

مدل سازی اطلاعات ساختمان (BIM)

یک استراتژی آگاهانه به صاحبان پروژهها کمک می کند تا ارزش این تکنولوژی قابل تغییر را به حداکثر برسانند.



طبق گزارشها ۷۲ درصد از شرکتهای صنعتی در ایالات متحده (و ۹۰ درصد از شرکتهای بزرگ و متوسط) در سال ۲۰۱۲ از BIM استفاده می کردند. گزارشها و تحقیقات بعدی که در طول سه سال گذشته انجام شده حاکی از آن است که استفاده از BIM متداول تر شده و بازگشت سرمایه نیز افزایش یافته است. بسیاری از شرکتهای معماری، مهندسی و ساخت و ساز (AEC) نمونههایی از کاربرد بهتری اقدامات عملی BIM در پروژهها هستند. در این شرکتهای سرعت انطباق پذیری و نوآوری بالا است.

با این حال، برای کسانی که بیشترین سهم را در صنایع دارند - مالک پروژه - هنوز هم BIM با سوء تفاهماتی برای آنها همراه است.

تا همین اواخر، وضعیت به گونه ای بود که صاحبان پروژه خواهان استفاده از BIM در پروژهها بودند و در مقابل اعضای تیم به این نکته اشاره می کردند که این کار هزینهها را افزایش خواهد داد. پذیرش BIM در شرکتهای AEC با حجمی از انتقادهای رو به رو شد، در حالی که در حال حاضر این اتفاق به ندرت پیش می آید، نه به این دلیل که تقاضای مشتریان آنها مبنی بر استفاده از BIM افزایش یافته است، بلکه به این دلیل که ثابت شده است که کاربرد BIM در فرآیندهای کسب و کارشان موجب پیشرفت می شود.

اگر یک مالک ابزار و روند کار را در BIM به درستی درک نکند، برای آنها نظارت و کنترل پروژه دشوار خواهد بود و بدتر از آن نمی توانند ارزش این تکنولوژی را به حداکثر برسانند. پس چه باید کرد؟ هنگامی که مالکان به سراغ تکنولوژی می روند، اغلب از راهنماییهای کارشناسان صنعتی BIM بهره می گیرند. این افراد یا طراحان و سازندگان ابزار کمکی در BIM هستند و یا کسانی که نرم افزارها را ایجاد و به فروش می رسانند. با این حال، تکیه کردن بر این ذینفعان برای کسب راهنمایی که یک استراتژی صاحب محور را در BIM دارند، با چندین مشکل همراه است.

این متخصصان خارج از سازمان مالک هستند و به طور مشهودی دید محدودی نسبت به الزامات کلی تجارت دارند. این افراد خدمات را تنها برای درصد کمی از چرخه عمر تأسیسات ارائه می‌کنند که به وسیله دو فاکتور زمان و هزینه اندازه گیری شده‌اند.

این احتمال وجود دارد که آن‌ها در رقابت با فروشندگان مشابه باشند. یک پیمانکار عمومی ممکن است یک روش منحصر به فرد برای ارائه یک طرح چون ساخت BIM در یک پروژه اتخاذ کند، اما این کار ممکن است با دشواری در برنامه‌ریزی مرکزی همراه باشد، زمانی که یک مالک با چندین پیمانکار عمومی و مختلف کار می‌کند که هر کدام از آن‌ها تلاش می‌کنند ارزش بیشتری نسبت به دیگری کسب کنند.

مدیریت الزامات محدوده نیز ممکن است چالش برانگیز باشد. یک مثال معمول از این مورد که ما تا کنون مشاهده کرده‌ایم، توسعه دستورالعمل‌های راهنما برای یک مالک توسط شرکت‌های معماری است، به خصوص در مورد ایجاد استانداردهایی که مشتریان به وسیله آن‌ها به قضاوت می‌پردازند.

این رویکرد از چالش‌های مرتبط با مسیر اشتباه در شروع یک پروژه یا نرم افزار در یک سازمان ناشی می‌شود. این رویکرد باید با اهداف استراتژیک مالک صورت بگیرد که به واسطه آن پروژه و الزامات تکنولوژی تعریف می‌شوند.

یک مالک باید به یک متخصص تکنولوژی تکیه کند که تعهدات و انگیزه‌های او در تطابق با اهداف سازمانی در یک پروژه باشد. بهتر است از انجام مشاوره‌های استراتژیک که در تضاد با عوامل ذکر شده در بالا هستند، جلوگیری شود.

با این حال، با توجه به این که بسیاری از کارشناسان BIM از شرکت‌های نرم افزاری، ساخت و ساز و طراحی وارد صنعت شده‌اند، ممکن است چالشی برای مالکان در راستای پیدا کردن حامیانی باشد که نیازهای منحصر به فرد را درک می‌کنند و می‌دانند چگونه به نیازهای خاص مالکان رسیدگی کنند.