

Tips voor de bouwsector

5 argumenten voor
een schaalbare
IT-infrastructuur

Whitepaper





01 De bouwsector

02 Vijf argumenten
schaalbare IT-
infrastructuur

03 Hoe helpt
Felton?





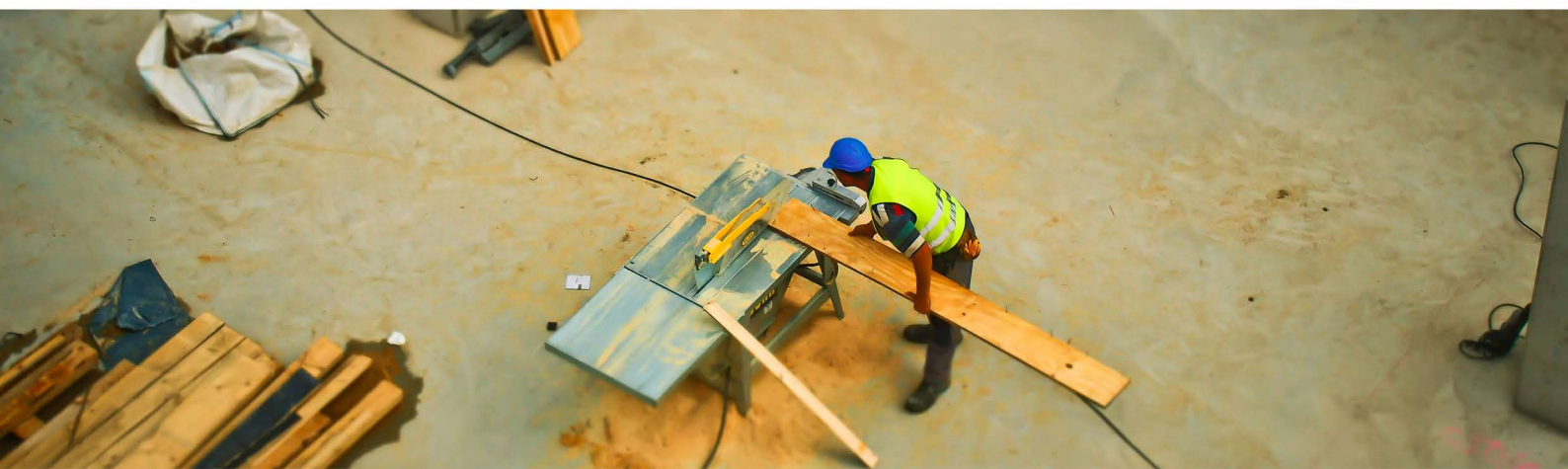
De bouwsector

Bouwbedrijven, architectenbureaus, projectontwikkelaars, ingenieurbureaus en de installatiebranche vormen tezamen een sector die onder invloed van (geo)politiek, economie, arbeidsmarkt, demografie sterk in beweging is. Zo heeft de bouwbranche momenteel te maken met snel wisselende kosten en beschikbaarheid van materialen en grondstoffen. Bedrijven moeten kunnen omgaan met deze dynamiek. Prijzen, projecten en plannen moeten snel kunnen worden aangepast.

Hoewel de bouwsector geen voorloper is, rukt ook hier de digitalisering op. Informatiedeling over de keten, digitale ondersteuning van medewerkers, klantportalen, digitale showrooms, realtime inzicht in cruciale onderdelen van de bedrijfsvoering scheppen nieuwe mogelijkheden en maken het eenvoudiger om in te spelen op uiteenlopende interne en externe veranderingen. Tegelijk stelt het bedrijven voor uitdagingen, want IT heeft veelal niet de primaire focus. Niet meebewegen is geen optie. Maar waar moet je beginnen?

Schaalbare IT-infrastructuur

Een stabiele, veilige en tegelijk schaalbare IT-infrastructuur is cruciaal. Deze vormt het fundament om flexibel te kunnen groeien (en afschalen), in te spelen op steeds weer veranderende omstandigheden, voor optimale informatiedeling en inzicht. Veel bedrijven kiezen voor een 'journey naar de cloud'. In deze whitepaper staan vijf argumenten voor een schaalbare, cloudgebaseerde IT-infrastructuur binnen de bouwsector centraal.





Vijf argumenten

Vanwege de complexe dynamiek wordt de vraag naar een flexibele schaalbare IT-infrastructuur steeds groter. Vijf argumenten om hier op korte termijn werk van te maken:

1. Fluctuerende vraag

De toekomstverwachtingen voor de bouwsector laten over het algemeen een wisselend beeld zien. De orderportefeuilles zijn volgens een recente halfjaarlijkse rapportage van het Economisch Instituut voor de Bouw bij alle schakels in de keten gestegen. De omzetverwachting is ten opzichte van de voorgaande meting echter voor de totale bouwketen per saldo gedaald.

Pakweg de helft van de ondernemers in de bouwketen verwacht in de huidige periode een hogere omzet. Ongeveer 15 procent denkt evenwel minder omzet te zullen draaien. Per saldo is 36 procent van de ondernemers positief gestemd, vijf procentpunt minder dan in de najaarsmeting van 2021.

De vraag naar bouw-gerelateerde dienstverlening zal zeker aanblijven, maar fluctueert dus wel. Periodes van opschalen zullen afgewisseld worden met tijden van krimp.

2. Steeds hogere eisen

Politiek, overheid, klanten en partners stellen steeds hogere eisen op het gebied van milieu, uitstoot van stikstof en broeikasgassen op de bouwplaats of van het totale traject. Zeker bij grootschalige projecten. Dat vraagt om een snelle en adequate beschikbaarheid van data.

