

## Digitale werkbonden ook op de bouwplaats De toekomst steeds dichterbij!

Het komt allemaal steeds dichterbij. De digitale snelweg wordt steeds drukker. Ook Kraan Bouwcomputing versnelt het tempo en annonceert de digitale werkbond in Burgerwerk. Lees meer over hoe u als bouwbedrijf in één stap de efficiency en klantvriendelijkheid van uw totale organisatie kunt verhogen.



Met de uitbreiding van het PROBIS programmapakket Burgerwerk met PROBIS Mobile, is de digitale werkbond een feit. De digitale werkbond is een mobiele oplossing voor het klussenbedrijf of de onderhoudsafdeling. Met dit systeem kan de onderhoudsmedewerker ingepland worden en gestuurd worden door middel van het navigatiesysteem, terwijl tegelijk de administratie op kantoor direct wordt afgehandeld. Het pakket communiceert real-time met de PDA.

### ■ Klantvriendelijk

In de praktijk betekent dit voor de klant dat de vakman die een onderhoudsklacht komt verhelpen, nu op de afgesproken tijd voor de deur staat. Met zijn PDA in de hand. De afspraken zijn nauwkeurig te plannen. Een hele dag vrij nemen om te wachten op de onderhoudsman is verleden tijd. Uw klant weet nu precies waar hij aan toe is. U vertelt van tevoren hoe laat ze er zijn en hoe lang het gaat duren.

### ■ Efficiency

De PDA met de software bevat de planning van iedere onderhoudsmedewerker. Elke medewerker ziet direct waar hij naar toe moet. Wanneer de onderhoudsmedewerker op het juiste adres aankomt, drukt hij op start. Omdat de PDA via de GPRS draadloze verbinding van KPN continu online is, ziet de planner op het hoofdkantoor direct op het digitale planbord verschijnen wanneer de medewerker aan de klus is begonnen. Is de klacht eenmaal verholpen, dan drukt de medewerker op stop. Automatisch wordt dan geregistreerd hoe lang de klus heeft geduurd. De gewerkte uren worden in de loonadministratie verwerkt en vervulde opdrachten in de planning verwerkt. Dit betekent 's ochtends geen werkbonden meer uitdelen en 's avonds geen urenstaten meer invullen. De collega op de administratie hoeft ook geen uren meer te besteden aan het ontcijferen en uittikken van de werkbonden. De efficiency van de hele organisatie krijgt als het ware een 'boost'.

## IN DEZE UITGAVE

**Digitale werkbonden**  
Pagina 1

**Vraag en Antwoord**  
Pagina 2

**Klant in beeld: VDR**  
Pagina 3

**(Ge)basel in de bouw**  
Pagina 4

**MKB-er aan het woord:**  
**Vink Bakker**  
Pagina 5

**S@les in de bouw**  
Pagina 6

**Hoe gezond is uw iSeries?**  
Pagina 7

**Kraan Evenementen**  
Pagina 8

## De medewerkers van Kraan wensen u een gezond en voorspoedig 2006!

Voor u ligt weer een nieuwe uitgave van de Kraan Krant, waarin wij u graag vertellen over nieuwe ontwikkelingen, onze klanten, wetenswaardigheden en diverse initiatieven die wij gezamenlijk met onze relaties ondernemen. Wij wensen u voor nu veel leesplezier en voor 2006 een gezond en voorspoedig jaar, zowel zakelijk als privé.

In plaats van de gebruikelijke kerstkaarten heeft Kraan met kerst wederom een donatie aan een goed doel gedaan. Dit jaar is de keuze gevallen op NOVIB dat in 2006 vijftig jaar bestaat. "Een eerlijk inkomen. Genoeg voedsel. Schoon drinkwater. Een goede opleiding. Veiligheid. Vrijheid van meningsuiting. Miljoenen mensen ter wereld krijgen nog steeds niet waar ze recht op hebben," aldus NOVIB. NOVIB houdt zich bezig met het steunen van ontwikkelingsprojecten, geven van noodhulp en lobbyen en campagne voeren voor de basisrechten van arme mensen. In het totaal steunt NOVIB ruim 900 lokale initiatieven en organisaties in 67 landen over de hele wereld.

