



Nieuwsbrief van 4PS - maart 2010

Stiel Groep kiest voor een toekomst met 4PS Construct

'Je hangt er wel je hele bedrijf aan op!'

INSTALLATIEBEDRIJF ANDRIESEN GAAT VOL VERTROUWEN IN ZEE MET 4PS

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





VOORWOORD

Uw resultaat telt!

De afgelopen weken ben ik bij verschillende potentiële klanten op bezoek geweest. Daar kreeg ik steeds te horen dat men me vooral uitgenodigd had vanwege de steeds hogere eisen die hun eigen klanten stellen. U merkt dat zelf ook. Het gaat immers al lang niet meer alleen om uw relatie met uw klanten of de kwaliteit van de door u geleverde diensten. Ook op het gebied van informatievoorziening wordt steeds meer van u verwacht. Uw klanten willen voortaan gedetailleerde rapportages waaruit ondubbelzinnig blijkt dat u geleverd en gehandeld hebt conform de afspraken die u samen contractueel hebt vastgelegd.

Voor de potentiële klanten die ik bezocht heb, bleek het uitermate lastig – om niet te zeggen onmogelijk – om dergelijke rapportages te presenteren. En dat terwijl hun concurrenten daar juist prima op scoorden! U snapt het denk ik al: laat die concurrenten nu *nét* met 4PS Construct en Microsoft Dynamics NAV werken!

Vandaag gaat het meer dan ooit om onderscheidend vermogen. Om zo hoog mogelijk aan de wind zeilen en op vrijwel perfecte wijze invulling geven aan de vragen van uw klanten. Softwarematig gezien is het puur en alleen beschikbaar hebben van de juiste functionaliteiten al lang niet meer voldoende. Nee, het gaat om oplossingen die efficiëntie koppelen aan inzicht en doorzicht! Oplossingen die door de gehele organisatie gebruikt kunnen worden en die naadloos op elkaar afgestemd zijn. Niets nieuws misschien qua visie, maar in de praktijk verdraaid lastig realiseerbaar voor IT-ers. Daar komt nog bij dat het nadrukkelijk ook duurzame oplossingen moeten zijn, oplossingen die meegroeien met nieuwe technologie, nieuwe concepten en marktinnovaties. Het gaat dus niet om eenmalige oplevering maar om een oplossing met verzekerde continuïteit en een gegarandeerde migratie in de toekomst.

Dat 4PS daar goed op scoort, mag blijken uit de verdere groei van onze onderneming. Want ook in 2009 zijn we weer fors gegroeid in een krimpende markt. Dat komt, merken we, doordat gezonde bedrijven juist nu investeren in efficiëntie en optimalisatie, en dat onze software hen daarbij daadwerkelijk helpt.

Of het nu om ERP, mobiliteit, klant- en/of serviceportalen gaat, voor ons telt maar één ding: uw resultaat. Ook, en misschien wel vooral, als u voortdurend zoekt naar nieuwe markten en/of concepten. Wij helpen u graag daaraan invulling geven. In deze nieuwsbrief vindt u daarvan weer een aantal sprekende voorbeelden.

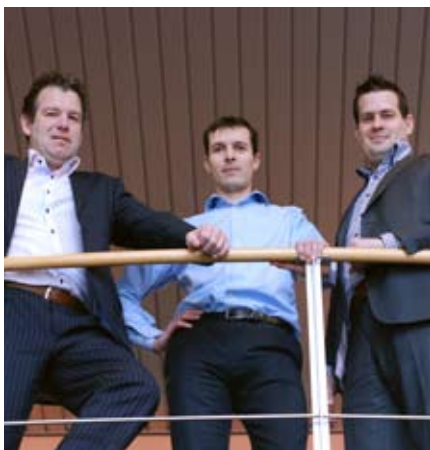
Ik wens u veel leesplezier en mocht u behoefte hebben aan een persoonlijke toelichting dan staan we altijd voor u klaar.

André Overeem
Partner



Microsoft Business Solutions

INHOUD



6

'Je hangt er wel je hele bedrijf aan op!'

INSTALLATIEBEDRIJF ANDRIESEN GAAT VOL VERTROUWEN
IN ZEE MET 4PS



11

Voortschrijdend inzicht

STIEL GROEP KIEST VOOR EEN TOEKOMST MET 4PS CONSTRUCT

4PS CONSTRUCT PRODUCTNIEUWS

- 4 Nu ook 'dispatching' in 4PS Construct
NIEUWE PLANNINGSTOOL GEEFT NOG MEER INZICHT IN DAGPLANNING MONTEURS
- 10 Capaciteitsplanning in projecten
FUNCTIONALITEIT 4PS CONSTRUCT UITGEBREID MET NIEUWE PLANNINGSOPTIE
- 14 Liquiditeitsprognose in 4PS Construct: handig en snel
- 16 Geïntegreerd calculeren volgens de RAW-systematiek



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- en bouwbranche.