Ook ten aanzien van hetgeen de bouwsector oplevert worden consumenten en klanten veeleisender. Niet alleen wil men op basis van geavanceerde 3D-modellen inzicht hebben in het eindproduct, klanten wensen tijdens ontwerp- en bouwfase in toenemende mate geïnformeerd te worden en aan de knoppen te zitten. Dat vraagt om portalen, online showrooms en zelfs virtual en augmented reality. Ook versnelling van het bouwproces is een veelgehoorde eis.

Bovendien zijn gebouwen en infrastructuren in toenemende mate 'verbonden', en geven ze onder meer op basis van sensoren informatie over gebruik, onderhoud, slijtage, kosten enzovoorts. De bouwsector moet in deze groeiende behoefte kunnen voorzien.

Technologie en data worden steeds meer onderdeel van het primaire product. Zowel de fluctuerende vraag als de steeds hogere eisen vergen een flexibele, snelle IT-infrastructuur.

3. Flexibele bereikbaarheid

Door de grote verscheidenheid aan medewerkers in de bouwsector moet ten aanzien van de IT verder worden gekeken dan het hoofdkantoor. Door de eigen IT-infrastructuur te combineren met de cloud kunnen bedrijven flexibiliteit en een hogere beschikbaarheid bieden.

De cloud zorgt er namelijk voor dat technici, planners, mensen in de commercie en in de ondersteunende afdelingen direct over alle benodigde informatie beschikken. Ongeacht hun locatie. Daarnaast creëert de cloud van nature een meer gecentraliseerd IT- en databeleid, wat de gegevensuitwisseling intern en over de keten vergemakkelijkt.

De cloud is makkelijk op en af te schalen, wat bijdraagt aan de wendbaarheid en kostenbeheersing van de gehele IT-infrastructuur.

4. IT als fundament van groei

Om makkelijk te kunnen uitbreiden en groeien is de bouwsector grotendeels afhankelijk van de IT. Vanuit het perspectief van ondersteuning van de bedrijfsactiviteiten, qua beschikbaarheid van data intern en over de keten, en voor wat betreft IT als onderdeel van het primaire product.

Bouwbedrijven zullen geen IT-bedrijven worden zoals banken of mediaconcerns, maar ze zullen wel een visie moeten ontwikkelen op de digitale mogelijkheden. Nogmaals: een schaalbare IT-infrastructuur biedt de mogelijkheid om uitbreiding en groei te realiseren en in te spelen op nieuwe kansen en ontwikkelingen. Daarbij is het belangrijk om te kiezen voor de juiste IT-partner.

5. Eisen van een IT-partner

Het realiseren van een schaalbare IT-infrastructuur vraagt om goede ondersteuning. Goede IT-partners zijn van toegevoegde waarde bij het plannen, ontwikkelen en bouwen van een IT die past bij de behoefte van nagenoeg elk bedrijf.

Hou bij het zoeken naar de juiste IT-partner rekening met een aantal aspecten. Bijvoorbeeld de flexibiliteit. In welke mate kan de partner meebewegen met alle digitale wensen en eisen? Qua uitvoering, maar ook qua prijs. Denken ze proactief mee? Komen ze met goede ideeën en oplossingen voor problemen en kansen? Ook reputatie is belangrijk. Iedereen wil een partner die doet wat hij belooft. Zoek naar klantervaringen en kijk of dit aansluit bij de wensen. Hoe bereikbaar zijn ze? En op welke lagen? Hebben directies van klant en partner bijvoorbeeld direct contact, of loopt alles via support of sales? De partnerrelatie moet sowieso voorop staan.

Klantervaring Stamhuis Groep

'FELTON PRIVATE CLOUD BIEDT DE VEREISTE FLEXIBILITEIT'





Hoe helpt Felton?

Felton is een ervaren managed service provider die de partnerrelatie een van de belangrijkste aspecten van de dienstverlening vindt. Wij zijn flexibel, denken proactief mee en zijn goed bereikbaar. Daarbij zijn we gespecialiseerd in het beheren van IT-infrastructuren voor de bouwsector.

Wij ontzorgen diverse bedrijven in deze branche, die vanwege hun primaire business focus elders ondersteuning zoeken voor vraagstukken rond IT-beheer, het aanleggen van IT-infrastructuren en met het inrichten, beheren en verbeteren van de IT-processen.

Wat kunnen bedrijven in de bouwsector verwachten van Felton?

- Felton ontwerpt, implementeert en beheert infrastructuren.
- Felton werkt met een aantrekkelijk en volledig schaalbaar kostenmodel. Wie (tijdelijk) minder gebruik maakt van onze diensten ziet dat terug in lagere kosten. De maandelijkse facturering biedt overzicht en inzicht.
- Felton werkt met vaste klantenteams. Partners hebben zo altijd een vast aanspreekpunt.
- Felton levert relevante hard-, en software
- Felton helpt bij het implementeren, ontwerpen, beheren van netwerken en infrastructuren.
- Felton helpt met het ontwikkelen, vaststellen en borgen van een goed Security beleid.

Meer Informatie?

De principes uit deze whitepaper vertalen naar een robuuste, flexibele en schaalbare IT-infrastructuur voor bedrijven in de bouwsector?

Benieuwd naar wat Felton daarin kan betekenen? Neem dan contact op met onze specialisten voor advies.

Contact

Databankweg 26 C
3821 AL Amersfoort
The Netherlands
+31 (0)88-4637700
sales@felton.nl

Volg ons via