Vervolg van pagina 1

### ■ Van papier naar digitaal

Alle klussenbussen en onderhoudsafdelingen kunnen met PROBIS Mobile nu echt mobiel werken. Simpel gezegd betekent deze verandering dat u overstapt van gewone werkbonnen naar digitale werkbonnen. Daarnaast kan aan de koppeling met de PDA ook een navigatiesysteem gekoppeld worden, zodat de onderhoudsman zonder zoeken en omwegen direct naar de klant kan.

### ■ Draadloos

Cruciaal daarbij is de kwaliteit van de draadloze verbinding met de PDA. We hebben het immers over een groep kritische gebruikers. Als deze gebruikers merken dat de verbinding niet goed is, gaat de PDA door de cementmolen en stappen ze terug op handmatig bonnen schrijven. Gekozen is voor GPRS van KPN, omdat blijkt dat het KPN netwerk de beste bereikbaarheid heeft. Daarbij biedt KPN de mogelijkheid om tussentijds de gegevens uit te wisselen. Met behulp van GPRS kan men bij een spoedklus ook direct bekijken welke onderhoudsmedewerker in de buurt is.



Als blijkt dat bij een klus een andere medewerker eerder heeft geholpen, kan men dat in de historie zien en daarmee rekening houden.

### ■ Ook materialen

Met het systeem kunnen ook alle mate-

rialen, welke voorzien worden van barcodes, beheerd worden. Aan het eind van de klus scant de medewerker de gebruikte materialen. Deze worden automatisch doorgegeven aan het voorraadbeheersysteem. Daarnaast kunt u ook handmatig via de PDA de verbruikte materialen opgeven en is het mogelijk om berichten tussen kantoor en de onderhoudsmedewerker te verzenden.

### ■ Winst tellen

Al na een half jaar zullen de resultaten zichtbaar zijn. Men komt al gauw uit op een half uur per dag per medewerker. Tel uit uw winst! Niet alleen het financiële plaatje is positief. U zult zien dat de medewerkers zelf ook enthousiast zijn. De eerste stap is gezet door Kraan met de integratie van het programma PROBIS Mobile met het nieuwe Burgerwerk pakket. Nu is aan u de keus of u gebruik maakt van alle mogelijkheden.

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met onze afdeling Verkoop op telefoonnummer 10- 28 66 639/637.

## Vraag en Antwoord

### Kan ik mijn begroting gemaakt in Begroot en Bewerk of Bouwplus afdrukken naar een PDF?

Ja, dat is heel goed mogelijk. Vanaf versie 32.23 zit in alle PROBIS Windows modules de mogelijkheid om naar PDF af te drukken. U moet het volgende doen.

Ga naar "bestand" en kies de optie "afdrukken begroting". Klik onder het hoofdstukje printer op de knop "wijzigen". U krijgt nu het scherm "uitvoer" op het scherm. Op dit scherm kunt u kiezen of u naar de printer, een bestand of naar PDF wilt afdrukken.

### Ik vind het moeilijk om per telefoon aan een medewerker van de helpdesk van Kraan precies uit te leggen wat mijn probleem is. Ik zou het liever vanaf mijn scherm laten zien.

Dat is geen enkel probleem. Sinds kort werkt onze helpdesk met het programma Netviewer. Hiermee kan zij op uw

computer kijken en eventueel het bedienen van het programma geheel overnemen. Moeilijke verhalen aan de telefoon zijn dus verleden tijd. We begrijpen elkaar hiermee meteen.

### Ik wil in Financieel Windows een batch wijzigen en nu krijg ik de melding "batch in gebruik bij ..... (gebruiker x)".

Ga naar het overzicht "batches" en klik op ALT/F10. Er verschijnt een scherm dat heet "aanwezige locks op boekingen/batches".

In dit scherm staan de gelockte batches. Klik de batch aan die u wilt wijzigen en druk vervolgens de rechter muisknop in om de optie "lock" te verwijderen.

### Is het mogelijk om in Begroot en Bewerk of Bouwplus de lengte van het veld "omschrijving" aan te passen. De standaard van 30 is voor mij te krap.

Het is vanaf versie 32.23 mogelijk om de lengte van de omschrijving aan te pas-

sen van 30 posities naar maximaal 70.

U kunt dit wijzigen door in de menubalk te kiezen voor "Extra optie Instellingen". Klik vervolgens op de tab "omschrijving". Hier kunt u aangeven hoelang de omschrijving mag zijn.