Eindredactie: 4PS

Redactionele tekst:

Pieter van Kesteren

Productie & Vormgeving:

Meurs Grafische Vormgeving

Fotografie:

Arjan Hollebrandse

Nu ook 'dispatching' in 4PS Construct

NIEUWE PLANNINGSTOOL GEEFT NOG MEER INZICHT IN DAGPLANNING MONTEURS

De service- en onderhoudsoplossing in 4PS Construct kent al geruime tijd een grafisch planscherm waarin serviceorders gepland kunnen worden. Planning wil hier met name zeggen: het in de tijd uitzetten van de orders, de volgorde vastleggen door relaties tussen de orders aan te brengen, doorlooptijden bepalen, resources toekennen (monteurs en/of onderaannemers) etcetera. Deze planningstool is een uitstekend hulpmiddel gebleken bij het plannen van planbare onderhoudstaken, zoals preventief onderhoud en al dan niet wettelijk verplichte inspecties.

Het was ook al langer mogelijk om de monteurs in het veld vanuit de planning aan te sturen: op het moment dat orders aan monteurs zijn toegekend, kunnen die letterlijk met 'één druk op de knop' elektronisch worden verzonden naar de handheld (PDA) van de monteur. De opvolging en de bewaking van de uitvoering van de orders zijn vanzelfsprekend mogelijk via de serviceordermonitor. Aangestuurd door de handelingen van de monteur in het veld op zijn PDA, geeft dit scherm real-time de status van de orderopvolging weer. Aan de bestaande functionaliteit is een nieuwe planningsoptie toegevoegd: het dispatchboard. Een verkenning van de mogelijkheden in vogelvlucht.

DISPATCHING: HET SNEL TOEWIJZEN VAN TAKEN

Er was dus al het nodige mogelijk op het gebied van planning binnen 4PS Construct. Maar onze huidige klanten wensten aanvullende functionaliteit met name voor het kortcyclisch werk. En wij waren het daar hartgrondig mee eens. Want naast de planning van regulier onderhoud en inspecties, die zich makkelijk laten plannen, wensten men dat de planningstool ook zou voorzien in het snel inplannen van ad-hoc werkzaamheden. Denk aan optredende (ver)storingen van allerlei aard en prioriteit. Op dit veelal kortcyclisch werk moet snel geanticipeerd kunnen worden.

Er bleek met andere woorden behoefte te zijn aan een planningstool waarin, naast de huidige mogelijkheden, op elk moment van de dag snel en eenvoudig inzicht verkregen kan worden in de dagplanning van de monteurs. U kunt daarbij denken aan vragen als: welke ruimte hebben de monteurs nog in hun planning? Wat kan er eventueel geschoven worden naar een ander moment

of naar een andere monteur, etcetera?

Het gaat daarbij veel meer om 'dispatching', het snel toewijzen van taken, dan om het vooruit plannen van orders.

Samen met een aantal klanten heeft 4PS de wensen op dit gebied in kaart gebracht en daarin meteen de uitbreiding van de bestaande grafische planning meegenomen.

Dat heeft geresulteerd in een nieuw, extra planscherm dat we het 'dispatchboard' hebben genoemd. Dit dispatchboard kunt u zich misschien nog het best voorstellen als de elektronische versie van het alom bekende 'plankaartensysteem aan de muur'.

WAT HEEFT HET DISPATCHBOARD U TE BIEDEN?

Het zou te ver voeren om in dit artikel alle mogelijkheden of uitbreidingen van dispatching en grafische serviceplanning op te sommen. Toch willen we er graag even een aantal zaken uitlichten:

1. De planning kan op een apart (breedbeeld)scherm worden weergegeven,

zonder dat dit nieuwe licenties tot gevolg heeft. Het wordt automatisch ververst op een in te schakelen tijdsinterval. Daardoor bent u altijd up-to-date met de laatste stand van de planning;

2. De tijdschalen zijn eenvoudig in- of uit te zoomen. Door een dag of periode op de kalender aan te vinken wordt deze periode automatisch ingeschaald in de planning;
3. De planner kan op elk moment niet-werktijden onderdrukken of juist zichtbaar maken. Dat kan handig zijn omdat nu ook in niet-werktijd kan worden (door)gepland. Bijvoorbeeld als werkzaamheden buiten kantooruren 's avonds of in het weekend uitgevoerd moeten worden;
4. De afwezigheden van monteurs (als gevolg van bijvoorbeeld ziekte, doktersbezoek of verlof) worden direct bij de administratieve registratie op het planningscherm inzichtelijk gemaakt. De gebruiker bepaalt zelf welke kleuren hij per afwezigheidsoort instelt;
5. Er bestaan uitgebreide filter- en sorteermogelijkheden, hetgeen essentieel is voor een planning waarin heel veel monteurs en orders zijn opgenomen. Ook kan de gebruiker zelf bepalen welke inhoud hij aan de 'tooltips' wil geven (tooltips zijn de gele tekstvlakjes die je ziet als je met de muisaanwijzer op een order staat);
6. De planning kent een deadline-signalering. Waarschuwingen worden gegeven als de uitvoering van orders niet op tijd plaats dreigt te vinden. Uiteraard kunt u daarvoor instellingen doen;
7. De monteur in het veld kan nu vanuit de planning worden aangestuurd, maar dat niet alleen. Ook de opvolging van de orders kan in hetzelfde scherm worden bewaakt. Zo is in één oogopslag op het planscherm onder andere te zien welke monteurs welke orders onderhanden hebben, welke monteurs zich gereed-

gemeld hebben en wie van hen aan het reizen is. Door middel van aparte kleuren en symbolen wordt dit aangegeven ten opzichte van de voortschrijdende tijd- of standlijn.

