

Doorgedreven automatisering leidt bij Woema tot de beste mond-aan-mondreclame

Willem Vermassen maakte tien jaar geleden de switch van een commerciële functie bij een multinational Woema transformeerde van een renovatiebedrijf naar een vooruitstrevende bouwfirm die de volledige bouwketen beheerst. Dit ging gepaard met het uittekenen en doorgedreven automatiseren van de processen. Dat leverde uitdagingen op, maar ook de beste mond-aan-mond-reclame dankzij onderscheidende samenwerkingsvoordelen met klanten en architecten.

Was Simon geen zaakvoerder van een bouwonderneming, dan ontwikkelde hij wellicht software. We spreken met een ondernemer die een uitgesproken visie heeft op de digitalisering van zijn bedrijf. En die ons graag vertelt hoe de bouw nog stappen vooruit kan zetten om meer voordelen te halen uit de waardevolle data die we dagelijks verwerken.

Het onderscheid maken

Woema evolueerde op 11 jaar tijd van dakrenovaties naar een bouwbedrijf met meer dan 20 mensen dat inzet op houtbouw van A tot Z. De focus van oprichter Simon Suys op processen en digitalisering maakte die groei niet alleen mogelijk, maar zorgde er ook voor dat de zaak een handelsmerk werd. De geoliede samenwerking en vlotte communicatie met alle partners is een troef waardoor Woema complexe projecten vlot aankan. Naast digitalisering is de bewuste keuze voor hout als bouw materiaal een tweede rode draad. Simon: "Met hout kan je efficiënt, snel en licht bouwen. Waar een betonfabriek vergeleken kan worden met een CO₂-kanon, zorgt hout net omgekeerd voor koolstofdioxide-opslag in de bouwlementen. Vermits houtconstructies in kastelen en kerken makkelijk 500 jaar meegaan, betekent dat decennia of eeuwen van veilige CO₂-opslag.

En hoe meer we hout commercieel gebruiken, hoe meer bossen we hebben waar mensen ook recreatief kunnen van genieten."

Als we vragen of het ook een goed verkoopargument is, merken we uit het antwoord dat de zaakvoerder heel bewuste keuzes maakt en tegelijk met beide voeten op de grond staat: "Vroeger was het hip om uit te pakken met bio-ecologisch bouwen, maar klanten betalen niet graag extra voor duurzaamheid." Woema onderscheidt zich nu met de focus op complexe projecten, waarbij Simon ook benadrukt dat ze meteen heel transparant communiceren met de klant over het budget: "We onderscheiden ons door de hele keten aan te bieden op maat van de behoeften van de klant. We respecteren specifieke wensen, en tegelijk zorgen we ervoor dat we ons houden aan het totaalbudget. De klant vindt dat heel belangrijk. We spreken niet over duurzaam materiaalgebruik, maar als we op het einde meegeven dat het project ook nog eens klimaatvriendelijk is, maakt dat onze klanten wel heel trots."

De focus op budgetcontrole, transparante communicatie en het beheren van de volledige bouwketen is wat Woema onderscheidt en is mee mogelijk dankzij een doorgedreven aansturing en digitalisering van de processen. Simon vertelt het

hele verhaal, van de zoektocht over de implementatie tot en met de visie voor de toekomst van de bouw.

CRM-pakket automatiseert het proces

Simon: "Ik heb het grote voordeel dat ik geboren ben in de jaren '90 en opgroeide met de computer. Toen we tien jaar geleden startten, kon ik bovendien van nul vertrekken. Na mijn studies IT in de technische richting was ik enorm getriggerd door zowel software als hardware. Daarom werd vanaf dag één gekozen voor een CRM-pakket, Teamleader. Dit om het hele proces van contactfiche tot offerte, opvolging, omzetting naar project, nacalculatie en verzending van factuur meteen te automatiseren."