Let op: u dient nog wel uw afdruk definitie aan te passen om ook de volledige omschrijving op papier te krijgen. Heeft u hier vragen over, neem dan contact op met onze helpdesk.

### Ik heb een begroting laten maken door een extern calculatiebureau die geen gebruik maakt van Begroot en Bewerk. Hoe kan ik de aangeleverde begroting inlezen in Begroot en Bewerk.

Het uitwisselen van bestanden tussen de verschillende calculatiepakketten is alleen mogelijk door het bestand aan te leveren als CUF formaat (calculatie uitwissel formaat). Om een CUF bestand in te lezen dient u in het bezit te zijn van een CUF licentie.



Bouwers tot-en-met

## Klant in beeld

VDR Groep is een volledige dochteronderneming van VDR Holding. Met circa 200 medewerkers wordt een omzet van circa € 50 miljoen gerealiseerd in met name midden- en west Nederland. Het bedrijf bestaat sinds 1902 en is in haar ruim 100-jarig bestaan uitgegroeid tot een groep van samenwerkende gespecialiseerde bedrijven op het terrein van ontwerp, bouw, installatie- en sprinklertechniek, onderhoud en beheer in de utiliteits- en woningbouwsector.



V.L.N.R. DE HEREN GUUS PEETERS, PETER ELSEVIER EN BERT KLEI

VDR Groep is gevestigd in Deventer en bestaat uit de volgende bedrijven: VDR Engineering (architecten en engineering, bouwkundig en installatietechnisch), VDR Bouw (bouwbedrijf), VDR Installatie Techniek (installatiebedrijf), VDR Altebra Sprinklertechniek (ontwerp en bouw van sprinkler) en VDR Beheer en Onderhoud (bouwkundig en installatietechnisch beheer en onderhoud). Tot voor kort opereerde de 'design- and buildtak' van de onderneming onder de naam Metabouw, welke een begrip was in Nederland. VDR Groep is gespecialiseerd in bedrijfshuisvesting met een accent op logistiek en woningbouw in het midden en hoge segment. Doordat alle schakels in de keten onder één dak zitten, is er sprake van "one stop shopping". De groep is ingericht op een integrale aanpak van projecten, waarbij de bedrijven vanaf het eerste begin van het project intensief met elkaar samen werken.

De voordelen voor de klant zijn: één deskundig aanspreekpunt en eindverantwoordelijke voor het hele proces, geen kostbare overlappen van werkzaamheden of stammenstrijd, een evenwichtig totaalontwerp en hierdoor een goede prijs/kwaliteit verhouding en vooraf

bekende exploitatie- en onderhoudskosten gedurende de gebruikperiode. Kortom, een optimaal ontwerp en realisatieproces, gericht op een optimaal rendement van de huisvesting. Het toepassen van het zogenaamde "lifecycle principe", in combinatie met deze integrale aanpak, vertaalt zich in gebouwen die future-proof zijn! Ook zaken als duurzaamheid, milieu, beveiliging en energiekosten kunnen in deze aanpak uitstekend worden meegenomen.

We spreken met Bert Klei, financieel directeur bij VDR Groep, die vertelt over de visie van de groep op automatisering. "De automatisering van VDR is er op gericht de interne communicatie en de communicatie met de klant en leveranciers te optimaliseren. De automatisering moet derhalve flexibel zijn met betrekking tot de omvang en kunnen aansluiten op nieuwe ontwikkelingen. Het hoeft niet "state of the art" te zijn. Gestreefd wordt naar de bovenkant van het midden, waarbij zoveel mogelijk wordt gewerkt met standaard oplossingen uit de markt." VDR en Kraan hebben een historie die ver terug gaat in de tijd. Bert Klei: "De heer Kraan en de heer Van de Raadt (voormalig eigenaar van VDR Groep)

hebben jarenlang nauw samengewerkt. De heer Van de Raadt was in de 60-er jaren al intensief bezig met het inrichten en bewaken van het totale bouwproces en vond in de heer Kraan een grote medestander. Zij hebben elkaar daarin over en weer beïnvloed. De VDR Groep heeft dan ook mede aan de wieg gestaan van het huidige Kraan en is sinds de oprichting klant."