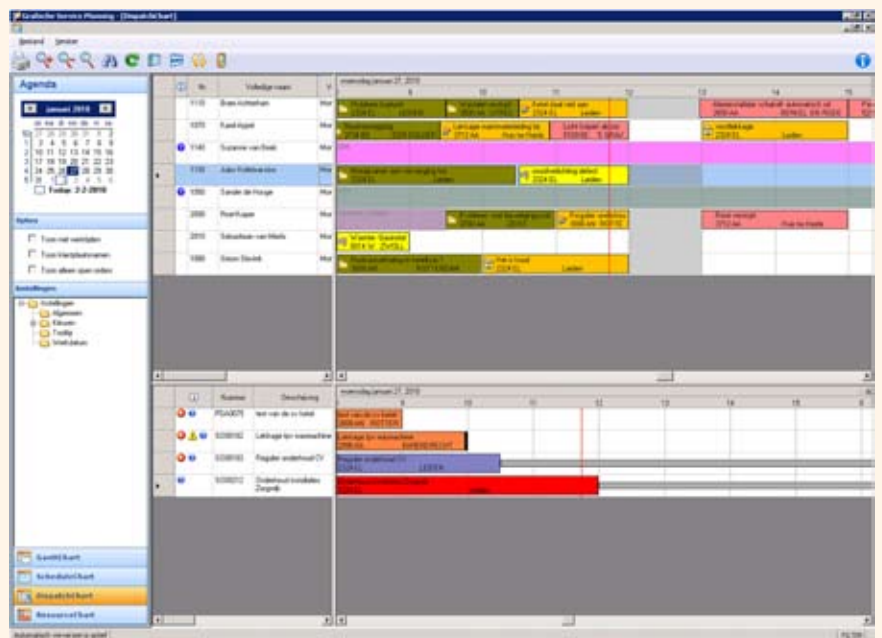
- 8. De planning kan eenvoudig geprint worden. Dat is dan vanzelfsprekend een momentopname.

RESOURCEPLANNING

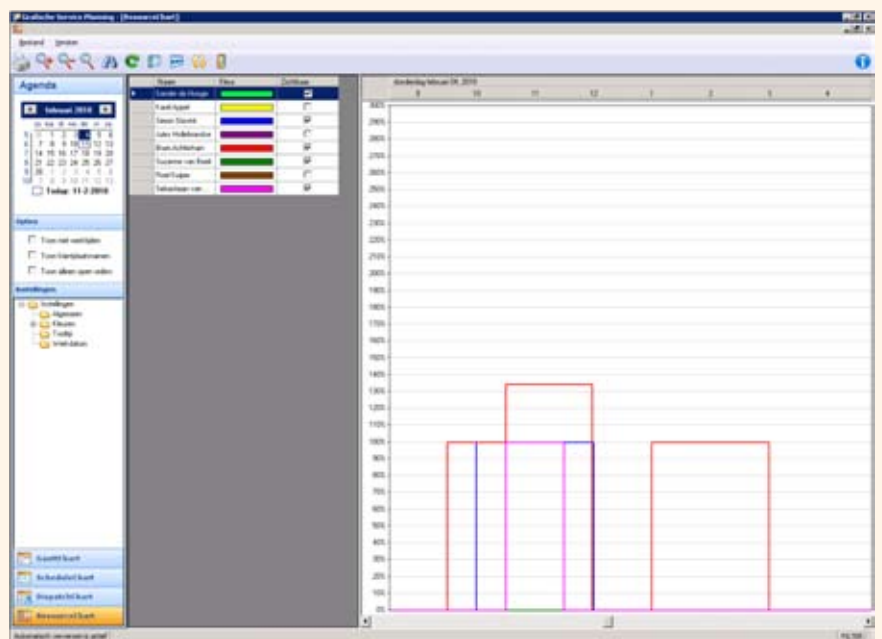
Naast het dispatching scherm is een resource scherm aan de planningsmodule toegevoegd. Dit resource scherm geeft inzicht in de belasting van een of meerdere werknemers. Normaal gesproken worden monteurs keurig 100 procent van hun tijd ingezet. Maar dat is niet zo wanneer er in werktijd geen orders aan hen zijn toegekend of wanneer ze ingezet zijn op meerdere gelijktijdig uit te voeren orders. Het resource scherm toont in een grafiek per medewerker zijn inzet gedurende een te kiezen tijdsperiode.

