



Nieuwsbrief van 4PS - december 2012

Bekijk onze
nieuwe website
www.4ps.nl



VOLKERWESSELS ROLT 4PS CONSTRUCT UIT OVER BOUW- EN VASTGOEDDIVISIE
Geen harnas maar een duikerpak



4PS Construct - de marktstandaard in de bouw, GWW en installatietechniek





VOORWOORD

Sterker uit de strijd

Als deze turbulente tijden één ding duidelijk maken, dan is het wel dat je als ontwikkelaar en leverancier nóg meer je best moet doen voor je klanten dan je al deed. Bij 4PS zijn we daarvan meer dan ooit doordrongen. Dat betekent dat we samen met onze klanten bezig zijn bestaande producten te optimaliseren en nieuwe producten te ontwikkelen die de bedrijfsvoering nog effectiever zullen maken.

Een mooi voorbeeld daarvan is de RAW-calculatiemodule waarmee we met name onze GWW- en infra-klanten een plezier zullen doen. Met deze nieuwe module, die net als onze andere calculatiemodules volledig met 4PS Construct geïntegreerd is, is het mogelijk kostprijscalculaties en prijsaanbiedingen te maken conform de voorschriften van de RAW-systematiek. In de afgelopen maanden heeft Imtech Traffic & Infra als een van onze infra-klanten de RAW-module geïmplementeerd. Over hun ervaringen tot nu toe leest u alles in deze editie van onze nieuwsbrief.

Nieuw is ook het CRM Portaal. Daarmee kunnen uw medewerkers via hun smartphone of tablet snel en eenvoudig relatiegegevens en contactpersonen van een bedrijf opzoeken. Ze krijgen eenvoudig inzicht in hun eigen afspraken en die van collega's. Ze kunnen – per relatie – zien welke trajecten er lopen, welke offertes zijn uitgebracht en welke referentieprojecten er zijn. Onze collectie internetportalen hebben we bovendien uitgebreid met een Onderaannemersportaal, dat onderaannemers helpt bij de administratie van de werkbonnenopvolging. Beide portalen worden in deze nieuwsbrief uitgebreid besproken.

Er zijn nog meer nuttige noviteiten waaraan we aandacht besteden. De Role Tailored Client (RTC) bijvoorbeeld. Dat is de nieuwe 'rolgebaseerde' gebruikersinterface van Microsoft Dynamics NAV en 4PS Construct, die alleen die gegevens en taken toont welke voor de betreffende gebruiker relevant zijn. We introduceren verder een rechtstreekse koppeling vanuit 4PS Mobile met de website van de Technische Unie. Die zorgt ervoor dat uw monteurs artikelen eenvoudig op de mobiele website van de TU kunnen opzoeken en bestellen. Veel verwachten we ook van de nieuwe functionaliteit rondom webartikelbeheer via 2BA Unifeed, de database van 2BA, omdat die substantieel bijdraagt aan een eenvoudiger en doelmatiger artikelbeheer. Natuurlijk ontbreken in deze nieuwsbrief de klantverhalen niet. Behalve Imtech Traffic & Infra, die ik al noemde, zijn we ook op bezoek gegaan bij VolkerWessels Bouw & Vastgoedontwikkeling en Cegelec Building Solutions, onderdeel van de Franse Multinational VINCI. Beide ondernemingen zijn bezig met de bedrijfsbrede implementatie van 4PS Construct, maar geven dat proces op verschillende wijze vorm. Ze vertellen zelf wat hun specifieke implementatiestrategie inhoudt en waarom ze juist daarvoor gekozen hebben.

Economen zijn het over van alles en nog wat oneens, maar over één aspect bestaat opvallende eensgezindheid; dat is dat individuele organisaties moeten optimaliseren en innoveren om – zoals onze nieuwe premier het zo treffend formuleert – 'straks sterker uit de crisis te kunnen komen'. 4PS sluit zich geheel en al bij dat adagium aan en we prijzen ons bijzonder gelukkig dat u – onze klanten – er in wezen net zo over denkt.

Martin Westerink
Partner



INHOUD



4

VOLKERWESSELS ROLT 4PS CONSTRUCT UIT OVER BOUW- EN VASTGOEDDIVISIE

Geen harnas maar een duikerpak

13

GERARD HUIZING VAN CEGELEC BUILDING SOLUTIONS:

‘Nu begint het pas’



20

RAW-calculatiemodule geïmplementeerd bij
Intech Traffic & Infra

4PS CONSTRUCT PRODUCTNIEUWS

- 9 CRM Portaal: de klant centraal!
- 10 4PS Onderaannemersportaal verbetert communicatie met onderaannemers
- 11 Nieuw in 4PS Construct: Webartikelbeheer via 2BA-Unifeed
- 18 De Role Tailored Client: 4PS introduceert het rolgebaseerde werken
- 24 Website Technische Unie geïntegreerd in 4PS Mobile
- 24 Innovatief, ook online. Bezoek onze nieuwe website!

Colofon

4PS nieuwsbrief

Deze nieuwsbrief informeert u over de ontwikkelingen met betrekking tot ICT en ERP, onze 4PS Construct oplossing en aanvullende oplossingen van onze partners. Bestemd voor de installatie-, service & onderhoud, GWW-, materieel- en bouwbranche.

Eindredactie: 4PS

Redactionele tekst:

Pieter van Kesteren

Productie & Vormgeving:

Meurs Grafische Vormgeving

Fotografie:

Paulien Varkevisser, Carel Kramer





VOLKERWESSELS ROLT 4PS CONSTRUCT UIT OVER BOUW- EN VASTGOEDDIVISIE

Geen harnas maar een duikerpak

VolkerWessels is een begrip in de internationale markt. Het concern bouwt met circa 16.000 mensen wereldwijd aan wonen, werken, mobiliteit, energie en telecom. Met haar activiteiten in het Verenigd Koninkrijk, Canada en thuisland Nederland was VolkerWessels in 2011 goed voor een omzet van zo'n 4,7 miljard euro. Daarvan kwam 1,8 miljard voor rekening van de 40 bedrijven die in Nederland samen de bouw- en vastgoeddivisie vormen. VolkerWessels is in volume en grootte dan ook de tweede bouwer van Nederland. Toen VolkerWessels Bouw & Vastgoedontwikkeling enkele jaren geleden op zoek ging naar een nieuwe ERP-oplossing, is bewust niet voor een grote internationale aanbieder gekozen. Harrie Mulder, ICT-manager bij VolkerWessels Bouw & Vastgoedontwikkeling: 'Wij willen snel kunnen meebewegen met de markt. Dat is voor ons essentieel. We willen geen opgelegd harnas maar een soepel duikerpak. Het nadeel van zo'n softwaregigant is vaak toch een gebrek aan flexibiliteit.' Mede daarom koos de bouw- en vastgoeddivisie van VolkerWessels in maart 2011 definitief voor 4PS Construct. Hoe is de keuze precies tot stand gekomen? Hoever is de implementatie inmiddels gevorderd? Kort voor aanvang van een programmabespreking van de Stuurgroep Implementatie kregen we de gelegenheid deze vragen aan het management van VolkerWessels Bouw & Vastgoedontwikkeling voor te leggen.

Hoewel VolkerWessels het op zich redelijk goed doet, ondervindt ook de tweede bouwer van ons land de gevolgen van het economisch barre weer. Dick Boers, als lid van de Raad van Bestuur van VolkerWessels verantwoordelijk voor de sector Bouw & Vastgoed in Nederland, ziet dat de markt onder invloed van de crisis sterk verandert: 'Nog maar een jaar of drie geleden was het vanzelfsprekend dat we verkochten, maar die vanzelfsprekendheid is er wel van af. Onze opdrachtgevers hebben steeds vaker te kampen met liquiditeitsproblemen. De druk is groot en financieren is uitermate complex. Bovendien dachten we altijd dat de corporaties zonder al te veel moeite overeind zouden blijven, maar ook daar is nu van alles aan de hand. Zelfs die hebben moeite met financieren. Aan de andere kant zie je dat het consumentenvertrouwen ook niet echt overhoudt. Ik kan me dat voorstellen, met al die onzekerheid. Ik begrijp heel goed dat de consument nu niet staat te springen om een woning te kopen. Want wat gebeurt er met zijn baan? Wat blijft er van de hypotheekrenteaftrek overeind? Hoe zal de economie zich ontwikkelen? Die onzekerheid werkt verlamdend. Daarom is het voor iedereen van belang dat er zo snel mogelijk duidelijkheid komt.'

INNOVATIE EN KETENINTEGRATIE

Het vervelende is dat je als bouwer weinig kunt doen aan de huidige marktsituatie. Dat betekent echter niet dat je maar lijdzaam moet gaan zitten afwachten, vindt Dick Boers: 'Een positief effect van de huidige situatie is wel dat iedereen weer met beide benen op de grond staat. In die zin dwingt de crisis tot bezinning. Voor ons betekent dat, dat we nu verder werk kunnen en moeten maken van ketenintegratie; en dat we juist nu moeten innoveren!'

VolkerWessels doet dat onder meer met het PlusWonen-concept, waarin duurzaamheid en financiële haalbaarheid slim hand in hand gaan, én met het Wooniversum, dat kandidaat-kopers in staat stelt hun woning met behulp van allerlei digitale technieken helemaal naar eigen wens in te delen en in te richten. Dick Boers: 'Het doel daarvan is onze producten op een nieuwe manier te

vermarkten, bijvoorbeeld door nog beter en nog directer in te spelen op de wensen van de kopers, die er nog steeds zijn.'

STANDAARD, TOEKOMSTVAST EN FLEXIBEL

Het streven naar ketenintegratie en innovatie was dan ook een voorname beweegreden bij de overstap naar een nieuwe, integrale ERP-oplossing. Maar, zo vragen we ons af, wat waren nu specifiek de wensen en eisen waaraan die nieuwe systeemoplossing zou moeten voldoen? Voor Harrie Mulder, die als ICT-manager verantwoordelijk is voor het hele selectie- en implementatietraject, ging het daarbij vooral om flexibiliteit. 'Voorop staat', zegt hij, 'dat je recht wilt doen aan de bijzondere typologie van een bedrijf als VolkerWessels. Wij vormen een conglomeraat van individuele bedrijven met een grote autonomie. Dat houdt in dat er, behalve aan diepgaande branche- en vak kennis, vooral ook grote behoefte is aan flexibiliteit. We wilden géén maatwerk, dus die nieuwe oplossing moest standaard zijn, toekomstvast en gefundeerd op een platform dat we kennen. Bovendien moet het niet alleen onze basisprocessen blijvend kunnen ondersteunen, het moet ook de innovaties die eraan komen met

gepaste snelheid kunnen adapteren.'

