar Uptempo! zich op richt. Innovaties met de markt te verbinden en samenwerking versterken. Dit lunchwebinar was een mooie eerste kennismaking met dit platform.

Het hele webinar kun je hier bekijken:



<https://youtu.be/IAeygBNTWU0>

Wil je mee weten over het platform:

Wim Gielingh Director Real Capital Systems BV Wim.gielingh@circularbuilding.com

Gerrie Mühren Program Manager BIM Buro De Haan g.muhren@bdh.nl

Over Uptempo!

Met het programma Uptempo! van TKI Urban Energy en TKI CLICKNL onderzoekt een team hoe je versnelling en opschaling in de energietransitie in de gebouwde omgeving realiseert. Inspireren met wat er allemaal kan hoort daar bij. En daarvoor organiseert Uptempo! iedere maand gratis lunchwebinars. In 45 minuten wordt je bijgepraat over actuele ontwikkelingen in de sector.

Het volgende webinar staat gepland op 9 mei en het thema is dan warmte-opslag. Je kunt je via deze link aanmelden: <https://www.topsectorenergie.nl/tki-urban-energy/uptempo/evenementen>