

klantverhaal

**Bosman Van Zaal,
leverancier van turnkey
kassen, digitaliseert alle
facetten.**



De toekomst: een besturing van de kas met data en intelligentie!

Bosman Van Zaal is wereldwijd een naam in de agri-industrie. Zij leveren voor deze sector complete kassen; van ontwerp tot en met realisatie, waarbij de kassen compleet voorzien zijn van watersystemen, klimaatinstallaties, teeltsystemen, elektra en besturingssoftware. Om voorop te blijven lopen is het belangrijk om continu te innoveren, ook in het eigen werkproces. Itannex sprak met Jeroen van Nieuwkoop, Operationeel Directeur bij Bosman Van Zaal. Vanuit de bedrijfsdoelstelling heeft de directie projecten gedefinieerd onder de paraplu 'Fit For The Future', een visie van een innovatief bedrijf dat niet bang is om zich te onderscheiden en zichzelf uit te dagen. En Itannex mag Bosman Van Zaal ondersteunen om deze toch wel ambitieuze visie werkelijkheid te laten worden.

Wat onderscheid Bosman Van Zaal als kasbouwer?

Jeroen van Nieuwkoop: "Nationaal en internationaal zijn wij leverancier van overdekte tuinbouwoplossingen. Van kassen voor onderzoeksinstellingen tot kassen voor de sierteelt en voedingsindustrie. We ontwerpen en realiseren niet alleen de kas, maar alles wat daarbij en in hoort. We bedienen alle benodigde disciplines onder één vlag, we verzorgen de bouw en installatie van de kas en ook de machinebouw en robotica. De bouw en de machinebouw zijn eigenlijk twee hele verschillende werelden. In de bouw wordt gedacht op grote schaal, waarbij een halve centimeter afwijking op te lossen is. Een machinebouwer heeft die speling niet, het moet tot op de millimeter nauwkeurig passen.



Jeroen van Nieuwkoop is Operationeel Directeur bij [Bosman Van Zaal](#), een van de grootste spelers op gebied van overdekte tuinbouwoplossingen.

Het bedrijf zit middenin een transitie, om te zorgen dat de kas van de toekomst kan worden bestuurd met data en intelligentie. Als Operationeel Directeur is Van Nieuwkoop nauw betrokken bij deze ontwikkeling.

“We willen klaar zijn voor de toekomst en voor de toekomst van onze klanten.”

De klant vraagt om één oplossing, waarbij wij de uitdaging aangaan om de hectaren aan kassenbouw, de duizenden vierkante meters aan verwerkingsruimte tot op de millimeter van de robots tot leven laten komen in één 3D-model. Wij bieden onze klanten een totaaloplossing, vandaar ook de vraag aan Arkance/Itannex: ‘Help ons om het ons werkproces én het werkproces van de klant via één softwareplatform aan te kunnen sturen.’

Wat betekent voor jullie ‘Fit For The Future’ zijn?

“We willen klaar zijn voor de toekomst en voor de toekomst van onze klanten. Als totaalleverancier zijn daarbij een aantal zaken belangrijk; een passende oplossing voor onze klanten en een klantgerichte dienstverlening van verkoop tot service. Naar aanleiding van onze visie is het van strategisch belang dat we straks één 3D-geometrisch model maken, zie het als een digitaal copy van de complete kas als een as-built model. Wij willen aan onze klanten een autonome kas bieden, die we vanuit het geometrische model en AI (Artificial Intelligence) grotendeels op afstand kunnen besturen. Door het maken van een digital twin (een virtuele representatie van een product) zijn we in staat de dienstverlening naar onze klanten te verhogen. Niet alleen in grip

en inzicht bij het telen van producten als core business van onze klant, ook grip op de risico's zoals maintenance en performance van de installaties. We hebben de mogelijkheid te sturen op de hoogste opbrengst van de productie van de klant, door variabelen te beïnvloeden, zoals water, temperatuur, klimaat, licht en de machines die de planten verplaatsen.

Fit For The Future betekent voor ons ook het doen kantelen van bestaande gewoontes. Van engineer tot medewerker in de fabriek en monteur op locatie, ze hebben allemaal te maken met één en hetzelfde digitale 3D model. Niet alleen als informatiebron over de technische vorm, ook over de werkvolgorde, de beschikbaarheid van materialen en uiteindelijk ook de performance van de installatie. Alles en iedereen staat met elkaar in verbinding en iedereen draagt zijn of haar steentje bij aan het creëren van deze 3D-wereld. Dit gaat dus veel verder dan alleen jouw domein van bouwkunde, machinebouwer of installatietechniek, of je werkveld van engineer, werkvoorbereiding, productiemedewerker of servicemonteur. Feitelijk is Fit For The Future dan ook een cultuurprogramma om alle medewerkers met elkaar te laten communiceren met één gezamenlijk doel, het bouwen aan één groot 3D-geometriemodel.



Het focussen op het digitaal samenbrengen van de 3D-modellen, de data en de intelligentie achter de autonome kas is zeker ambitieus maar volgens ons is die echt niet heel ver weg!"

