

The HILTI logo is displayed in white, bold, uppercase letters within a red rectangular box. The background of the entire page is a silhouette of a construction site at sunset, featuring several tower cranes and workers on a building's framework. A diagonal white line divides the image from the top right to the bottom left.

HILTI

MORGEN BEGINT VANDAAG

De wereld verandert in hoog tempo. Voortkomend uit het besef dat veel traditionele modellen niet meer houdbaar zijn, is de behoefte aan digitalisering en verduurzaming sterk gegroeid. Resources zijn immers schaars en efficiëntie is essentieel.

Nieuwe ontwikkelingen bieden kansen. Deze kansen liggen vaak al in kleine veranderingen van de dagelijkse werkzaamheden. Denk aan het besparen van tijd, het verminderen van faalkosten op uw projecten of het veiliger werken.

Lees hier meer hoe wij vandaag kansen identificeren, om morgen bedrijfsbreed impact te maken. >>

TRENDS IN DE MARKT

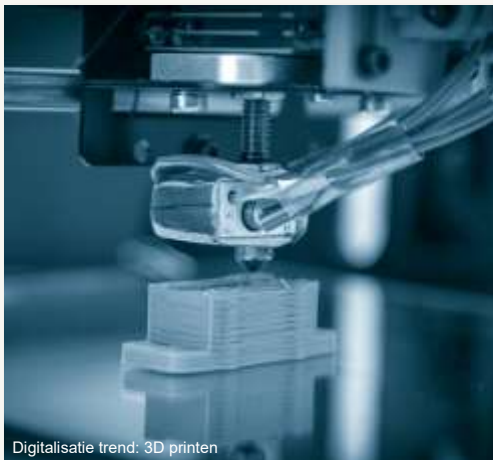
Digitalisering en de deeleconomie wachten niet op morgen

De kracht van digitalisatie

De digitalisering die we in het dagelijkse leven heel normaal vinden, zoals het gebruik van een mobiele telefoon, blijkt voor veel bedrijven in de praktijk nog een uitdaging. Er bestaat veel kennis over sensortechnologie, AI, robotics, data en het Internet of Things (IoT). De kennis om deze innovaties in de dagelijkse processen toe te passen, is bij veel bedrijven nog niet aanwezig.

Hoewel BIM in opkomst is, is het digitaal werken in de bouw veel breder dan dat. Er zijn talloze voorbeelden van hoe digitaal werken het maken van fouten in dagelijkse werkzaamheden kan voorkomen. Denk bijvoorbeeld aan het gebruik van een geavanceerde laser, in plaats van een traditionele rolmaat.

Wij zijn er van overtuigd dat bedrijven in de bouwsector het verschil kunnen maken door dagelijkse werkzaamheden te digitaliseren.



Van bezit naar gebruik in de deeleconomie

In combinatie met razendsnelle ontwikkelingen in digitalisering zien we in steeds meer sectoren de verschuiving van bezit naar gebruik. Een maatschappelijke trend waarin toegang tot producten en diensten belangrijker is, dan het daadwerkelijk bezitten en onderhouden.

Ook in de bouw zijn de eerste sporen van deze trend zichtbaar. Denk aan het lichtplan van Philips, waarin het bedrijf oplossingen biedt voor optimale verlichting, of het M-Use model van Mitsubishi Elevator Europe (MEE) waardoor verticale mobiliteit een nieuw begrip is geworden.

Door te betalen voor gebruik in plaats van bezit, worden leveranciers genoodzaakt kwaliteit te leveren. Hierdoor worden voor eindgebruikers de levensduur en volledige ontzorging gewaarborgd.

Gegarandeerde levensduur

Gereedschap voor de bouw ontwikkelt zich zo snel, dat er ook weer sneller afscheid van wordt genomen. Zo kan een tool na 2,5 jaar al minder productief zijn of niet meer aan de laatste (veiligheids) standaard voldoen.

Een lage kwaliteit van gereedschap zorgt voor de nodige kosten aan onderhoud, eventuele vervanging, en faalkosten als gevolg van reparaties en overlast. Dit heeft buiten de financiële gevolgen ook een negatieve weerslag op de aarde.

Mede dankzij de introductie van beoordelingsmethoden als BREEAM krijgt duurzaamheid meer aandacht in de bouw. De gereedschapsbranche heeft echter nog een verduurzaamheidslag te maken.



Bij Hilti geloven wij niet alleen in het garanderen van de levensduur van een product, ook streven wij ernaar vandaag verandering te brengen door samen met partners te werken aan het recyclen van onderdelen.



Hilti in de markt

Hilti heeft als visie om de beste kwaliteit te leveren voor de lange termijn, waarbij volledige ontzorging voor de eindgebruiker wordt gewaarborgd. Om deze reden hebben wij meerdere specialisten in dienst die op locatie afspraken doen om klant situaties in kaart te brengen, oplossingen aan te bieden en de business case voor beide partijen sluitend maken. Hierbij wordt rekening gehouden met de wensen, visie en ideeën van de klant.

