

Mijlpaal op weg naar standaard voor artikeldata

23-03-2021 08:33

MIJLPAAL ARTIKELDATA



“Geen vrijblijvende afspraken meer”, zegt Hibin-directeur Peter van Heijgen. “Maar nu stropen we echt de mouwen op en gaan we er echt voor, met commitment vanuit handel én industrie.” Hibin-voorzitter Pieter van Leusden voegt toe: “De animo heeft al onze verwachtingen overtroffen. We hebben al heel veel handtekeningen mogen ontvangen. En veel belangrijke handtekeningen.” Hij heeft het dan over vrijwel alle organisaties uit de bouwmaterialenhandel en veel vooraanstaande fabrikanten en leveranciers die respectievelijk als lid en buitengewoon lid zijn aangesloten bij Hibin.

“Geen vrijblijvende afspraken meer”

Handel én industrie

Maar het convenant is duidelijk meer dan een Hibin-feestje. Het is geen keuze van een groep bouwmaterialenhandelaren die de rest van de markt oproept te volgen. Nee, het convenant is tot stand gekomen aan de experttafel waar groothandels, fabrikanten, toeleveranciers en inhoudelijk deskundigen de kwestie van digitalisering in de volle breedte bespraken. Van Leusden: “Als Hibin zijn we intussen eerder ‘het

netwerk van de bouwtoelevering' dan alleen de branchevereniging van de handel. Vanuit die nieuwe rol bespreken we aan vier experttafels met insiders en outsiders strategische onderwerpen die toekomstbepalend voor de hele toelevering zijn."

Artikeldata als uitgangspunt

Aan de tafel van de Digitalisering waren ze het er snel over eens dat ze moesten beginnen met een uniforme structuur voor digitale artikeldata. Van Heijgen: "Artikeldata spelen een rol bij de productie van bouwmaterialen, in het bestelproces tussen handel en industrie en tussen de handel en de aannemerij. Maar ook in het ontwerpproces, de uitvoerende bouw, het onderhoud en uiteindelijk de sloop en het hergebruik van grondstoffen. In de hele keten dus." Van Leusden: "De jongere generatie praat nu mee. En waar sommige handelaren voorheen dachten dat ze gebaat waren bij de chaos die er bestond, was er nu amper nog discussie over het collectieve belang van uniforme artikeldatadata. Met het covenant spreken we ook naar elkaar uit dat we dezelfde standaard hanteren en daar actief mee aan de slag gaan. Dat betekent dat we niet langer op elkaar wachten. We staan voor een enorme bouwopgave. Denk aan een miljoen woningen de komende 10 jaar. En de bestaande woningvoorraad die we heel snel energieneutraal moeten maken. Dat kan alleen maar met digitalisering omwille van de hoge snelheid en de lage faalkosten. En daarvoor heb je een basis nodig van een uniforme set aan data, zodat iedereen het in iedere fase van het bouwproces over exacte hetzelfde heeft. Van het ontwerp en de handel tot aan de bouw, het onderhoud en beheer en de sloop aan toe."

"Voorheen dachten handelaren nog wel eens dat ze gebaat waren bij de chaos die er bestond"

Breed besef en draagvlak

Het besef bestond al langer dat artikeldata vanuit hun enorme belang beter branchebreed geregeld kunnen worden dan dat iedereen het zijne doet en je elkaar ermee beconcurrereert. Denk aan het initiatief voor een Bouwdatapool dat jaren geleden al strandde in goede bedoelingen. Wat maakt dat dit covenant wél gaat slagen? Van Heijgen: "Inmiddels zijn er weer jaren verstreken. Is digitalisering een steeds grotere rol gaan spelen en beseft iedereen dat het belang nog verder gaat groeien. En het helpt ook dat we dit eerst klein hebben gehouden. Bij eerdere initiatieven waren ook heel veel andere aannemersbedrijven en brancheverenigingen aangehaakt. Dat leidde echter eerder tot een taai proces dan tot breder draagvlak." Het huidige covenant kan wel al rekenen op steun van DigiGO, Bouwend Nederland, VVNH en NVTB, die het als brancheverenigingen bij hun leden zullen promoten opdat de aannemers in bouw en installatie ook massaal gaan aanhaken.

