

## Beperkte investering in kennis kan opbrengsten automatisering enorm vergroten

Hoewel veel bouwbedrijven beschikken over een adequaat automatiseringssysteem, slagen diverse bedrijven er onvoldoende in om de mogelijkheden die het systeem biedt ook daadwerkelijk te benutten. Hoe komt dat en wat is daaraan te doen?



In de afgelopen jaren is door Kraan zeer veel energie en geld geïnvesteerd in het ontwikkelen van een integraal systeem, waarmee bedrijven in de bouw hun bedrijfsprocessen kunnen sturen en ondersteunen. Deze software draait bij steeds meer bedrijven, die er vervolgens in slagen grote voordelen met het systeem te realiseren. Toch blijkt er in de praktijk een grote variatie in het gebruik van de mogelijkheden van automatisering. Het komt toch nog vaak voor dat veel kansen om opbrengsten met de aanwezige systemen te realiseren, onbenut blijven.

### ■ Financiële en niet-financiële factoren

Er is sprake van opbrengsten en rendement op investeringen in automatisering als het de prestaties van de medewerkers vergroot. Daar moeten de opbrengsten behaald worden. De opbrengsten, die bestaan uit een veelheid aan financiële en niet-financiële factoren, bestaan ten eerste uit het verlagen van bedrijfskosten, zoals de zoektijd voor

documenten, de tijd die nodig is om gegevens in te voeren of een besparing op het aantal UTA-medewerkers. Een tweede opbrengsten categorie resulteert uit het terugbrengen van faalkosten, zoals de tijd die nodig is om administratieve fouten en de gevolgen daarvan te herstellen of de besparing wanneer minder fouten op de bouwplaats worden gemaakt door betere en eenduidige informatie. Een derde en steeds belangrijker categorie is de hogere inkomsten dankzij tijdige management informatie, waardoor men adequater kan bijsturen, of hogere inkomsten door flexibeler en rendabeler in te spelen op koperswensen.

### ■ Voordelen op vele vlakken

Er zijn bedrijven die erin slagen om dankzij automatisering tot een aanmerkelijke reductie van operationele kosten te komen. Deze voordelen kunnen op vele vlakken worden behaald. Als een drietal administratieve medewerkers door het benutten van de

## IN DEZE UITGAVE

**Investering in kennis**  
Pagina 1-2

**Wens- en probleemregistratie**  
Pagina 2

**Klant in beeld:**  
**Bot Bouw**  
Pagina 3

**Ketenintegratie**  
**Een evaluatie van SPB**  
Pagina 4

**MKB-er aan het woord:**  
**Mackloet**  
Pagina 5

**Verslag managementdag**  
Pagina 6

**Partner in beeld:**  
**Extravar**  
Pagina 7

**Productontwikkeling**  
Pagina 7

**Bouw & ICT 2007**  
Pagina 8

**Activiteitenagenda 2007**  
Pagina 8

## De medewerkers van Kraan Bouwcomputing wensen u een gezond en inspirerend 2007!

In deze nieuwe uitgave van de Kraan Krant willen we u niet alleen vertellen waar wij mee bezig zijn, maar vertellen wij u ook graag hoe anderen werken en denken. Wij hopen u hiermee te informeren en inspiratie te geven voor het nieuwe jaar. Wij willen u bedanken voor uw vertrouwen en de fijne samenwerking in het afgelopen jaar. Het is inmiddels traditie dat Kraan, in plaats van het sturen van kerstkaarten, een donatie doet aan een goed doel. Dit jaar is de keuze gevallen op Artsen zonder Grenzen. Artsen zonder Grenzen is een onafhankelijke, medische noodhulporganisatie die wereldwijd mensen helpt, ongeacht hun afkomst, religie of politieke overtuiging. Voorop staat het redden van levens en het verlenen van medische hulp aan slachtoffers van rampen, oorlogen en epidemieën.

Vervolg van pagina 1

mogelijkheden van de automatisering ruim 30% efficiënter werkt, bespaart dit de kosten van een voltijd medewerker. Rekent u eens uit wat u dit op jaarbasis bespaart. En wat kunt u besparen aan bouwplaatskosten als u een werk, dankzij een efficiëntere informatievoorziening en minder fouten, veertien dagen eerder kunt opleveren? Een ander voorbeeld is digitale factuurverwerking, welke in de komende jaren tot grote besparingen zal leiden op de factuurkosten.