NUCHTERE TAAL, CONCRETE WERKELIJKHEID

Op basis van dit profiel heeft een gespecialiseerd bureau een uitgebreide marktscan gemaakt. Het selectietraject werd bewust bedrijfsbreed ingezet, benadrukt Harrie Mulder: 'We hebben onze keuze niet gemaakt door alleen maar door een "technische ICT-bril" te kijken. We vonden dat de business er van meet af aan bij betrokken moest zijn. We zijn de selectie dus samen met de gebruikers ingegaan.'

Men kwam eigenlijk al vrij snel uit bij 4PS en 4PS Construct: '4PS toont al meer dan 10 jaar aan dat ze op gepaste wijze innovaties in hun oplossing weten onder te brengen. En dat ze daarin de juiste keuzes maken. Dat sprak ons aan. Net als het feit dat 4PS Construct ontwikkeld is door mensen die de branche echt als hun broekzak kennen. Bovendien zijn ze direct en recht door zee. Gewoon nuchtere taal, concrete werkelijkheid. Dat past bij ons.'

BEHEERSTE UITROL

Na een haalbaarheidsonderzoek en een proof of concept gaf de organisatie groen



Calypso Rotterdam



Stedelijk Museum

licht voor een pilot. Die ging half november 2010 van start bij het Limburgse Jongen Landgraaf, een dochterbedrijf dat 'alle bloedgroepen' in zich bergt en daarmee representatief is voor de bouw en vastgoeddivisie van VolkerWessels. 'Die pilot is prima verlopen', zegt Harrie Mulder. 'We hebben die fase bovendien aangegrepen om een stukje uniformering door te voeren. Maar alleen waar dat zinvol is. Dus geen opgelegd harnas. Dat is ook onze metafoor: we willen geen harnas maar een duikerpak. Het moet flexibel zijn maar alles wel goed droog houden en er moet ruimte zijn voor lokale bedrijfsautonomie.'

De pilot ging praktisch en technisch live half september 2011. Dat betekende meteen ook de start van de divisiebrede implementatie. Daarbij is gebruik gemaakt van een beheerste uitrolmethode, een aanpak waarbij de implementatie gefaseerd en gecontroleerd over de bedrijven wordt uitgerold. Harrie Mulder: 'We hebben een aantal bedrijven solitair geïmplementeerd en een tweetal als cluster. Dat laatste om te kijken of het überhaupt mogelijk was. Beide ervaringen hebben we geëvalueerd. Daarna zijn we het land ingetrokken om te bekijken wanneer de afzonderlijke bedrijven het best met hun implementatie van start zouden kunnen gaan. Dat gebeurde nadrukkelijk niet vanuit ICT, maar in overleg met de groepsdirectie en op basis van de individuele bedrijfssituatie.'

WER REINES WASSER TRINKEN WILL...

Er wordt geïmplementeerd op basis van een dynamisch bestekdocument. Harrie Mulder: 'Op het moment dat er in de praktijk wijzigingen worden voorgesteld die voor meerdere bedrijven zinvol kunnen zijn, bespreken we die met een aantal deskundige praktijkmensen binnen VolkerWessels. Is het oordeel positief, dan resulteert dat in een aanpassing van de scope van het standaardpakket.

Op dit moment is de implementatie tot zo'n 40 procent gevorderd, dus 16 van de in totaal 40 bedrijven. De verwachting is dat de hele verdere uitrol in de eerste helft 2014 voltooid zal zijn. Harrie Mulder is vooralsnog niet bang voor een uitloop: 'Alles verloopt tot nog toe conform planning én', zegt hij met enige nadruk, 'ook conform budget.' Onder het motto 'Wer reines Wasser trinken will, der muß zur Quelle gehen' is intussen ook een voorzichtige start gemaakt met een datawarehouse. 'Onze strategie is om afscheid te nemen van zoveel mogelijk extracomptabele systemen', stelt Harrie Mulder. 'Geen "aparte" Excel- en Access-databases meer. Er is maar één bronsysteem en dat is Microsoft Dynamics NAV.'

4PS CONSTRUCT SPREEKT DE BRANCHETAAL

De nieuwe ERP-oplossing wordt in het algemeen vrij soepel geaccepteerd. Dat heeft Harrie Mulder enigszins verrast, maar tegelijk ook weer niet: 'Het zal misschien aan de

cultuur binnen VolkerWessels liggen, maar waarschijnlijk ook aan de insteek van het zogenaamde "Bestekdocument". Daarmee hebben we een lijn uitgezet, waarvan tot op zekere hoogte kan worden afgeweken. Dat blijkt prima te vallen, er wordt dan ook nauwelijks over gedebatteerd. En dat is gunstig want dat bevordert de snelheid aanzienlijk. Een gemiddelde uitrol van het kernmodel neemt op dit moment een maand of vijf in beslag.' Wat daarbij ook een positieve rol speelt, is dat 4PS Construct op zich



Gerjan Huisjes, ICT manager, Bert Dijkhuis, divisie controller en Harrie Mulder, ICT manager

nauwelijks vragen oproept. De oplossing is intuïtief, heeft de bekende Outlook-achtige interface en is ook inhoudelijk herkenbaar, aldus Harrie Mulder: 'We hoeven niemand uit te leggen wat een WKA-module is. Onze mensen weten dat, en bij 4PS weten ze dat ook. 4PS Construct spreekt de branchetaal.'

VOORDELEN NU AL ZICHTBAAR

Welke voordelen zijn er nu al zichtbaar? Bert Dijkhuis, divisie controller, wijst op de grote financieel-administratieve stap voorwaarts: 'Ik kan nu al zeggen dat we de trotse eigenaar zijn van een systeem met een eenmalige data-entry. Facturen die je inboekt, staan voortaan per definitie in de projectadministratie. En als het goed is, hebben we straks de beschikking over alle rapportages die daaruit voortvloeien. We hoeven niet langer cijfers uit verschillende systemen bijeen te sprokkelen om ze weer in een ander systeem over te zetten. Dat levert ons straks aanzienlijke voordelen op.'

Harrie Mulder voegt daaraan toe dat – dankzij het feit dat 4PS Construct gefundeerd is op een Microsoft platform – nu ook de ontsluiting van projectinformatie aan derden een stuk eenvoudiger is geworden: 'Het werken in een bouwcombinatie wordt vele malen makkelijker dan voorheen omdat je projectinformatie nu eenduidig via portalen kunt ontsluiten. Daar gaan we binnenkort dan ook flink op inzetten via SharePoint portal-omgevingen.'

OP EIGEN BENEN STAAN

Harrie Mulder is tevreden over het gekozen implementatiemodel en de wijze waarop het traject zich aftekent: 'Volgens ons gaat de winst echt zitten in die gefaseerde en gecontroleerde aanpak. Eerst de basis over, daarna een paar maanden rust. En vervolgens wel flink doorpakken met een aantal noodzakelijke additionelen zoals een voorwerkmodule en een Serviceportaal. Daarbij kijken we goed om ons heen en nemen over wat zinvol is voor onze bedrijven.'

Een van de succesfactoren van het project, die volgens hem niet onbesproken mag blijven, is de klik met 4PS: 'Microsoft Dynamics NAV kennen we. Dat fundament heeft zijn kwaliteit al ruimschoots bewezen.



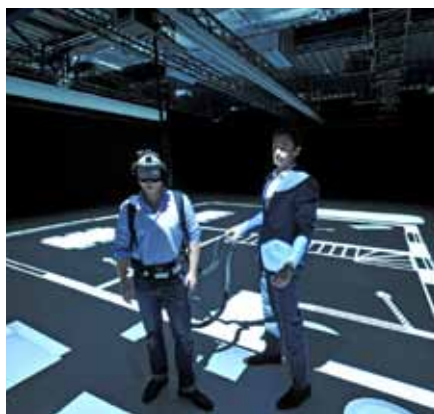
Le Carrefour Leiden

Vervolgens kijk je naar de applicatie, het systeem: heeft dat de functionaliteit waar- naar je op zoek bent? Maar dáárna kom je al snel bij de vraag: wie krijg ik over de vloer? Wat dat betreft zeg ik, ja die chemie met 4PS is er zeker. We hebben tijdens het eerste deel van het traject nauw en goed samengewerkt. In die periode hebben ze onze kennis verhoogd en hebben we vaar-

digheden opgedaan, waardoor we nu ook zelfstandig 4PS Construct kunnen imple- menteren. We beschikken namelijk over een eigen Competence Center met kundige medewerkers en we wilden de rest van de implementatieprojecten zelfstandig kunnen uitvoeren. En ook in die rol blijkt 4PS een uiterst flexibele partner.'



TNT Hoofddorp



Wooniversum: creëer virtueel je ideale woning

Wooniversum is een unieke, inspirerende virtual reality ervaring, waarmee VolkerWessels geïnteresseerden en kandidaatkopers in staat stelt hun toekomstige woning virtueel in te delen en in richten. Deze zogenaamde 'Wooniversum Experience' voert je van de voordeur tot aan het zolderraam. En onderweg verken je alle mogelijkheden die het huis biedt.

Door middel van state-of-the-art projectie-technieken, virtual reality en gedetailleerde computermodellen wordt het nieuwe huis op ware grootte als het ware om je heen geprojecteerd; de muren, de vloer, het plafond, alles! Je staat dus midden in je toekomstige huis. Je kunt rustig rondlopen, alle hoekjes en gaatjes bekijken. En het mooiste: je kunt zelfs al aan de inrichting beginnen!

Interieurstylistes laten de allerlaatste woon-trends zien en geven interieuradvies op maat in de showroom. Zo creëer je samen je ideale woning, lang voordat de bouw van start gaat. Een wereldprimeur! Enkele dagen na je bezoek ontvang je een digitale versie van je ideale, nog te bouwen huis.



