

CAD-pro: klaar om een held te worden?

Zo maakt u het verschil voor uw bedrijf



CAD-pro: klaar om een held te worden?

Zo maakt u het verschil voor
uw bedrijf

Terwijl u deze kop leest, denkt u misschien “Hou op zeg! Ik ben maar een van de zes tekenaars/engineers bij een klein bedrijf die gewoon zijn werk doet. Wat kan ik nou voor verschil maken?”

In dat geval staat u misschien uw eigen succes in de weg. Het is tijd voor verandering! U hoeft waarschijnlijk maar een paar stappen te zetten om het verschil te maken; voor uzelf, uw baas en uw bedrijf.



CAD-pro

Weet wat u waard bent

Als CAD-pro bent u bijzonder waardevol voor uw bedrijf. Gekwalificeerde werknemers zijn schaars en u hebt geleerd hoe u kant-en-klare 3D-tekeningen maakt voor zowel fabricage doeleinden als bouwen op locatie. Uw team is afhankelijk van de snelheid, nauwkeurigheid en technische vaardigheden waarmee u indrukwekkende ontwerp prestaties levert. Vroeg of laat heeft u zich gerealiseerd wat u waard bent:

U bent lastig te vervangen en er wordt op uw vaardigheden en oordeel vertrouwd.

Denk hier niet te licht over. Vergeet niet dat miljoenen mensen elke dag vertrouwen op de bouwwerken en mechanische systemen die CAD-tekenaars en engineers hebben ontworpen. Het lijkt misschien niet altijd zo, maar u hebt een grote verantwoordelijkheid en de mogelijkheid om de bouw te verbeteren. Op de volgende pagina's vindt u belangrijke tips over hoe u dat kunt doen.

Lees de gedachten van uw baas

Gedachten lezen is niet eenvoudig, maar u kunt wel subtiele signalen oppikken die u vertellen hoe hij of zij zich voelt. Dit zijn enkele signalen om op te letten:

Klachten over gemiste deadlines en trage leveringen

Probeert uw baas u of uw team te dwingen om deadlines sneller te halen, ondanks uw verouderde soft- en hardware? Als het echt aan de technologie ligt, neem dan de tijd om dat uit te leggen.

Stelt u enorm veel vragen over hoe dingen werken?

Dit kan betekenen dat uw baas een beetje steun nodig heeft. U bent waarschijnlijk aangenomen vanwege bepaalde vaardigheden die uw baas niet heeft, dus grijp die kans aan om uw kennis te etaleren.

Elke CAD-pro heeft de kans om buiten zijn of haar stereotiepe rol te stappen. Dit begint wanneer u uw eigen gedachten opzij zet en de problemen ontdekt die uw baas bezig houden. Alleen dan kunt u echt het verschil maken.



CAD-pro

ROI en geld (bijna) vanuit het niets laten opduiken

Een bedrijf met winstoogmerk kan alleen overleven als er sprake is van een positief rendement op investeringen (ROI). Als uw operationele kosten hoger zijn dan uw inkomsten, raken mensen hun baan kwijt en kan uiteindelijk het hele bedrijf ten onder gaan. Uw baas is zich terdege bewust van het belang van ROI en houdt daar waarschijnlijk rekening mee bij elke beslissing die hij of zij neemt; variërend van het merk koffiebekertjes voor de kantine tot de projecten om op in te schrijven, en alles daar tussenin.

Wanneer u het verschil wilt maken, moet u zich in uw baas verplaatsen als het gaat om ROI: kunt u elke uitgave zien als een potentiële investering? Kunt u de kans op een positief rendement inschatten voordat u een bepaalde aanpak aanbeveelt?

Als u dat kunt, draagt u bij aan het succes van het hele bedrijf!



CAD-pro

Gebruik uw CAD-vaardigheden

Behalve een gezond bedrijfsresultaat heeft uw baas nog meer om zich zorgen over te maken. De concurrenten van het bedrijf en hun activiteiten zijn een andere belangrijke zorg voor uw werkgever. Om het bedrijf winstgevend en op de goede weg te houden, moet uw baas ervoor zorgen dat het bedrijf net zo productief is als de concurrentie. En dat dit effectief gecommuniceerd wordt naar klanten die gebruikmaken van lokale installatiebedrijven. Als uw baas op een van die punten tekortschiet, kan het bedrijf omzet mislopen of zelfs reputatieschade lijden.

Als u het verschil wilt maken, moet u zich bewust zijn van de concurrentie. Bovendien moet u doen wat u kunt om het concurrentievoordeel van uw bedrijf te vergroten.

Hoe? Door te streven naar meer efficiëntie in workflows (bijv. door gereedschap te gebruiken zoals het bedoelt is), door optimale resultaten te bereiken met een minimale investering en door bij elke interactie met de klant professionaliteit uit te stralen en meerwaarde te bieden.



CAD-pro

Stap in de schoenen van uw klanten

In veel banen is het gemakkelijk om te verzanden in routine, waarbij u uw dagelijkse taken zo snel mogelijk en tegen zo weinig mogelijk kosten uitvoert. Uw baas zal zulke efficiëntie ongetwijfeld waarderen, maar er zijn andere manieren om uw ROI te verhogen. Het belangrijkste is dat u zich in de schoenen van uw klanten verplaatst en meerwaarde gaat leveren. Denk aan manieren waarop u uw werk kunt verbeteren waardoor het eindresultaat op de lange termijn waardevoller wordt voor de klant.

Zo kunt u het model bijvoorbeeld voorzien van accurate technische gegevens, waardoor uw ontwerp ook waardevol wordt voor het onderhoud van het gebouw. Door er met de blik van de klant naar te kijken, kunt u de waarde van uw werk vergroten, uw concurrentievoordeel versterken en als gevolg daarvan de ROI voor uw bedrijf verbeteren.