### ■ Voorwaarde van gebruik

Aan het kunnen realiseren van deze voordelen is wel een belangrijke voorwaarde verbonden. En dat is dat u ervoor zorgt dat alle medewerkers ook daadwerkelijk gebruik gaan maken van de mogelijkheden van de aanwezige automatisering. U kunt het best geavanceerde systeem in huis hebben, echter wanneer de individuele gebruiker geen of onvoldoende gebruik maakt van de mogelijkheden, mist u grote kansen voor opbrengsten van uw investering. Vaak blijken gebruikers niet of gedeeltelijk op de hoogte van de mogelijkheden van de aanwezige software. Wij merken dit door vragen naar nieuwe functies, terwijl veelal dergelijke functies en zelfs nog veel meer mogelijkheden, al lang in de software aanwezig zijn.

### ■ Verkeerde zuinigheid

Veel bedrijven investeren jaarlijks terugkerend in scholing en opleiding van hun medewerkers in het gebruik van automatisering. Anderen trachten op deze directe uitgaven echter te besparen, zonder te beseffen dat ze een veelvoud aan opbrengsten missen. Soms gaat dit onbewust. Wanneer het automatiseringssysteem al enige tijd in huis is en er regelmatig nieuwe versies zijn geïnstalleerd met nieuwe mogelijkheden, blijft het kennisniveau nogal eens achter. Dit wordt versneld wanneer op bepaalde afdelingen veel nieuwe medewerkers zijn gekomen, bijvoorbeeld door vertrek van medewerkers of door groei van het bedrijf. Bouwbedrijven zijn traditioneel zu-

nig met uitgaven die niet direct met bouwprojecten te maken hebben. Dit kan verkeerde zuinigheid blijken als daardoor veel kansen onbenut blijven, om opbrengsten met de reeds gedane investeringen in automatisering te genereren.



### ■ Onderzoek

Vorige maand maakte de Britse onderzoeksorganisatie Hackett Group de resultaten bekend van een onderzoek. Het bureau becijferde dat jaarlijks een extra uitgave aan automatisering van nog geen 10% de opbrengst van automatisering fors vergroot. Voor grote bedrijven berekende ze dat een extra besteding van 6,3% aan automatisering, kan leiden tot een besparing van 45% aan financiële administratie, 13% aan personeelsmanagement en 25% aan de kosten voor het managen van de inkoop. Hoewel de conclusies van dergelijke onderzoeken in het algemeen wat te generaliserend zijn, lijkt het een realistische veronderstelling dat forse besparingen mogelijk zijn door

geringe investeringen in kennis van gebruikers.

### ■ Investeren in gebruik automatisering

Investeren in het gebruik van automatisering is cruciaal. Kraan wil daarom meer bewustheid creëren bij bouwbedrijven om te investeren in kennis ten behoeve van een beter gebruik van de aanwezige automatisering. Deze bewustheid moet niet alleen komen op de automatiseringsafdeling, maar ook bij het management van het bouwbedrijf. Door beperkte investeringen te doen in kennisvergroting en daadwerkelijk gebruik te stimuleren, kunnen aanzienlijke extra opbrengsten gegenereerd worden. Overigens wordt investeren in kennis door de overheid ook fiscaal gestimuleerd. De overheid wil daarmee bewerkstelligen dat het bedrijfsleven door middel van scholing werkt aan een hoger kennisniveau van de medewerkers en een betere concurrentiepositie van het bedrijfsleven. Daarnaast vormt het investeren in scholing ook een stimulans voor individuele medewerkers en verhoogt dit de binding met uw bedrijf.

Kraan heeft, naast de diverse opleidingsmogelijkheden, in haar softwarelijn diverse producten om te komen tot betere efficiency, zoals de centrale werkbevestiging, de digitale werkbond, factuurscan en RFID. Wilt u alle mogelijkheden benutten en meer rendement uit uw automatisering halen? Dan neemt u contact op met onze afdeling Verkoop.

## Wens- en probleemregistratie

Binnenkort wordt het mogelijk om de status van uw gemelde problemen en wensen te volgen via onze website. Om de binnenkomende meldingen van fouten en wensen te kunnen adresseren, is door Kraan een build-planning en een versieplanning in het leven geroepen. U meldt een probleem of wens in de programmaatuur aan de helpdesk of meldt dit aan via de website. Wekelijks wordt er gekeken of dit een prioriteit of een wens is. De fouten met de hoogste prioriteit worden zo spoedig mogelijk opgelost, de fouten

met een planbare prioriteit worden binnen een week ingepland. Aan de hand van deze uitslag komt de probleemoplossing in de planning. Bij iedere belangrijke statusverandering van uw vraag/probleem ontvangt u van ons een e-mail. Regelmatig wordt er een nieuwe build uitgegeven waarin wij de problemen dan hebben verholpen. De klant wordt direct op de hoogte gehouden van wat er met zijn vraag gebeurt en in welke build dit is opgelost.

