

Kraan software goed geschikt voor integratie met derden

Steeds meer niet bouwgerelateerde softwareleveranciers bieden hun software ook aan de bouwbranche aan voor de administratieve afhandeling van hun processen. Deze systemen kunnen in principe in ieder bedrijf een plek vinden. De bouw heeft echter een aantal specifiek op de bouw gerichte functies in de software nodig. Deze zijn te vinden in de modules van Kraan.



BAM Woningbouw, de grootste ontwikkelende woningbouwer van Nederland, heeft het afgelopen jaar op ICT-gebied een groot aantal wijzigingen doorgevoerd.

In het voorjaar van 2006 is de door BAM Woningbouw bedrijfsbrede keuze voor SAP in combinatie met Pers- en Paymaster geïmplementeerd. Dit betreft de functionaliteit op het gebied van inkoop (offerte-aanvragen en inkooporders), projecten- en financiële administratie en daarnaast personeelsadministratie en loon- en salarisverwerking. In het recente verleden werden hiervoor naar alle tevredenheid de AS/400-omgeving en de producten FASKB en LoSa van Kraan gebruikt.

“Ondanks de overstap is de inzet en ontwikkeling van Kraan-producten en de samenwerking met Kraan Bouwcomputing in 2006 juist geïntensiveerd.” aldus Pascal Simons, hoofd ICT en informatiemanager van BAM Woningbouw.

“Zo is de keuze voor Loon- en Productieopgave op onze bouwplaatsen (gemiddeld 150 stuks) herbevestigd en verder uitgebreid in het veld, met een verzamelfunctie op het regiokantoor. Evenzo is in samenspraak met

IN DEZE UITGAVE

Kraan software goed geschikt voor integratie met derden
Pagina 1-2

Loonadministratie
Pagina 2

Klant in beeld:
Katwijkse Bouwmaatschappij KBM
Pagina 3 en 4

Spreadsheets als tikkende tijdbom
Pagina 4

MKB-er aan het woord:
Dijkman Bouw
Pagina 5

Kopersbeheer en Xpct
Pagina 6

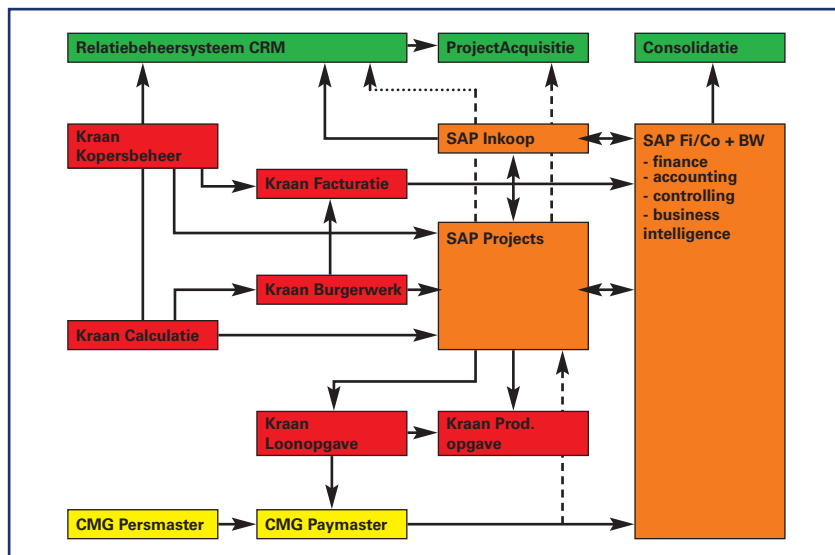
Klassikale opleidingen
Pagina 6

Partner in beeld:
Fundament All Media
Pagina 7

Evenementen
Pagina 8

Kraan de module Kopersbeheer uitontwikkeld, aansluitend op de voor BAM Woningbouw ideale calculatiesoftware (PROBIS Begroot, Bewerk en BouwPlus). Ook ten aanzien van kopersopties is een volledige integratie gerealiseerd met deze calculatieoplossing.

Daarnaast is de module Factureren in nauwe samenwerking ontwikkeld als generieke oplossing voor de stroom van termijn-



Vervolg van pagina 1

facturen, verrekening van meer- en minderwerk en eventuele onderhoudsfacturen vanuit het pakket Burgerwerk.”

“De gebruikerspopulatie in de Windows-omgeving is derhalve het afgelopen jaar fors toegenomen. Voor dit jaar staat de inzet van Burgerwerk ten behoeve van renovatie en (groot) onderhoud op de rol. Zo mogelijk zal het gebruik van de mobiele dataoplossing (handhelds in

combinatie met PROBIS Mobile) van Kraan hierbij worden geïmplementeerd. Ook zal het kopersportaal met digitale showroom, als etalage en webshop voor onze woonconsumenten in de loop van 2007 worden ontwikkeld.” Dit product heeft Kraan Bouwcomputing samen met Fundament All Media (bekend van het landelijk nieuwbouwportaal NIKI) ontwikkeld en is vanzelfsprekend geïntegreerd met Kraan Kopersbeheer.