Nood aan meer mogelijkheden

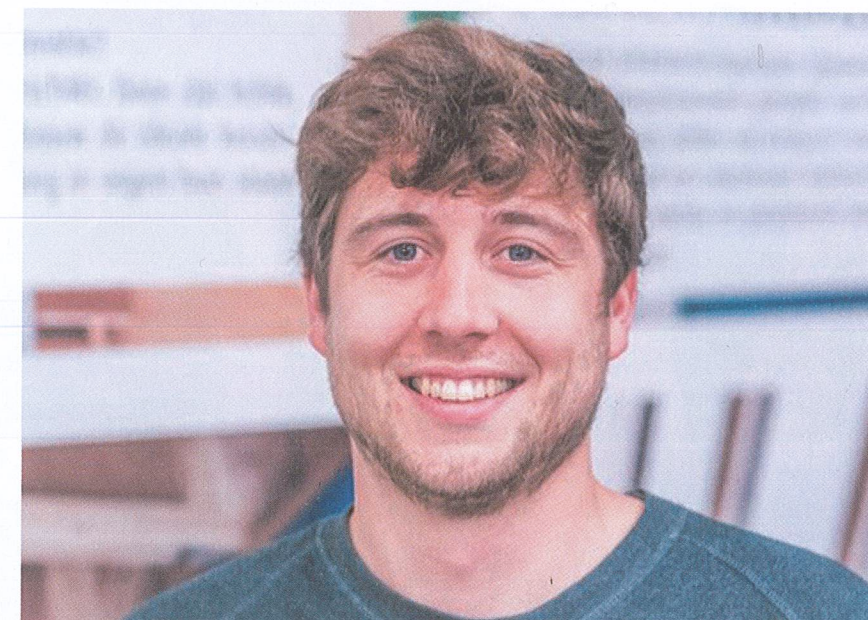
Projectjes van tienduizend euro werden ondertussen projecten tussen de 300.000 en 2.000.000 euro. De nood aan meer mogelijkheden drong zich op: van uitgebreide calculatie, over diepgaande margeberekeningen, gedetailleerde inkooporders en verkooporders, tot het kunnen bekijken van de volledige flow op regelniveau. De oplossing moest bovendien future proof zijn. Na een zoektocht van twee jaar ging de voorkeur naar Astena.

Een bewuste keuze voor een standaardpakket in een SAAS-omgeving, maar daarom geen gemakkelijke keuze. Simon: "De ideale oplossing bestaat niet. We gaven de voorkeur aan gespecialiseerde software in de cloud, omdat je zo mee evolueert met de vooruitgang in technologie en de veranderingen in de branche. Astena volgt die visie al langer. Ze kennen de processen van aannemers, installatiebedrijven en projectontwikkelaars en vertolken hun rol als adviseur, architect en implementator door Microsoft tools te matchen met sector kennis."

Tip van Simon: "Schrijf eerst je processen uit. Ga na welke acties andere acties triggeren en welke doelstellingen of milestones daarbij horen. Zorg dat je workflows in orde zijn. Maak die oefening over alle disciplines heen en begin dan pas te zoeken naar geschikte software die erbij past".

Van goede opvolging naar hoog slaagpercentage

Woema volgt nu precies op hoeveel tijd er in een project gestoken wordt. Simon: "Het is zeer inzichtelijk om de kosten voor het opvolgen van leads te plaatsen tegenover het aantal binnengehaalde opdrachten. De budgetraming is immers een belangrijk proces dat gepaard gaat met een aanzienlijke kost. Door meteen heel duidelijk de budgetmogelijkheden van de klant af te stemmen op de haalbaarheid, kennen we een bijzonder hoog slagingspercentage." Omdat de studiefase bovendien deels vergoed wordt, is de kost van het leadproces goed onder controle. De focus op budgetbeheer is dus een troef voor zowel Woema als de klant. Simon: "In de initiatiefase is het voor de klant belangrijk om een goed inzicht te hebben in de kosten. Men wil op voorhand graag weten wat de



Simon Suys (Woema): "De focus ligt op budgetcontrole, transparante communicatie en het beheren van de volledige bouwketen. Dit dankzij een doorgedreven aansturing en digitalisering van de processen."

totale kost zal zijn. De klant krijgt van ons een passend, gedetailleerd voorstel inclusief stabiliteitsstudie."

Vijf fases

Om te begrijpen hoe het automatiseren van processen daarin een belangrijke rol speelt, geeft Simon een voorbeeld van een traject: "Wij delen onze projecten op in vijf fases. Hierdoor kunnen we de focus op de beoogde doelstellingen bewaken en verliezen we ons niet te snel in details. In de eerste twee fases concentreren we ons op een gevalideerd architectuurmodel. We bekijken de stabiliteit en bepalen samen met het bouwteam de bouw methode. Doordat we ons BIM-model telkens opbouwen volgens een vastgelegd classificatiesysteem, kunnen we ons ERP-pakket hierop afstemmen. Hierdoor kunnen we het project tussen elke fase heel gemakkelijk (her)budgetteren zonder veel manueel werk. Wanneer het model en de offerte op punt staan, wijzen we de offerte toe aan ons projectbudget. Aan de hand van een middelenlijst bestellen we alle nodige materialen, contracteren we onze onderaannemers en wijzen we de resources toe aan de capaciteitsplanning. Zo hebben we op elk moment zicht op ons projectbudget en de projectplanning."