PlusWonen: veelzijdig, duurzaam en betaalbaar

Met het PlusWonen-concept is VolkerWessels erin geslaagd een grote architectonische vrijheid en een brede functionele flexibiliteit te verenigen met betaalbaarheid, leefbaarheid en duurzaamheid. Appartementen, rijtjeswoningen, vrijstaande villa's. Klassiek of zeer eigentijds. De ontwerp-, toepassings- en duurzaamheidsmogelijkheden zijn vrijwel onbegrensd.

Voor ieder stedenbouwkundig plan heeft PlusWonen een pasklare en betaalbare maatwerkoplossing. Een duurzame oplossing ook, want standaard presteren woningen volgens het PlusWonen-concept 10% beter dan de wettelijk voorgeschreven EPC-norm. Dat lukt dankzij de keuze voor onder meer duurzaam materiaalgebruik, duurzaam samenwerken en duurzaam grondstoffenbeheer.

Het PlusWonen-concept is genomineerd voor de **Innovatief Wonen Prijs**, een initiatief van woningcorporatie Portaal voor de honorering van het beste duurzame nieuwbouw-concept van Nederland.

Feiten in het kort

Bedrijf

VolkerWessels Bouw & Vastgoedontwikkeling

Activiteiten

VolkerWessels richt zich met haar activiteiten op het gebied van Bouw & Vastgoedontwikkeling (BVGO) op het ontwerpen, ontwikkelen, realiseren en instandhouden van de gebouwde omgeving.

Modules

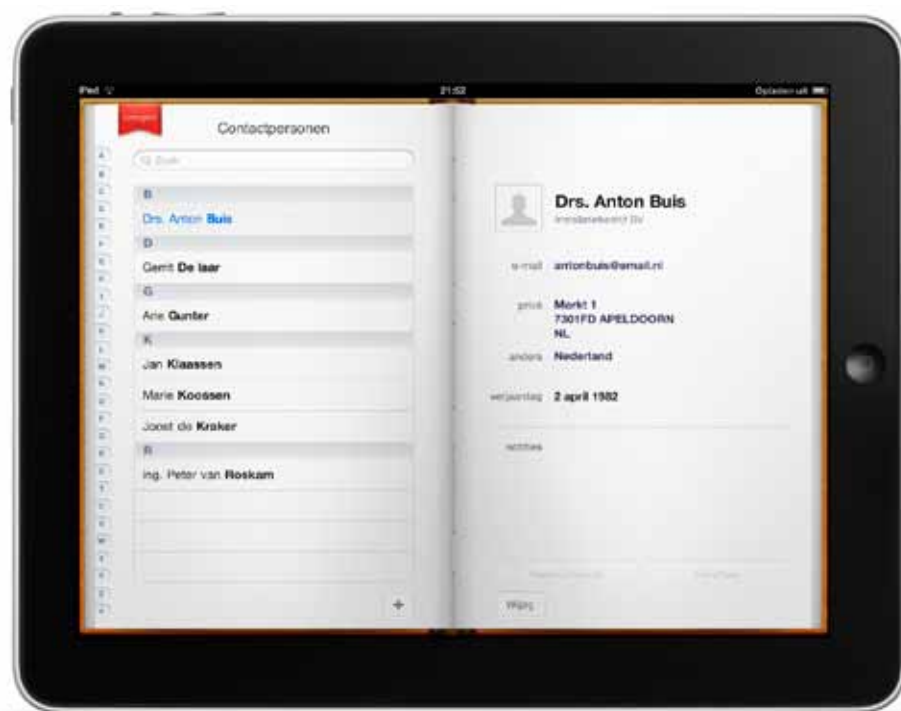
Totale productsuite

Aantal gelijktijdige gebruikers
502

Besturingssysteem

Windows Server 2008

CRM Portaal: de klant centraal!



binding en een internetbrowser – al dan niet door het bedrijf verstrekt.

Gebruikers willen snel en eenvoudig relatiegegevens en contactpersonen van een bedrijf kunnen opzoeken en op hun smartphone of tablet beschikbaar hebben. Ze willen inzicht hebben in de eigen afspraken en die van collega's, zowel in het verleden als in de toekomst. En wanneer ze een afspraak maken met een relatie dan willen ze dat doen in Outlook, op hun smartphone of tablet. Ook willen ze kunnen zien welke trajecten er lopen, welke offertes zijn uitgebracht en welke referentieprojecten er zijn. Uiteraard ook per relatie. En dat alles willen ze kunnen doen zonder afhankelijk te hoeven zijn van een bepaalde locatie of van het apparaat waar ze op dat moment op werken.

DE OPLOSSING: HET CRM PORTAAL

Om aan de wensen van al die gebruikers tegemoet te komen hebben we het CRM Portaal ontwikkeld. Het CRM Portaal biedt dan ook de volgende functionaliteit:

- Repliceren relaties
- Afspraken en agenda's
- Trajecten en trajectoffertes
- Referentieprojecten

GEFASEERDE ONTWIKKELING

We ontwikkelen het CRM Portaal in fases. De eerste fase is inmiddels afgerond en voorziet in de mogelijkheid relaties te repliceren: medewerkers loggen eenvoudig in op het portaal en krijgen zo toegang tot de bedrijfs- en persoonsrelaties die ze mogen zien. Vervolgens kunnen ze de gegevens die ze toegevoegd willen hebben aan Outlook, smartphone en tablet, eenvoudig selecteren en direct repliceren. De selectie wordt daarna opgeslagen in een eigen profiel.

De tweede fase betreft de functionaliteit 'Afspraken en agenda's'. Op het portaal is dan te zien wie welke afspraken heeft (of heeft gehad) met welk bedrijf en/of met welke persoon. Afspraken gemaakt

In de huidige dynamische en uitdagende markt vormen marketing, communicatie en een heldere (strategische) positionering steeds vaker de sleutel tot het verkrijgen van opdrachten. Het is voor bedrijven dan ook van het grootste belang om zich duidelijk te onderscheiden van collegabedrijven en zich serieus te verdiepen in de wens van klanten. De huidige marktsituatie vraagt meer dan ooit om een proactieve houding. De bouwers, GWW'ers en installateurs van de 21^e eeuw benaderen hun klanten actief: van (onder)Aannemen naar Ondernemen. Gedegen marktkennis en kennis van de klant worden dus steeds belangrijker. Daarbij is een optimale CRM-functionaliteit van cruciaal belang. Vandaar dat 4PS die verbreedt met de inrichting van een CRM Portaal.

De CRM-functionaliteit in 4PS Construct ondersteunt onder andere het relatiebeheer en de acquisitieprocessen van onze klanten. Gegevens die in CRM worden beheerd en naadloos te integreren zijn met alle overige functionaliteit binnen 4PS Construct, zijn onder meer: relaties, contactpersonen, activiteiten, integratie met Outlook, trajecten en offertes. Van zand tot klant.

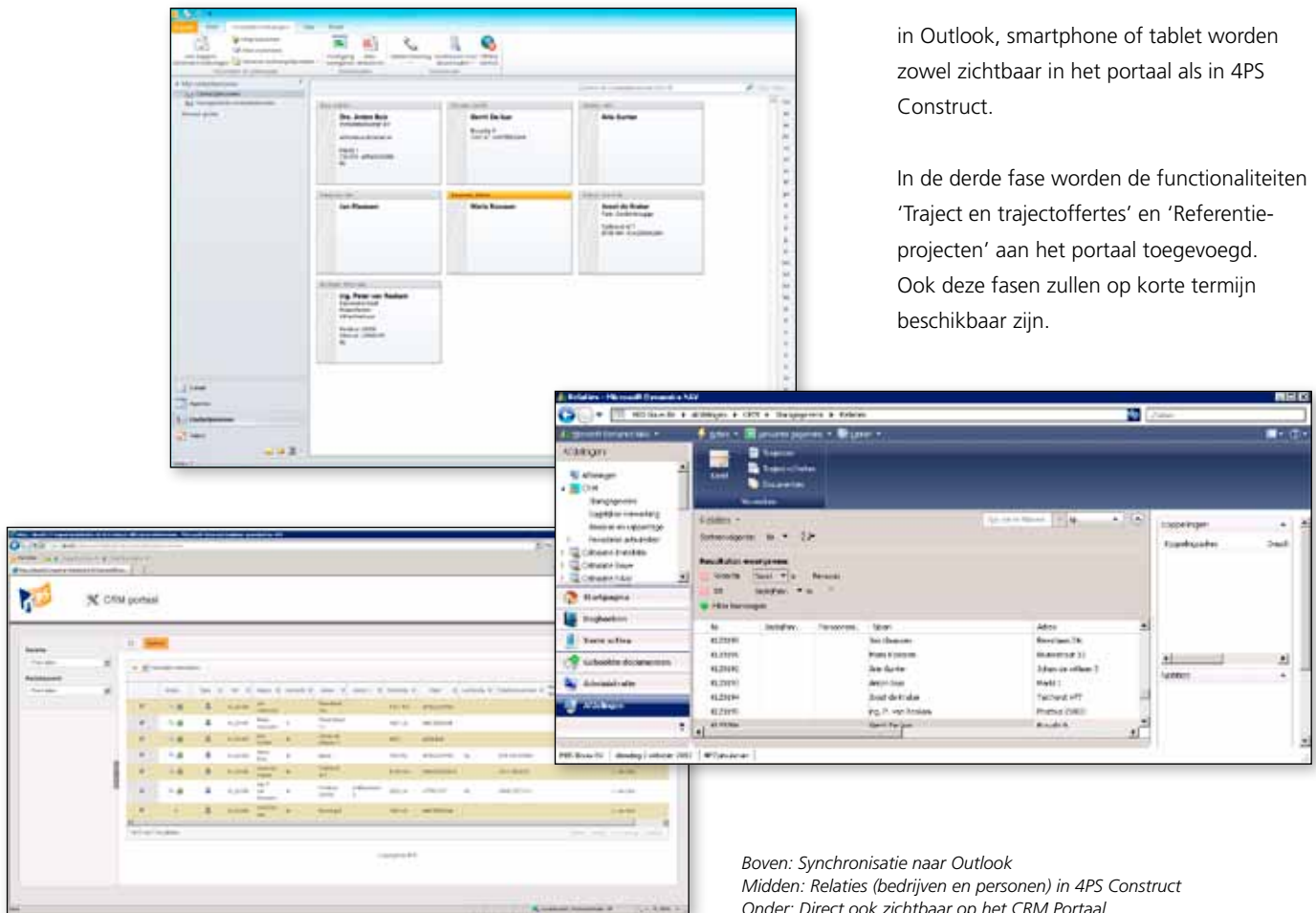
STEEDS MEER INDIRECTE GEBRUIKERS

De afgelopen jaren zien we dat steeds meer medewerkers van een bedrijf (in)direct gebruik maken van functionaliteit en informatie vanuit 4PS Construct. Niet alleen Microsoft Dynamics NAV-gebruikers maar juist ook medewerkers die niet direct gebruik maken van 4PS Construct.