“Zoals uit bovenstaande blijkt is een slimme combinatie van softwareoplossingen uit een beperkt aantal ‘keukens’ een uitstekende basis voor een efficiënte en effectieve bedrijfsvoering van (middel) grote bouwbedrijven.”

Kraan voorziet in de integratie tussen een aantal grote softwarefabrikanten. Wilt u weten welke integraties mogelijk zijn met de Kraan producten? Neem dan contact op met de afdeling verkoop op telefoonnummer 010 – 28 66 839.

Loonadministratie

In tegenstelling tot 2006, heeft de afdeling loonadministratie een redelijk rustige start van het jaar doorgemaakt. Alhoewel rustig wellicht niet het juiste woord is. Net zoals andere jaren zijn de maanden december, januari en februari altijd hectisch. Alle wijzigingen in de sociale- en fiscale wetgeving en de BedrijfsTakEigenRegelingen dienden in de software te worden verwerkt.

Werknemersub	Querynaam	Voornaam	Achternaam	Voorletters	Voorvoegsel	Adres	Huisnummer	Postcode	Nur Postcode
27	0 Jansen F.	Freek	Jansen	F.		Straatweg 49		3000	BZ
28	0 Boer B. de	Bets	Boer	B	de	Boerstraat 33		1122	AK
32	0 Faber P.	Peter	Faber	P		Spijkerstraat 6		3067	GG
60	0 Bakker F.	Frits	Bakker	F		Bakkerweg 210		8531	AA
68	0 Klassen G.J.	Jan	Klassen	GJ		Klaasweg 129		9204	ED
121	0 Gier G. de	Gerard	Gier	G	de	Giervliet 66		8446	MC
126	0 Pieterse P.	Piet	Pieterse	P		Pieterseweg 71		8442	DR
147	0 Wennemars E.	Erwin	Wennemars	E		Schaatsweg 1		8567	HL

Bij de afdeling serviceverwerking had men de handen vol aan het verwerken van het jaarwerk en het invoeren van de nieuwe gegevens ten behoeve van het nieuwe jaar. Daarnaast stond op de helpdesk de telefoon niet stil met vragen omtrent nieuwe wet- en regelgeving en gewijzigde daglonen en percentages. Inmiddels is het eerste kwartaal voorbij en kijken wij hier tevreden op terug.

Tijdens de hectiek van 2006 heeft de ontwikkeling van PROBIS Loonadministratie onder Windows enige stagnatie opgelopen, waardoor wij onze doelstelling met betrekking tot de uitlevering hiervan niet hebben gehaald. Wij betreuren dit ten zeerste. Gelukkig is de achterstand ruimschoots ingehaald en zijn de pilots met diverse “data entry” klanten, die hun lonen in service verwerken, succesvol.

Inmiddels is een aanvang gemaakt met het gedoseerd benaderen van de “data entry” klanten om de nieuwe Windows-programmatuur te installeren. Medio september beginnen wij met de pilots voor klanten die zelf hun lonen en salarissen verwerken.

In 2007 zal ook de nieuwe HRM-module binnen Loonadministratie onder Windows ontwikkeld worden.

Als eerste komen de volgende functies beschikbaar:

- het definiëren van personeelsdossiers
- het koppelen van digitale documenten aan medewerker c.q. personeelsdossier
- arbeidsverhoudinggegevens
- ziekte registratie
- verlofregistratie

Daarna zal uitbreiding plaatsvinden met de volgende functionaliteiten:

- opleidingen
- statistieken
- rapportage

Zoals u ziet is de lonenafdeling volop in ontwikkeling. Wij houden u op de hoogte.

Klant in beeld: Katwijkse Bouwmaatschappij KBM

Katwijkse Bouwmaatschappij KBM, gevestigd in Katwijk ZH, maakt deel uit van KBM Holding, een aantal ondernemingen die actief zijn op het gebied van projectontwikkeling, bouw en onderhoud. Het bedrijf is in 1957 opgericht door Bart van der Plas sr. en in 1997 heeft deze de fakkel overgedragen aan zijn 3 zoons Dick, Jan Bart en Willem die de huidige directie vormen. KBM is met circa 100 medewerkers in vaste dienst, actief in de provincies Noord- en Zuid-Holland, in de woningbouw en utiliteitsbouw.



