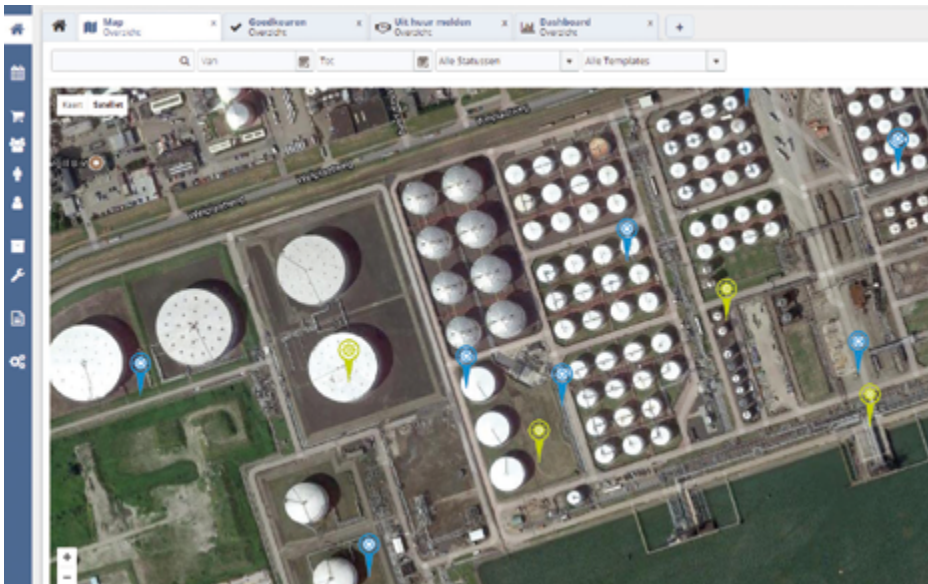




CLIENT PORTAL BIEDT ACTUEEL INZICHT EN ZORGT VOOR TIJDSBESPARING



Bilfinger werkt continu aan de digitalisering van processen rondom het serviceaanbod. Ook op het gebied van steigerbouw zijn in de afgelopen jaren belangrijke stappen gezet, die onderdeel uitmaken van onze strategie op het gebied van Digitalisering en Innovatie (D&I). Een van de nieuwste ontwikkelingen in digitalisering bij Bilfinger is de Client Portal Steigerbouw.

Met de Client Portal kunnen klanten alle relevante data inzien rondom hun steigerbouwprojecten. Van afmetingen en locaties tot foto's van de steigers en de kosten. Ook wordt eenvoudig inzicht gegeven in de statijd van de steiger. Deze aanpak verhoogd de transparantie en efficiency van de steigerbouwprojecten bij de klanten van Bilfinger. 'Ook draagt het bij aan kostenbesparing omdat de digitale tools voorkomen dat steigers onnodig lang op de site staan', stelt Norman Meerkerk, Contract Management Engineer bij BP. De mogelijkheden en voordelen van de Client Portal kwamen in zicht toen de BP Raffinaderij Rotterdam vorig jaar een nieuw contract met Bilfinger sloot. Toen is onder meer afgesproken om de hoeveelheid steiger materiaal op deze site te reduceren.

Mogelijkheden verkennen

'Dat is één van de belangrijkste doelen die wij met de Client Portal willen bereiken. We willen de interne opdrachtgevers bewuster maken van de sta tijd en de huurkosten van de steigers. Dat inzicht hebben ze nu niet', zegt Meerkerk. Hij benadrukt dat BP pas recent met de Client Portal is begonnen. 'We zijn nu samen met Bilfinger de mogelijkheden aan het verkennen. Maar de eerste bevindingen zijn heel positief. Zo hoeft onze steigerbouwcoördinator straks geen administratie

CASE STUDY CLIENT PORTAL

Opdrachtgever: BP, Delamine

Locatie: Rotterdam, Delfzijl

Periode: Doorlopend

Probleemstelling: Een helder overzicht verschaffen van alle in gebruik zijnde steigers.

Oplossing: De Client Portal geeft inzicht in relevante data rondom steigerbouwprojecten van Bilfinger. Bijvoorbeeld de vastgestelde KPI's, de financiële gegevens en een overzicht met de locatie van steigers op de site. De Client Portal biedt een actueel overzicht van de steigers op de site. In de Client Portal kunnen steigers uithuur worden geboekt en worden goedgekeurd.



in Excel meer bij te houden. Dat geldt ook voor Bilfinger. Hierdoor houdt de coördinator meer tijd over voor andere werkzaamheden.'