De VDR Groep maakt onder meer gebruik van Kraan programmatuur voor calculatie, de projecten- en financiële administratie. Ook wordt voor de hele groep gebruik gemaakt van de salarisadministratie software van Kraan. Bert Klei: "VDR Groep ziet Kraan als een absolute specialist op het gebied van software om het bouwproces te ondersteunen. Kraan heeft een duidelijke voorsprong ten opzichte van de concurrentie door diep gewortelde basiskennis van het proces en een no-nonsense uitvoering. Kraan is betrouwbaar door zijn werkwijze maar ook door het brede gebruik van de Kraan programmatuur in de markt. Na de wat roerige jaren van Kraan in 1998 – 2001, is VDR Groep ervan overtuigd met Kraan een goede partner te hebben in de verdere ontwikkeling van haar automatiseringsomgeving."

Bert Klei verwacht dat de markt meer en meer de integrale aanpak zal omarmen om door middel van een optimaal proces te komen tot de beste huisvestingsoplossing. Bert Klei: "VDR Groep heeft hiervoor alles in huis en wil zich op dit punt verder ontwikkelen en zijn positie in de markt verstevigen. Automatisering speelt een belangrijke rol om het integrale proces beter te beheersen en daarmee te optimaliseren. De interne communicatie binnen VDR Groep en de externe communicatie naar de klant en leveranciers moet transparant, eenduidig en snel kunnen verlopen. VDR Groep verwacht hier grote sprongen te maken, mede dankzij de versnelling die er plaatsvindt in ontwikkelingen rondom internet en mobiele communicatie."

## (Ge)Basel in de bouw



Er gaat in 'bankenland' veel veranderen als gevolg van het Basel II akkoord, dat per 1 januari 2007 wordt ingevoerd. Drs. W. Manders van Financieel Bedrijfsmanagement (FBM) legt uit wat de consequenties hiervan zijn voor (bouw)bedrijven.

Basel II houdt in dat banken meer afgerekend gaan worden op de risico's die ze lopen in hun kredietverlening, hun kredietportefeuille en op de manier waarop ze deze risico's beheren. Deze risicobeoordeling en de eisen aan het risicobeheer zullen ook doorwerken in de relatie tussen de bank en de bedrijven.

Voor bedrijven heeft dit diverse consequenties, zoals meer verschillen in door banken gehanteerde rentepercentages op kredieten, een andere waardering van zekerheden, hogere eisen van de bank met betrekking tot aanlevering van gegevens en een uitgebreidere onderbouwing van kredietbehoeftes.

### ■ Rentever verschillen en zekerheden

Basel II zal leiden tot grotere rentever verschillen. Voor de gezonde bedrijven kan de rente naar beneden (renteopslag tot 0,5%). Voor bedrijven met mindere resultaten kan dit leiden tot fors hogere rentes (renteopslag tot 5%). Volgens een aantal banken zal het belang van zekerheden toene-

men. Onroerend goed wordt door een aantal banken gunstiger beoordeeld dan tot heden en de dekkingswaarde voor voorraden (bijvoorbeeld onderhanden werken) neemt af. Het is hierbij van belang om te weten hoe een bank met bepaalde zekerheden omgaat. Voor bouwondernemingen met onroerend goed in bezit kan de zekerhedenpositie hierdoor aanzienlijk verbeteren.

### ■ Aanleveren gegevens en rente betalen over niet opgenomen kredieten

Banken zijn nu al bezig met dossiervorming ter voorbereiding van Basel II per 1 januari 2007. Voor deze dossiervorming en latere kredietrisico beoordeling dienen banken over goede informatie van hun bedrijven te beschikken. Het belang van het aanleveren van deze gegevens neemt derhalve toe. Een belangrijke andere consequentie is dat een bedrijf niet alleen moet betalen voor opgenomen krediet, maar ook voor de kredietruimte die het van de bank heeft gekregen. De bank wordt voortaan afgerekend op toegezegd krediet (de limiet dus). Dit betekent dat banken zullen trachten om de toegezegde kredietruimte te beperken. In de toekomst zal een bedrijf haar

rekening-courant behoefte (nog) beter moeten onderbouwen, bijvoorbeeld met een liquiditeitsbegroting, om de ruimte te kunnen behouden.

### ■ Hoe moet u hiermee omgaan?

Het is van belang te weten dat niet alle banken op eenzelfde manier omgaan met Basel II en niet alle banken een gelijke risico inschatting maken. Zo zal een handelsbank de risico's van onroerend goed en projecten anders inschatten dan een gespecialiseerde financier.