We praten met Ernst Jan van Markus, hoofd administratie: "In mijn takenpakket zit officieel de financiële administratie, de projectadministratie, de loonadministratie en personeelszaken. Daarnaast ben ik verantwoordelijk voor alle andere financiële en administratieve zaken, zwaai ik de scepter over de interne dienst en ben ik ook Hoofd IT. Hierdoor mag ik mij bemoeien met alles wat er gebeurt op het vlak van automatisering."

■ Automatisering

"Een goede automatisering is natuurlijk onontbeerlijk. Het één kan niet zonder het ander. De complexiteit van het totale proces van ontwikkeling van een project tot het moment waarop het wordt opgeleverd is natuurlijk groot. Er zijn zoveel factoren die meespelen, dat een goed gestructureerde manier van vastleggen van gegevens van belang is. Het is voor ons dan ook belangrijk om een goede afweging te maken welke hard- en software het best geschikt is voor de organisatie. Om hier een goede keuze in te kunnen maken vinden wij het belangrijk een automatiseringspartner te hebben die bekend is met de materie waarmee wij dagelijks te maken hebben. Deze partner hebben wij gevonden in Kraan Bouwcomputing. In 2000 is de software van Kraan binnen KBM geïntroduceerd als vervanging van Exact software. Vanwege een aantal tekortkomingen in de Exact software en wensen van de directie ten aanzien van kostenbewaking is er gezocht naar financiële software die deze tekortkomingen en wensen wel zou kunnen bieden. Toen ik in 1999 in dienst kwam had ik reeds een aantal jaren goede ervaring met Kraan. Hierdoor hebben wij ons verder gefocust op het totale pakket van software, dat door Kraan wordt geleverd. Uiteindelijk werd in 2001 definitief gestart met het gebruik

van de financiële software, destijds genaamd FASKB."

"Buiten de financiële software had Kraan natuurlijk nog veel meer te bieden voor bouwbedrijven zoals KBM. Aangezien je een organisatie niet teveel moet belasten met de overstap naar een nieuw softwarepakket, was besloten om voorlopig geen gebruik te maken van de andere software van Kraan. Pas toen er in 2004 werd gesproken over het nieuwe pakket Kopersbeheer, de module Correspondentie binnen het pakket PAS en het gebruik van de Centrale Werkbegroting, zijn wij ons gaan oriënteren op het totale gebruik van alle Kraan applicaties. Wegens interne omstandigheden heeft deze conversie echter enige tijd op zich laten wachten. Inmiddels zijn wij binnen KBM bezig met de interne opleidingen van het personeel voor het gebruik van alle Kraan applicaties op iSeries en onder Windows. Naar verwachting zal dit traject in 2007 worden afgerond."

"Kraan heeft in de afgelopen jaren duidelijk zijn sporen verdiend als leverancier van goede en betrouwbare software voor de bouwbranche. Ondanks een aantal moeilijke jaren, is Kraan nu duidelijk merkbaar een nieuwe weg ingeslagen. Kraan is niet bang om af en toe het hoofd boven het maaiveld uit te steken voor wat betreft de introductie of ontwikkeling van nieuwe software. De hiermee gepaard gaande problemen worden adequaat opgelost en er wordt altijd geluisterd naar vragen en opmerkingen vanuit de praktijk. Er wordt dus echt software ontwikkeld waarnaar binnen de branche vraag is, in plaats van dat een organisatie zich moet

KBM heeft zich door de jaren heen, ontwikkeld van een traditioneel, voornamelijk plaatselijk opererend aannemersbedrijf tot een moderne bouwonderneming die een totaalconcept kan bieden. Hierbij kan zij fungeren als risicodragend initiatiefnemer die verantwoordelijk is voor de gehele projectontwikkeling, de realisatie en het uitvoeren van het onderhoud van projecten. De komende jaren zal KBM zich meer specifiek richten op de binnenstedelijke herontwikkeling (zowel nieuwbouw als renovatie) en op de zorgsector en ouderenhuisvesting. Vooral in de laatste 2 sectoren zien zij enorme kansen en uitdagingen. KBM is betrokken bij het onderzoek naar mogelijkheden voor de ontwikkeling en realisatie van projecten, met een combinatie van koop- en huurwoningen, waar ook een zorgsteunpunt, horecavoorzieningen en detailhandel deel van uitmaken. Een ideale omgeving voor ouderen die wel zorg behoeven, maar niet graag hun zelfstandigheid willen opgeven.

Naast de groeimogelijkheden in eerder genoemde sectoren, ziet KBM mogelijkheden om haar rol als totaalaanbieder voor projectontwikkeling, bouw en onderhoud in de komende jaren verder uit te bouwen.



Vervolg van pagina 3

aanpassen om gebruik te kunnen maken van software welke eigenlijk niet geschikt is voor de branche."

