

HOE DE IRRITATIE VAN HANDGESCHREVEN BRIEFJES LEIDT TOT INNOVATIE

Een installateur draagt naast zijn gereedschap inmiddels ook een hele administratie met zich mee. Registreren wat hij doet en wanneer; niet aan een bureau, maar gewoon op de bouw. Een hele klus, ook voor collega's op kantoor, merkten ze bij Van Hoften Installatietechniek. Geert-Jan Bosmans en Christian Quist, leggen uit hoe ze dit werk veel makkelijker maakten.



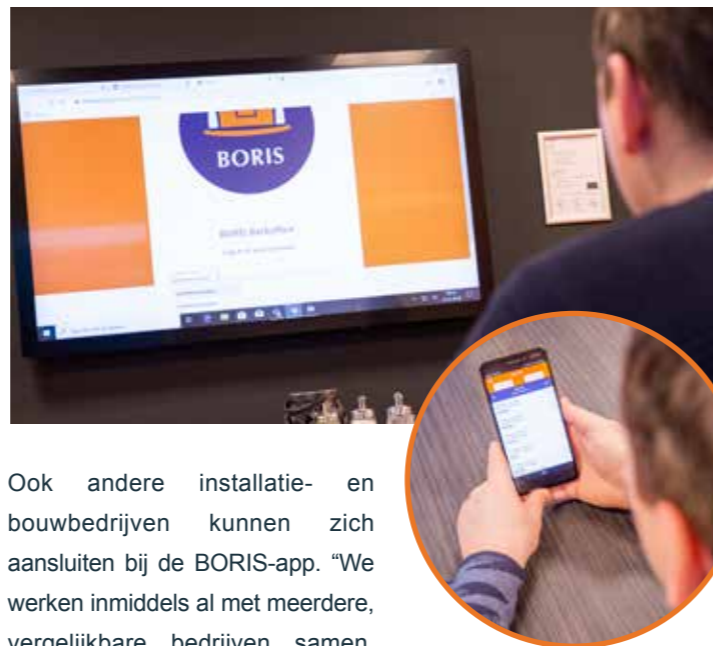
Installateurs moeten steeds meer vastleggen hoe ze een woning realiseren. Van welke technieken en regelgeving ze toepassen tot en met de uitgevoerde werkzaamheden. Naast de gebruikelijke urenregistratie en bestellingen, vullen monteurs al gauw vijf tot zes formulieren per woning in.

Meer druk op administratie

"Het verzamelen, opslaan en ontcijferen van alle, vaak handgeschreven briefjes, daar waren we echt uren zoet mee," blijkt commercieel manager Geert-Jan terug. "Regelmatig werd er achteraan gebeld met de vraag Wat bedoel je precies of Wat staat hier?," vult calculator Christian aan. Met de Wet Kwaliteitsborging in het vooruitzicht, nemen de administratie- en registratieverplichtingen nog veel verder toe. "We bedachten dat we dit proces echt makkelijker moesten gaan maken. Daarom ontwikkelden we met onze softwareleverancier Aspect-ICT de BORIS-app."

Digitaliseren maakt werk makkelijker

"BORIS staat voor Bouw-Registratie-Informatiesysteem. Deze app bestaat uit verschillende modules waarmee we alles kunnen digitaliseren; urenregistratie, bestellingen, foto's en opleverformulieren," vertelt Christian. "Hierdoor verzamelen we gegevens op zo'n manier, dat we sneller beschikking hebben over de juiste data en zo min mogelijk werk eraan hebben."



Ook andere installatie- en bouwbedrijven kunnen zich aansluiten bij de BORIS-app. "We werken inmiddels al met meerdere, vergelijkbare bedrijven samen, zodat we kennis en kosten kunnen delen. Iedere partner kan kiezen aan welke modules men mee wil werken en iedere partner krijgt een plek in het ontwerpteam. Natuurlijk werk je naar een gemeenschappelijk eindresultaat toe, maar er kunnen ook veel persoonlijke wensen in meegenomen worden. Zo hebben we al met drie verschillende ERP-pakketten een koppeling in BORIS gemaakt," aldus een trotse Christian. "In de toekomst kunnen we met behulp van BORIS per woning een dossier opbouwen. Een monteur kan deze bijvoorbeeld via een QR-code in de meterkast inzien. Niet alleen tijdens de bouw, maar ook na de oplevering van de woning."

Kennis delen met de markt

Geert-Jan: "Voor ons is een installateur 2.0 iemand die vooroploopt en zichzelf steeds opnieuw uitvindt. Daarom zoeken wij continu naar nieuwe ideeën, waarmee we het werk makkelijker of beter kunnen maken. Na de ontwikkeling van het idee vinden we dat wij onze kennis moeten delen met de markt, om zoveel mogelijk eenheid te krijgen." Dat dit geen loze kreet is, bewijst de geschiedenis van

familiebedrijf Van Hoften. "Van loodgieter zijn we uitgegroeid naar een werktuigbouwkundig installatiebedrijf met circa 100 medewerkers, waaronder 70 monteurs," aldus Geert-Jan. "We leveren niet alleen handjes, maar worden door onze opdrachtgevers ook al vroeg in de ontwerpfase bij projecten betrokken. We helpen ze bij het opzetten van het meest ideale installatieconcept, voorzien van berekeningen en schrijven de installatiebestekken."

'Prefabben' in de werkplaats

In de Van Hoften werkplaats wordt alles uit de kast gehaald om het werk voor de monteurs op de bouw te vergemakkelijken. Prefab is hier niet alleen een halfproduct, maar ook een werkwoord. Geert-Jan: "Hoe meer wij in onze werkplaats 'prefabben', hoe makkelijker het voor onze monteurs is om dat te verwerken op de bouw. Het draagt natuurlijk ook bij aan duurzaamheid. Door gebruik te maken van prefab beperken we het aantal transportbewegingen."

Digitale sanitairshowroom

Eerder toonde Van Hoften initiatief met www.uwhuisuwensen.nl. Geert-Jan: "Het werd bij koopprojecten steeds moeilijker om sanitairshowrooms te vinden, waar de kopers van de woningen persoonlijke wensen konden bespreken met betrekking tot hun

badkamer. Daardoor moesten we per project nieuwe afspraken met de aannemer maken. Dit kostte natuurlijk extra tijd." Dit was voor Van Hoften reden om de digitale sanitairshowroom op te richten.

"Hier kunnen kopers van woningen uit projecten, die wij verzorgen, hun badkamer buiten de standaard aangeboden opties inrichten. Met een inlogcode bepalen ze zelf de indeling en de inrichting en zien ze meteen wat de kosten zijn." Inmiddels heeft de installatiemarkt ook dit initiatief omarmd en sloten meerdere installatiebedrijven zich hierbij aan.

Voordelen van digitalisering

"Digitalisering, daar kunnen we niet omheen. Zeker met de Wet Kwaliteitsborging is dit een belangrijk punt van aandacht," stelt Geert-Jan. "We hebben nog een jaar voordat deze wet ingaat. Gelukkig zijn wij dankzij de BORIS-app al ver met onze voorbereiding. Het lijkt ons geweldig als meer bouw- en installatiebedrijven zich bij BORIS aansluiten, zodat we gezamenlijk kunnen profiteren van de voordelen." Dat houdt niet op bij sneller en makkelijker werken. Dankzij digitaliseren kun je als bedrijf ook een betere marge realiseren, waardoor je meer mogelijkheden hebt om verder te innoveren.