## Klant in beeld: Bot Bouw

**Bot Bouw te Heerhugowaard is al sinds haar oprichting door Pieter Bot in 1912 een bekend bouwbedrijf in de Noord-Hollandse provincie. Inmiddels is Bot Bouw uitgegroeid tot een gerenommeerde bouwonderneming met ruim 200 personeelsleden en zo'n 65 miljoen euro omzet.**

Het werkgebied van de onderneming bestrijkt voornamelijk de driehoek Den Haag – Den Helder – Utrecht. Bot Bouw is actief in de utiliteitsbouw en de woningbouw, maar ook in de zogenaamde kleinbouw. Dit omvat het bouwen van zowel huizen en appartementen, als bijvoorbeeld theaters, zwembaden en bedrijfspanden. Onder de belangrijkste opdrachtgevers bevinden zich woningbouwverenigingen en lokale overheden, maar ook ziekenhuizen en particulieren. Bot Bouw is werkzaam vanuit een drietal vestigingen in Heerhugowaard en Amsterdam. In 2007 viert de onderneming haar 95-jarig bestaan.

BOT Bouw heeft een aantal kernwaarden die staan voor:

- Betrouwbaar
- Ondernemend
- Trots

We spreken met Johan Strijker, die als financieel controller deel uitmaakt van de directie van Bot Bouw. Hij vertelt dat Bot Bouw, teneinde de bedrijfsprocessen te beheersen, verregaand is geautomatiseerd. Daarin speelt de software van Kraan een grote rol en worden daarnaast de Microsoft kantoorapplicaties en Autocad gebruikt. Ook is de calculatieafdeling volledig geautomatiseerd om haar werk efficiënt en effectief uit te voeren. De contacten lopen vanaf 1987. Bot startte toen met het IBM Systeem 36 voor haar financiële administratie, werkenadministratie en de nacalculatie. Sinds 1999 is Bot Bouw overgegaan op de toen nieuwe FASKB administratieve software van Kraan voor de financiële en projectadministratie. Daarnaast gebruikt Bot Bouw Kraan LoSa voor de loon- en salarisadministratie en het M4-pakket voor de materieeldienst.

Sinds twee jaar is een ICT-stuurgroep actief bij Bot Bouw. Deze bestaat uit vijf leden, vier uit het bedrijf en een externe

adviseur. Deze stuurgroep heeft als missie om binnen het bedrijf te komen tot een professionele automatiseringsslag. Er is uitgebreid geïnventariseerd welke processen een verbeterslag behoeven, waarna een realistische planning is uitgezet en budget is toegewezen. Inmiddels is de implementatie in volle gang. Johan Strijker: "Nadat een interface tot stand is gekomen tussen Kraan en Ibis-Trad, zijn we gestart met het implementeren van de nieuwe PROBIS iSeries software van Kraan, waarin front en backoffice zijn geïntegreerd. We zijn begonnen met de centrale werkbegroting en hebben deze nu operationeel. De volgende stap is om de afdelingen Inkoop en Calculatie met de nieuwe Kraan software te laten werken."



DE ICT-STUURGROEP VAN BOT BOUW BIJ DE KERSTBOOM. V.L.N.R. STAAND JOHAN STRIJKER EN ROBERT VOS, BEDRIJFSLEIDER, ZITTEND MAARTEN SEPERS, WERKVOORBEREIDER EN ERWIN HAMELINK, ICT-FUNCTIONARIS.

Johan Strijker licht het vervolg toe: "In algemene zin is ons streven tot een beter gebruik en inzet van de Kraan software te komen. We willen binnen afzienbare tijd het administratieve proces van begin tot eind met behulp van Kraan software

geautomatiseerd hebben. Hieronder valt ook onze afdeling Personeel & Organisatie, waar de Kraan software een duidelijke toegevoegde waarde kan leveren. Daarnaast willen we, behalve met automatisering gericht op onze eigen interne organisatie, natuurlijk ook kijken naar onze omgeving. Waarom zou je je beperken tot slechts e-mail verkeer met je opdrachtgevers en onderaannemers? Hier komt relatiemanagement om de hoek kijken, waarbij we ook verwachten dat Kraan ons een substantiële bijdrage kan leveren. Er ligt dan ook nog veel in het verschiet."