Uitrol digitale tools

De komende maanden starten BP en Bilfinger met de uitrol van de digitale tools. Op het programma staat onder meer de digitalisering van de administratie van de inhuur en de uithuur van de steigers via de Scaffolding App. Ook komt er een koppeling met het financiële administratiesysteem van Bilfinger om financiële data, bijvoorbeeld over de huurkosten van de steigers, toe te voegen. De volgende stap is om via de Client Portal meer gebruik te maken van dashboards. BP kan zo precies zien waar steigers staan en wat hun status is. Interne opdrachtgevers van BP krijgen zo meteen toegang tot het gehele steigerdossier, inclusief foto's, keuringsrapporten en overige relevante data.



Werkzaamheden op Delamine

Delamine is al een paar stappen verder met de invoering en het gebruik van de Client Portal. In Delfzijl produceert het bedrijf ethyleenaminen. Deze stof wordt verwerkt in talloze producten, van theezakjes tot luiers en wasmiddelen. Yannic Richter werkt bij Delamine als service coördinator. Hij vertelt: 'Een grote uitdaging bij ons bedrijf is de plant lay-out met een hoge apparaat dichtheid waardoor steigers regelmatig in de weg staan. Veel werkzaamheden in en rond de fabriek versterken dit. Hiervoor is het cruciaal om continu te weten hoeveel steigers in de fabriek staan en waar deze steigers precies staan.'

Gemakkelijker en inzichtelijker

Er is net als op andere continubedrijven veel onderhoud nodig. Op het terrein van de fabriek is dan ook doorlopend behoefte aan steigers. En alles wat steigers en isolatie betreft valt onder Yannic's verantwoordelijkheid. 'Sinds juli 2021 gebruiken we de Client Portal van Bilfinger', vertelt Yannic. 'Bilfinger bood dit aan in hun

Voordelen Client Portal

De voordelen die onze klanten ervaren:

- Realtime transparante informatie.
- Mogelijkheden om verschillende werkzaamheden op één steiger te combineren.
- Digitale afhandeling van de opdracht.
- Sterk verbeterd beheer van steigers, en daardoor lagere huurkosten.
- Beter overzicht in de vastgestelde KPI's.
- Sneller inzicht in de financiële afspraken.
- Tijdsbesparing.

Norman Meerkerk





De nieuwe crystalizer van Delamine die 2020 is geplaatst.

‘Toepassing van de Client Portal beloofde ons steigergebruik gemakkelijker en inzichtelijker te maken. Dat heeft Bilfinger zeker waar gemaakt.’

inschrijving op onze aanbesteding en ik was er heel benieuwd naar. Toepassing van de Client Portal beloofde ons steigergebruik gemakkelijker en inzichtelijker te maken. Dat heeft Bilfinger zeker waar gemaakt.’

Minder de fabriek in

Yannic licht toe: ‘Ik ben verantwoordelijk voor het controleren van de steigers en bonnen en de Client Portal heeft dat veel gemakkelijker gemaakt. Ik kan eenvoudiger de steigerbonnen controleren doordat ik de bijbehorende foto kan openen in de Client Portal. Zo hoef ik niet voor elke steiger de fabriek in om het ter plekke te controleren en dat is voor mij heel erg handig. Het is ook overzichtelijk; ik kan bijna alle benodigde informatie eruit halen, en ook de ‘zoek-en-filter’-mogelijkheid komt vaak van pas. Zo kan ik zien welke steiger bij welk ordernummer hoort, bijvoorbeeld. Bovendien vind ik het handig om een compleet overzicht van kosten in een bepaalde periode te hebben. Of om te zien hoeveel kubieke meter steigers er gebouwd zijn en hoe lang die gemiddeld ergens staan. Deze feature is helaas nog niet helemaal uitgewerkt en heeft nog aandacht nodig. Het handigste vind ik dat ik steigers via de Client Portal direct uit huur kan melden.’

Tijdsbesparing

Naast het gemak vindt Yannic de tijdsbesparing ook een pluspunt. ‘Het is lastig om precies aan te geven hoeveel tijd het mij bespaart. Soms heb ik weinig steigers staan en soms moet ik hoe dan ook toch de fabriek in. Maar de steigercontrole ter plekke hoef ik acht van de tien keer niet meer te doen en die tijdwinst schat ik in op zo’n 5 tot 10 uur per maand.’ Al met al is Yannick heel enthousiast over het gemak en het overzicht dat de Client Portal biedt. ‘Ik vind het absoluut een aanrader. Ik ervaar veel voordelen en denk dat de ontwikkeling nog verder zal gaan. Bijvoorbeeld in combinatie met een 3D-scan van de fabriek.’

Meer informatie

Heeft u vragen over deze case study of wilt u meer informatie?

Neem contact op met: Albert Elzinga, Manager Digitalisatie & Innovatie - Business Process Support, via albert.elzinga@bilfinger.com

www.is-bnl.bilfinger.com

Maart 2022