Bouw én installatie

Over installatiebranche gesproken: in die branche is ETIM reeds de standaard. Van Heijgen: "Er waren niet zo heel veel initiatieven. Waren die er wel geweest, dan had ETIM sowieso een paar streepjes voor gehad vanwege de status in de installatiewereld." Van Leusden: "Aangezien bouw en installatie steeds dichterbij elkaar toegroeien, zouden we wel gek zijn als we dan als bouw zelf het wiel zouden gaan uitvinden. Bovendien is ETIM ook internationaal breed geaccepteerd." Aansluiten bij de ETIM-standaard wil niet zeggen dat die 'technische taal' al helemaal klaar is voor bouwmaterialen. Er zijn negentien productgroepen gedefinieerd, waaraan prioriteit wordt gegeven. Hibin heeft een aantal werkgroepen van product- en dataexperts opgericht met als doel om de ETIM-classificatie van de negentien productgroepen helemaal passend bij de branche te maken. Ketenstandaard Bouw en Techniek kan één en ander vervolgens ook op Europees niveau implementeren.

"Handel en industrie gaan elkaar nu aanjagen in dezelfde richting"

Elkaar versterken

Volgens Van Leusden en Van Heijgen is het convenant een mijlpaal in de samenwerking tussen fabrikanten en groothandel. “Met het convenant bevestigen partijen aan elkaar dat zij dezelfde digitaliseringsdoelstelling hebben en voor ETIM-classificatie kiezen om die te realiseren. Het convenant betekent dat we allemaal tegelijk in actie komen en elkaars inspanningen versterken.” En dat is inderdaad een unieke uitgangspositie. Dat niet de handel een standaard afdwingt bij fabrikanten, maar dat handel en industrie samen een standaard overeenkomen en elkaar gaan aanjagen in dezelfde richting.

Werk aan de winkel

Als je als partij het convenant ondertekent kunnen de experts van Ketenstandaard Bouw en Techniek een kosteloze quickscan van je uitgangssituatie maken. Daarna kun je aan de slag met een stappenplan voor jouw situatie en kan Ketenstandaard je verder begeleiden. Bij de meeste handelaren en fabrikanten is nog veel werk aan de winkel, weet Van Heijgen: “In 2020 bleek uit onderzoek dat nog pas 20% van de handel enigszins bezig was met artikeldata. De grote groep die er nog niets aan deed, gaf aan dat ze geen vraag van klanten kregen. Intussen weten we natuurlijk dat de klant niet zo snel naar een specifieke standaard zal vragen, maar er wel voor wil zorgen dat productdata kunnen worden opgenomen in digitale dossiers zoals een materialenpaspoort. De vraag naar kwalitatieve digitale productdata is er dus wel degelijk. Het maakt hem niet uit wat er precies onder de motorkap zit. Maar hij wil wel het voordeel van uniforme data in alle stappen van het bouwproces, het gemak van materiaaldata in het digitaal ontwerpproces en de hogere snelheid en lagere faalkosten die je daarmee kunt verwezenlijken.”

Vliegende start

Het convenant maakt een vliegende start met aan handelszijde de medewerking van 4Plus, Saint Gobain Distributions/Raab Karcher, Sakol, TABS Holland/PontMeyer & Jongeneel en Veris/Bouwcenter. Aan fabrikantenzijde tekenden BMI, Calduran Kalkzandsteen, Etex Exterior, Forbo Eurocol, International Plywood, Isobouw, Kingspan Unidek, Koninklijke Mosa, Knauf, Makz Kalkzandsteen, Omnicol, Skantrae, Ubbink, Unilin Insulation, VBI, Weber Beamix, Wienerberger, Xella. En aan klantzijde krijgt het support van Bouwend Nederland, DigiGO, Madaster, NVTB, UFEMAT en VVNH.