

# Clayco

## Klanten overtuigen van de voordelen van BIM



**“We praten met klanten over de voordelen die BIM ons biedt ... zoals duidelijkere ontwerpen, kortere tijdschema's, en een beter ontwikkelde omgeving.”**

— Tomislav Žigo

Directeur van virtuele ontwerpen en constructie bij Clayco

Clayco is een bouwbedrijf dat allerlei services biedt op het gebied van vastgoedontwikkeling en bouwontwerpen, en zet zich in om gebouwen van hoge kwaliteit te leveren, op tijd en binnen het budget. Het bedrijf is opgericht in 1984, en momenteel werken er meer dan 1000 personen. Dit interview is afgenomen bij Autodesk University 2013.

**V: Welke soorten projecten neemt Clayco aan?**

**A:** Clayco is een bouwbedrijf dat zelf ontwerpen maakt, is gevestigd in Chicago en heeft een kantoor in St. Louis. We nemen diverse projecten aan, waaronder projecten op het gebied van onderwijs, gezondheidszorg, bedrijven en horeca. We wijzen geen enkel project af, omdat we weten dat we over de expertise en kennis beschikken om allerlei projecten te kunnen voltooien.

**V: Voor welk percentage van deze projecten gebruiken jullie BIM?**

**A:** BIM speelt een rol bij 100% van onze projecten, hoewel het betrokkenheidsniveau voor BIM per project kan verschillen. Het ontwerp wordt voor 100% met BIM uitgevoerd, en dat geldt ook voor de coördinatie. Voor veel projecten gebruiken we ook meer geavanceerde BIM-procedures, zoals duurzaamheidsanalyses, schattingen, planning, werkingsgebied en ingebruikname.

**V: Wat is de waarde van BIM?**

**A:** BIM zorgt voor meer duidelijkheid van het ontwerp. Deze duidelijkheid biedt voordelen die invloed hebben op vele aspecten van een project. Het is eenvoudiger om de bedoelingen van een ontwerp over te brengen op klanten, zodat zij vervolgens sneller vollediger feedback kunnen geven. Dankzij BIM is de coördinatietijd korter. Teams op locatie zien en begrijpen eerder en duidelijker de bedoeling van het ontwerp. Er zijn ook voordelen doordat we modellen gebruiken om een analyse van de bouwprestaties uit te voeren. Hierdoor kunnen we meer waarde toevoegen dan alleen het voltooien van het project. We kunnen betere gebouwen ontwerpen, die gezonder zijn om in te werken of energiezuiniger zijn.

**V: Krijgen jullie dankzij BIM meer werk?**

**A:** Bij ons gaat het bij de verkoopprocedure niet over specifieke projecten. We proberen klanten over te halen door middel van onze expertise, onze bekwaamheid om de gebouwen te leveren die de klant nodig heeft. We gebruiken BIM, en dat proberen we zo goed mogelijk te doen.

**V: In hoeverre speelt BIM een rol bij de verkoopprocedure?**

**A:** We praten met klanten over de voordelen die BIM ons biedt. We bespreken onze expertise op het gebied van gegevensbeheer en hoe we de voordelen kunnen bieden die ik eerder heb genoemd, zoals duidelijkere ontwerpen, kortere tijdschema's, en een beter ontwikkelde omgeving. Dit is wat de klant wil. De BIM-procedure maakt deel uit van ons DNA, en dat is al 10 jaar zo. Maar toch lijkt het alsof BIM een trendy technologie of een modewoord is. Om die reden proberen we de term "BIM" niet te noemen in interviews met potentiële klanten. In plaats daarvan leggen we uit hoe we een op modellen gebaseerde procedure gebruiken om betere, meer geïntegreerde projecten te leveren.

**V: Hoe is deze aanpak zichtbaar in de samenwerking met klanten tijdens projecten?**

**A:** Als branche moeten we betrokkener raken door inzicht te krijgen in wat onze klanten nodig hebben. We moeten ook meer begrip krijgen voor de bedrijfsmodellen van onze klanten. Hiermee bedoel ik dat we nooit uit het oog mogen verliezen wat het doel van gebouwen is als we ze hebben voltooid. In het bouwmodel moeten de doelen van de klant zichtbaar zijn, en werken we samen met klanten om deze doelen te definiëren. Aan de hand van deze doelen kan de prestatieanalyse van BIM worden uitgevoerd. Ook hier komt het neer op het ontwikkelen van een beter gebouwde omgeving, in combinatie met een betere levering van het project.