

Belgische startup C-SITE ondersteunt bouwprocessen met visualisatieplatform

05-02-2018 11:57

Vandaag interviewt Holland ConTech & PropTech voor VJ Josefiën Vanhuyse, Commercieel en Business manager van [Asoreco in België](#). Zij ontwikkelen een visualisatieplatform voor de bouw en vastgoedsector.

Wie of wat is Asoreco?

Josefiën Vanhuyse: "Wij zijn Asoreco, een technologie bedrijf dat C-SITE heeft ontwikkeld, een volledig project visualisatie platform voor de AEC (Architecture, Engineering and Construction) industrie. Wij hebben expertise in hardware & software, een flexibel service model waarmee we verschillende stakeholders in een bouwproces ondersteunen."

Welk probleem lost jouw product of dienst op?

"C-SITE brengt het werk dichterbij en documenteert de bouwfase van een project van op afstand en automatisch in een 24/7 toegankelijke app. Dit via foto's, automatische en custom time lapses, live streams, metingen & reports ervoor alle stakeholders in het bouwproces.

Op een hapklare manier visualiseren we progressie, energiemetingen en visual analytics van op de bouwplaats. Dit zowel voor operationele werfopvolging, stakeholder management, communicatie en public relations."

Waar is idee ontstaan?

"Via een vraag van AG Real Estate, één van de grootste projectontwikkelaars en vastgoedinvesteerders in België. Zij werden als afgevaardigd bouwheer aangesteld in de publiek private samenwerking voor het project Scholen van Morgen, een belangrijk project van de Vlaamse Overheid om schoolinfrastructuur te moderniseren en uit te breiden, met name - in een eerste fase - de bouw van 165 scholen op 3 jaar tijd met heel veel stakeholders en hoge tijdsdruk.

Heel Vlaanderen keek mee, dus dit betreft een project met groot gemeenschappelijk belang. Gezien het hier een publiek-private samenwerking betreft in de vorm van een DBFM constructie (design, build, finance & maintain), strekte de verantwoordelijkheid en de betrokkenheid zich veel verder dan de bouwfase, gezien het een contract van 30 jaar betreft."

Hoe volg je deze projecten, die gelijklopend zijn, op met een beperkt team, strakke timing en hoge nood naar objectieve informatie verspreiding & rapportering?

"Zij kwamen bij ons met die vraag in 2014. Ons platform voor informatie op locatie - bekend onder de naam File Snapper - en onze kennis van data-management gaf ons het inzicht om een camera te koppelen aan ons data-platform en zo een visueel project platform op te zetten.

Dit co-creatie model met AG Real Estate leverde in 2 maanden tijd een beta-versie van de oplossing op die zowel in het veld als online de vraag beantwoordde van Philippe Monserez, Program Manager van Scholen van Morgen bij AG Real Estate (zie de video testimonial <https://youtu.be/2PbZkYnqINY>)

In de oplossing hebben we dus zowel product development, maar ook het program & fleet management opgenomen.

Later ontwikkelden we dit als een afzonderlijk product door de vraag in de AEC markt. Wij voegden extra zaken

toe als automatische time lapses, koppeling met bestaande project management & document management apps, energie metingen via IoT netwerk, automatische support systems, etc en als meest recente ontwikkelingen de auto intelligence zoals herkennen van activiteiten en voorwerpen.”

Van welke technologie maak je gebruik en wat is je businessmodel?

“C-SITE is een combinatie van high end hardware en een stack van software, zowel open source als licenced maar alles is gebaseerd op eigen interne ontwikkeling. Wij zijn geen puur SaaS (Software as a Service) provider aangezien we ook hardware componenten voorzien zoals controller units, camera's, smart energy meters enzovoorts.

Daarnaast voorzien we ook de connectiviteit van fixed lines, 3G/4G/5G en indien nodig satellietcommunicatie.

Maar onze corebusiness blijft wel het dataplatform en datamanagement. Momenteel bieden we dus een end-to-end service, het volledig ontzorgen van de gebruikers zodat zij kunnen mee gebruik maken van onze expertise in de complexiteit van een werfomgeving, data management, connectiviteit en hardware fleet management. Dit alles in een one-stop-shop oplossing.

Ons businessmodel is de hardware aan te bieden in huur of koopmodel, of gebruik te maken van bestaande hardware van de gebruikers die we koppelen aan ons serviceplatform.