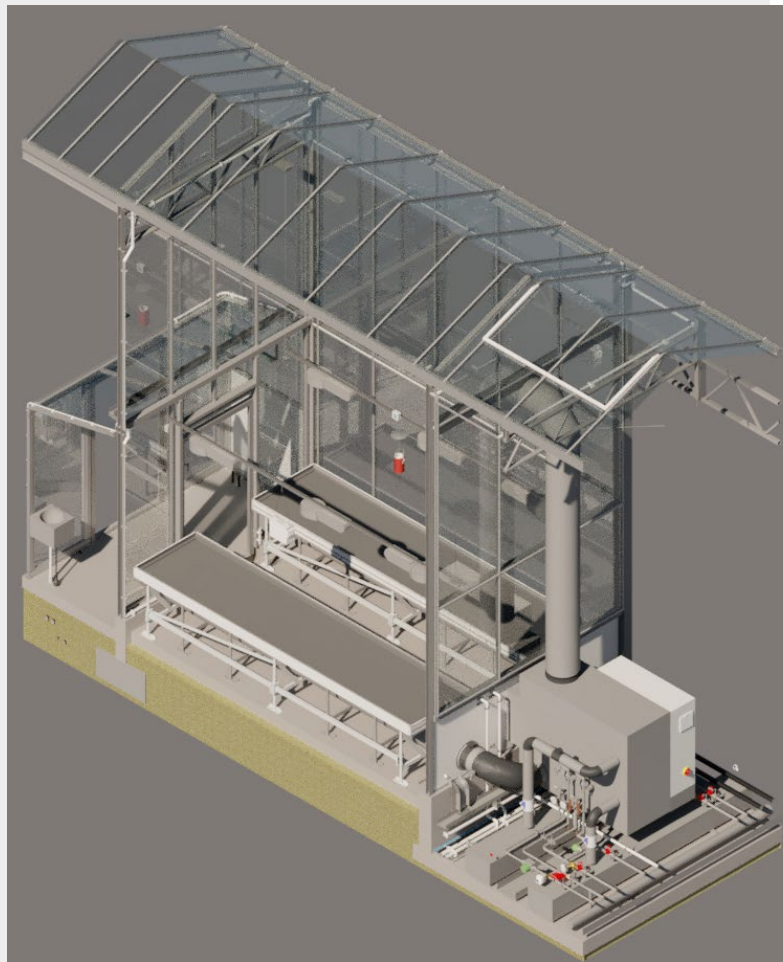
Wat is de rol van Itannex in jullie transitie als bedrijf?

"Itannex is onze business partner op gebied van digitalisering. We werken al jaren met ze en het was een logische stap om Itannex weer te vragen om mee te adviseren en te werken aan onze transitie. De originele vraag aan Itannex was om ons te helpen één geometrisch model op te zetten van een kas, met daarin alle 3D-modellen, tekeningen en data van de kas en alles wat er in de kas staat. Gaandeweg hebben we gemerkt dat de vraag veel breder is, het heeft alles te maken met ons bedrijfsproces en digitalisering. En daarin levert Itannex echt een toegevoegde waarde voor ons bedrijf.

Afgelopen jaar heeft Itannex een BIM sessie bij Bosman Van Zaal gedaan, om te adviseren over de BIM afstemmingen en afspraken voor het gehele bedrijf. Door middel van interviews met medewerkers over de complete breedte van het bedrijf, van verkoop tot engineer tot buitendienst, is deze visie vastgesteld. Dat is de aanleiding geweest van onze transitie.

We zitten nu midden in deze bedrijfstransitie, met Itannex als partner. Software is het gereedschap van de engineer, de 'enabler' van je bedrijfsproces. Het standaard werkproces moet dan wel kloppen en hier goed op ingericht zijn. We hebben de visie om eenmaal opgezette data niet meer weg te gooien en opnieuw op te zetten in een ander (meer geschikt) platform maar om de gegenereerde data juist te verrijken voor elke stap in ons bedrijfsproces. De vervolgstap is om al onze werkzaamheden samen te brengen in een geometrisch model, zodat we vanuit één softwareplatform onze werkzaamheden kunnen verrichten. Deze toegevoegde waarde kunnen we nu al als meerwaarde aan onze klanten bieden middels BIM tijdens de realisatie van het project, en in de nabije toekomst dus ook gedurende de teeltfasen bij de ingebruikname van de kas om een uitstekende service te kunnen verlenen.

Ik zou adviseren om dus altijd eerst te kijken naar waar je naar toe gaat als organisatie en je huidige werkproces. En dan pas kijken welke software jou hiermee kan helpen. Wat zoek je en waar helpt het je bedrijf? Dat moet het uitgangspunt zijn!"



Afbeelding: compleet 3d model van een kas met alle installaties en machines

Ook digitaliseren?

Heb jij na het lezen van dit interview ook inspiratie opgedaan om met jouw bedrijf stappen te zetten op gebied van digitalisering? Neem dan contact met ons op! We gaan graag met je in gesprek om te ontdekken waar voor jouw bedrijf voordelen liggen.

samen
bouwen
aan
morgen