De verwachting is dat banken niet elk jaar met u over de tarieven zullen onderhandelen. Maar de banken zijn wel genoodzaakt om bij een verslechtering op tijd te reageren. Dit levert ze veel extra werk op. De prioriteit ligt dan vrij snel bij de verhoogde risico's.

Bekijk uw cijfers jaarlijks (en indien nodig tussentijds) door een Basel II bril en bespreek dit met uw bank. Doe dit zowel bij goede als ook bij slechte resultaten. Gaat het u goed durf dan met de bank te onderhandelen. Een goede adviseur als FBM ([www.fbm.nl](http://www.fbm.nl)) kan u hierbij behulpzaam zijn. Basel II biedt absoluut kansen, maar kan, zeker in moeilijke tijden, ook bedreigend zijn.



## MKB-er aan het woord: Vink Bakker Bouw

**Vink Bakker Bouw B.V. in Harderwijk is een bouwkundig aannemingsbedrijf van burgerlijke en utiliteitsbouwwerken. Het bedrijf bouwt onder meer scholen, enkelvoudige woningen (veelal onder architectuur gebouwd), fabrieks- en bedrijfshallen, laboratoria, zorginstellingen en kerken. De activiteiten omvatten nieuwbouw, verbouw, renovatie en sinds kort ook restauratie.**

In 1996 hebben de heer Peter Vink en de heer Peter Bakker het bedrijf opgericht. Voordien was de heer Vink directeur bij een kassenbouwbedrijf. Peter Bakker was reeds 35 jaar hoofdvoerder geweest bij een regionaal bouwbedrijf in Harderwijk. De twee heren ontmoetten elkaar bij een gezamenlijke klant en besloten samen voor zichzelf te beginnen, waarbij de heer Peter Vink bestuurder op afstand werd en Peter Bakker directielid op de werkvloer. We spreken met Thea van Vliet-Vink, dochter van Peter Vink, die drie maanden na de oprichting in dienst trad om Peter Bakker te ondersteunen met calculatie, inkoop, werkvoorbereiding, administratie en personeelszaken. Ze heeft HTS bouwkundige en civiele techniek gedaan en aansluitend een jaar kopcursus bedrijfseconomie. Na een tijdje werkzaam te zijn geweest bij een bronbemaler, besloot ze toch dat haar hart lag bij het bouwen en dat ze wilde meebouwen aan het nieuwe bedrijf.

Thea van Vliet vertelt over haar werk: "In hoofdzaak ben ik projectleider/calculator en verzorg ik de kostprijberekeningen van nieuwe projecten. Als een offerte werk wordt, zorg ik dat een werk wordt uitgevoerd tot en met de oplevering, inclusief inkoop onderaannemers en leveranciers, aansturen van personeel en onderaannemers, contact met opdrachtgevers, controle op financiën en planning van het project en zorgen voor de kwaliteit van het werk. Daarnaast ben ik belast met de controle op de financiële administratie, de personeelszaken en de overige algemene zaken zoals verzekeringen".

Het verkrijgen en behouden van goed en gemotiveerd personeel in de kantoor-

functies ervaart ze als een continue zorg. Ook het zorgen dat aan alle randvoorwaarden van het runnen van een bouwbedrijf wordt voldaan, zoals overheidsregels, kost veel energie. Daarnaast besteedt ze de nodige tijd aan het onderhouden en actualiseren van alle lopende zaken zoals computerprogramma's. Thea van Vliet: "Voor mij is het belangrijk dat de programma's die wij gebruiken als ondersteuning kunnen dienen voor onze werkzaamheden.



Automatisering is voor ons onmisbaar (denk aan financiële administratie en calculatie), echter ik vind het belangrijk dat het niet de boventoon gaat voeren. Je moet gevoel houden voor je werk en overzicht houden op wat er gebeurt. Automatisering biedt een stuk snelheid en zekerheid in de dagelijkse bedrijfsvoering. Daarnaast blijven gevoelskwesaties, bijvoorbeeld over de stand van een werk, altijd een belangrijke rol spelen."