CONCLUSIE

4PS is de afgelopen jaren groot geworden juist doordat we goed naar onze klanten luisteren en hun wensen weten te vertalen in praktische oplossingen voor bouw, installatietechniek en service & onderhoud. Oplossingen die gericht zijn op eenvoud, herkenbaarheid, efficiencyverhoging en productiviteitsverbetering. Met de nieuwe dispatching oplossing zijn we er opnieuw in geslaagd om een dimensie aan onze oplossing toe te voegen. En dankzij de bijbehorende Microsoft Outlook-interface is die ook nog eens zeer laagdrempelig; iets dat niet alleen uw planner maar ook de overige functionarissen binnen uw onderneming op prijs zullen stellen.



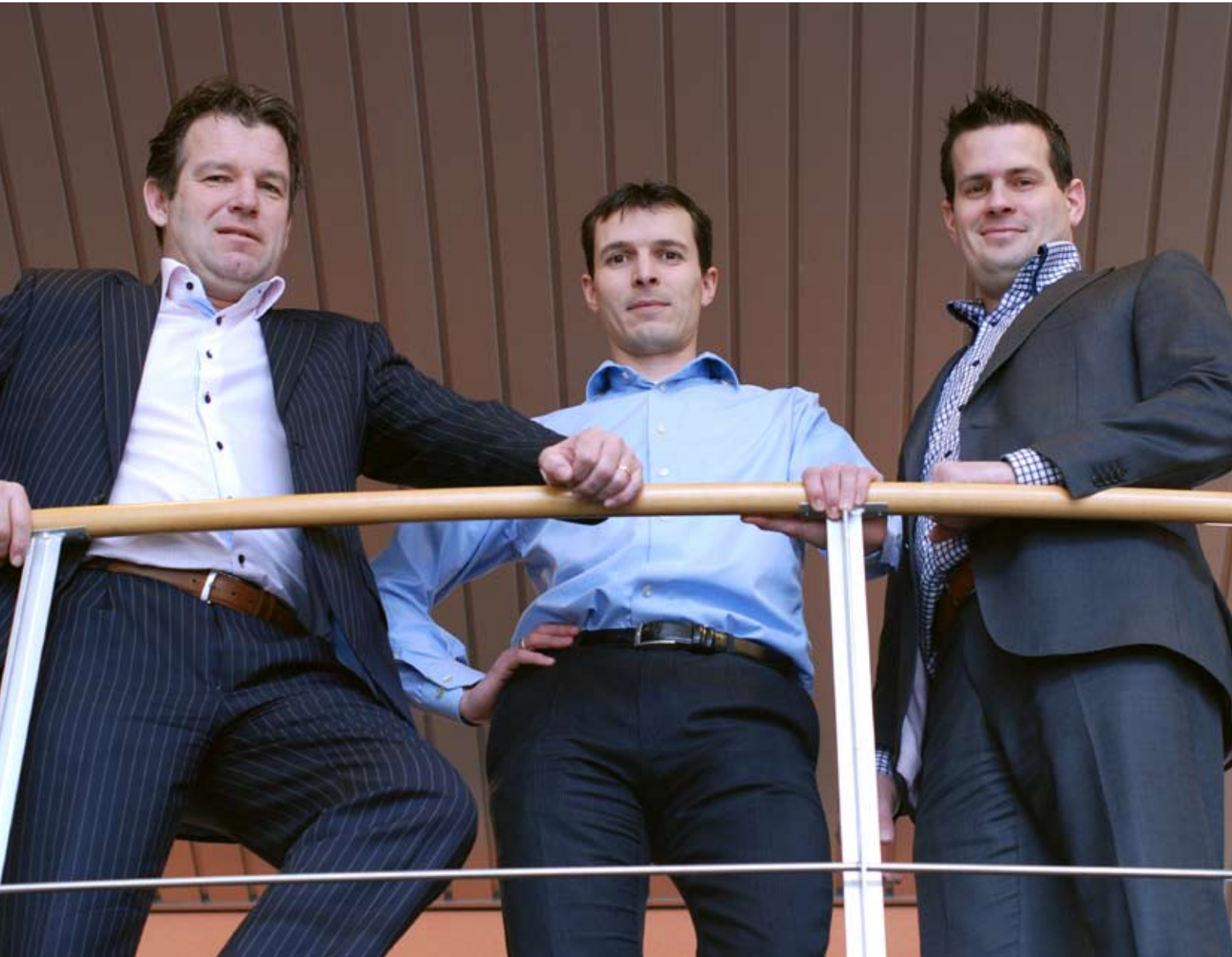
Het dispatching scherm van de nieuwe grafische serviceplanning



Het nieuwe zelf in de delen resource scherm

'Je hangt er wel je hele bedrijf aan op!'