Op de vraag welke verwachtingen KBM heeft ten aanzien van de toekomst, antwoordt Van Markus: "De conjunctuur heeft niet veel invloed op de marktsegmenten waarin KBM zich begeeft. Onze orderportefeuille is

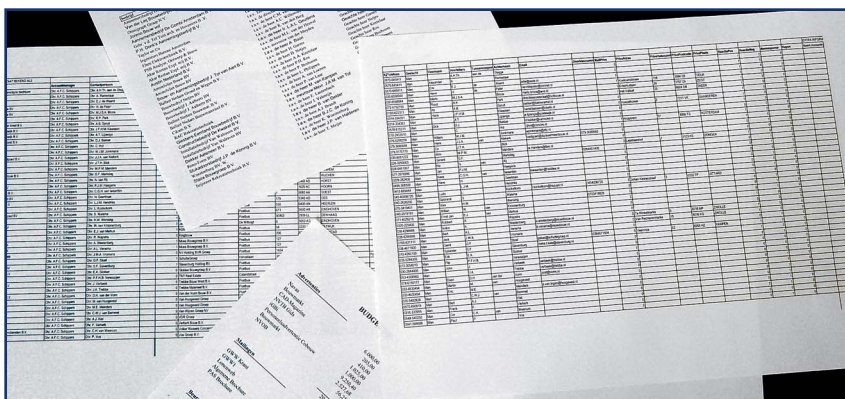
reeds jaren even groot, wij zijn niet genoodzaakt om diep te moeten gaan om werken binnen te halen en onze eigen ontwikkeling levert een continue stroom van werk op. Uiteraard merken wij wel de effecten van de conjunctuur om ons heen.

Op het gebied van automatisering is zijn directe toekomstvisie: "Onze automatise-

ring staat op een hoog niveau, al zijn er natuurlijk voortdurend ontwikkelingen die onze aandacht hebben zoals de digitalisering van documenten (inkomende post, facturen, enz.). Ondanks dat een papierloos kantoor tot een utopie behoort, willen wij zeker streven naar een vermindering van het papiergebruik binnen onze organisatie om zo natuur en milieu te sparen."

Spreadsheets als tikkende tijdbom?

Met deze titel trok in november 2006 het weekblad *Automatiseringgids* de aandacht en waarschuwde het blad voor de wildgroei aan toepassingen overal binnen bedrijven en de gevaren die dit met zich meebrengt. Dit geldt ook voor bedrijven in de bouwsector. Reden waarom Kraan het de moeite waard vond dit bij u onder de aandacht te brengen.



Spreadsheets zijn veelzijdige en ingewikkelde programma's die in de 25 jaar van hun bestaan verrijkt zijn met steeds krachtiger programmeertalen. Dat weerhoudt het doorsnee bedrijf er niet van om een spreadsheetprogramma standaard op iedere PC te installeren. Waar ze vervolgens door rijp en groen gebruikt worden om zelf rekenbladen te programmeren, voor het vastleggen van gegevens, maar ook voor het maken van plannings en het onderbouwen van beslissingen. Dat is het recept voor problemen, volgens Jay Heiser van onderzoeksbureau Gartner. "Wat de schade is die bedrijven lijden van fouten in spreadsheets, is niet te becijferen. Maar ik durf de stelling aan dat die schade in de miljarden loopt."

Die risico's hangen niet alleen samen met de gevoeligheid van spread-

sheets voor al dan niet opzettelijke manipulatie van de formules. Ook bij de modellering en programmering gaat het vaak fout. Onafhankelijke beoordelingen brengen stevast fouten aan het licht in bijna alle onderzochte spreadsheets. Volgens die onderzoeken bevat 5 procent van de gebruikte spreadsheets zelfs fouten die ernstige gevolgen kunnen hebben.

Zo speelde een foutje in een spreadsheet dat aan de basis lag van biedingen van een Canadees energiebedrijf op de rechten van energieleveranties een fatale rol. Door een knip-en-plak-operatie bij het bouwen van het betreffende spreadsheet werd op een groter aantal contracten voor elektriciteitslevering geboden dan bedoeld, en ook nog eens tegen een te hoge prijs. Schade: 24 miljoen dollar. "Het probleem is overigens niet alleen dat er bij de ontwikkeling fouten worden

gemaakt", zegt Heiser. "Het probleem is dat er geen procedures bestaan voor het testen van spreadsheets en het corrigeren van de gevonden fouten zoals die wel bestaan voor het ontwikkelen van software, en dat er al helemaal geen sprake is van changemanagement op eenmaal in gebruik genomen spreadsheets."