Duurzame, strategische processen

Als er iets is wat uw baas nodig heeft om dit alles te bereiken, dan zijn het duurzame, strategische processen.

Met andere woorden: het bedrijf waar u werkt moet zaken doen op een systematische, ordelijke en slimme manier. En op een manier die gemakkelijk te herhalen is en dus niet snel kan worden verstoord door plannen van een concurrent, interne groei, druk van buitenaf of andere complicerende factoren.

Als u dingen wilt veranderen, denk dan aan strategische processen die de snelheid, efficiëntie en kwaliteit bevorderen. Die processen moeten effectief worden gesystematiseerd, zodat u en alle anderen die bij uw bedrijf werken, het momentum kunnen vasthouden, wat er ook op uw pad komt.



CAD-pro

CAD-pro, bent u er klaar voor?

Wat moet een CAD-tekenaar en engineer doen om het verschil te maken?

Kort gezegd moet u:

- Uit uw comfortzone stappen
- Waar mogelijk het initiatief nemen
- Strategisch denken
- ROI meewegen bij het nemen van beslissingen
- Werken met het oog op concurrentievoordeel
- Zich verplaatsen in uw klanten
- Duurzame, strategische processen ontwikkelen en ondersteunen

Als CAD-pro heeft u veel kennis - en met kennis komt verantwoordelijkheid. Bent u klaar om die verantwoordelijkheid te nemen?



CAD-pro

De BIM-software-upgrade

Dit is een simpel maar krachtig voorbeeld van hoe een alledaagse CAD-tekenaar en engineer de held van de dag kan worden van zijn of haar bouwbedrijf.

[Building Information Modeling \(bouwwerkinformatiemodel, BIM\)](#) is de onbetwiste toekomst voor de bouw. In de hele sector is veel vraag naar de kwalitatief hoogwaardige 3D-tekeningen die met moderne BIM-software kunnen worden gemaakt. In veel gevallen zijn ze zelfs noodzakelijk geworden om succesvol mee te kunnen doen aan bepaalde projecten. Als het hele team nog 2D-tekeningen maakt in een twintig jaar oud CAD-programma, dan verspilt uw bedrijf niet alleen een aanzienlijke hoeveelheid tijd en middelen, maar loopt u waarschijnlijk ook opdrachten mis. Hier kan de CAD-pro echt het verschil maken.

Stap uit uw comfortzone

De eerste stap die u moet zetten, is de stap waarmee u buiten uw comfortzone belandt. Kijk niet toe hoe de wereld aan u voorbij gaat terwijl u dag na dag hetzelfde zegt, doet en denkt. Denk grootser dan uw stereotiepe ontwerprol.

Neem waar mogelijk het initiatief

Als u het verschil wilt maken, moet u in actie komen! Bij het runnen van uw bedrijf zijn er een aantal zaken waar u weinig of geen controle over hebt. Maar als het gaat om de tools waarmee u en uw collega's moeten werken, dan is uw mening belangrijk. Neem zelf het initiatief om te bekijken wat de beschikbare opties zijn en maak van de gelegenheid gebruik om de controle over uw werkgereedschap te versterken.

Breng uw strategie in de praktijk

Als u echt een positief verschil wilt maken en meerwaarde voor uw hele bedrijf wilt leveren, moet u de zaken van alle kanten bekijken en niet alleen vanuit uw eigen standpunt.



CAD-pro

Als u overweegt om nieuwe of verbeterde ontwerpsoftware te gaan gebruiken, zult u ook dat onderwerp strategisch moeten benaderen. Het is niet alleen een kwestie van de mooiste nieuwe spullen uitzoeken, maar u moet zich ook in de positie van uw baas verplaatsen en een afweging maken van de opties die op de lange termijn de gezondheid van het bedrijf ten goede komen:

1. Weeg ROI mee bij het nemen van beslissingen.

Het rendement op de investering moet een belangrijke factor zijn bij het kiezen van de beste softwarepakketten of -upgrades waarmee het bedrijf beter modellerwerk kan produceren. Wat kost de nieuwe oplossing en hoeveel kunnen we ermee besparen en/of verdienen?

2. Werk met de nadruk op concurrentievoordeel.

Concurrerend blijven betekent weten wat uw concurrenten doen en ethisch verantwoorde manieren bedenken om hen te verslaan. Gebruiken zij deze tool? Is er een manier waarop u die effectiever kunt gebruiken?

3. Stap in de schoenen van uw klanten.

Hoe kunt u meerwaarde leveren in de ogen van uw klanten? Kunt u zich daarmee onderscheiden van de concurrentie? Kunt u een hogere prijs rechtvaardigen met een beter resultaat en zo uw ROI vergroten?



CAD-pro

4. Ontwikkel en ondersteun duurzame, strategische processen.

Geen enkel softwarepakket of plug-in kan op de lange termijn echte meerwaarde leveren zonder naadloos geïntegreerd te zijn in een duurzame, strategisch houdbare workflow. Toeters en bellen kunnen daar niets aan veranderen.

Met deze factoren in gedachten kan elke ervaren CAD-professional de beste BIM-softwareoplossing of -upgrade bepalen en aanbevelen waarmee zijn of haar bedrijf succesvoller kan werken en kan doorgroeien.

Het kan moeilijk zijn om van tekeningen naar (BIM) modellen te gaan. Een tussenstap zoals Stabicad voor AutoCAD kan dan een mogelijk alternatief zijn.

Bent u klaar om het verschil te maken?

Meer informatie over BIM-modelleerssoftware en veel andere oplossingen voor de bouw is te vinden op **Constructible**.