Voor deze groep ontwikkelen we steeds meer oplossingen zoals het 4PS Urenportaal, 4PS Serviceportaal, 4PS Onderaannemersportaal en 4PS Mobile.

BRING YOUR OWN DEVICE

Voor de CRM-functionaliteit is erg in trek. Medewerkers blijken in toenemende mate toegang te willen hebben tot CRM-gegevens binnen 4PS Construct. Dat heeft niet alleen te maken met marktontwikkelingen maar vooral met de glorieuze opkomst van smartphones en tablets zoals de iPad. Daar komt bij dat informatie door de continue aanwezigheid van draadloze verbindingen in wezen altijd beschikbaar is. Het enige dat een gebruiker nodig heeft, is een 'own device', een eigen apparaat met internetver-



in Outlook, smartphone of tablet worden zowel zichtbaar in het portaal als in 4PS Construct.

In de derde fase worden de functionaliteiten 'Traject en trajectoffertes' en 'Referentieprojecten' aan het portaal toegevoegd. Ook deze fasen zullen op korte termijn beschikbaar zijn.

Boven: Synchronisatie naar Outlook
Midden: Relaties (bedrijven en personen) in 4PS Construct
Onder: Direct ook zichtbaar op het CRM Portaal

4PS Onderaannemersportaal verbetert communicatie met onderaannemers

Het 4PS Serviceportaal is alweer een aantal jaren operationeel bij onze klanten. De toegevoegde waarde daarvan staat intussen meer dan vast. We hebben nu ook een Onderaannemersportaal aan onze collectie internetportalen toegevoegd. Waar het Serviceportaal klanten de mogelijkheid biedt om de afhandeling van meldingen en serviceorders te bewaken, is het Onderaannemersportaal primair bedoeld om onderaannemers te helpen bij de administratie van de opvolging van werkbonnen. Dat leidt tot een aanzienlijke verbetering van het hele proces. Het is namelijk niet langer nodig papieren bonnen, e-mails en/of elektronische inkooporders te versturen. Het volstaat nu deze documenten beschikbaar te stellen op het Onderaannemersportaal en de betreffende onderaannemer de opvolging te laten rapporteren.

LAAGDREMPELIGE DIGITALE AANSTURING VAN ONDERAANNEMERS

Al jaren biedt 4PS de mogelijkheid om serviceorders digitaal te versturen naar de uitvoerende medewerker (vakman/monteur). Die uitvoerende medewerker krijgt zo een digitale werkbond binnen die hij volledig elektronisch kan afhandelen, inclusief handtekening van de klant en desgewenst

het automatisch mailen van de servicereportage. De communicatie met de onderaannemers verliep nog niet op deze manier; daar was dus duidelijk nog winst te halen. Met de introductie van het 4PS Onderaannemersportaal willen we het digitaal aansturen van onderaannemers net zo laagdrempelig maken.

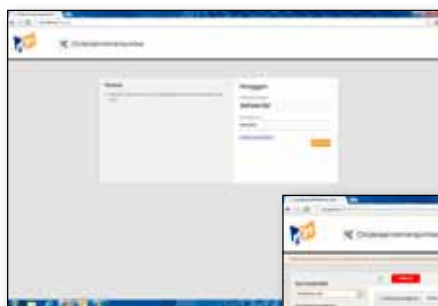
VOLLEDIG GEÏNTEGREERDE OPLOSSING

Het Onderaannemersportaal is bedoeld als communicatiekanaal tussen enerzijds het kantoor van de aannemer en/of installateur en anderzijds het kantoor van diens onderaannemers. We hebben dus bewust niet voor rechtstreekse integratie met de werknemers van de onderaannemer gekozen. Uiteraard is het Onderaannemersportaal volledig geïntegreerd met 4PS Construct, waardoor het ook uitstekend werkt met alle andere 4PS-oplossingen. Zo kan een klant bijvoorbeeld een ingeleigde melding/order gewoon via het Serviceportaal volgen. Daarbij maakt het niet uit of die order nu door een eigen uitvoerende medewerker via 4PS Mobile wordt afgewikkeld, of door een onderaannemer via het Onderaannemersportaal.

FUNCTIONALITEIT

Hieronder een greep uit de functionaliteiten van het 4PS Onderaannemersportaal:

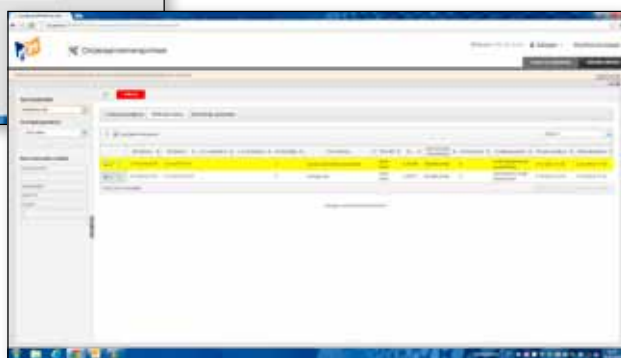
- Onderaannemers ontvangen de serviceorders digitaal en deze worden gerubriceerd naar soort (contractueel werk, meldingen-opvolging en aanvullende opdrachten);
- Er zijn diverse flexibele filtermogelijkheden – bijvoorbeeld om per servicelocatie inzicht te krijgen in de voortgangsstatus;
- Onderaannemers kunnen op eenvoudige wijze de voortgang van de order wijzigen. Deze statuswijziging wordt direct gecommuniceerd met 4PS Construct;
- Er kunnen eenvoudig méér aanvullende details van een order op het scherm getoond worden;
- Serviceorders en werkbonden kunnen rechtstreeks vanaf het internetportaal geprint worden;
- De gebruiker kan gekoppelde documenten zoals werkbonden, inspectielijsten, foto's uiterst eenvoudig downloaden;
- Bij het gereedmelden van serviceorders vindt een zogenaamde terugkoppeling plaats inzake probleem, oorzaak en oplossing. Dat gebeurt zowel in rubrieken (voor analysedoeleinden) als in platte tekst. Deze gegevens worden teruggestuurd en in 4PS Construct vastgelegd bij het voltooiën van de order;
- Bij de terugkoppeling door de onderaannemer kunnen ook documenten of foto's worden geupload. Uiteraard met de mogelijkheid om deze automatisch als extern document aan de serviceorder in 4PS Construct te koppelen;
- Gebruikersbeheer kan plaatsvinden door de onderaannemer. Dat stelt hem in staat om het portaal voor zijn eigen werknemers in te richten, inclusief mogelijkheden voor autorisatie, eigen instellingen en wachtwoorduitwisseling.



Het hoofdscherm van het 4PS Onderaannemersportaal

OPTIMALISEREN EN INNOVEREN

Het Onderaannemersportaal biedt dus een scala aan mogelijkheden voor de elektronische communicatie met onderaannemers.



De voordelen ervan zijn aanzienlijk: het geeft onder andere rust in het bedrijfsproces, leidt tot minder e-mailcommunicatie en triggert het moment van factureren. Bovendien wordt door de verregaande integratie het aantal foutkansen geminimaliseerd.

U ziet het: 4PS blijft continu innoveren. Dat doen we samen met u. Inmiddels zijn we met diverse klanten in gesprek over een aantal nieuwe interessante items, die we aan het Ondernemersportaal kunnen toevoegen om dat Onderaannemersportaal nog beter en efficiënter te maken.

Nieuw in 4PS Construct: Webartikelbeheer via 2BA-Unifeed

Bij de ontwikkeling van 4PS Construct is artikelbeheer van meet af aan van elementair belang geweest. En dat is het nog steeds! Met artikelbeheer bedoelen we niet alleen artikelbestanden van voorraadhoudende artikelen, maar ook van inkoopdelen. 2BA speelt als partner van 4PS een voorname rol in het artikelbeheer. Zij levert namelijk op een gestructureerde en eenduidige manier handelsartikelen aan van vrijwel alle belangrijke leveranciers in onze branche. Toch blijven we samen met onze klanten continu nadenken over manieren waarop we nog efficiënter met artikelinformatie om kunnen gaan. De nieuwe functionaliteit 'webartikelbeheer via 2BA Unifeed', de database van 2BA, is daar wederom een mooi voorbeeld van.

NADELEN TRADITIONEEL ARTIKELBEHEER STEEDS GROTER

De betrokken partijen zijn gaan nadenken over een manier waarop eenvoudiger en

doelmatiger vorm kan worden gegeven aan artikelbeheer. De huidige, traditionele manier van artikelverstrekking en -opslag stelt ons zo langzamerhand toch wel voor een

aantal hinderlijke nadelen, bijvoorbeeld:

- De enorme hoeveelheid (handels)artikelen met hun netto prijzen die periodiek ingelezen en onderhouden moeten worden. Bij een gemiddeld installatiebedrijf belooft dat al gauw zo'n 1,5 miljoen, terwijl er vaak maar rond de 5.000 tot 15.000 verschillende artikelen per jaar worden gebruikt (bron: 2BA);
- Het gebrek aan aanvullende productinformatie en het feit dat je aangewezen bent op verkorte artikelomschrijvingen, maakt het zoeken in zo'n omvangrijk bestand tot een tijdrovend proces;

- De hoge roulatiesnelheid van sommige artikelen en de vele prijsschommelingen maken het erg lastig om accuraat beheer te voeren. Wat vandaag nieuw is, kan morgen weer verouderd zijn;
- De enorme hoeveelheid tijd en energie die een beheerder moet steken in het actueel houden van zijn artikelbestand.

