

# Industrie omarmt Abiss



Innovatieve oplossingen aanbieden vormt de kern van Abiss.

In hal 5 van Kortrijk Xpo stond op donderdag 5 oktober de tweede editie van Abiss 2017, een network summit, op de kalender. Abiss (Advanced Business & Industrial Software Summit), een organisatie van Invent Media, startte vorig jaar met een testformat voor een digital manufacturing beurs/congres voor afdelingshoofden van de Belgische industrie en beleefde nu zijn eerste échte editie. De sector reageerde onomwonden positief: het bezoekersaantal verdubbelde.

Jan Hoffman

Initiatiefnemer Karl D'haveloose zag 478 bezoekers opdagen en kreeg daarmee de bevestiging dat zijn organisatie is uitgegroeid tot een standalone digitaal event/beurs voor de industrie, met flink wat groeipotentieel. Vooral opvallend was hoe goed er gereageerd werd op de expert classes. Bij deze editie werden de veertien sprekers van 2016 teruggeschroefd naar acht en lag de nadruk op het aanreiken van neutrale en kwaliteitsvolle informatie, die gebracht werd door experts van Sirris, Agoria, Flanders Make, PWC, Nuscience, Vlaio, Bemas of Howest. Dit loonde, bij diverse seminars in de voorziene hoekruimte van de hal zagen we hoe lang niet iedereen een zitje kon bemachtigen om een keynote speech mee te maken. Het was duidelijk dat er voor onderwerpen als quick response manufacturing, virtual reality for industry, artificial intelligence, big data en maintenance 4.0 een breed publiek bestaat.

#### Expert classes scoren

Karl D'haveloose: 'Waarom trekken mensen naar beurzen en events? Ze doen dit niet enkel om nieuwe producten of diensten te leren kennen, maar willen tegelijkertijd hun kennis uitbreiden. Om die honger naar informatie te stillen, stelden wij een panel samen met sprekers van neutrale instanties en dus geen exposanten. Ik denk dat de opkomst alleen al, met telkens tussen de 56 en de 135 toehoorders, bewijst dat we in ons opzet geslaagd zijn. Ook de strikte timing van de expert classes werd zeer op

prijs gesteld. Het is niet de bedoeling dat mensen enkel naar deze seminars komen en los daarvan geen tijd meer hebben om de deelnemers aan het event zelf te ontmoeten en zelf contacten te leggen.'

De exposanten kwamen in de expert classes niet aan het woord, speciaal voor hen was er aan de overkant van de hal een 'demo pitch zone' geopend. De eerste dertig aangemelde exposanten konden daar tijdens sessies van amper drie minuten tonen wat ze waard zijn en mensen overtuigen om naar hun stand te gaan.

'Dit kwam wat stroever op gang, maar verwonderlijk is dat niet', reageert exhibition manager Mario Dejaegher. 'Mensen moeten wennen aan nieuwe initiatieven, zoals dit format dat komt overwaaien uit de Verenigde Staten. Over een massale toeloop kunnen we nog niet spreken, maar ik ben er zeker van dat bezoekers in de nabije toekomst de meerwaarde van dergelijke demo pitches zullen ontdekken.'

Over naar de kern van het event Abiss. Op de beursvloer trof men 48 exposanten met een heel divers aanbod. Dit ging van software oplossingen (ERP, MES, PLM tot heel specifieke software en apps voor productie, engineering, maintenance, logistiek, planning,...) tot en met oplossingen voor IoT, cloud, mobile, big data, analytics, artificial intelligence, augmented en virtual reality. Met dit aanbod werd gemikt op een publiek van C-levels, algemeen management en business unit-verantwoordelijken die op zoek gaan naar alle mogelijke vormen van digitalisering

van bedrijfsprocessen binnen een productieomgeving. De top tien van de meest aanwezige sectoren en vervolgens de top tien van de bevoegdheden van de bezoekers illustreren dat het uitgangspunt behoorlijk goed ingevuld werd.

De top tien sectoren, in volgorde van belang: automatiseringsdiensten, industrial hard & soft integration/consultancy, machinebouw – mechatronics, metaalbewerking, ingenieursbureaus, petro - pharma – chemicals, voeding, textiel, kunststoffen, alu-en houtbewerking en energy en water processing.