Zoektocht van twee jaar naar de ultieme ERP-oplossing

De zoektocht leidde van typische bouwoplossingen zoals Robaws en Bouwsoft, tot gespecialiseerde oplossingen in Scandinavië, om uiteindelijk uit te monden in België bij Astena. Het bedrijf maakt gebruik van Business Central Construction, het ERP-pakket van Microsoft dat vroeger ook gekend was als Dynamics. Astena ontwikkelde er met een team van programmeurs en solution architects haar eigen laag bovenop. Dit opdat je kan calculeren en het project opvolgen op een manier waarmee we in België vertrouwd zijn. Denk bijvoorbeeld aan het inlezen van bestekken, het gebruiken van de VMSW-classificatie of werken met geschikte vertalingen in het Nederlands of het Frans. Simon ging ver in de zoektocht naar perfectie. Vooreerst moest de oplossing aan een aantal voorwaarden voldoen. Simon wou geen op maat geschreven programma, maar standaardsoftware: "Zo niet riskeer je binnen vijf of tien jaar aan te kijken tegen een enorme kost om opnieuw te actualiseren. De ideale software moet kunnen werken met een groot aantal connecties naar andere tools. Ik geloof sterk

De voordelen van procesautomatisering

- Een nauwkeurige budgetraming leidt tot een hoog slagingspercentage, waarbij vroeger transparantie klanten duidelijkheid en vertrouwen biedt in de totale kosten.
- Woema bestelt door de procesautomatisering materiaal uit heel Europa dat voldoet aan hun 3D-modellen en technische specificaties, zonder nood aan een eigen machinepark.
- De permanente budgetopvolging is mogelijk dankzij een naadloze integratie van offertes tot projectplanning in Business Central, waardoor je bij afwijkingen snel kan ingrijpen.
- Door de overdracht van data en informatie tussen de afdelingen vanuit het centrale platform wordt elke volgende stap makkelijker. De ene collega werkt voor de volgende.
- Door data-analyse worden snel relevante inzichten verkregen, zoals het monitoren van materiaalprijsveranderingen of makkelijker onderhandelingen met leveranciers.
- Het team focust op samenwerking, wat leidt tot terugkerende tevreden klanten en architecten.

in één platform, een soort moedertool die vlot de connectie maakt naar een netwerk van geconnecteerde tools.

Je hebt immers veel goede applicaties, maar niet één app die alles kan. Bovendien zoek je naar een oplossing die op maat geschreven is voor de specifieke processen in de bouw, dat bovendien rekening houdt met de specificaties van de Belgische markt. En dat maakt het niet makkelijk." Simon geeft toe dat hij wellicht veel verder wou geraken dan momenteel mogelijk is en gelooft sterk dat de bouw zoals andere sectoren ook verder zal digitaliseren. Woema werkt als houtbouwer veel met prefab en zette dus meteen in op 3D-tekenen en BIM-modellen. De bruikbare data zou hij liever zien doorstromen zodat bijvoorbeeld het opstellen van offertes en inkooporders makkelijker wordt. Net die ultieme ambitie maakt het natuurlijk ook boeiend om te leren hoe ze bij Woema doorgedreven processen hebben geautomatiseerd. Bij de start was het dan ook een uitdaging om iedereen mee te krijgen. Maar eens het uitgevoerd is, is het een droom, zegt Simon: "Je hebt geen discussie

meer over de prijs en geen discussie meer over de factuur. Daar alleen al zit een grote efficiëntiewinst."