"Zelf heb ik beperkte kennis van automatisering. De meest eenvoudige proble-

men die wel eens voorkomen los ik zelf op en als het problemen binnen programma's betreft, bel ik de helpdesk of onze systeembeheerder. Over de helpdesk van Kraan ben ik niet altijd tevreden geweest. Ook misten wij een duidelijk aanspreekpunt voor ons bedrijf. Momenteel ben ik beter gestemd over Kraan, er wordt intensiever gecommuniceerd met ons als klant en men is behulpzamer bij het oplossen van vragen of het zoeken naar oplossingen passend bij ons bedrijf. De wijze van beantwoording van vragen neergelegd bij de helpdesk, is sterk versneld en verbeterd."

De toekomst als ondernemer ziet ze positief in: "Ik denk dat de wijze waarop wij willen bouwen met hoge kwaliteit en serviceverlening altijd klanten zal trekken. Bouwen is iets wat ook altijd zal blijven, wel zullen wij alert moeten blijven op ontwikkelingen in de markt. Dat het bouwen de komende decennia zal veranderen is voor mij zeker, arbeid is duur en wordt schaars, hiervoor zullen oplossingen gevonden moeten worden. Waar ik mij zorgen over maak, is het verkrijgen van goed en gemotiveerd jong personeel. Timmerman of metselaar zijn niet meer de meest voor de hand liggende beroepen voor de jeugd om te kiezen en een terugloop van beschikbaar personeel is nu al zichtbaar."

Op de vraag hoe ze zich staande houdt als vrouw in de bouw, antwoordt ze dat ze dat niet als een probleem of uitzondering ervaart.

"Ik denk wel dat het voor de buitenwereld opvalt en dat ik mij iets harder zal moeten bewijzen om evenveel krediet te krijgen als een man. Dit zie ik eerder als een uitdaging dan een obstakel. In sommige gevallen is het zeker ook een voordeel dat ik een vrouw ben, omdat je mensen eenvoudiger kunt adviseren in afwerkingen of kleuren en het contact loopt soms vriendelijker."

## S@les in de bouw

### Samenwerking tussen Aannemers, Leveranciers En Softwarehuizen

Kenmerkend voor de meeste aannemers is dat er voornamelijk gekeken wordt naar de eigen mogelijkheden, het aanbod en de prijs. Dit terwijl klantgericht denken en reductie van faalkosten, mogelijkheden bieden om tot een beter product tegen betere marges te komen. Ketensamenwerking en automatisering kunnen hieraan een grote bijdrage leveren. Dit bewijst het project S@les.

Aan het woord is Ton Borst, directeur-eigenaar van A.C. Borst Bouw B.V. te Castricum en voorzitter van Bouwend Nederland, afdeling Alkmaar en omgeving. "Iedereen, zowel aannemers als leveranciers, onderkent dat in het bouwproces veel faalkosten zitten en dat er nog veel te winnen is. De vraag is echter: wat doe je eraan? Een brainstormsessie tussen een aantal aannemers en leveranciers van bouwmaterialen, heeft geleid tot begrip voor en erkenning van elkaars processen, met als conclusie dat er veel voordeel te behalen valt als het bestellen en leveren van bouwmaterialen beter op elkaar zouden aansluiten." Hieruit is een initiatief voortgekomen dat heeft geleid tot het project S@les.

"Voor mij is het zeker dat als ik productiviteitsstijging wil hebben in mijn bedrijf, ik het moet zoeken in automatisering. En dat in de hele kolom van mijn proces, dus niet alleen in de calculatie en de boekhouding, maar ook op de werkplek,"



aldus Ton Borst. "S@les is daar een belangrijk onderdeel in voor wat betreft de administratieve doorstroming van de inkoop." Met de ondersteuning van Syntens, van Rien Wabeke van Wabeke Management & Advies te Vorden, en van de Provincie Noord Holland, is het idee gelanceerd tijdens een bootmanifestatie op het Alkmaarder Meer. Daarna is met 18 gemotiveerde aannemers gestart en zijn er 6 werkgroepen gevormd rondom evenzo veel softwarehuizen.

Ton Borst: "Eigenlijk kwam uit die ronde tafel gesprekken unaniem het voorstel om te beginnen met de problematiek rondom artikelgegevens, want dat is de basis voor bestellen, pakbonnen, facturen, e.d. Het uitgangspunt moest zijn dat bij uitwisseling van gegevens tijdens het gehele inkoopproces, niet iedere keer gegevens opnieuw moeten worden ingeklopt. Tegelijkertijd hebben we de aannemers gevraagd welke de belangrijke leveranciers van bouwmaterialen voor hen waren. Daar kwamen er 15 uit. Ook die leveranciers zijn benaderd en gevraagd of ze mee wilden doen met het geplande project. Veertien van hen stemden in."