De simpele oplossing door spreadsheets alleen maar in handen te geven van personen die door hun opleiding of een apart examen bewezen hebben over kennis van zaken te beschikken, lijkt niet erg effectief. PC-gebruikers zijn vaak verknocht aan hun spreadsheetprogramma en de mogelijkheden die het hun biedt. Ook het verbieden van spreadsheetgebruik of het simpelweg niet beschikbaar maken van dat onderdeel van Office lijkt vaak simpeler dan het is. Niet zelden wordt de spreadsheet door de eindgebruikers beleefd als een bastion van vrijheid tegen IT-inmenging.

Desondanks is het gerechtvaardigd een gericht beleid te voeren om de risico's van spreadsheetgebruik in te dammen. Heiser: "Bij het nemen van maatregelen moet je wel rekening houden met die menselijke kant van de zaak en de politieke kanten van de bedrijfsorganisatie."

Het voorgaande geeft een samenvatting van het artikel. Op verzoek zenden wij u graag een afdruck van het gehele artikel toe. Ook kunnen wij u ondersteunen bij het indammen van de risico's van spreadsheetgebruik binnen uw bedrijf. De Kraan-programmatuur biedt daarvoor vele mogelijkheden. Hiervoor neemt u contact op met de afdeling Verkoop op 010 - 28 66 639.

MKB-er aan het woord: Dijkman Bouw

Dijkman Bouw is een bouwbedrijf met vestigingen in Warnsveld, Vorden, Almen en Brummen. Het bedrijf bestaat 30 jaar en is samen met de gemeente Warnsveld gegroeid van 3 tot in de piek 100 medewerkers. Op dit moment zijn vanaf vier vestigingen 65 medewerkers actief.

Grote nieuwbouwprojecten gaan bij Dijkman Bouw hand in hand met het vervangen van een deurkruk bij particulieren. Dijkman Bouw tekent voor grote en kleine opdrachten en schuwt ook de eigen projectontwikkeling niet.

We spreken met Jos Dijkman, bedrijfsleider van het bedrijf. "Mijn taak is te zorgen dat onze opdrachtgever ontzorgd wordt. Verder moet er efficiënt gewerkt worden en voer ik graag vernieuwingen door."

Het bedrijf heeft dit jaar het Keurmerk Klantgericht Bouwen ontvangen. Dit jaar heeft de Stichting Klantgericht Bouwen voor het eerst twee extra prijzen uitgereikt aan bouwondernemingen die excelleerden in opleveringsprestaties en dienstverlening. Tot beste Klantgerichte Bouwer voor 2007 werd Dijkman Bouw uitgeroepen in de categorie tot 50 koopwoningen. Het aantal opleveringsgebreken lag voor Dijkman Bouw ruim onder de 7 gebreken per woning en na 5 werkdagen waren de meeste problemen opgelost en resteerden nog slechts 0,2 oplevergebreken per woning. Dijkman Bouw kreeg als rapportcijfer gemiddeld ruim een 8 van hun kopers.

Dijkman ziet wel degelijk de toegevoegde waarde van het keurmerk Klantgericht Bouwen. "Onder andere het objectief kunnen meten van de mening van de klant en daarmee gepaard gaande monitoring van de eigen organisatie spelen daarbij een belangrijke rol."

De dag na de prijsuitreiking heeft Dijkman het personeel bijeen geroepen en hen onthaald met gebak en champagne om hen te bedanken voor hun onmiskenbare bijdrage.

■ Automatisering

Bij Dijkman Bouw speelt automatisering een belangrijke rol. "Vooral vanuit kan-



STAAND JAN DIJKMAN (DIRECTEUR/EIGENAAR)
LINKS JOS DIJKMAN (BEDRIJFSLEIDER)
RECHTS JAN HEIN VISSER (PROJECTLEIDER)

toor. Het is ondenkbaar geworden om zonder automatisering te werken. Ook de vakman zal in de toekomst hiermee te maken krijgen. De mobiele telefoon en het navigatiesysteem zijn al ingeburgerd en in de toekomst zal de digitale werkbond ook bij Dijkman Bouw zijn intrede doen."

Naast de bestaande pakketten voor relatiebeheer, planning, calculatie en financiële administratie heeft Dijkman Bouw inmiddels een contract getekend voor PROBIS Mobile. De loonadministratie

hebben zij al vanaf het begin in service ondergebracht bij het rekencentrum van Kraan.

"Met PROBIS Mobile gaan we onze papieren werkbond vervangen door een digitale werkbond, zodat onze medewerker zijn gebruikte materialen en uren digitaal invult. Op kantoor hoeven deze bonnen dus niet meer overgetypt te worden. Dit wordt automatisch doorgeschakeld in het burgerwerkpakket van Kraan. Het controleren van de factuur zal blijven bestaan. Wel wordt het makkelijker om materialen en uren naar een bepaald werk toe te schrijven. Het is een zeer geschikte oplossing voor de klussenbus. Wanneer de vakman klaar is met zijn klus, worden de gegevens doorgestuurd naar kantoor. De factuur kan, na controle, dezelfde dag nog worden verzonden."

