



C3A

Als Autodesk Value Added Reseller, Autodesk Training Centre en 'Architecture and Building Design System Center' is CAAA vzw uitstekend geplaatst om deze software voor alle C3A-Userclubleden te verzorgen. Meestal worden niet enkel de Microsoft- en/of Autodesk-basissoftware samen met de C3A-Extensies door CAAA vzw verzorgd, maar zorgen volledig afgewerkte totaalsystemen inclusief hardware, software, opleiding en verdere begeleiding, voor de meest efficiënte totaaloplossing.

Belangrijk was daarbij ook dat het gebruik intuïtief moet zijn. In onze sector hebben mensen geen tijd om zich in gebruiksaanwijzingen te verdiepen. Autodesk Buzzsaw scoorde het best. De interface is heel herkenbaar, je begrijpt de functies zonder nadenken. Wie vertrouwd is met een MS-omgeving leert spelenderwijs met het pakket te werken. De toepassing ondersteunt verschillende soorten gebruikers in hun verschillende rollen. Je kan daartoe ook verschillende niveaus van 'rechten' instellen. Met Autodesk Buzzsaw kiezen we ook voor het vertrouwen in de continuïteit van de market-leider. En ook de referentielijst van Autodesk Buzzsaw was overtuigend."

Autodesk-reseller C3A stond in voor het opzetten van het systeem. Trekels: "Bij de opstart moest er veel informatie op het platform, maar dat is goed verlopen. We gaven onze input gewoon via spreadsheets door. Alle bijkomende elementen kunnen we nu zelf aanvullen, inclusief het beheer van de rechten. C3A was ook verantwoordelijk

Autodesk Buzzsaw optimaliseert projectbeheer

Professionele aanpak voor prestigieus project 'De Zaat'

Aan de oever van de Schelde, in het Vlaamse Temse, verrijst een nieuw dorp met 970 wooneenheden. De locatie is die van de teloorgegane Boelwerf. Het project 'De Zaat' dat er gerealiseerd wordt, heeft een looptijd van meer dan tien jaar en wordt gerealiseerd door de gelegenheidsvereniging nv 'Nieuw Temse'.

Boelwerf is een begrip in Vlaanderen: een stukje industriële geschiedenis dat niet ontsnapte aan het lot dat vele Europese scheepswerven ondergingen. In 1994 werd het faillissement uitgesproken. Vandaag herleeft deze mooie plek. Op een locatie van tachtig hectare verrijzen een nieuwe woonwijk en een KMO-zone (een zone voor kleine of middelgrote ondernemingen, red.).

Boelwerf herleeft

Het residentiële deel van het project beslaat 28 hectare. Het wordt ontwikkeld door 'Nieuw Temse'. Aandeelhouders van dit samenwerkingsverband zijn twee aannemers, Cordeel en Aertssen, elk met 25 procent, en ING Real Estate Development, met 50 procent. Griet

Trekels, Manager Project Development bij ING Real Estate, staat mede aan het roer van het prestigieuze project.

"Bij zo'n ambitieus project is het belangrijk om vanaf de start goede regels vast te leggen", vertelt Trekels. "We zijn dus begonnen met een Masterplan voor de locatie, een 'beeldkwaliteitsplan'. Dat bevat een heleboel regels die de kwaliteit en de leefbaarheid moeten waarborgen: alle appartementengebouwen moeten bijvoorbeeld zicht op het water, groenvoorzieningen en kwalitatieve architectuur hebben. We zijn halverwege 2003 gestart en – juist omwille van de woonkwaliteit – begonnen met de aanleg van de infrastructuur, zoals parkeer-

ruimte, groen en wegen. We wilden immers vermijden dat de eerste bewoners zouden verhuizen naar een 'bouwput'. De infrastructuurwerken liepen tot begin 2005. Tegelijkertijd zijn we met fase 1 van het project begonnen. In deze fase realiseren we drie gebouwen en om de zes maanden starten we met een nieuw gebouw."