RECHTSTREEKS ZOEKEN IN 2BA DATABASE

4PS is op zoek gegaan naar een een soort 'centraal beheer'-functionaliteit die het lokaal inlezen en beheren van handelsartikelen overbodig zou kunnen maken. Je zou ook kunnen zeggen dat gezocht is naar 'een mogelijkheid om het inkoop-artikelbestand te outsourcen'.

Op basis van vragen uit de markt heeft 2BA het nu voor haar softwarepartners mogelijk gemaakt om rechtstreeks in de 2BA database te zoeken en één op één artikelinformatie op te halen. Het matchen met de condities om netto prijzen te zien, gebeurt lokaal; uw condities gaan dus niet naar 2BA toe. 4PS heeft deze directe route in de nieuwste versie van 4PS Construct geïmplementeerd. Dat houdt in dat u voortaan de mogelijkheid hebt om op het handelsartikelveld van de calculatie, adviesorder en inkooporder door te linken naar de 2BA website, daar artikelen te

zoeken, in een 'winkelwagentje' te plaatsen en die vervolgens mee terug te nemen naar het aanroepende proces in 4PS Construct. Daar worden dan de handelsartikelen op de gebruikelijke wijze ingelezen met prijzen en kortingen, alsof ze afkomstig zijn uit het eigen handelsartikelbestand.

NET ZO EENVOUDIG ALS HET KLINT

Het klinkt eenvoudig en dat is het ook. Onderstaand een illustratie van hoe het werkt in de calculatiemodule:

Vanaf de kolom 'Handelsartikel' kunt u doorzoomen naar de 2BA website. Daar kunt u in de kop alle gewenste (delen van) omschrijvingen, GTIN-codes etc. opgeven, waarna het systeem de artikelen toont die daaraan voldoen. Ook is het mogelijk om verder te zoeken op merken en series. Of op ETIM-groepen en -klassen. Van de getoonde artikelen kan eenvoudig de leverancier worden opgevraagd. Daarbij gaat het systeem in eerste instantie uit van de leveranciers met wie u zaken doet, ofwel van wie u kortingscondities hebt ingelezen. Naar wens kunt u dit overzicht uitbreiden naar alle groothandelaren die het bewuste artikel leveren.

De artikelprijzen die worden weergegeven, zijn de netto prijzen! De bruto prijsgegevens

worden op de server gematched met uw conditiebestand, dat u zelf beheert. Deze presentatie op de website van 2BA verloopt via een zogenaamde 'local service'.

TAL VAN VOORDELEN

Concreet betekent deze directe koppeling met de 2BA site niet alleen een fraaie zoekmethode voor artikelen, ze biedt u ook de mogelijkheid het beheer van handelsartikelen uit handen te geven door dat te verleggen naar 2BA. En dat levert u tijdswinst op! Onder-tussen blijft u wel rechtstreeks van de groothandel uw kortingscondities ontvangen en inlezen. Maar deze extra functionaliteit heeft nog meer voordelen:

- Het complete assortiment van 2BA is actueel en beschikbaar op de site;
- De prijzen zijn accuraat (dagprijzen worden bijgehouden);
- Er is een eenduidige zoekroutine die met name gericht is op snelheid;
- Er zijn diverse mogelijkheden om sites en productbladen als input te gebruiken middels de 2BA-Unifeed Hotkey.

NB: het spreekt vanzelf dat we de huidige wijzen van artikelbeheer gewoon blijven ondersteunen!

1 Vanuit calculatie, adviesorder en inkooporder door linken naar de 2BA website.

2 Artikelen zoeken, in een 'winkelwagentje' mee terug te nemen naar het aanroepende proces in 4PS Construct.

3 Handelsartikelen worden ingelezen met prijzen en kortingen.



GERARD HUIZING VAN CEGELEC BUILDING SOLUTIONS: 'Nu begint het pas'

Cegelec is sinds 2010 onderdeel van de eveneens Franse multinational VINCI. Cegelec kent in Nederland drie divisies: Industry & Infra, Food & Pharma en Building Solutions. Die laatste installeert en onderhoudt – zoals de naam al min of meer aangeeft – gebouwgebonden installaties in de meest ruime zin van het woord. 1 juli 2012 was een spannende dag voor Cegelec Building Solutions, want toen ging 4PS Construct simultaan live bij de vestigingen van het bedrijf in Amersfoort, Amsterdam, Best en Dordrecht. Spannend? 'Natuurlijk', zegt Arie Groeneweg, als Hoofd Contractcalculatie verantwoordelijk voor selectie en implementatie van de nieuwe oplossing: 'Ik heb de dag daarvoor af en toe wel een kriebel gevoeld. Je springt toch in het diepe. Maar toen ik 's avonds thuiskwam, kon ik tegen mijn vrouw zeggen dat ik eigenlijk een ontzettend leuke dag had.' Met hem en Technisch Directeur Gerard Huizing kijken we, nog maar enkele dagen na de live-gang, op de vestiging in Amersfoort terug naar een voorspoedig verlopen selectie- en implementatietraject.



Voor alle duidelijkheid: Cegelec Building Solutions zal niet de complete functionaliteit van 4PS Construct benutten. Het is hun vooral te doen om de modules Calculatie, Artikelbeheer en Service & Onderhoud. Dat heeft alles te maken met het feit dat binnen VINCI, en dus ook Cegelec, internationaal al gewerkt wordt met één corporate automatiseringsoplossing. 'Een krachtig pakket, met een geweldig brede functionaliteit', zegt

Gerard Huizing, maar het sluit niet echt aan op ons werkgebied, op ons operationele proces; en dan met name wat de trajecten Calculatie en Onderhoud betreft. We hadden vooral behoefte aan een adequate oplossing voor Service & Onderhoud.' Het corporate pakket is erg complex, houdt weinig rekening met Nederlandse normeringen en blijft op het gebied van integraliteit toch wat achter. Arie Groeneweg: 'Je ziet dat we

in Nederland vooroplopen met goede branchegeoriënteerde software en de toepassing van echte integrale tools'.

VINCI, dat hecht aan een grote autonomie van haar dochterbedrijven, bleek gevoelig voor de argumenten van Cegelec Building Solutions en gaf toestemming voor de aanschaf van bedrijfssoftware die beter bij het operationele proces zou passen.

CLOSE FINISH

Er volgde een onderzoek naar mogelijke kandidaten. Cegelec Building Solutions deed dat samen met een aantal Belgische vestigingen. Arie Groeneweg: 'Wij gingen de Nederlandse markt af, zij de Belgische. Er is toen in eerste instantie gekozen voor een maatwerkoplossing. Wij zijn daar uiteindelijk toch niet in meegegaan. Te complex, te bewerkelijk en niet structureel genoeg. Bovendien wilden we straks ook met mobiliteit aan de slag kunnen.' En dus werd het 4PS, na ampele overwegingen en met een close finish. Wat gaf de doorslag?

Arie Groeneweg: 'Wat ons vooral aansprak, was dat 4PS Construct zich onder directe



Arie Groeneweg, Hoofd Contractcalculatie

invloed van de markt ontwikkelt. Dat is namelijk precies wat wij willen.' Heel prettig vindt hij ook de uitgebreide modulaire opbouw van 4PS Construct en het solide fundament van Microsoft Dynamics NAV: 'Dankzij al die modules kun je de functionaliteit helemaal op je eigen processen en verdere wensen afstemmen, terwijl je tegelijk de zekerheid hebt dat je je over de continuïteit van de doorontwikkeling geen zorgen hoeft te maken.'

Internationaal aansprekende namen

'En laten we de uitstekende referenties niet vergeten', voegt Gerard Huizing daar aan toe. 'Dan denk ik aan VolkerWessels bijvoorbeeld, dat in de basis helemaal niet zo verschilt van VINCI, of dichterbij huis aan de Van der Linden Groep in Veghel, ook een VINCI-dochter; daar hebben we met eigen ogen gezien hoe de oplossing van 4PS in de praktijk werkt.'

Hij is ervan overtuigd dat internationaal aansprekende namen als VolkerWessels en Imtech wel degelijk hebben meegespeeld



Gerard Huizing, Technisch Directeur

toen de concernleiding van VINCI besloot de keuze voor 4PS te accorderen. Hij wijst in dit verband ook op de voortrekkersrol die Nederland speelt op het gebied van automatisering van Service & Onderhoud: 'Wij zijn een enorm open markt. Op geen enkele andere markt zijn zoveel aanbieders actief; alle merken, alle types die waar dan

ook ter wereld geproduceerd worden, zijn in Nederland vertegenwoordigd. Landen als Duitsland en Frankrijk kennen een veel kleinere merkenverscheidenheid. Dat maakt ons land uniek en in zekere zin de proeftuin van Europa.' De concernleiding zal het verdere verloop van de implementatie en de prestaties van de nieuwe ERP-oplossing dan





ook met meer dan gemiddelde belangstelling volgen.

OPLEIDING INTEGRAAL AANGEPAKT

De aftrap voor het implementatietraject was op 1 september 2011. Drie maanden later, op 1 januari 2012, ging men live met de basisfunctionaliteit plus de Calculatie-oplossing. In het kielzog daarvan werd een begin gemaakt met de inrichting van de module Service & Onderhoud, waar het uiteindelijk toch vooral om te doen was.

Tegelijkertijd ging ook het opleidingstraject van start. Dat werd vanwege minder positieve ervaringen met eerdere implementaties compleet anders ingestoken. Arie Groeneweg: 'Voorheen hebben we altijd functiegericht opgeleid. Maar het resultaat daarvan was dat iedereen alleen maar thuis was in zijn eigen stukje van het geheel. Nu hebben we de zaken bewust integraal aangepakt. We hebben alle 49 kernegebruikers van de

vier vestigingen samen op één plek bij elkaar gebracht en met hen allemaal het héle traject doorlopen; dus vanaf het melden van een storing tot en met de factuur en het boeken van de uren.' Een gouden greep volgens Gerard Huizing: 'Iedereen is nu veel meer van de integraliteit van onze processen doordrongen. En wat ik eerlijk gezegd niet zo verwacht had: ze waren oprecht geïnteresseerd in wat de anderen deden.'