De implementatie

Voor al deze efficiëntiewinsten gerealiseerd worden, moest Woema samen met softwarepartner Astena door de implementatiefase. Simon geeft ons mee dat er de overschakeling een significante kost met zich meebrengt: "Zelfs als je denkt een standaardproduct te kopen, komt er toch meer maatwerk bij kijken dan voorzien. Daarom werd er van meet af aan voor gekozen om in eerste instantie met een externe projectleider samen te werken die ervaring heeft met software, de leveranciers en implementatie. Het kost geld, maar rendeert honderd procent. Men kijkt vanop een afstand naar de processen en zal bijvoorbeeld bij elke stap overwegen of je dat wel moet blijven doen en of het überhaupt wel kan. De consultant was van bij het begin betrokken bij het opstellen van de tender en het classificatiedocument. Hij antwoordde de leveranciers en legde de juiste

oplossing voor. Het helpt je op een rationele manier kiezen, waarbij je emoties loskoppelt." Het live gaan bezorgde ons op voorhand de grootste stress, aldus Simon: "Dat viel uiteindelijk reuze mee. Op nog geen halve dag had ik het team de nodige opleiding gegeven. Men was enthousiast en de werkwijze werd snel opgepikt. Dat lag deels aan de voorbereiding. Ik was er al een hele tijd mee bezig, maar voor hen was het een nieuwe tool. Business Central biedt heel wat mogelijkheden, maar een nieuwe gebruiker kan daardoor overdonderd zijn. Daarom schakelde ik heel wat opties uit, zodat de gebruikers vooral zagen wat ze nodig hebben. Eens vertrokken kunnen ze de nieuwe mogelijkheden stapsgewijs ontdekken. Astena ondersteunt de Business Central gebruikers met gratis adviesessies om de initiële werkmethode te respecteren en tegelijkertijd optimalisaties na te streven."

Lessons learned en tips

Simon geeft nog een aantal lessons learned mee: "Alles heeft voor- en nadelen. We kozen voor standaardsoftware en SAAS (software as a service waarbij het programma in de cloud werkt en niet op lokale servers). Dat heeft tal van voordelen: je software evolueert mee met de marktbehoeften. Doordat je software online overal beschikbaar is, is het niet alleen veiliger maar heb je bovendien geen upgrades nodig. De programma's zijn makkelijk te gebruiken door elke medewerker, gelijk waar en op eender welk toestel. Maar door first mover te zijn betaal je soms ook leergeld. Zo kregen we ondanks de keuze voor de standaard toch te horen dat bepaalde aanpassingen speciaal voor ons waren gemaakt, terwijl we dat net wilden vermijden. Je bent als het ware een goede tester: niet elk bedrijf heeft zoveel kennis van zijn processen en weinig bouwbedrijven gebruiken hun software tot in de puntjes waar ze

GRATIS
OPLEIDINGEN
VOOR JOU
EN JE
ARBEIDERS

BOUWUNIE PRESENTEERT

BOUW BOOST

**BOOST JE
VAKMANSCHAP
TIJDENS
BOUWBOOST**

Bouwunie organiseert terug **GRATIS** opleidingsdagen voor bouwprofessionals. Scherp het vakmanschap van je arbeiders aan. Of verfijn je eigen skills. Meer dan 30 praktisch gerichte opleidingen. Voor ieder wat wils, elke sector komt aan bod. Catering en leuke demo's zijn inbegrepen. Maak snel je keuze op www.bouwboost.be.

ma 4 maart 2024
SYNTRA SINT-NIKLAAS

di 5 maart 2024
VDAB HERENTALS

di 12 maart 2024
VDAB WONDELGEM

wo 13 maart 2024
SYNTRA MECHELEN

Een initiatief van

BOUWUNIE
unie van het kmo-bouwbedrijf



de bouw
academie

VDAB

liantis

SYNTRA

Met steun van de Vlaamse overheid en onze partners

Constructiv | Geberit | Gyproc
Huurland | Isover | Nxtpro | Rectavit
Schlüter Systems | Sto | Velux



Het meteen afstemmen van de budgetmogelijkheden van de klant op de haalbaarheid zorgt voor een bijzonder hoog slagingspercentage.

voor dient. Wij testen elk proces tot het als het ware crasht", lacht Simon. Simon heeft ook nog enkele tips: "Eens je live wil gaan met je nieuwe software doe je dat meteen best op één systeem. Soms wordt ervoor gekozen om twee systemen tijdelijk naast elkaar te draaien: het oude en het nieuwe. Maar dan loop je het gevaar dat oude projecten langer aanslepen en er bijgevolg twee systemen langer naast elkaar draaien. Je kan beter onmiddellijk door de zure appel bijten en alle oude projecten direct in het nieuwe systeem steken. Dat heeft ons een week tijd gekost, maar het was de juiste keuze om meer problemen achteraf te vermijden. Oplossingen die goed zijn op korte termijn, zijn dat immers zelden op lange termijn. Je kan beter nu een euro investeren om er morgen twee uit te halen."