Momenteel test Dijkman een tweetal PDA's. "Als de keuze is gevallen, gaan ze de bussen in." aldus Jos Dijkman.

"Juiste communicatie is niet op te lossen met automatisering, een telefoontje of persoonlijk contact op kantoor is niet altijd te vervangen door e-mail verkeer. Wel zijn alle standaard oplossingen, onderdelen die herhaaldelijk op een zelfde manier terugkomen, met automatisering op te lossen." vervolgt Jos. "Kraan profileert zich als een juiste gesprekspartner met veel kennis van de bouw. De programmatuur werkt goed, zonder veel problemen." Dijkman vindt het voor de eindgebruiker wel lastig om te weten of ze de programmatuur volledig benutten. Een jaarlijkse of tweejaarlijkse gebruikersscan zou hierin welkom zijn.

Op de vraag hoe hij de toekomst ziet, zegt hij: "Het MKB krijgt het moeilijk, het zal keuzes moeten maken over de strategie die men wil volgen. Dan is er toekomst. Ken je opdrachtgever, dan weet deze jou ook te vinden."

Kopersbeheer en Xpect

Wie een woning zoekt, wil maatwerk. Ontwikkelaars en bouwers springen daarop in en bieden woningen aan met uitgebreide keuzemogelijkheden voor individuele opties. Praktisch knelpunt hierbij is de communicatie en coördinatie.

Ontwikkelaars, bouwers en hun klanten kunnen al gauw het overzicht kwijtraken over alle gemaakte keuzes (die elkaar bovendien onderling kunnen beïnvloeden) en de financiële consequenties van dit geheel. Om hieraan een einde te maken, heeft Fundament All Media de 'koperskeuzelijst' via internet ontwikkeld. Kraan heeft dit volledig geïntegreerd met haar pakket PROBIS Kopersbeheer.

Binnen Kopersbeheer stelt de ontwikkelaar/bouwer alle door de koper te kiezen opties samen. Via internet wordt dit gepubliceerd en kan de koper zijn individuele wensen kenbaar maken. Tijdens dit proces worden voor de koper ook de financiële consequenties van zijn keuzes zichtbaar. Bovendien worden de keuzes toegelicht, want niet iedereen weet wat bijvoorbeeld een convectorput is. Meer overzicht, minder onaangename verrassingen. De koper kan zijn uitga-

ven goed overzien en de diverse mogelijkheden visueel maken. Op het moment dat alle keuzes zijn gemaakt door de koper kan hij deze online versturen naar de ontwikkelaar/bouwer.

Deze kan dan, door de volledige integratie met PROBIS Kopersbeheer, de gekozen opties eenvoudig aan de koper bevestigen en deze met één enkele handeling verwerken in kopersbeheer (o.a. facturering) en de mutaties in de werkbegroting, maar ook de meterkast (fiets)lijst voor onderaannemers op de bouwplaats, muteren. Efficiënt, snel en foutloos.

De koperskeuzelijst-module via internet is een veel gevraagde uitbreiding waarop veel ontwikkelaars en bouwers hebben zitten wachten. Met de koperskeuzelijst via het internet is de ontwikkelaar in staat om centraal alle producten in te voeren en decentraal te ontsluiten naar de verschillende projecten. Op projectniveau kan de verantwoordelijke projectmanager indivi-



duële producten toewijzen aan de individuele kavels.

De kopers kunnen nu op eenvoudige wijze hun koperskeuzelijst samenstellen, berekenen en indien gewenst de opdracht verstrekken. Daarnaast zijn alle stukken ook meteen digitaal beschikbaar en kunnen deze als contractstukken dienen. Eventueel kan de in concept afgedrukte koperskeuzelijst ook dienen ter voorbereiding op het gesprek met de projectmanager of kopersadviseur.

De webontsluiting van de koperskeuzelijst is een uniek product geworden dat een logische uitbreiding vormt op de productlijn die Kraan Bouwcomputing al had in de vorm van PROBIS Kopersbeheer.

Binnenkort organiseren wij informatiebijeenkomsten over dit onderwerp. Wilt u daarbij aanwezig zijn, dan kunt u contact opnemen met de afdeling Verkoop op telefoonnummer 010 - 28 66 639.

Klassikale opleidingen

Het gehele jaar door worden klassikale cursussen gegeven. Op onze website staan de laatste updates.