Opvallend was ook het gemak waarmee men zich de materie eigen maakte, vond Arie Groeneweg: 'Sommige kernegebruikers liepen er fluitend doorheen. Dat heeft alles te maken met de overzichtelijkheid van de mappenstructuur en de opeenvolgende stappen die je moet doen, maar natuurlijk ook met de op Windows ge nte gebruikersinterface van het pakket. De meesten van onze mensen zijn gewend aan de look & feel van Microsoft Office. Dat scheelt enorm.'

Wat volgens hem zeker heeft bijgedragen aan een soepele voortgang van de implementatie, is het contact met de verantwoordelijke mensen van 4PS: 'De communicatie met de consultants verloopt uitermate prettig. Er is een prima interactie en de lijntjes zijn aangenaam kort. We zijn zeer content, ik kan niet anders zeggen.'

DIT IS HET BEGIN

En op 1 juli ging dan – na wat aanloopproblemen die door 4PS voorbeeldig zijn opgepakt – ook de module Service & Onderhoud live. Iedereen die voor Cegelec Building Solutions bij de implementatie betrokken was, volgde samen met twee consultants van 4PS de live-gang in een speciaal daartoe ingerichte ruimte. 'Het leek wel een flight control room', zegt Gerard Huizing geamuseerd. 'De ideale aanpak', vindt Arie Groeneweg. 'Bij mij op het scherm kwamen alle meldingen binnen. Dat waren er 47 die

dag. De meeste kon ik eenvoudig door- spelen. Structurele zaken gingen naar de consultants van 4PS en werden ter plaatse door hen opgelost.'

Het feit dat de live-gang zo soepel en voor- spoedig verliep, maakt dat Arie Groeneweg thuis tegen zijn vrouw kon zeggen dat hij 'eigenlijk een ontzettend leuke dag had.' 'Toch is dit pas het begin', vindt Gerard Huizing: 'De basisfunctionaliteit staat, alles zit erin. Nu moeten we verder gaan ontwik- kelen. Mobile bijvoorbeeld is nog niet func-

tioneel. Dat moet snel gebeuren, we willen af van al dat papier. Al onze technici moeten zo snel mogelijk over een tablet of terminal kunnen beschikken; en verder moet er een Portal komen, waarmee we de klant actueel op de hoogte kunnen houden van de status van zijn contract, storingen, onderhoud en- zovoort. Die integrale tools van 4PS hebben we allebei bikkelhard nodig.'

Met 4PS is inmiddels een planning gemaakt. 4PS Mobile moet in elk geval op korte ter- mijn operationeel zijn.

ENORME DATAHOEVEELHEID BETER BENUTTEN

Maar als het aan Gerard Huizing ligt, blijft het daar niet bij: 'Met behulp van onze nieuwe tools krijgen we de beschikking over een enorme hoeveelheid data, die we veel meer en veel beter moeten gaan benutten. Aan de ene kant hebben we informatie over een operationeel proces en aan de andere kant over een energetisch proces. Die twee komen ergens bij elkaar. Ik denk dat we de informatie die we nu verzamelen, straks veel slimmer kunnen en moeten gaan gebruiken. Dan denk ik aan allerlei adviezen, voorspel- lingen over verbruik en diverse aanpas- singen, die kunnen leiden tot een forse energiebesparing voor onze klanten. Als we erin slagen die specifieke datakoppeling tussen operationele en energietechnische functionaliteit effectief tot stand te brengen, lopen we straks een stukje voor op de concurrentie.'



Feiten in het kort

Bedrijf

Cegelec Building Solutions Nederland

Activiteiten

Totale realisatie van basic engineering, integrale turn key oplossingen en technische specialismen op het gebied van HVAC-, beveiligings-, elektrische- en meet- en regelinstallaties

Modules

Relatiebeheer, calculatie, artikelbeheer, inkoop, documentenbeheer, service & onderhoud, consignatiediensten, deadlinebewaking, grafische serviceplanning, financieel

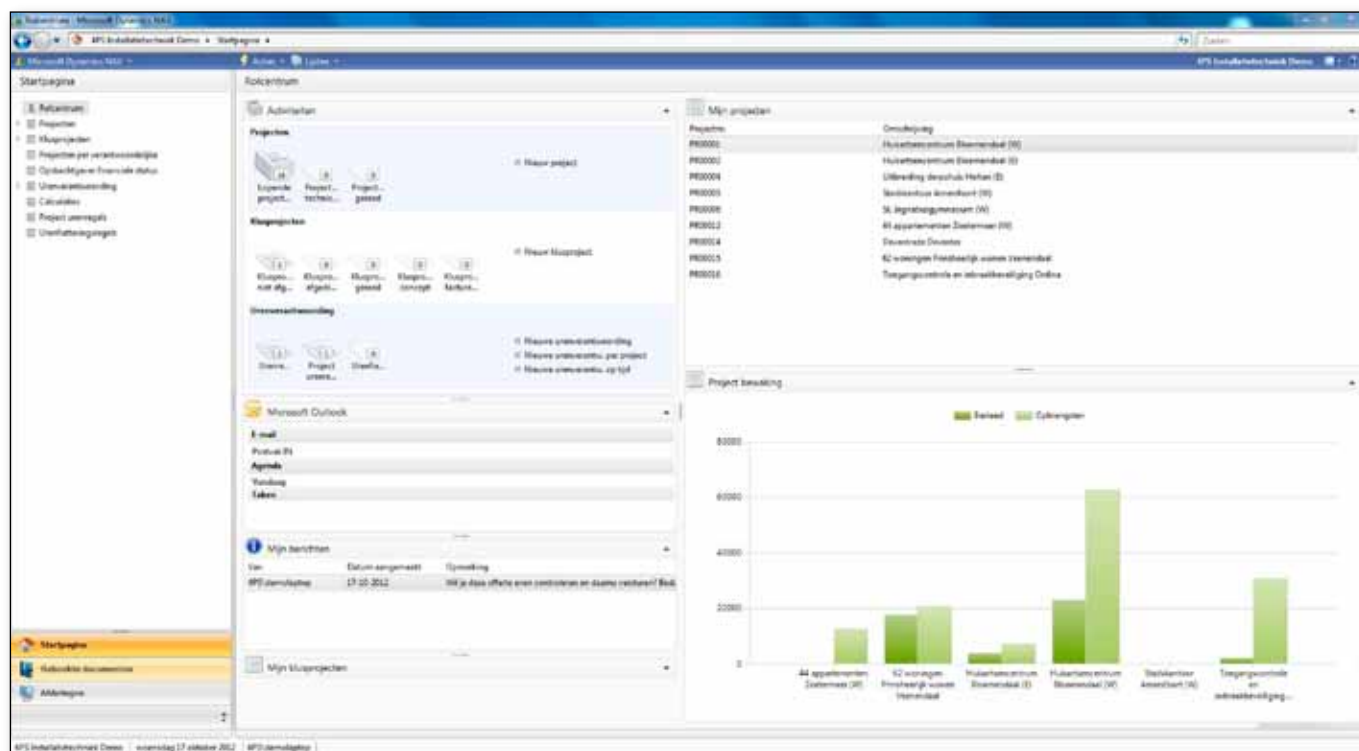
Aantal gelijktijdige gebruikers

50

Besturingssysteem

Windows Server 2008





Projectleider rolcentrum

De Role Tailored Client: 4PS introduceert het rolgebaseerde werken

De Role Tailored Client (hierna RTC genoemd) is de nieuwste gebruikersinterface van Microsoft Dynamics NAV en 4PS Construct. De RTC gaat uit van een rolgebaseerde omgeving. Dat betekent voor u dat het systeem voor elke functie binnen uw bedrijf één of meerdere functierollen beschikbaar heeft. Binnen een bepaalde functierol wordt alle specifieke informatie getoond die relevant is voor die betreffende functie. De software sluit daarmee naadloos aan bij de informatiebehoefte en het takenpakket van de gebruiker. Dat helpt de gebruiker om zijn dagelijkse werkzaamheden snel en efficiënt uit te voeren. In combinatie met de verbeterde rapportagemogelijkheid en de krachtige integratie met Microsoft Office brengt de rolgebaseerde omgeving meer snelheid en structuur in het werk van uw medewerkers.

DE GEBRUIKER CENTRAAL

De RTC bevat een aanpasbare gebruikersinterface. Iedere gebruiker of iedere groep

gebruikers kan de RTC gebruikers- en/of bedrijfsspecifiek maken. De gebruiker staat dus centraal bij de RTC. Dat houdt in dat de software alleen maar die gegevens en taken toont, die nodig zijn voor de uitvoering van de werkzaamheden van de gebruiker. Alle 'overbodige' gegevens en taken worden niet prominent weergegeven en kunnen zelfs onzichtbaar gemaakt worden. Bij de ontwikkeling van de RTC voor 4PS Construct heeft 4PS, op basis van jarenlange ervaring bij klanten, een voorinrichting gemaakt van het zogenaamde 'rolcentrum' en alle overige schermen. Dit rolcentrum kan worden gezien als de startpagina of het dashboard van de 4PS Construct-gebruiker. Vanaf deze startpagina zijn veelvuldig gebruikte schermen direct te raadplegen.

"Ik ben een projectleider en ik wil alleen een duidelijk overzicht van mijn eigen relaties, projecten, meer en minderwerk, materieelinzet en kostenbewaking."

INTUÏTIEVE EN HERKENBARE GEBRUIKERS-INTERFACE

Microsoft heeft een aantal kernwaarden gedefinieerd met betrekking tot de ontwikkeling van de functiespecifieke rollen. Allereerst wordt de complexiteit van informatie die aan de gebruiker wordt aangeboden sterk verminderd. De gebruiker focust puur op de taken die van belang zijn voor zijn werkzaamheden. De nadruk ligt op de functies en de informatie die voor die specifieke gebruiker van belang zijn. Daarnaast richt de RTC op het verbeteren van de samenwerking tussen gebruikers onderling. Microsoft en 4PS realiseren met de introductie van de RTC een intuïtieve en herkenbare gebruikersinterface.

NIEUWE FUNCTIONALITEIT

Vanuit het rolcentrum is ook nieuwe aanvullende functionaliteit beschikbaar, zoals:

- Navigatie deelvenster

Een lijst met veelgebruikte overzichtschermen (bijvoorbeeld een projecten-overzicht).

- Activiteiten

Veelgebruikte handelingen kunnen direct vanaf het rolcentrum worden benaderd (bijvoorbeeld het aanmaken van een werkbegroting).