Waar Bot Bouw al heel ver is met de software van Kraan staat de zusterorganisatie Bot Bouw Initiatief (BBI) nog aan het begin als het om Kraan gaat. Deze ontwikkelaar binnen de Bot Bouw Groep is al wel heel ver met het automatiseren van diverse processen, maar Kraan wordt hiervoor nog niet gebruikt. Momenteel wordt bekeken in hoeverre de module Kopersbeheer hiervoor kan worden aangewend. "Wordt door BBI ook gekozen voor Kraan, dan liggen zo mogelijk interfaces met Bot Bouw zeer voor de hand." aldus Strijker.

Tot slot zegt Strijker: "Wat onze toekomst betreft zijn we erg positief. Er is sprake van een aantrekkelijke markt, ondanks bijvoorbeeld een politiek hot item als de beperking van de hypotheekrenteaftrek. We worden veel benaderd door opdrachtgevers die ons willen betrekken in de realisatie van bouwprojecten. We hopen dan ook de komende jaren een groeiperiode door te maken. Des te meer reden dus om volop aandacht te houden als het om automatisering gaat."

**BOT BOUW**

## Ketenintegratie: willen we eigenlijk wel?

Op 28 en 29 november jl. was Kraan Bouwcomputing partner bij de organisatie van het Strategie Platform Bouw & Vastgoed. Tijdens dit hoogstaand evenement was De Sparrenhorst te Nunspeet gedurende twee dagen het toneel van interessante presentaties en vele discussies tussen leden van directie en bestuur van de grootste bedrijven uit de bouw- en vastgoedbranche.

Directeur Anton Schippers zette tijdens zijn presentatie het onderwerp ketenintegratie centraal. Het deed de deelnemers beseffen dat we er nog lang niet zijn met z'n allen. In de verschillende presentaties daarna kwam ketenintegratie steeds weer terug. Ook tijdens de ronde tafel discussie, die door Kraan werd georganiseerd en tijdens diverse brainstormsessies, kwamen interessante dingen aan het licht. De ronde tafel werd geleid door Cees Slingerland, directeur van Arcadis. Op zijn vraag "Is ketenintegratie eigenlijk iets voor ons en wat is ervoor nodig om dit tot stand te brengen?" kwam als eerste reactie uit het publiek dat er verbazingwekkend genoeg nog maar weinig mensen mee bezig zijn. Althans niet direct. Dit maakte een discussie los met vele gezichtspunten. Wij geven u graag een impressie van deze boeiende discussies.

Veelal is men in gedachten wel met ketenintegratie bezig, maar in de praktijk komt het nog niet van de grond. We zijn teveel met de korte termijn bezig. Men denkt dat de volgende generatie het wel gaat oppakken en dat het over pakweg 10 à 15 jaar gemeengoed zal zijn. Waarschijnlijk heeft de branche het nog niet slecht genoeg. Gezien de minimale marges die nu gerealiseerd worden, ziet men kennelijk nog geen profijt te krijgen uit ketenintegratie. Of zijn we met z'n allen gewoon bang om de eerste stap te zetten? Moet er eerst iets dramatisch gebeuren, voordat we gaan nadenken over ketenintegratie? Het is een feit dat we er met z'n allen beter van kunnen worden, maar pas als het commercieel aantrekkelijk wordt gemaakt of als het financieel nodig is, dan gaat de branche wakker worden.

Is het dan niet te laat? Kun je niet beter als een van de eersten de buit binnenhalen? Er zijn genoeg voorbeelden waarin aangetoond is, dat er daadwerkelijk winst uit te halen valt. Die winst is voornamelijk te halen uit efficiency.

Bij doorpraten met de aanwezigen, komt er zo hier en daar een voorbeeld van gedeeltelijke ketenintegratie naar voren. Waarschijnlijk willen we gewoon niet sneller. De bouw staat tenslotte niet voor niets bekend als een traditionele, verzuilde branche, die achterloopt met zaken als ICT. In een aantal bedrijven wordt er wel concreet gewerkt aan ketenintegratie en het delen van kennis. Bedrijven met particulier opdrachtgeverschap, zoals Goldewijk met haar geïntegreerd bouwconcept en Heijmans met Wenswonen, doen al aan een vorm van ketenintegratie. Een aantal bedrijven werken er ook aan van binnenuit. Bouwbedrijven die naast bouwen ook ontwerpen of de engineering doen, kunnen dit intern organiseren. Geleidelijk leren ze dan dat het met externe relaties ook zo kan worden georganiseerd.