TRENDS VANDAAG AL OMGEZET

De voordelen van lange termijn kwaliteit en digitalisatie, tegenover initiële aanschaf worden zichtbaar door individuele belangen inzichtelijk te maken en overkoepelende kansen te identificeren. Onze specialisten kijken daarom hoe Hilti past binnen zowel individuele, als overkoepelende belangen. Dit met als doel waarde voor het gehele bedrijf te creëren.

De afgelopen 2 jaar hebben zij op deze manier samen met 150 klanten reeds een slag kunnen slaan. Een van deze klanten is Nederland Isoleert. Na meerdere afspraken met Hilti hebben zij verschillende oplossingen in hun dagelijkse werkzaamheden geïntegreerd. Martin Noorlander, operations manager, licht toe wat hun motivatie was om met de specialisten van Hilti in gesprek te gaan en uiteindelijk voor oplossingen te kiezen.



Nederland Isoleert en Hilti: Optimalisatie omtrent materieel en beheer

"Wij hebben uiteindelijk besloten met Hilti in gesprek te gaan omdat zij gewoon goede oplossingen leveren met aansluitende service."

Wanneer wij bijvoorbeeld een bus hebben met een kapotte diamantboor en we nog een keer terug moet rijden dan is onze klant niet blij want we moeten terug, daarnaast is er de administratieve weg die onze klant moet doorlopen zodat wij terug kunnen komen. Dit kost ons direct geld. Tot slot kost het ons nog een keer geld omdat een bus nog een keer terug moet rijden, terwijl we in die tijd ook wat anders hadden kunnen doen wat geld oplevert."

We moeten niet alleen direct kijken naar wat iets kost maar vooral ook indirect; wat is de kwaliteit en hoe verdien ik die terug? Verder kijken dan alleen de vaste lasten. Wanneer je op deze manier redeneert komt Hilti er erg goed uit."

Martin Noorlander van Nederland Isoleert BV
Operations Manager



VANDAAG SAMENWERKEN VOOR MORGEN

Samen met onze accountmanagers, zijn onze specialisten er om kansen voor uw bedrijf te identificeren en realiseren. Deze liggen vaak al in kleine veranderingen van de dagelijkse werkzaamheden. Benieuwd wat zij voor u kunnen betekenen?

Maak een afspraak

Onze specialisten bespreken graag vrijblijvend wat zij voor u kunnen betekenen

010 519 1111
hiltinl@hilti.com

Meer informatie online

Bezoek onze website voor meer informatie omtrent de voordelen of voor overige services en producten van Hilti Nederland

www.hilti.nl



Faalkosten



Veiligheid



Tijdwinst

VEEL GESTELDE VRAGEN

Hoe objectief is de afspraak?

Wij werken enkel met door de klant gegeven data en gebruiken deze input als hoofduitgangspunt. Daarnaast staat klanttevredenheid bij ons centraal. Om die reden zijn er specialisten aangesteld die juist naar de behoefte kijken om klanttevredenheid te waarborgen. Zij bieden vanuit de huidige situatie – en vanuit het Hilti portfolio oplossingen aan die bijdragen aan een win-win situatie op korte en lange termijn.

Zijn er kosten verbonden aan een afspraak?

Nee, hier zijn geen kosten aan verbonden. Daarnaast is een afspraak met onze specialisten vrijblijvend.

Welk type bedrijf kan een afspraak maken?

Onze afspraken zijn op maat. Onze specialisten hebben ervaring bij kleine, middel en grote bedrijven, waarbij we starten bij bedrijven vanaf 5 medewerkers. Hierbij houden wij rekening met groei en verwachtingen voor de toekomst. Daarnaast kunnen wij binnen de bouwbranche inzicht geven in ontwikkelingen in de markt.

Hoeveel tijd kost een afspraak?

Gemiddeld genomen neemt een afspraak 1 uur in beslag. Dit is uiteraard volledig afhankelijk van de wensen van de klant.

Wij willen niet over op één partner, hoe kijkt Hilti hiernaar?

De oplossingen die wij aanbieden zijn vrijblijvend. Regelmatig komen er ook verbeterpunten naar boven waar wij geen volledige oplossing voor hebben – maar deze wel benoemen. Wij geloven in de kracht van combineren met andere leveranciers en partners.

Verwijzingen

- **Volkskrant:** “Als we gaan betalen voor gebruik van spullen in plaats van bezit, is het milieu de grote winnaar” (2018)
- **Cobouw:** “Naar een digitaal bouwproces” (2018)
- **PBL Planbureau voor de Leefomgeving:** “Van betalen voor bezit naar betalen voor gebruik. Verdienmodellen in de Circulaire Economie.” (2017)
- **Mitsubishi Elevator Europe:** “M-Use® is een uniek circulair model voor liften” (2019)