- Mijn lijsten

Afhankelijk van het gekoppelde rolcentrum kan een gebruiker in deze lijst favorieten definiëren (bijvoorbeeld 'mijn projecten' of 'mijn klanten').

- Mijn berichten

Om de samenwerking tussen onderlinge gebruikers te optimaliseren is het mogelijk om vanuit alle schermen berichten naar een andere gebruiker te sturen. Een berichteninbox is op het rolcentrum aanwezig.

- Microsoft Outlook koppeling

Vanaf het rolcentrum is het mogelijk om de Outlook client te benaderen.

De voorinrichting resulteert in een set functierollen die helemaal zijn toegespitst op de werkwijze van onze klanten binnen de branches die 4PS bedient. In de RTC hebben we dan ook alvast de volgende standaardrollen aangemaakt:

- Acquisiteur (CRM)
- Administrateur
- Personeelsfunctionaris
- Calculator installatie
- Calculator bouw
- Calculator RAW
- Werkvoorbereider Projecten
- Projectleider
- Uitvoerder
- Inkoper
- Koperbeheerder
- Voorraadbeheerder
- Artikelbeheerder
- Materieelbeheerder
- Materieelorderverwerker
- Werkvoorbereider/planner S&O
- Contractmanager
- Storingscoördinator

"Ik ben controller en wil alleen de financieringsstand van de projecten en contracten op mijn scherm zien en een grafische weergave van de productieve uren."

Uiteraard kunnen er combinaties worden gemaakt van bestaande functierollen.

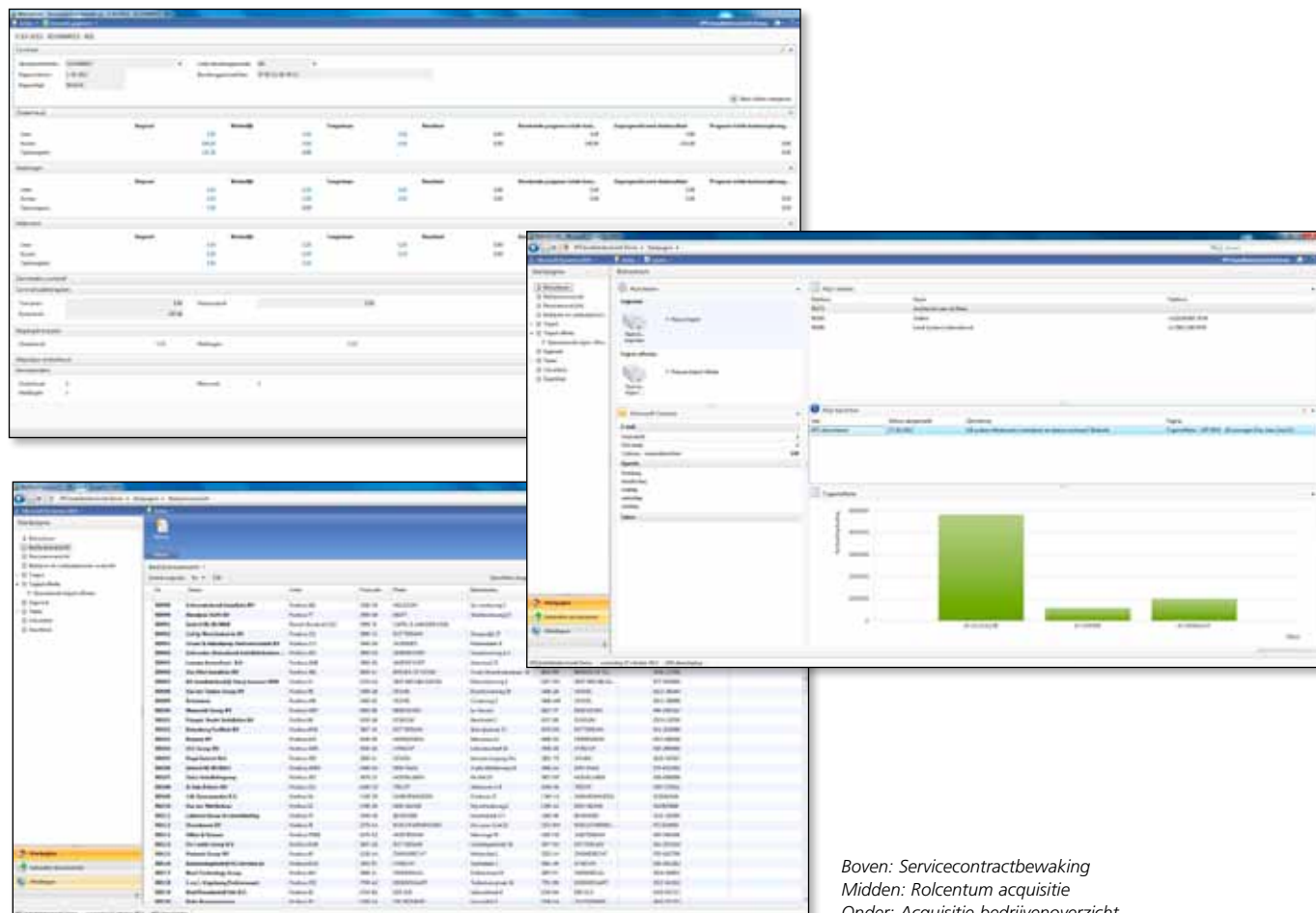
VOORDELEN RTC OP EEN RIJTJE

Samengevat biedt de RTC u de volgende voordelen:

- Geïntegreerde samenwerking;
- Verminderde complexiteit;
- Focus op de gebruiker;
- Intuïtief en herkenbaar;
- Toekomstgericht;
- Software van derden is eenvoudig te integreren;
- Nieuwe rollen zijn snel en flexibel (zelfstandig) te definiëren;
- Laagdrempelig waardoor snelle adoptie.

STANDAARDROLLEN

Bij de voorinrichting heeft 4PS de functies en de schermen vanuit 4PS Construct toegekend aan de verschillende functierollen.



Boven: Servicecontractbewaking
Midden: Rolcentrum acquisitie
Onder: Acquisitie bedrijvenoverzicht

RAW-calculatiemodule geïmplementeerd bij Imtech Traffic & Infra



De core van 4PS ligt nog altijd bij de ontwikkeling van branchespecifieke ERP-oplossingen voor de bouw- en installatiebranche. Maar omdat inmiddels steeds meer klanten ook actief zijn in de GWW-sector, waar men veelal diensten verleent op basis van de RAW-systematiek, wil 4PS ook graag tegemoet komen aan wensen die er zijn binnen dat segment. Daarom heeft 4PS naast de bestaande calculatiemodules ook een RAW-calculatiemodule ontwikkeld waarmee het mogelijk is kostprijscalculaties en prijsaanbiedingen te maken conform de voorschriften van de RAW-systematiek.

Een van de eerste afnemers van de nieuwe module was Imtech Traffic & Infra, waar men na de initiële basisimplementatie van 4PS Construct de tijd rijp achtte voor een optimalisatie. Belangrijk onderdeel van het optimalisatietraject was de ingebruikname van de calculatiemodule. Dat werden er nu dus twee. Want behalve de standaard Installatie-calculatiemodule binnen 4PS Construct werd meteen ook de nieuwe standaard RAW-calculatiemodule geïmplementeerd. In juni 2011 werd daarmee een begin gemaakt. Hoe staat het nu, ruim een jaar later? We stelden die vraag aan René Jol, projectleider, en Wietze van der Zee, calculator bij Imtech Traffic & Infra.

Imtech Traffic & Infra is een onderdeel van de Nederlandse multinational Imtech, die zich sinds 2011 'Royal' mag noemen. Het concern is als 'Europees technisch dienstverlener' over de hele wereld actief op het gebied van elektrotechniek, ICT en werktuigbouw en realiseert met zo'n 29.000 medewerkers een jaaromzet van ruim 5,1 miljard euro.

Toen het grote Imtech in 2008 een strategisch partnerschap aanging met het relatief 'kleine' 4PS, ervoer de markt dat als een opmerkelijke beslissing. Een beslissing die vóór alles illustreerde hoe groot het vertrouwen was, dat men had in '4PS Construct', de branchegeoriënteerde ERP-oplossing die 4PS op basis van het Microsoft Dynamics NAV platform ontwikkelde.

Het strategisch partnerschap tussen Imtech en 4PS markeerde de start van een interessante en omvangrijke operatie, waarbij 4PS Construct geleidelijk aan over de diverse bedrijfsonderdelen zou worden uitgerold.

GEFASEERDE IMPLEMENTATIE

In 2009 was het de beurt aan de business unit Imtech Traffic & Infra om 4PS Construct te implementeren. Imtech Traffic & Infra is door heel Nederland actief op het gebied van technische infrastructuur, openbare verlichting, verkeersinstallaties, infra objecten, midden- en hoogspanning en rail infra. Omdat op dat moment onvoldoende



René Jol, projectleider bij Imtech Traffic & Infra

projectcapaciteit kon worden vrijgemaakt, werd besloten tot een gefaseerde aanpak. René Jol: 'We hebben ons in eerste instantie beperkt tot de basis, dus projectadministratie, financiële administratie, inkoop en logistiek. Wat we verder nog wilden, hebben we als optimalisatietraject gedefinieerd.' Er werd een roadmap gedefinieerd met daarin de successieve implementatie van de modules, die al wel binnen 4PS Construct beschikbaar waren maar nog niet werden gebruikt: CRM, materieel, urenregistratie en met name calculatie.

INTEGRAAL EN UNIFORM

Voor calculatie werd tot dan toe een zelfstandige applicatie gebruikt, die specifiek was afgestemd op de GWW-/Infrabranche en op de daar geldende standaarden. Wietze van der Zee, een ervaren calculator die gerust een autoriteit genoemd mag worden op het gebied van de RAW-systematiek, legt uit: 'De RAW-systematiek biedt opdrachtgevers en opdrachtnemers in de GWW-branche een kader om duidelijke afspraken te maken en vast te leggen. De systematiek voorziet in een aantal standaard bepalingen en een catalogus met resultaatbeschrijvingen. Doordat de wederzijdse verantwoordelijkheden daarin duidelijk zijn afgebakend, weten alle partijen waar ze aan toe zijn.' De RAW-systematiek wordt beheerd door de CROW, het nationale kennisplatform voor infrastructuur, verkeer, vervoer en openbare ruimte.