Zijn de managers van vandaag mans genoeg om deze integratie-kar te trekken? Het vraagt lef om in de huidige tijd tegen de opdrachtgever te zeggen dat jouw bedrijf het anders wenst te doen. Te zeggen dat het zo niet kan of iets beduidend beter kan dan op de wijze die de

opdrachtgever verlangt. Dat leidt veelal tot een hogere prijs bij de aanbesteding, maar daar tegenover staat een betere kwaliteit, een goede vertrouwensrelatie en een innovatieve manier van werken die uiteindelijk leidt tot een win-win situatie. Als je bovendien op deze wijze efficiënter kunt werken, ontstaat er geld om opnieuw te investeren en te innoveren. Het verdient zichzelf terug. Er zijn voldoende voorbeelden uit andere branches waar je gewoon moet betalen voor kwaliteit. Is het niet normaal dat kwaliteit bovenaan de lijst van iedere ondernemer staat en dat men zich wil onderscheiden?

Ook de overheid heeft hierin een belangrijke rol. Er is nog steeds argwaan tegenover de bouw. We moeten af van dat slechte imago. Als we dit nu niet oppakken blijven we nog jaren alleen tegen onszelf werken met als gevolg daarvan te lage marges. Wellicht moeten we elkaars succes stimuleren en deze successen honoreren door middel van bonussen? Ketenintegratie moet, maar dit kan ook stapje voor stapje. Waarom niet gewoon gaan beginnen met samenwerken en elkaar vertrouwen en de belangenstrijd doorbreken? ICT is daarbij een belangrijke factor, maar heeft met name een faciliterende en ondersteunende rol. "Je moet elkaar in levende lijve tegenkomen en niet op internet." We kunnen ontmoetingen organiseren om het wantrouwen en alle vooroordelen weg te nemen. Opdrachtgever en opdrachtnemer staan soms lijnrecht tegenover elkaar. Een van de aanwezigen sprak over "makers en rakers". Makers werken makkelijk samen met andere makers en rakers kunnen het na een discussie ook wel met elkaar vinden. Maar als een makker tegenover een raker staat, dan gaat de samenwerking gewoon niet lukken. Ondanks de goede samenwerking tussen de projectleiders van de opdrachtgever en de opdrachtnemer. Uit een recent onderzoek van het EIB, blijkt namelijk dat de projectleiders onderling wel voldoende vertrouwen in elkaar hebben.

Er is veel gezegd tijdens deze discussie, waaruit een ding duidelijk naar voren kwam. De grootste drempel is de mens. Willen we echt?

## MKB-er aan het woord: BV Aannemingsbedrijf Mackloet

BV Aannemingsbedrijf Mackloet te Oude Tonge houdt zich bezig met nieuwbouw, verbouw en renovatie. Daarbij verzorgt zij het onderhoud en mutatiwerk bij de woningbouwvereniging Woongoed Flakkee in Oude Tonge en is het bedrijf sinds 1992 dealer van Livingstone Systeemwoningen. Het bedrijf is inmiddels in handen van de derde generatie.



In 1947 startte de heer H. Mackloet sr. met één werknemer. Later kwamen zijn drie zonen in de zaak, waardoor het een echt familiebedrijf werd. Nadat één van de zonen overleed en een ander met de VUT ging, ging in de jaren '90 de heer H. Mackloet jr. als algemeen directeur verder met de firma. In 2001 werd de directie uitgebreid met zijn neef M. Mackloet en zijn dochter H. Kievit-Mackloet. Beide hebben in mei 2005 de scepter over het bedrijf overgenomen. Momenteel heeft het bedrijf 12 medewerkers.

We spreken met mevrouw Helma Kievit-Mackloet, die met name het administratieve werk en de personeelszaken verzorgt, alsmede de administratieve kant van de werkvoorbereiding. Haar neef Matthé houdt zich vooral bezig met de planning, calculatie en het acquisitiwerk en een flink stuk van de werkvoorbereiding. Samen voeren zij de directie over het bedrijf. Mevrouw Kievit-Mackloet licht toe: "Wij hebben kwaliteit hoog in het vaandel, waarbij de betrokkenheid van onze werknemers ons bedrijf onderscheidt van veel andere bedrijven. Onze werknemers zijn altijd bereid, indien nodig, iets extra's te geven om een bepaald bouwwerk naar genoegen en op tijd te kunnen opleveren."