Er werd begonnen met prijslijsten in Excel. Met elkaar moest een standaardisering van berichten worden overeengekomen. Rien Wabeke: "Aan beide kanten werken volgens het zogenaamde branchemodel is de randvoorwaarde en biedt tegelijkertijd meer en betere controlemogelijkheden. In overleg met de aannemers, softwarehuizen, bouwmaterialenleveranciers en EAN-Nederland (sinds 1-1-05 GS1 Nederland), die het branchemodel beheert, is toen aan de standaard gewerkt. Tenslotte hebben we in het overleg ook ervoor gezorgd dat de bestanden

### S@les in kort bestek

Het doel van S@les in de bouw is om de samenwerking tussen aannemers, leveranciers en softwarehuizen actief te bevorderen, zodat elektronische informatie-uitwisseling daadwerkelijk van de grond komt en de efficiency voor allen wordt vergroot en faalkosten worden verlaagd.

Ook Kraan heeft haar software hierop geschikt gemaakt. Het succes van S@les ligt in de regionale aanpak, waarbij aannemers snel met meerdere leveranciers kunnen starten en leveranciers met meerdere aannemers. Hierdoor hoeven aannemers niet meer naar allerlei websites om te kunnen bestellen en beschikken zij direct over alle informatie in het eigen systeem.

De volgende stap zal zijn de elektronische pakbon en dan de elektronische factuur. U kunt zich abonneren op de digitale nieuwsbrief van S@les via de website [www.salesindebouw.nl](http://www.salesindebouw.nl).

niet alleen konden worden ingelezen, maar ook handig gebruikt kunnen worden in de calculatie.

Er zijn toen intelligente zoekmethoden ontwikkeld en nog wat andere toeters en bellen, zoals in één overzicht kunnen zien welke verschillende leveranciers dezelfde producten leveren, wat de prijzen zijn en dat -als je een prijs inleest- de prijs die je daarvoor had staan in een opdracht, niet zomaar verdwijnt."

Rien Wabeke vervolgt: "Het bleek al snel dat aannemers, wanneer ze de prijzen konden inlezen, enthousiast werden. Maar ze moesten nog wel gestimuleerd worden om het daadwerkelijk te gaan gebruiken. Zo'n 50 leveranciers in Nederland kunnen nu elektronische prijslijsten volgens de standaard aanleveren. Inmiddels



maken ruim 150 aannemers hiervan gebruik. Voor de elektronische bestelling, bevestiging, pakbon en factuur zijn 15 pilots gestart."

Op basis van diverse ervaringen zijn ze nu in Zuid-Holland actief. Rien Wabeke: "De eerste voorlichtingsbijeenkomsten bij Syntens hebben inmiddels plaatsgevonden. Als een aannemer klant is bij een van de zeven softwarehuizen die meedoen, kan hij starten. Wel moeten in Zuid-Holland de belangrijkste bouwleveranciers nog worden geselecteerd. Ondernemers hebben direct baat bij de nieuwe manier van bestellen. Soms zat een medewerker wel twaalf keer dezelf-

de informatie in te tikken: bij de aanvraag, bij de offerte, bij de bestelling en wellicht nog bij de bevestiging en afroepen. Dat is hiermee verleden tijd.

En de medewerker kan zijn tijd beter benutten."

Rien Wabeke besluit: "De aanpak is vooral praktisch geweest, zonder het maken van uitgebreide analyses. De vraag was waar de meeste transacties plaatsvonden. Daarom is het met de ijzerwaren-, hout- en bouwmaterialenhandel begonnen. Daar was de meeste winst te behalen. Er wordt nu gefocust op een verdere uitrol in andere regio's."

## Hoe gezond is uw iSeries?

**De gebruiksmogelijkheden van een computer worden in essentie bepaald door het zogenaamde operating systeem (ook wel afgekort als OS). Dit is de softwarelaag die het dichtst op de hardware (computer systemen) zit en in feite de machinetaal van de hardware vertaalt naar een generieke gebruikstaal. Op het operating systeem kunnen weer applicaties draaien, zoals bijvoorbeeld Kraan PROBIS. Het operating systeem is erop ontwikkeld om de maximale prestaties uit de hardware te halen.**

Een voorbeeld van een operating systeem is het alom bekende Windows, bijvoorbeeld Windows XP. En ruim daarvoor bestond MS DOS (Microsoft Disk Operating System).