INSTALLATIEBEDRIJF ANDRIESSEN GAAT VOL VERTROUWEN IN ZEE MET 4PS



Installatiebedrijf Andriessen uit Houten is een bedrijf met een lange geschiedenis. Een geschiedenis die teruggaat tot het begin van de vorige eeuw. Maar aan geschiedenis alleen, hoe roemrijk ook, heeft een bedrijf weinig als er niet ook een toekomst in het verschiep ligt. Daar is het driekoppige MT van Andriessen, dat sinds een jaar of drie jaar de leiding over het bedrijf heeft, zich terdege van bewust. En dus zetten Ad Vossenaar, directeur (foto links), Joost den Otter, bedrijfsleider (foto rechts) en Dennis Tamse, controller (foto midden) onlangs een flinke stap in de richting van een florerende toekomst door over te gaan tot de aanschaf van 4PS Construct. Die beslissing werd gemotiveerd door het feit dat een bedrijfsbrede, volledig geïntegreerde oplossing als 4PS Construct bijdraagt aan een efficiëntere bedrijfsvoering en dus aan terugdringing van de kosten. Dat laatste is sowieso een verstandig streven maar in een tijd dat het economisch allemaal wat minder gaat en de concurrentie steeds scherper wordt, werpt een efficiëntere bedrijfsvoering natuurlijk dubbel zijn vruchten af. Aan de vooravond van de implementatie leggen de drie heren uit waarom ze voor de bedrijfsoplossing van 4PS gekozen hebben en wat ze er voor de toekomst van verwachten.

De bouw- en installatiebranche heeft de naam niet meteen achter elke nieuwe ontwikkeling aan te hollen. Vooral op het gebied van bedrijfsautomatisering is er lang sprake geweest van een zekere achterstand ten opzichte van andere bedrijfstakken. Maar daar begint nu in snel tempo verandering in te komen.

Ook bij Andriessen liep men niet echt voorop. Hoewel het bedrijf in vaktechnisch opzicht hoge kwaliteit leverde, werd het tot aan de directiewisseling enkele jaren geleden vrij traditioneel geleid en stond de automatisering er nog in de kinderschoenen. 'Toen wij in 2006 in de directie kwamen', zegt bedrijfsleider Joop den Otter, 'troffen we een bedrijf aan dat in de afgelopen 10 jaar qua processen en ICT nauwelijks enige ontwikkeling had doorgemaakt.'

En Dennis Tamse, in zijn functie van controller tevens verantwoordelijk voor de automatisering, vult aan: 'Heel veel administratief werk werd nog in DOS gedaan. Dat was zo ongeveer heilig verklaard.'

De processen heeft men inmiddels al een heel eind op de rit. Dat was ook het eerste waarmee ze na hun aantreden aan de slag zijn gegaan, zegt Joop den Otter: 'We hebben onze processen in de afgelopen drie jaar al zó weten te stroomlijnen, dat onze marge met bijna 5 procent verbeterd is. Dat is al een flinke vooruitgang maar we zijn pas halverwege. Volgens ons zit er nog minstens zo'n zelfde verbetering in.'

DE NOODZAAK VAN GOEDE TOOLS

Die verbetering zal moeten komen van een verdere verhoging van de efficiëntie. Nu de prijzen door de huidige malaise extra onder druk staan wordt de noodzaak daarvan alleen maar dwingender, benadrukt Ad Vossenaar: 'De markt wordt scherper, sneller en transparanter. Daarom moet je echt up-to-date zijn in de analyse van je cijfers. Vooral op projectniveau is het van cruciaal belang te weten wat je verplichtingen zijn, waar je mogelijkheden liggen en wat nu precies de actuele stand van zaken is.'

Vaktechnisch gezien levert Andriessen werk dat voldoet aan de meest recente eisen op het gebied van kwaliteit en duurzaamheid: energiezuinig, milieubewust, flexibel,

efficiënt en bedrijfszeker. De kracht ligt met name in de werkvoorbereiding. Het bedrijf beschikt over ervaren en deskundige werkvoorbereiders die een ongekend hoog niveau weten te halen. Tekenwerk van Andriessen komt dan ook nooit "rood" terug. 'Het probleem is alleen', zegt Dennis Tamse, 'dat er onvoldoende interne afstemming is. Er is al een hoop verbeterd maar we werken nog steeds met allerlei verschillende applicaties. Daardoor zijn we teveel bezig met controleren of het allemaal wel op elkaar aansluit. In plaats van de reële productie te bespreken, zijn we voortdurend in de weer om onze cijfers kloppend te krijgen! En onze projectleiders zijn nu teveel hun eigen administrateur. Terwijl ze juist met de techniek bezig zouden moeten zijn. Dus moet je ze goede tools geven, waarmee je ze zoveel mogelijk administratief werk uit handen neemt.'

NIET OVER ÉÉN NACHT IJS

Alleen een bedrijfsbrede automatiseringsoplossing zou wat dat betreft soelaas kunnen bieden, wist men. Maar zo'n pakket is niet goedkoop. Toen er een half jaar geleden voldoende financiële ruimte ontstond, werd de markt afgezocht naar geschikte pakketten. Dat leverde drie serieuze kandidaten op, waaronder 4PS.

'De uiteindelijke keuze was niet echt moeilijk', zegt Dennis Tamse: 'We hebben ze alle drie uitgenodigd voor een presentatie. 4PS kwam eigenlijk meteen bovendrijven. Waarom? Wel, ze kennen de installatiewereld als hun broekzak. Ze zijn marktleider, ze hebben een referentielijst met collega-bedrijven waar je u tegen zegt en waarin

wij onszelf helemaal herkennen. Verder hoor en zie je dat hun implementatiemodel doordacht is: het traject zelf, de vragen, de valkuilen, het betrekken van de medewerkers. Dat gaf ons het vertrouwen dat er bij 4PS voldoende kennis en ervaring zit.'