Mevrouw Kievit-Mackloet stuurt op kantoor zelf de administratie aan:

"Automatisering speelt een grote rol bij ons bedrijf. Sinds mijn vader als algemeen directeur verder is gegaan met het bedrijf en ook met de computer begon, zijn wij met Kraan Bouwcomputing gestart. Wij werken met Begroot en Bewerk, de Financiële administratie, Burgerwerk en Planning van Kraan. Tevens wordt voor de calculatie gewerkt met de Geolat, die weer gekoppeld is met Begroot en Bewerk. Aanvankelijk hadden we ook nog een pakket van een andere leverancier, maar in 1998 hebben we besloten met één softwareleverancier verder te gaan. Doordat de programma's van Kraan zeer duidelijk zijn van structuur, kun je, wanneer je een pakket kent, snel met een ander pakket aan de gang. Tevens is het bij veel softwareleveranciers zo dat je de pakketten moet kopen met allerlei onderhoudscontracten eraan verbonden. Bij het abonnementen systeem van Kraan, weet je waar je financieel aan toe bent en dat is in ondernemersland wel zo belangrijk."

Ze vervolgt: "Ik denk dat wij een heel eind zijn met automatisering. Onze partner Livingstone werkt ook met het begrotingspakket van Kraan en mailt de

begrotingen door, wat ons veel werk scheelt om dit allemaal in te voeren. Verder zijn we bezig geweest met het pakket Projectadministratie van Kraan. Het was voor ons echter te bewerkelijk om dit goed onder de knie te krijgen. Wellicht dat we dit toch in de toekomst weer eens oppakken. Wij maken nu via Begroot en Bewerk de nacalculatie aan en dit is voor iedereen hier op kantoor gemakkelijk in te zien." Over het gebruiksgemak van de Kraan software zegt ze. "Nadat mijn zus Conny de administratie drie jaar had gedaan, is wegens haar zwangerschap een nieuwe medewerkster Angela in dienst gekomen. Angela, die wel met de computer had gewerkt in haar vorige baan, kon na enkele dagen instructie aan de gang met de pakketten van Kraan, dat zegt denk ik al genoeg."

In de huidige tijd is het hard werken in een bouwbedrijf en moet je nakomen wat je belooft.

Mevrouw Kievit-Mackloet: "De klant c.q. opdrachtgever wordt steeds kritischer en heeft alles al via het internet bekeken, voordat hij aan je bureau zit. Het is dan de sport hier op de juiste wijze mee om te gaan en goede betrouwbare mensen en adviseurs om je heen te verzamelen, waar je op kunt terugvallen indien nodig. Ook Kraan hoort hierbij. Wanneer je kunt vertrouwen op de instrumenten die je werk vergemakkelijken en hier goed mee om kunt gaan, dan werkt dit in je voordeel. Juist wanneer er eens een probleem is of een foutmelding is, is het van belang dat je weer zo snel mogelijk aan het werk kunt. Hier kan Kraan veel in betekenen. Wij hebben rond het jaar 2000 een hectische periode meegemaakt met Kraan, maar als ik het nu zo de laatste jaren bekijk gaan we samen weer de goede kant op en dat is belangrijk. Het vertrouwen in Kraan is bij ons weer geheel terug en dan kun je goed samenwerken."

**b.v. aannemingsbedrijf**  
**Mackloet**  
 Tramweg 7a 3255 MB · Oude Tonge  
 Tel. (0187) 643300 · Fax (0187) 641268

## Managementdag groot succes!

Kraan Bouwcomputing bracht op 16 november jl. tijdens haar jaarlijkse managementdag een aantal zeer gerenommeerde sprekers ten tonele.

Naast de heer H. Klaassen, directeur van Goldewijk, waren dit de heer J. Postema, directeur van Blauwestad en H. Meijdam, voorzitter van de VROM Raad.



De spits werd afgebeten door directeur Anton Schippers, die met genoegen terugzag op een voor Kraan zeer innovatief en succesvol jaar. Vele van de doelen die Kraan zich had gesteld zijn gerealiseerd en de ambities voor de toekomst zijn groot. Het werd dan ook snel duidelijk dat Kraan ook volgend jaar een drukke agenda heeft. De vele nieuwe marktontwikkelingen houden Kraan bezig. Ketenintegratie in de bouwkolom is er daar één van (zie ook elders in dit blad).