'De stand alone-applicatie die wij gebruikten, was weliswaar prima RAW-specifiek en we konden ermee lezen en schrijven', zegt Wietze van Zee, 'maar ze was ook wel heel erg compleet en uitgebreid; veel ervan werd niet gebruikt. Bovendien was er één belangrijk nadeel: het was geen integraal pakket.'

'Integratie met enerzijds verkoop en anderzijds met projecten en het artikelbestand was inderdaad een voorname overweging



Werken aan de openbare verlichting



Werkzaamheden aan de snelweg

om de calculatiemodule binnen 4PS Construct te gaan gebruiken', bevestigt René Jol. 'Maar', voegt hij eraan toe, 'we wilden ook naar meer uniformiteit in de calculatie. Tot dan toe deed elk organisatieonderdeel dat op zijn eigen manier en met zijn eigen tools.'

SIMULTANE IMPLEMENTATIE

In juni vorig jaar werd er een projectteam geformeerd en vervolgens werd er een scope bepaald. René Jol: 'We streefden naar één, hooguit twee calculatiewijzen waar iedereen in de organisatie mee overweg zou kunnen. Vandaaruit hebben we naar antwoorden gezocht op vragen als: welke calculatietools moeten we meenemen, welke willen we vervangen? Welke consultants willen we daarbij betrekken en welke mensen uit onze eigen organisatie?'

In de maanden daarna begon de zaak geleidelijk aan vorm te krijgen. Een werkgroep waarin een brede afvaardiging van de organisatie vertegenwoordigd was, ontwierp samen met de consultant van 4PS een blauwdruk voor de toekomstige calculatieprocessen. Vervolgens was het aan 4PS om de calculatiemodule binnen 4PS Construct daarop in te richten.

In die periode was 4PS juist bezig met de voltooiing en optimalisatie van zijn eerste RAW-calculatiemodule en vroeg aan Imtech Traffic & Infra of daar wellicht ook interesse bestond voor een dergelijke module. Dat

bleek zo te zijn. Sterker nog: het paste eigenlijk precies in het streven van Imtech naar meer integratie en uniformiteit. En zo gebeurde het, dat besloten werd tot de gelijktijdige implementatie van zowel de standaard Installatie-calculatiemodule binnen 4PS Construct als de kersverse RAW-calculatiemodule.

KINDERZIEKTEN

Tijdens het voortraject bleek dat er nog wel een aantal zaken aan de RAW-module moest worden aangepast. Wietze van der Zee: 'De klant waarmee 4PS de module in eerste instantie had ontwikkeld, was een andere organisatie dan de onze. Hun toe-

passing van de RAW-systematiek was eenvoudiger. Voor ons lagen de zaken allemaal wat complexer. Met als gevolg dat er een aantal verbeteringen noodzakelijk waren. Zo wilden we net als in onze oude module complete besteksposten kunnen kopiëren, en niet regel voor regel. Ook onze rapporten hebben we deels zelf moeten definiëren. Dat was best lastig want echte voorbeelden waren er niet. Vervelend was ook dat RSX, het meest recente standaard RAW-uitwisselingsformaat, nog niet binnen de RAW-calculatiemodule van 4PS beschikbaar was. Maar ik heb inmiddels begrepen dat al die dingen bij de eerstvolgende release (inmiddels beschikbaar) worden rechtgetrokken.'



Wietze van der Zee, calculator bij Imtech Traffic & Infra

Het vertrouwen blijft echter onverminderd groot. René Jol: 'Ik heb 4PS leren kennen als een partij die heel open is over wat er wel en niet kan met hun systeem. Ze doen geen loze beloften. Er is zeker kennis van de RAW-systematiek al geven ze ook ruiterlijk toe dat er op een aantal punten ruimte is voor verbetering. Dat is natuurlijk wel een nadeel als je de eerste grote klant bent: je krijgt onherroepelijk te maken met kinderziektes of onderdelen die nog verder ontwikkeld moeten worden. Maar dat weet je; bovendien hoort het bij de ontwikkelstrategie van 4PS. Feedback van klanten speelt daar immers een grote rol bij productoptimalisatie.'

MIX VAN TEVREDENHEID EN WENSEN

Tegen juni 2012 hadden alle Installatie- en RAW-calculatoren voldoende onderricht gehad in de nieuwe calculatiemodules om live te kunnen gaan. René Jol: 'We zaten nog met een flink aantal lopende werken die in het oude pakket waren gecalculeerd en ondersteuning nodig hadden. Inmiddels zijn we zover dat vrijwel iedereen met de nieuwe modules werkt.'

Hoe hebben ze het opgepakt? Wat vinden de calculatoren van de nieuwe calculatiemodules? Wietze van der Zee: 'Er is een mix, zou je kunnen zeggen, van tevredenheid en wensen. Als je mensen die kunnen lezen en schrijven met een bepaald pakket, iets nieuws geeft dan zijn ze zelden echt blij. Er is ook af en toe gemopperd in het begin maar dat was snel over. Van lieverlee zag ik ze weer blij worden. Sommigen zijn nu zo thuis in de nieuwe module dat ze het oude calculatiepakket feitelijk ontwend zijn. Dat zegt wel wat, vind ik. Natuurlijk zijn er wensen, zaken die we aangepast of toegevoegd willen hebben. Maar we zijn er absoluut van overtuigd dat het allemaal goed gaat komen.'

UNIFORMITEIT EN INTEGRALITEIT

Wat Wietze van der Zee in elk geval nu al als belangrijk resultaat ziet, is de uniformiteit binnen het receptenbeheer: 'Eenheid in het receptenbeheer is voor ons van cruciaal belang, want onze recepten bevatten alles wat er voor een bepaald werk nodig is: mensen,



materieel, gereedschap en artikelen. Voor RAW hadden we die uniformiteit natuurlijk al want daar is vrijwel alles gestandaardiseerd, maar nu dus ook voor Installatie.' René Jol is van mening dat de grote voordelen van 'het nieuwe calculeren' bij Imtech Traffic & Infra pas ten volle ervaren worden, wanneer 4PS Construct over de hele breedte van de organisatie kan worden ingezet: 'De verschillen met vroeger zitten niet zozeer in het calculeren zelf', zegt hij, 'als wel in de integratie met projecten en projectbewaking. Voorheen waren de afdelingen een soort eilanden en had de overdracht nogal wat voeten in de aarde: besprekingen, bestekken, tekeningen, offertes, contracten enzovoort. Met de nieuwe wijze van calculeren kan en moet dat een integraal proces worden. Dus dat je op basis van je calculatie werkbegrotingen kunt opstellen en zo effectiever aan projectbewaking kunt doen. Maar dan is het wel zaak dat ook onze projectleiders en werkvoorbereiders voldoende opgeleid zijn in 4PS Construct. Dat specifieke opleidingstraject is de fase waarin we ons op dit moment bevinden.'

Feiten in het kort

Bedrijf

Imtech Traffic & Infra

Activiteiten

Imtech Traffic & Infra levert multidisciplinaire oplossingen (elektrotechnisch, mechanisch en ICT) voor de infrastructurele markt. Zij levert totaaloplossingen bestaande uit producten, systemen en diensten. Het dienstenpakket omvat de gehele keten met activiteiten van ontwerp tot en met installatie, en van contracting tot en met asset-management.

Modules

Totale productsuite inclusief RAW

Aantal gelijktijdige gebruikers
200

Besturingssysteem

Windows Server 2008

Website Technische Unie geïntegreerd in 4PS Mobile

Monteurs in het veld willen materialen die ze niet binnen handbereik hebben, het liefst zo laagdrempelig mogelijk kunnen bestellen. Als ze werken met een digitale werkbon, dan moeten ze de noodzakelijke artikelen snel kunnen vinden en selecteren. Dat kan voortaan ook heel goed via de mobiele webshop van de Technische Unie, want die biedt nu de mogelijkheid om – volledig geïntegreerd met 4PS Construct – efficiënt materialen te bestellen en verplichtingen vast te leggen.

EENVOUDIG, SNEL EN EFFICIËNT

Naast de koppeling met Wasco, die al langer bestaat, is binnen 4PS Mobile nu ook de Technische Unie (TU)-koppeling beschikbaar. Dat houdt in dat uw monteurs artikelen nu eenvoudig op de mobile website van de TU kunnen opzoeken en direct kunnen bestellen. De betreffende artikelen worden verzameld in het winkelwagentje en bij afsluiten doorgesluisd naar 4PS Mobile. Van daaruit worden dan materiaalbestellingen aangemaakt in 4PS Construct, de centrale ERP-oplossing.

Als de artikelen vervolgens daadwerkelijk besteld worden in 4PS Construct, dan zullen automatisch de juiste gegevens en uw eigen prijzen worden gebruikt voor de inkooporder. Zo kunt u snel en correct

uw inkooporder voor de benodigde artikelen genereren. Bovendien kan de inkoopfactuur later eenvoudig gematcht worden met de inkooporder.

VOORDELEN

Het doen van bestellingen via de mobiele webshop van de TU heeft de volgende voordelen:

- Snel en foutloos: De monteur geeft vanuit het veld direct de juiste materialen door aan de binnendienst;
- Kostenefficiënt: Geen faalkosten door het bestellen van het verkeerde materiaal

en dus geen onnodige extra bezoeken;

- Integratie met 4PS Construct: Verplichtingen worden meteen vastgelegd in 4PS Construct, waardoor het proces van factuurmatching in tact blijft;
- Automatische facturatie: Als dat contractueel zo geregeld is, worden bestelde en verbruikte materialen automatisch gefactureerd.



Innovatief, ook online. Bezoek onze nieuwe website!



Een nieuwe look, een nieuw jasje en helemaal up-to-date; dat is de nieuwe website van 4PS. Een geavanceerd CMS-systeem stelt ons in staat om u uitstekend te informeren over onze producten, diensten en klanten. De website is snel, transparant en interactief wat ervoor zorgt dat wij nog dichter bij de klant staan.

Kijk snel op www.4ps.nl



4PS
Keplerlaan 4
6716 BS EDE

T (0318) 644 500
F (0318) 644 510
E info@4ps.nl
I www.4ps.nl