Naast de cursussen voor gevorderden, zijn er ook een aantal beginnerscursussen gepland. Deze zijn speciaal gericht op die mensen die nog niet eerder een opleiding bij Kraan hebben genoten, maar wel met de software (gaan) werken. Deze klassikale opleidingen zijn er vooral om de kleine ondernemer (financieel) tegemoet te komen. Hierdoor hoeft er geen consultant naar het bedrijf te komen, maar u komt naar ons.

Uiteraard is het altijd mogelijk om een specifiek op het bedrijf gerichte klassikale opleiding te volgen. In dat geval willen wij graag eerst vooraf met u komen praten.

Onderstaand een greep uit het opleidingsprogramma voor beginners en gevorderden.

Datum	cursus	aantal dagen	tijd	prijs p.p.
20 september	Workshop Financieel Windows	1/2 dag	09.00 - 12.30	€ 160,-
4 juni en 14 juni	Bouw voor beginners	1 1/2 dag	09.00 - 17.00 09.00 - 12.30	€ 480,-
15 oktober en 24 oktober	Begroot en Bewerk voor beginners	1 1/2 dag	09.00 - 17.00 09.00 - 12.30	€ 480,-
22 oktober	Begroot en Bewerk opfriscursus	1 dag	09.00 - 17.00	€ 320,-

Bovengenoemde prijzen zijn exclusief B.T.W.

Bij een 1-daagse cursus is dit bedrag inclusief lunch.

De bedoeling is dat de cursisten tijdens de cursus met vragen komen, zodat dieper op specifieke bedrijfsgerichte onderwerpen kan worden ingegaan.

Partner in beeld: Fundament All Media

De nieuwste partner van Kraan heeft onlangs de handtekening gezet onder het contract voor samenwerking. In november 1999 werd Fundament All Media opgericht door Boris Geheniau en Erik Woltermann. Onderstaand een korte introductie van het bedrijf.



V.L.N.R. BORIS GEHENIAU EN ERIK WOLTERMANN.

We spreken met Boris Geheniau:

“We wilden op een andere manier omgaan met internet. Alle websites die toen gebouwd werden hadden naar onze mening een hoog ‘handig neefje’-gehalte. Ze waren niet in overeenstemming met de huisstijl en de uitstraling van het bedrijf. Wij wilden verder gaan en de mogelijkheden die internet bood beter benutten. We dachten hierbij aan meer beleving en meer interactiviteit in de websites, in plaats van statische presentaties zonder enig gevoel.”

Door een tweetal opdrachten die ze ooit voor het roemruchte Wilma Bouw mochten doen werd het bedrijf geïntroduceerd in de bouw- en ontwikkelingsbranche. “We hebben allereerst een virtuele rondleiding door het project Westerhaven in Groningen gemaakt. Dit werd gepresenteerd op een SiVit (Siemens Virtual Touchscreen) en een virtuele gemeenschap voor het Stadslab Initiatief. Daarnaast hebben wij een voorstel gedaan voor een interactieve woninginrichter waarmee je via “sleur en pleur” meubels in een plattegrond kon plaatsen.”

“Door de overname van Wilma Bouw door AM is alles voor ons in een stroomversnelling terechtgekomen. AM wilde

met haar klanten via internet communiceren en hun projecten via internet presenteren. Wij mochten twee pilotprojecten voor zogenaamde projectwebsites doen en een voorstel maken voor communitysoftware waarmee AM communities kon creëren. Omdat AM ons voorstel graag exclusief wilde gebruiken en de organisatie wilde laten groeien, heeft AM 40% van ons bedrijf overgenomen. Hiermee waren de fundamenten gelegd voor een marketingrevolutie op het gebied van internet voor in eerste instantie de bouw- en ontwikkelingsbranche.”

“Elk project dat tegenwoordig in de verkoop gaat heeft een website, de inschrijvingen voor een project gebeuren tegenwoordig vrijwel uitsluitend via de website en elk project heeft intussen wel een virtuele gemeenschap, al dan niet door de toekomstige bewoners zelf opgezet. Inmiddels hebben wij 36 man in dienst, produceren we 5 projectwebsites per week, hebben meer dan 250 communities draaien, doen 5 communicatie campagnes per maand voor diverse projecten van verschillende ontwikkelaars en zijn druk doende nieuwe applicaties en commerciële modellen te ontwikkelen voor de bouw- en ontwikkeling.”

“Naast de communities zijn we natuurlijk reuze trots op NIKI.nl, de nieuwbouw-hui-

zendatabase voor Nederland. Voor ons is dit een bewijs dat hetgeen we hebben bedacht en ontwikkeld niet alleen technisch, maar ook commercieel volwassen is. Dat directe concurrenten gezamenlijk een etalage inrichten is op zich al uniek te noemen. En ze houden hetgeen zijzelf online voortbrengen in eigen hand en alle marketinggegevens zijn betrouwbaar en in eigen beheer.”