De heer Hans Klaassen, commercieel directeur van Goldewijk Bouwgroep, heeft vervolgens de werkwijze van het bedrijf Goldewijk toegelicht. Het is een prachtig bedrijf dat servicegerichtheid en klanttevredenheid al 150 jaar op nummer 1 heeft staan.

De volgende spreker, de heer Jan Postema, directeur Blauwestad, heeft een interessante presentatie gegeven over dit enorme bouwproject in Groningen. De initiatiefase van dit project is uniek geweest.

Het resultaat zal dit zeker ook zijn. Zijn presentatie was een prachtig illustratie van hoe ondernemerschap en lef nodig is, om succesvol zo'n groot project, met zoveel belanghebbenden, van de grond te krijgen.

De laatste spreker, de heer Henry Meijdam, die onder meer voorzitter is van de regionale Regieraad Randstad, voorzitter van de VROM Raad en directeur van Espeq, hield een bevlogen verhaal over de Ruimtelijke Ordening en politiek in Nederland. De relaties die hij legde in zijn betoog deed menig bouwster in de zaal begrijpend knikken. De sprekers vormden na afloop een discussiepanel, waaraan de aanwezigen vragen konden stellen. De bijeenkomst werd afgesloten met een diner.



Kraan ontving van de aanwezigen enorme waardering voor deze dag. Een impressie van de ontvangen reacties: Goede sprekers, leuke contacten en lekker eten; kortom voor herhaling vatbaar, de managementbijeenkomst heb ik als zeer informatief en plezierig ervaren; voor mij was het de goede mix van informatie over Kraan, interessante en boeiende sprekers en het uitwisselen van ervaringen; jammer dat er niet meer mensen zijn gekomen, maar helaas kan je dat niet afdwingen" en "ik heb de bijeenkomst als zeer plezierig ervaren; met name de kwaliteit en de diversiteit van de sprekers sprak mij aan en de locatie is door de centrale ligging zeer geschikt."



## Partner in beeld: ExtraVar

Een complete automatiseringsoplossing omvat zowel de hardware als de software. En die moeten goed op elkaar aansluiten. Om dat te realiseren voor de bouwsector, trekken Kraan Bouwcomputing en IBM specialist ExtraVar uit Zoetermeer samen op. Directeur Dennis Zandbergen van ExtraVar: "Gezamenlijk zetten we de beste oplossing neer met de laagste total cost of ownership."



We vroegen Dennis Zandbergen zijn bedrijf te introduceren en de samenwerking met Kraan Bouwcomputing nader te belichten. ExtraVar is specialist in hardware infrastructures. In 2006 ontving het Zoetermeerse bedrijf een tweetal awards van IBM als grootste System-i Partner van IBM in de Benelux.

Dennis Zandbergen: "Dat grootste is niet zo belangrijk, maar wat wel belangrijk is, is dat je alleen de grootste wordt als je ook de meeste kennis aan boord hebt." Ook op het gebied van IBM services, sleepte ExtraVar een award in de wacht. Net als in het jaar ervoor trouwens. Naast premier business partner van IBM, is ExtraVar ook premier business partner van Lenovo en preferred partner van HP.

ExtraVar werkt nauw samen met softwarehuizen die door IBM als business partner zijn aangemerkt. In de markt voor de bouw is Kraan hierin zeer actief. Zandbergen beschrijft hoe dit in de praktijk werkt. "Kraan heeft een hele lange historie binnen de bouwsector en kent de specifieke eisen en wensen van de klanten van haver tot gort. In samenspraak kijken wij welke hardware en systeemsoftware daar het beste bij past. Wij sizen, configureren en tunen, zodat

een twee-eenheid ontstaat tussen de geboden hardware- en software oplossingen. Vaak offeren we ook voor projecten en werken we in teamverband."

Deze samenwerking leidt volgens Zandbergen tot oplossingen die snel operationeel zijn, weinig beheer vergen, schaalbaar en betrouwbaar zijn. Zandbergen: "Hierdoor zijn de totale beheerskosten laag en is de ongeplande downtime jaarlijks zeldzaam. Dat zijn essentiële zaken voor de bouw- en vastgoedwereld. Het is een sector die sterke concurrentie kent en waar een goed automatiseringssysteem van zeer grote invloed is op de winstgevendheid.

De combinatie van Kraan en ExtraVar is daarom ook de beste keuze in het bouwsegment." Voor Zandbergen is dit echter niet de enige reden waarom hij graag samenwerkt met Kraan.