Naar een nieuwe manier van werken in de bouw

Simon ziet voor de toekomst nog veel mogelijkheden met gestructureerde

data: "Je kan ze gebruiken doorheen het hele proces. In de plaats van je data niet meer te bekijken na het einde van een project, ga je de kennis die er in zit opbouwen en meenemen in je volgende opdracht. Daarenboven krijg je enorm interessante apps die goed met data overweg kunnen. Een voorbeeld. Vorige week ontdekte ik een pdf-reader waaraan je vragen kan stellen via ChatGPT. Je vraagt hoeveel vierkante meter groendaken je op je plan hebt en de app somt op wat hij gevonden heeft inclusief de exacte oppervlakte."

Simon: "Wat je uit informatie kan halen, hangt natuurlijk af van wat je er insteekt. Hetzelfde geldt bijvoorbeeld voor document capture waarmee je facturen kan lezen. Dat kan heel waardevol zijn als de kwaliteit goed is, maar 'Garbage in = garbage out' is mijn devies. En als je met een ERP werkt is dat een belangrijke stelling." Op middellange termijn zullen bouwbedrijven en architecten volgens Simon niet meer bezig zijn met processen die zich veel herhalen zoals

meetstaten opmaken: "Dankzij AI (Artificiële Intelligentie) zullen we in de toekomst een plan in het systeem kunnen invoeren dat resulteert in een budgetvoorstel. Ik verwacht ook dat bijvoorbeeld het opbouwen van de calculatie overgenomen zal worden. Toch zal dat de inzichten en ervaring van het team niet vervangen. Denk bijvoorbeeld aan het inschatten van de moeilijkheidsgraad van een project in een stadscentrum versus het platteland."

Simon gaat nog een stap verder: "We kunnen ons de vraag stellen of het nog zin heeft om pdf-plannen te maken. Als je bezig bent met 3D-modelleren kan je daar een automatische kostprijsberekening uit destilleren. We zien dit nu al: we tekenen alle offertes uit in 3D-tekeningen met een eigen classificatie gebaseerd op de VMSW (Vlaamse Maatschappij voor Sociaal Wonen) waaruit vervolgens een meetstaat komt. We hebben een kostprijsbibliotheek onderbouwd met steekkaarten op basis van dezelfde code. Als we in 3D getekend

Succes@Bouw Stories

Woema

hebben, kunnen we zo op een halfuur tijd de calculatie doen die vroeger makkelijk een halve tot een hele dag in beslag nam. Bovendien beperk je het risico op fouten. Ik voorspel dat het nog gemakkelijker zal lopen dankzij AI, mits een gestructureerde database."

Een andere leuke ontwikkeling is Speckle, een open source tool met een sterke community van BIM-believers, dat koppelingen voorziet met zowat alle 3D-software en datamanagementsystemen. Er bestaat bijvoorbeeld een koppeling met ChatGPT waarbij je gewoon kan vragen naar het verliesoppervlak van een bepaalde ruimte in jouw BIM-model.

Het Woema-team is duidelijk door-drongen van leren, innoveren en

samen excelleren. Simon: "Het is moeilijk om een architect te overtuigen om samen te werken, maar eens we een project gerealiseerd hebben, is er een grote kans dat we verder samenwerken. Intussen hebben we de luxe om met veel terugkerende architecten te werken door onze inzet op openheid, transparantie en samenwerking. Wij willen dat de klanten tevreden zijn met een bouw die ze kunnen betalen. En we willen dat de architecten fier zijn op hun realisaties. De bouw evolueert te veel naar je indekken tegen fouten en paraplu's openen bij discussies, waardoor je riskeert dat elke partij ontevreden achterblijft of te weinig verdiend heeft, met een planning die bovendien kan uitlopen. Wij geloven hard dat als

je goed samenwerkt in een project, je samen een beter project tot stand brengt waar je uiteindelijk zelfs minder tijd in moet steken."

Onze conclusie? Goed samenwerken vraagt een investering in door-gedreven automatisering, maar het is een zeer waardevolle lange termijnkeuze die leidt tot de beste mond-tot-mondreclame.

Meer tips?

Beluister ook onze podcast of herbekijk het webinar!