Toch ging men voor de uiteindelijke keuze niet over één nacht ijs. Na een eerste oriëntatie met alleen het MT en twee afdelingsmanagers volgde er een brede presentatie voor een selecte groep gebruikers over de functionele aspecten. 'Daar waren onze meest kritische mensen bij aanwezig', zegt Joop den Otter, 'maar op al hun vragen hebben ze bevredigende antwoorden gekregen. Ze waren in elk geval zeer positief.' Pas na een tweede gesprek op directieniveau, dat vooral ging over zaken als projectbeheer en de aard van het implementatietraject, werd de deal beklonken. Die zorgvuldigheid is logisch, aldus Ad Vossenaar: 'Je hangt er wel je hele bedrijf aan op!'

GEFASEERD IMPLEMENTATIETRAJECT

Op dit moment wordt er met 4PS gewerkt aan een plan van aanpak. Vast staat in elk geval dat er, als de hardware geregeld is, een gefaseerd implementatietraject van start gaat waarbij na een aantal simulaties in oktober of november de eerste afdelingen live zullen gaan. En per 1 januari zou het hele bedrijf over moeten zijn. Zo'n 15 key-users zullen de kar gaan trekken.

Erg rigide is de planning echter niet. 'Het hoeft ook niet met een big bang', vindt Dennis Tamse. 'Belangrijker is dat het goed gebeurt. Dat het iets langer duurt is voor ons geen probleem.'



Gerealiseerd project 'Hessing'



Over de acceptatie maken ze zich geen zorgen. 'Er zijn altijd mensen die moeite hebben met verandering', zegt Ad Vossenaar, 'maar we hebben duidelijk gemaakt dat dit een noodzakelijk onderdeel is van de vooruitgang die we hebben ingezet. Alleen zó kunnen we ervoor zorgen dat ze kunnen doen waar ze echt goed in zijn en dat de rest ze zoveel mogelijk uit handen genomen wordt. Bovendien zitten de projectleiders en de mensen van inkoop met smart op een dergelijke voorziening te wachten. Het pakket gaat de informatie leveren waaraan overall in het bedrijf grote behoefte is.'

DE VERWACHTINGEN EN DE TOEKOMST

Naast een verhoogde efficiëntie verwachten ze ook meer overzicht. Joop den Otter: 'Door de centrale, geïntegreerde verwerking van alle gegevens, hebben we meer zicht op onze kosten en het uiteindelijke financiële resultaat. Je kunt daarmee beter monitoren en gericht ingrijpen. En dat leidt weer tot een betere financiële beheersing van de projecten. Nu hebben we nog verschillende lijstjes met verschillende cijfers. Straks hebben we één lijst en dat is het dan ook!' Ze verwachten verder dat ze hun medewerkers straks – ook als de boel weer aantrekt – efficiënter kunnen inzetten. Hierdoor kan Andriessen uiteindelijk meer omzet aan met dezelfde medewerkers.

Verder dan de voorziene, min of meer standaardimplementatie van de onderdelen calculatie, projecten, onderhoud, CRM, financieel en artikelenbeheer reikt de ICT-horizon op dit moment niet. Veel zal afhangen van de strategische bedrijfsont-

wikkelingen die aanstaande zijn. 'Andriessen is al een "brede" totaalinstallateur', zegt Ad Vossenaar, 'maar we zijn aan het kijken of we onszelf nog verder kunnen verbreden. Of we werk dat we nu nog uitbesteden – zoals zwakstroominstallaties, brandmeld- en sprinklersystemen – niet veel beter zelf kunnen doen. We willen niet alles doen, maar er zijn zeker takken van sport die perspectief bieden. En natuurlijk willen we verder met het soort aansprekende, complexe en uitdagende projecten als de Sportboulevard in Dordrecht. Die vormen ook voor onze medewerkers een welkome uitdaging. Daardoor blijven ze scherp en houden ze plezier in hun werk!'

Feiten in het kort

Bedrijf

Installatiebedrijf Andriessen BV

Activiteiten

Totaalinstallateur

Modules

CRM, calculatie, artikelbeheer, werkvoorbereiding, inkoop, logistiek, projectenbeheer, service & onderhoud, debiteurencockpit, financieel, termijnmotivering, grafische planning, documentenbeheer

Aantal gelijktijdige gebruikers

4PS Construct

35

Besturingssysteem

Windows 2008 Server

Profiel

Andriessen BV is een totaalinstallateur die vrijwel het hele scala aan werktuigbouwkundige installaties verzorgt: klimaat- en luchtbehandelingsinstallaties, koelinstallaties, centrale verwarmingssystemen, bodemopslagssystemen, warmtepompinstallaties, sanitair, waterbehandelingssystemen, stoomsystemen, brandbeveiliging, sprinklerinstallaties, technische gassen, warmtekrachtkoppeling, energiebeheer, meet- en regeltechniek, gebouwbeheersystemen.