Zandbergen: "Kraan is al jaren een trouwe en loyale partner met een flexibele instelling. Een flexibele opstelling, snel reageren en waar mogelijk anticiperen op vragen en kansen zitten ingebakken in de werkwijze.

Dit maakt samenwerken niet alleen effectief, maar ook zeer plezierig."

## Productontwikkelingen

### ■ Nieuw in PBS/TBS

In de module Project Beheer Systeem/Tekening Beheer Systeem is het nu mogelijk om de lay-outs binnen een AutoCAD tekening te kunnen plotten en hierbij ook de plotkosten te registreren.

### ■ Nieuw in PAS

In Project Acquisitie Systeem (PAS) is het mogelijk om dubbele relaties samen te voegen. Met deze mogelijkheid kunt u zelf bepalen welke relatie u wilt behouden en welke relatie wordt verwijderd, waarmee alle informatie wordt overgezet naar de overgebleven relatie.

### ■ Nieuw in Financieel Windows

In Financieel Windows is het nu mogelijk om gebruik te maken van Inkoopregister. Bij een inkoopfactuur kan worden aangegeven of deze als inkoopregister-factuur behandeld dient te worden. Als dit het geval is kunnen de facturen via een dagboek fattering, dat gekoppeld is aan het inkoopdagboek, worden gefiatteerd, zowel direct als met correctie. Tevens zijn er extra overzichten beschikbaar gemaakt op het overzicht Inkoopregister waaraan extra rubrieken voor inkoopregister en fattering zijn toegevoegd.

### ■ Nieuw in Inkoop

In Inkoop is een overzichtelijke onderhoudsfunctie ontwikkeld, die het samenstellen van offerteaanvragen efficiënter laat verlopen. De "Inkoop-matrix" is een toevoeging aan de bestaande functionaliteit. Men krijgt een spreadsheetachtig werkblad met branches en documenten/bestekdelen. Per branche wordt aangegeven welke leverancier een offerteaanvraag krijgt toegezonden en worden documenten/ bestekdelen geselecteerd, die als bijlagen worden toegevoegd. Op basis hiervan kunnen automatisch offerteaanvragen worden aangemaakt. De inkoopmatrix met het totaaloverzicht kan ook worden gebruikt als opdracht voor de drukkerij.

## Colofon

De Kraan Krant is een uitgave van Kraan Bouwcomputing.

De Kraan Krant wordt verzonden naar alle relaties en naar de media.

### Ontwerp en druk

De Witte & Partners Capelle a.d. IJssel  
Drukkerij van Meurs Ridderkerk

### Redactie-adres

Kraan Krant  
Hèlen Mainasse  
Postbus 1990  
3000 BZ Rotterdam

Telefoon 010 - 28 66 666

E-mail [hmainasse@kraan.com](mailto:hmainasse@kraan.com)



## Bouw & ICT 2007

**Van 7 tot en met 9 februari aanstaande komen vakmensen uit de hele bouwnijverheid weer bij elkaar in Utrecht. Dit jaar wordt wederom gelijktijdig met de Internationale Bouwbeurs de beurs Bouw & ICT gehouden.**

Uiteraard zal ook Kraan weer 3 dagen lang prominent aanwezig zijn met haar stand. Zij toont daar haar recente ontwikkelingen voor bouwend Nederland. In het oog springend daarbij zijn de innovatieve oplossingen voor onder meer Burgerwerk met de PDA, Factuurscan, Kopersbeheer via internet en de materieeladministratie met RFID. Het is een evenement waar wij met veel plezier naar uitkijken en u graag ontmoeten. Wij vertellen u dan over onze ontwikkelingen en bespre-

ken dan ook graag op welke wijze wij een rol kunnen spelen bij de ontwikkelingen in uw bedrijf. Wij stellen uw aanwezigheid dan ook zeer op prijs.

### ■ Heeft u nog geen toegangskaart?

Bel met de afdeling Verkoop op telefoonnummer 010 - 28 66 637/639 of mail naar [info@kraan.com](mailto:info@kraan.com) voor kosteloze toegang. Wij ontmoeten u graag op de Bouwbeurs en zetten de koffie voor u klaar.



## Activiteiten 2007

Kraan Bouwcomputing zal ook in 2007 weer op diverse plaatsen in het land aanwezig zijn om haar producten te tonen en toelichting te geven op welke wijze Kraan kan bijdragen om uw bedrijfsvoering en rendement te verbeteren.

Houd daarom regelmatig onze website [www.kraan.com](http://www.kraan.com) in de gaten. Daar vindt u informatie over onze activiteiten in 2007.