De top tien bij de bezoekers: engineering, zaakvoerder / bestuurder / CEO, consulting IT – data analyst – CIO, automation expert, production /assembly, maintenance, supply chain, planning en warehouse en logistics.

#### Volwassener geworden

De beste graadmeter om uit te maken of de vraag is afgestemd op het aanbod is polsen naar de ervaringen van de standhouders zelf. Zij bevestigen het algemeen heersende positieve gevoel. Dit was onder andere het geval bij Inde, dat al voor het tweede jaar aanwezig was. 'Vijftien jaar geleden zijn wij begonnen met de industriële automatisering. Sinds 2,5 jaar zetten we de volgende stap naar industrial IoT, waarbij we vooral kijken naar manufacturing en zo is de link met Abiss snel gelegd', verduidelijkt Steven De Lausnay. 'De mensen die over de

De bezoekers reageerden unaniem positief op de expert classes, die druk bijgevoerd werden.

Karl D'haveloose (links): 'We bouwen de bestaande formule van all-in netwerkstandjes en kwalitatieve sprekers verder uit.'

De mogelijkheid creëren om de juiste bezoeker met de juiste standhouder in contact te brengen, daar draait het om.

vloer kwamen waren quasi stuk voor stuk diegenen die we wilden ontmoeten. Men stelde daarbij heel specifieke vragen, zoals vragen naar MES-oplossingen. Leuk was hoe je dan tegelijkertijd kunt uitleggen dat je bezig bent met een onderzoeksproject, in samenwerking met de RU Gent, om industry 4.0 toegankelijk te maken voor kmo's. Ook Contec, een specialist in industriële automatisatie, was voor het tweede jaar. Hier spraken we Ria Van Kerckhove: We tonen hier ons eigen MES-pakket, met als hoofddoel het leggen van contacten. De eindbalans is positief, de contacten waren duidelijk beter dan vorig jaar. Bovendien spreek je enkel decision makers, mensen van managementniveau dus. Dat maakt het overleggen efficiënt en geeft je ook de kans om snel te polsen of er een match mogelijk is.

Bij ABB trok een slogan die in koeien van letters op de stand te lezen viel (Dienstverlening in de industrie wint aan belang) onze aandacht. Na de automatisatie legde deze standhouder nu de nadruk op de digitalisatie. We willen onder andere duidelijk maken hoe we op basis van data die we hebben extra oplossingen kunnen bouwen, verduidelijkt Dries Van Der Kleij. Onze ideale bezoeker, iemand die hier interesse in heeft en bij wie dus de vraag bestaat om verzamelde data te capteren in één enkel systeem en daar vervolgens slimme analyses op uit te voeren, ontvingen we meermaals. Wij spraken met IT en maintenance managers, met wie we samen redeneren hoe wij de uitdagingen die zij willen aangaan kunnen oplossen. Het was een boeiende dag in een event/beurs dat duidelijk meer maturiteit heeft verworven en concreter is geworden.

Uiteraard rest nog de vraag wat de toekomst brengen zal. Invent Media heeft inmiddels al een en ander op een rijtje gezet. Het allerbelangrijkste is dat Abiss een jaarlijks evenement blijft en dat het ingepland is op 4 oktober 2018, andermaal in Kortrijk Xpo. Wie nog eens wil proeven van de editie van dit jaar kan dat via de sfeerbeelden en de aftertrailer die beschikbaar zijn gemaakt op de website ([www.networkevent.be/abiss/nl](http://www.networkevent.be/abiss/nl)).

#### Blockchain for Industry

Karl D'haveloose: De bestaande formule van all-in netwerkstandjes en kwalitatieve sprekers bouwen we verder uit, maar voor de concrete invulling daarvan is het uiteraard nog te vroeg. Ik wil hierbij wel benadrukken dat Abiss bij elke editie een andere samenstelling van het aanbod zal hebben, omdat zowel het aanbod als de thema's enorm disruptief zijn. Dit jaar kwamen heel wat app developers en AR/VR en AI-oplossingen aan bod, maar in 2018 voegen we daar blockchain for industry aan toe.