De iSeries hardware van IBM heeft als operating systeem OS400. De nadere aanduiding wordt aangegeven door de versie V, Release R en Modificatie M, ofwel VxRxMx. Als gevolg van nieuwe ontwikkelingen komen van het operating systeem regelmatig nieuwe versies, releases en modificaties uit. Binnen eenzelfde releasenummer komen updates voor, in Windows heet dit patches of service packs en bij de iSeries worden ze PTF's (Program Temporary Fix) genoemd.

Letterlijk vertaald betekent dit een reparatie of verbetering van een vorige update. Deze kunnen het gevolg zijn van geconstateerde problemen tijdens het gebruik van het operating systeem. Let wel: dit is niet te voorkomen en komt net als bij Kraan software, ook voor bij software van reuzen als Microsoft en IBM. Waar het om gaat, is

dat de software steeds wordt 'gerepareerd' en verbeterd. De gebruiker heeft er echter alleen iets aan als deze nieuwe updates ook daadwerkelijk op de computer van de gebruiker geïnstalleerd worden.

Goede automatische download- en installatiemogelijkheden voor updates bestaan bij zowel software voor het operating systeem Windows als voor OS400 van de iSeries.

Vindt u dit lastig of twijfelt u of u up-to-date bent, dan kunnen wij dit voor u verzorgen. Wij doen dan een controle en kijken of er voor u een verzameling (cum ptf) van wijzigingen klaar staat bij IBM, met de bedoeling deze in één keer aan te brengen.

U heeft dan weer een tot op heden bijgewerkte release.

Wilt u zelf nagaan of het beter is om naar een hogere release te gaan, dan kunt u voor de IBM iSeries terecht op de volgende internetsite:

<http://www-03.ibm.com/servers/eserver/series/access/casp.html>

Mocht u willen dat wij voor u een update uitvoeren, dan kunt u contact opnemen met onze afdeling Verkoop op telefoonnummer 010 – 28 66 637/639.



## 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)



## Kraan evenementen

### Een korte impressie van diverse activiteiten in de afgelopen maanden.

#### ■ Lonendagen

De afdeling Loonadministratie heeft een viertal Lonendagen in de regio georganiseerd. De dagen zijn bijzonder goed bezocht, mede omdat het onderwerp met betrekking tot de komende wetswijzigingen speciale aandacht behoeft. De bijeenkomsten waren zeer informatief, waarbij tevens het nieuwe lonenpakket werd gedemonstreerd. De reacties op de Lonendagen waren erg enthousiast.



#### ■ Directeurendag

Op 29 september 2005 vond in De Klepperman in Hoevelaken de Kraan Directeurendag 2005 plaats. De dag omvatte een interessant programma met hoogwaardige sprekers. Daarbij kwamen actuele ontwikkelingen binnen de bouwsector, bij Kraan en op gebied van bedrijfsfinancieringen aan de orde.

Een hoogtepunt vormde de presentatie van ir. Ad Smaal, lid van de Regieraad Bouw, die de stand van zaken uiteenzette met betrekking tot het Vernieuwingsoffensief Bouw, dat onlangs door de Regieraad Bouw in gang is gezet. Het programma kreeg bijzondere waardering van alle deelnemers.

#### ■ Regiodagen

Afgelopen najaar zijn diverse regiobijeenkomsten door het hele land gehouden. Doel van die dagen was de contacten met de klanten te intensiveren en nieuwe ontwikkelingen te laten zien. De regio benadering van Kraan werd door de aanwezigen erg gewaardeerd.

#### ■ Kopersbeheer

Op 8 november jl. was er een informatiebijeenkomst voor Kopersbeheer in Bunnik. De opkomst was goed en de presentatie werd door de aanwezigen met een dikke 8 beoordeeld.

#### ■ RFID

Op 16 november jl. vond bij het Infra Opleidingscentrum BSW een presentatie plaats van de mogelijkheden van RFID technologie in combinatie met het Kraan Materieelpakket. Deze dag werd samen met de partners Makita, DialocID en KWx georganiseerd. Er was een flink aantal deelnemers aanwezig vanuit diverse materieeldiensten en verhuurbedrijven, die enthousiast reageerden op de presentaties en dus op het product.