Complexiteit beheersen

Een project van dergelijke omvang eist alle hens aan dek. Het centrale team bestaat uit zes mensen op directieniveau, drie voor de praktische coördinatie, één persoon die de kopers begeleidt bij het maatwerk, een makelaar ter plaatse en uiteraard de vele betrokkenen op

het bouwterrein. Elk project heeft namelijk een eigen architect, een eigen ingenieur en andere specifieke technici.

Trekels: "De eerste drie gebouwen hebben we zonder Autodesk Buzzsaw gerealiseerd. Dat was nog net op te volgen. De communicatie verliep traditioneel via e-mail, cd-rom, faxen en telefoons. Elk verslag van een vergadering moest worden doorgemailed en alle partijen dienden continu over de meest recente versies te beschikken. Ik was bijna voltijds bezig met het doorsturen van de recentste stand van zaken. Ondertussen startten we om de zes maanden een nieuw bouwtraject op. Het grootste risico is dat er verkeerde versies van plannen worden gebruikt. Er is altijd wel iemand die een mail niet heeft gezien of een plan niet heeft afgedrukt. En dan zijn fouten op de bouwplaats onvermijdelijk. We hadden dus dringend behoefte aan eenduidige informatie, die voor iedereen altijd beschikbaar zou zijn."

Gebruiksgemak op eerste plaats

Gebruiksgemak was een absolute eis waaraan

de oplossing moest voldoen. "We hebben te maken met heel verschillende gebruikers", vertelt Trekels. "Van aannemers tot makelaars.



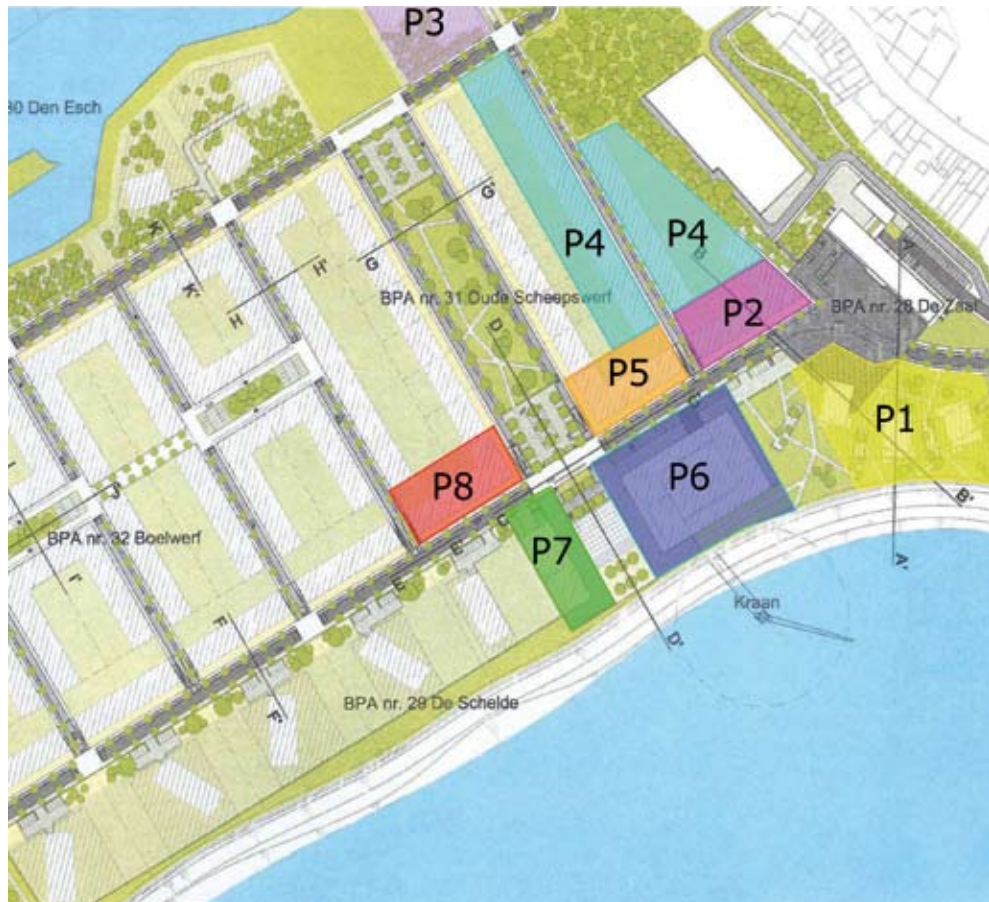
Project 'De Zaat'