De recurring licentie die gekoppeld is aan het project en niet aan het aantal gebruikers laat toe om alle partijen en departmenten de voordelen van de app te laten gebruiken en dus een brede user base te creëren.”

Wie is je de ideale klant? En met welke bedrijven wil je graag nieuwe business creëren?

“Onze ideale klant heeft veel projecten, werkt internationaal en met veel stakeholders. Dat gaat van bouwheren, projectontwikkelaars en grote aannemers. We merken wel meer en meer tractie vanuit engineering, overheden (lokaal en nationaal), infrastructuur, maritieme projecten en offshore wind energy. We bevinden ons dus quasi uitsluitend in een B2B omgeving. Andere sectoren waar mogelijkheden liggen zijn in de mijnindustrie en chemische sectoren.

Wat was de moeilijkste fase tot nu toe en wat heb je daarvan geleerd?

“Het creëren van de markt. Het gegeven dat een camera niet voor bewakingsdoeleinden wordt gebruikt in constructie. Het overtuigen dat project opvolging op een visuele manier kan gebeuren.

Aangezien we echter meer en meer met digital natives te maken krijgen op beslissingniveau maakt dat de drempel iets lager wordt. Video en dynamische beeldvorming is iets waarmee deze generatie is opgegroeid en is meer eigen aan hun manier van communiceren. Daarop willen we ook meer en meer inzetten.

We hebben geleerd dat iedere verkoop, iedere samenwerking waardevol is. En dat operationele uitrol van een project nooit evident is, maar door de projecten die we de afgelopen 3 jaar gedaan hebben, hebben we een ruime ervaring hierin opgebouwd, waardoor we voor quasi elke situatie een oplossing hebben.”

Wat is de volgende belangrijke stap?

“Zoals hierboven omschreven is het verder ontwikkelen van de algoritmes onze uitdaging. Deep learning, machine learning om processen in bouwprojecten te capteren op basis van beelden.

Daarnaast is onze internationale ontwikkeling en onze hardware up to date houden met de nieuwste technologie een blijvend proces.

Hierbij komt uiteraard kijken dat de focus en uitbreiding van ons team een noodzakelijke en spannende stap is in deze zonder rentabiliteit uit het oog te verliezen."

Wie of wat heb je daarvoor nodig?

"In eerste instantie is de feedback van onze bestaande klanten en de bereidheid om in c- creatie trajecten te stappen top of our list. Hun visie op wat we doen is van heel grote waarde. Structureel samenwerken met bestaande gebruikers is dus zeker een focuspunt dit jaar.

Ten tweede is de complementariteit binnen ons team een heel sterk punt maar zeker voor optimalisatie vatbaar. Meer development power, administratieve en operationele ondersteuning en qua marketing kunnen we nog heel wat beter."

Waar ben je het meest trots op dat je bereikt hebt?

"Project Scholen van Morgen uiteraard. Ons begin en ook onze leerschool, de meeste bedrijven starten met veel kleine projecten en dan de grote, wij hebben eerder de omgekeerde beweging meegemaakt. Als ook de afhankelijkheid van dit project te minimaliseren.

Daarnaast dat we eigenlijk van een custom project een product hebben in de markt gezet en ook de toon gezet voor mogelijke concullega's. Maar zeker en vast ook wat we met ons bestaand team hebben bereikt om een winstgevend bedrijf te zijn zonder externe investeringen."

Wat is de reden dat je bent aangesloten bij Holland ConTech & PropTech?

"Omdat we geloven met C-SITE een unieke aanpak en oplossing te kunnen aanbieden ook op de Nederlandse markt. We hebben onze bestaande klanten uit België gevolgd naar Nederland dus dit is een natuurlijke stap om de Nederlandse markt beter te leren kennen."

Wil jij in contact komen met C-SITE; een product van Asoreco? Ga dan naar www.c-site.eu. Of neem contact op met Josefien Vanhuyse (Commercieel en Business manager, +32 477 99 1358).

Holland ConTech & PropTech ondersteunt organisaties die met technologie, innovatie en digitale transformatie koploper zijn of willen zijn, zodat er meer winst en nieuwe omzet wordt gecreëerd voor een toekomst vaste business. Meer weten? Bezoek <http://www.contechproptech.nl/>