Door die brede oriëntatie is Andriessen met name actief in grote complexe projecten. Waren dat voorheen veelal standaard-utiliteitsprojecten, tegenwoordig werkt het bedrijf in opdracht van overheden vooral aan grote multifunctionele onderwijs- en sportaccommodaties, zoals stadion Galgwaard in Utrecht met omliggende bebouwing of de bijna voltooide Sportboulevard in Dordrecht, 'het grootste overdekte sportcomplex van Nederland'. Vanuit het oogpunt van kostenefficiëntie kiest het bedrijf bewust voor één centrale locatie – dus zonder nevenvestigingen – en concentreert zijn werkgebied in een ring van 100 km rond Utrecht met hier en daar een uitstapje, alleen vanwege het bijzondere karakter van een project. Het bedrijf telt circa 200 medewerkers.

Capaciteitsplanning in projecten

FUNCTIONALITEIT 4PS CONSTRUCT UITGEBREID MET NIEUWE PLANNINGSOPTIE

In 4PS Construct is het al jaren mogelijk om een werknemer of een ploeg per element in een matrixscherm te koppelen. Op basis van de benodigde uren wordt het planbord dan automatisch met de gekozen werknemer of ploeg gevuld vanaf de startdatum van het element. Dat werkt op zich prima maar het doorvoeren van planningswijzigingen moest eenvoudiger. De totale capaciteit is namelijk niet zichtbaar en ook kan materieel niet gepland worden. Inmiddels hebben we nu ook een geïntegreerd grafisch projectenplanbord. Daarmee kunnen wel de projectactiviteiten ingepland worden maar niet de capaciteit. Voor beide planningswijzen geldt dus dat mensen en materieel niet op basis van beschikbare capaciteit ingepland kunnen worden. Dat was voor ons reden genoeg om nieuwe functionaliteit toe te voegen aan de standaardsoftware. Onderstaand vindt u in het kort wat die nieuwe functionaliteit aan mogelijkheden biedt.

ACTIVITEITEN AANMAKEN

Deze processtap kan eventueel parallel aan het maken van de werkbegroting plaatsvinden. De activiteiten kunnen per project worden gedefinieerd en eventueel worden afgeleid van een onderlegger op bedrijfsniveau. Het coderen van begrotingsregels genereert het per activiteit begrote aantal uren, de taakstelling dus. Uit deze begrote uren kunnen dan vervolgens de planuren worden afgeleid.

PLANNEN ACTIVITEITEN

Nadat de activiteiten voor een project zijn aangemaakt, kunnen deze worden

Dank zij de nieuw ontwikkelde ‘capaciteitsplanning projecten’ kunt u voortaan vanuit de werkbegroting – integraal – uw taakstellende uren plannen, daarmee vervolgens de gewenste capaciteit bepalen en aan de hand daarvan dan weer de beschikbare capaciteit toekennen. Het voornaamste doel is dan ook inzicht te krijgen in de gewenste capaciteit, de beschikbare capaciteit en de mogelijke discrepanties daartussen. Mocht daar sprake van zijn dan kunt u daarop ingrijpen door bijvoorbeeld activiteiten te verschuiven in de tijd of door meer capaciteit beschikbaar te stellen. De processtappen om tot een capaciteitsplanning projecten te komen, kunnen we als volgt weergeven:



Activiteit	Start	Omschrijving	Uren begroot	Resource	Startdatum	Einddatum	Productie normatief	Productie methode	Productie factor per dag	Overlooptijd	Geheel %	Contract bedrag	Totaal begroot
100	Totaal	Voorbereiding	0,00				0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
102	Activiteit	Project voorbereiding	124,00	125,00			0,00	0,00	125,00	0,00	0,00	0,00	5.983,60
200	Totaal	Mitvering	0,00	0,00			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
201	Activiteit	Werk indelen	0,00	0,00			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
202	Activiteit	Uitvoering	1.396,94	1.400,00	02-01-02...	03-04-02...	0,00	0,00	1.400,00	0,00	0,00	0,00	161.576,46
203	Activiteit	Controle	0,00	0,00			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
300	Totaal	Oplevering	0,00	0,00			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
301	Activiteit	Controle	0,00	16,00			0,00	0,00	16,00	0,00	0,00	0,00	0,00
302	Activiteit	Herstellen	0,00	4,00			0,00	0,00	4,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Projectplanningsactiviteiten

WERK BEGROTING MAKEN

De werkbegroting kan worden afgeleid van de inschrijfbegroting en bevat een opstelling van alle begrote kosten, onderverdeeld

naar element (onderdelen project), kostensoort (arbeid, materiaal, materieel, overig, onderaanneming) en kostendrager (onderverdeling van de kostensoort). De werkbegroting is in veel gevallen taakstellend; ze onderbouwt in die zin de projectbewaking. Tevens kan vanuit de werkbegroting aansturing van de logistiek plaatsvinden.