Fase 1: drie gebouwen met standaard-tot luxe-appartementen

- P1: Architect Jo Crepain
Oplevering: aan de gang
- P2: Architect Pieter De Maeyer
Oplevering: eind 2006
- P3: Architectenbureau Storme & Van Ranst
Oplevering: voorjaar 2007

Fase 2: appartementen, supermarkt en winkels/horeca

- P6: Architect Jaspers, Eyers & Partners
Start: augustus 2006
Oplevering: 2008
- P7: Architect Jaspers, Eyers & Partners
Verkoop: start in september
Start werf: eind 2006
Oplevering: 2008
- P8: Architect Ferre Verbaenen
Verkoop: gestart op 1 juli
Start werf: eind 2006
Oplevering: 2008
- P3: Architect Storme – Van Ranst
Start: 2007



voor de opleiding van de partners in het project. Sinds half april 2006 werken alle partners nu samen via Autodesk Buzzsaw.”

Professionalisering

De oplossing voldoet aan de verwachtingen. Trekels: “Iedereen kan er snel mee overweg. We beschikken nu continu over eenduidige informatie. Werken met Autodesk Buzzsaw brengt dus een stuk professionalisering in het projectbeheer. Iedereen gebruikt dezelfde versies en is op de hoogte van de recentste afspraken. Mensen kunnen de documenten die voor hun gebruik relevant zijn terugvinden en nieuwe mensen die erbij komen, kunnen direct mee.

Dat laatste is niet onbelangrijk; bij een dergelijk project heb je immers nogal wat verloop van mensen. Nieuwe werkpartners die erbij komen, ervaren vanaf de start dat het project professioneel wordt gecoördineerd. Dat maakt meteen een goede indruk. We hebben de rechten ook zo ingesteld dat wie dit wenst, het bredere kader kan zien. Dat motiveert: medewerkers voelen dat ze met een prestigieus project bezig zijn.”

“Zelf vind ik de Notification Manager bijzonder handig”, zegt Trekels. “Dagelijks zie ik meteen wat er gewijzigd is. Ik hoef niet te speuren in alle plannen en documenten. De monitoring-taak voor projectleiders wordt er een stuk

eenvoudiger door. Ook de commerciële mensen maken gebruik van Autodesk Buzzsaw. Het platform bevat immers de recentste verkoopplannenboeken, de verkoopplannen waarop te zien is welke appartementen al een koper hebben gevonden, de verkoopovereenkomsten en marketingmateriaal. Ook daar zorgt de ondersteuning met Autodesk Buzzsaw voor professionalisering. Het spreekt vanzelf dat de communicatie sinds we Autodesk Buzzsaw gebruiken een stuk gemakkelijker is. Geen overbodige luxe, nu het project almaar complexer wordt. Als Project Developer valt er voor mij dan ook een bron van stress weg. Voorheen ging er behoorlijk wat tijd naar het opnieuw versturen van documenten. Ik werd constant gebeld met verzoeken om dit of dat nog eens door te sturen. Op een gegeven moment deed ik haast niets anders meer. De gebruikers zijn bovendien niet langer afhankelijk van mijn aanwezigheid op kantoor. Of het nu weekend is of avond; iedereen heeft toegang tot de documenten die hij nodig heeft, wanneer hij ze nodig heeft.”

Elk nieuw project van De Zaat gaat nu meteen in Autodesk Buzzsaw. In totaal worden het er 30 à 35. In de toekomst wordt geëvalueerd hoe ook andere grootschalige, complexe projecten van ING Real Estate Development kunnen profiteren van de professionalisering die het werken met Autodesk Buzzsaw biedt.

Erna Avonts

