

BRUGERKONFIGURERET ALTAN

Af Natalie Mossin og
Mikkel A. Thomassen,
Byggeriets Innovation

Udviklingsprojektet "Den bruger-konfigurerede altan" startede for to år siden med en workshop på Magleås, og sluttede den 23. august med videregivelse af erfaringer og resultater ved et arrangement på Nordatlantens Brygge.

Det var første gang på mere end én måde. Dette er det første projekt Byggeriets Innovation har bevilliget professionel og faglig støtte, og samtidig det første færdige udviklingsprojekt i vores regi. Men det er også første gang gruppen af involverede virksomheder har kastet sig ud i så omfattende et udviklingsprojekt. Vi vil også mene, at det er første gang de muligheder, der åbner sig, hvis man arbejder systematisk med innovation på tværs af veletablerede virksomhedsgrænser og fagskel, for alvor er blevet udnyttet i byggeriet.

De virksomheder der har samarbejdet om "den brugerkonfigurerede altan" er ud over www.altan.dk producenterne Weland og Kecon, det rådgivende ingeniørfirma Bascon, softwareudviklerne 3DFacto samt DTU's Institut for Produktudvikling.

Altanbyggeren

Udviklingsideen i "den brugerkonfigurerede altan" centrerer sig omkring it-værktøjet "altanbyggeren". Dette værktøj er en såkaldt 3D-konfigurator, der producerer en tredimensionel visualisering af en given altanmodel i en salgssituation, producerer cad-tegninger til ingeniøren, styklister til underproducenterne og beregner tilbud. "Altan-



byggeren" er kort sagt et redskab til at samle og strukturere al den viden om priser, konstruktion og komponenter, der skal til for at levere et færdigt altanprojekt. Konfiguratoren hjælper med at undgå, at data skal genopfindes igen og igen, når altansagen går fra hånd til hånd, fra virksomhed til virksomhed. Derved mindskes risikoen for fejl og det bliver muligt at styre processens flæskethed bedre.

Visualisering

Noget er særlig vigtigt, når det drejer sig om altaner: Det bliver muligt at visualisere løsningen på en måde, der er let forståelig og overskuelig for uprofessionelle bygherrer. De fleste af www.altan.dk's kunder er andels- eller ejerforeninger, og det er en besværlig og sårbar proces at sikre, at alle beboerne i en ejendom har et fælles billede af, hvilken altanløsning, der er valgt. Her er det visuelle medie uovertruffet stærkere end selv det bedste tilbudsbrev. Man kan bevæge sig rundt om altanen, se op på overboens bund, se farven på gelænderet, se hvordan den nye dør åbner sig og om der er plads til to eller fire stole.



Brugererfaringer

Brugernes holdninger til altaner, og deres erfaringer med dem har været et væsentligt element i udviklingsprojektet. AKP Design har udført to undersøgelser i henholdsvis pre- og projekt. Noget der kom ud af undersøgelsen var, at man som altanejer primært oplever altanen som en fortlængelse af boligen inde-fra-og-ud, snarere end som entreprenørens tekniske kombination af ophæng, bund og rækværk. Den erkendelse blev et motto for hele projektet.

Samling og overblik

Projektets delelementer er for så vidt simple: Kundeanalyse, konfigurering, industrielt design, modularisering, branding og reorganisering. At gennemgå og systematisere produktsortimentet er en velkendt øvelse i mange brancher, og det samme gælder struktureringen af et konfigurationsværktøj. Det er ikke så simpelt, som det lyder. For at kunne bygge en konfigurator skal man opbygge det overblik og den viden som værktøjet skal rumme til en hver given tid. Som direktør Peter Knudsen fra www.altan.dk udtrykte det: "Man er gået fra klassisk entre-

prenørvirksomhed til industrivirksomhed". I konfiguratoren er der groft sagt taget stilling til det hele på forhånd – og det er nyt i byggebranchen!

Fremtidsperspektiv

Brødrene Wright kom ikke i luften fordi de opfandt propellen, flymotoren eller vingen. De kom i luften, fordi de i en vedvarende udvikling justerede dem alle og fik dem til at fungere sammen. De enkelte innovationer er måske banale – det samlede resultat er det ikke.

Mulighederne rækker langt videre end konfigureringsløsninger og it-værktøjer. Med udgangspunkt i "den brugerkonfigurerede altan" kan man sige, at byggeriet langt om længe er ved at træde ind i den Adam Smithske æra. En æra, hvor brugerens unikke behov kan kombineres med produktionsvenlighed. Også en æra, hvor vi går fra projekter til produkter; fra opdeling i fag til opdeling i systemleverancer. Fra ad hoc samarbejde til langsigtet innovation i strategiske samarbejds-konstellationer.

Læs mere på
www.byggerietsinnovation.dk