“Ik denk dat we intussen in een fase zitten waar, indien de aanbieder niet zelf de interactieve communicatie inzet, deze door de toekomstige bewoners zelf ingezet wordt. Op dat moment ben je als verkopende of leverende partij geen onderdeel van de discussie en loop je het gevaar dat je als grote boeman gezien wordt, terwijl een groot aantal problemen, vragen of onduidelijkheden makkelijk voorkomen had kunnen worden indien je jezelf opgesteld had als faciliterende partij van de discussie. Huizenkopers willen graag met hun nieuwe woning bezig zijn, sterker nog: die woning is “high” interest. Op zich logisch, het kopen van een woning is een life time event dus een hoge servicegraad is een absolute must. Omdat het een life time event is, krijgt u als producent natuurlijk te maken met (te) hoge verwachtingen, onduidelijkheid en onzekerheid.

Daarin moet je je consumenten begeleiden en daarvoor is internet het geijkte medium. Hier zal Xpect van Kraan een logische en natuurlijke rol in gaan spelen!”

“De reden dat we dit met Kraan Bouwcomputing doen is omdat ik duidelijk het gevoel heb dat Kraan er op dezelfde manier in staat als wij. Daarnaast denk ik dat de “niet lullen maar poetsen”-mentaliteit -gecombineerd met het streven naar innovatie-een co-makship dit in de hand heeft gewerkt. Ik denk dat het gezamenlijke product Xpect voor veel nieuwe impulsen in de markt gaat zorgen. Gewin, gemak en genot zeg maar, niet alleen voor de producten maar vooral ook voor de consumenten. En daar zit geen woord Frans tussen. Ik ben benieuwd...”

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



Evenementen

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

■ 13 juni – Akersloot Regiodag Noord

Tijdens deze bijeenkomst laten wij de nieuwste ontwikkelingen en bestaande producten zien van de PROBIS-productlijn. Tijdens deze ochtend- of middagsessie informeren wij u graag over de mogelijkheden van onze producten voor uw onderneming.

■ 20 juni – Bunnik - Informatiebijeenkomst Kopersbeheer

Op 20 juni a.s. organiseert Kraan voor alle geïnteresseerden een informatiebijeenkomst over de diverse kanten van kopersbegeleiding. Het pakket Kopersbeheer en de internetkoppeling voor de koperskeuzelijst Xpect zullen hier worden gepresenteerd.

■ 11 t/m 13 september Gorinchem - Bouw Relatiedagen

Tijdens deze 3-daagse vakbeurs voor de lokale bouwer heeft Kraan een stand in de evenementenhal.

■ 26 september – Rhenen Kraan Managementdag

Een jaarlijks terugkerende middag en avond voor het management van onze relaties. Een informatieve bijeenkomst op het gebied van ontwikkelingen binnen de bouwsector en automatisering. De dag omvat een interessant programma met hoogwaardige sprekers.

■ 11 oktober – Hooglanderveen Kraan Gebruikerscongres 2007

Inmiddels voor de 5e keer nodigt Kraan alle klanten uit om de nieuwste productontwikkelingen te tonen en

hen te informeren over de laatste wijzigingen in de pakketten. Deze dag is bestemd voor iedereen die iets met de software van Kraan te maken heeft.

■ 23 t/m 25 oktober – Hardenberg Bouw Relatiedagen

Tijdens deze 3-daagse vakbeurs voor de lokale bouwer heeft Kraan een stand in de evenementenhal.

■ 30 en 31 oktober – Zeist StrategiePlatform Bouw en Vastgoed

Een congres voor de top van de bouw- en vastgoedwereld. Het evenement wordt georganiseerd door Management Events. Kraan is hierin partner. Toegang alleen op persoonlijke uitnodiging.

■ 7 november – Nijmegen ICT Bouw

Jaarlijks congres en expositie. Ontmoetingsplaats voor de ICT-managers in de bouwwereld. Ook tijdens ICT Bouw dat in het Triavium te Nijmegen wordt gehouden zal Kraan weer aanwezig zijn met haar stand, waarbij weer vele (potentiële) klanten van harte welkom zijn.

■ 27 t/m 29 november – Rijswijk Bouw Relatiedagen

Ook tijdens deze 3-daagse vakbeurs voor de lokale bouwer heeft Kraan een stand in de evenementenhal. U bent van harte welkom.

Wilt u bij een van deze evenementen aanwezig zijn, dan kunt u hiervoor contact opnemen met de afdeling marketing op telefoon 010 - 28 66 642 of 28 66 643.