De werkbegroting kan worden afgecodeerd met activiteitcodes. Op die manier wordt het per activiteit begrote aantal uren zichtbaar.

ingepland. De activiteit wordt in de tijd uitgezet en er worden een start- en een einddatum bepaald. Dit zijn het vroegste begin en het laatste einde van de activiteit. Tijdens het bepalen van deze data wordt rekening gehouden met een bedrijfskalender voor onwerkbare dagen.

AANVRAGEN EN TOEKENNINGEN VAN 'RESOURCES'

Via de optie 'ploegen' kunnen er zogenaamde resources worden toegekend aan activiteiten. Deze resources vertegenwoordigen werknemers of materieelnummers. Werknemers kunnen zowel extern als intern zijn. Bovendien kunnen werknemers of materieelnummers ook afzonderlijk toegekend worden.

Gevraagde capaciteit per activiteit

Projectnr. PR00039 Electrawerk 5 woningen Voorbereiding

Activiteit	Omschrijving	Uren begroot	Planuren	Aangevraagd...	Toegekende u...	Startdatum	Einddatum
102	Project voorbereiding	124,08	125,00	0,00	0,00		
201	Werk indelen	0,00	8,00	0,00	0,00		
▶ 202	Uitvoering	1.398,96	1.400,00	1.400,00	0,00	22-05-10 ...	30-07-10 ...
203	Controle	0,00	8,00	0,00	0,00		
301	Controle	0,00	16,00	0,00	0,00		
302	Herstelwerk	0,00	4,00	0,00	0,00		

Resource type	Resource	Omschrijving resource	Aantal	Uren per dag	Planningsmethode	Startdatum	Einddatum	Uren aanvraag
▶ Ploegsoort	20	Montage Electra	2,00	16,00	Voorwaarts	22-05-10	14-07-10	600,00
Discipline	ET	Elektrotechnisch	2,00	16,00	Voorwaarts	22-05-10	30-07-10	800,00
Materieel	SN00006	Verrijdbare lift	1,00	8,00	Voorwaarts	22-05-10	30-07-10	400,00

Totaal arbeidsuren **1.400,00** Verschil met activiteit **0,00**

Planning Functies Toekennen Help

Gevraagde capaciteit per activiteit

Toegekende capaciteit per activiteit

Projectnr. PR00039 Electrawerk 5 woningen Voorbereiding

Projectnr.	Activiteit	Omschrijving activiteit	Resource type	Resource	Omschrijving resource	Startdatum	Einddatum	Uren aanvraag	Uren toegekend
PR00039	202	Uitvoering	Ploegsoort	20	Montage Electra	22-05-10	14-07-10	600,00	304,00
▶ PR00039	202	Uitvoering	Discipline	ET	Elektrotechnisch	22-05-10	30-07-10	800,00	800,00
PR00039	202	Uitvoering	Materieel	SN00006	Verrijdbare lift	22-05-10	30-07-10	400,00	400,00

Resource type	Resource	Materieelnr.	Omschrijving resource	Startdatum	Einddatum	Uren toegekend
▶ Werknemer	1060		Floris ter Veld	22-05-10	30-07-10	400,00
Werknemer	1020		Peter de Windt	22-05-10	30-07-10	400,00

1020 Peter de Windt - Projectplanning - Bezetting per werknemer

Beschikbaar: Gepland: Bezetting:

Werknemer	Volledige naam	Discipline	Extern	Mei	Mei	Mei	Juni	Juni	Juni	Juli	Juli
				01-05-10 Beschikb...	01-05-10 Gepland	01-05-10 Bezet. %	01-06-10 Beschikb...	01-06-10 Gepland	01-06-10 Bezet. %	01-07-10 Beschikb...	01-07-10 Gepland
▶ 1020	Peter de Windt		3	168	48	29	176	176	100	176	176
	1040 Sandra de Goede			168			176			176	
	1060 Floris ter Veld		✓	168	48	29	176	176	100	176	176

Toegekende capaciteit en bezetting per werknemer

Per werknemer is bekend wat zijn of haar werkrooster en verzuimdagen zijn. Het systeem zal bij het toekennen van resources rekening houden met deze gegevens. Het uitvoeren van deze processtap levert u het volgende op: inzicht in de toegekende capaciteit per ploeg, ploegsoort, resource en activiteit – zowel per project als over projecten heen. U krijgt tevens inzicht in de daadwerkelijk geplande uren per activiteit.

BIJSTUREN / AANPASSEN PLANNING

Dank zij het verkregen inzicht in de capaciteitsplanning kunt u ingrijpen in de algehele planning. U kunt activiteiten verschuiven in de tijd of meer resources inzetten. Na het bijsturen of aanpassen van de planning kunt u weer heel eenvoudig de planning inzien en kunt u planningsboodschappen opvragen. Hetgeen op zich weer een reden kan zijn om op de planning in te grijpen.

RAPPORTAGES

Met behulp van de optie 'rapportages' is het mogelijk om capaciteitsoverzichten, werkorders en dergelijke te printen. De capaciteitsplanning kan met 1 druk op de knop zichtbaar worden gemaakt in de grafische projectplanning. Alle activiteiten zijn nu inzichtelijk in het grafisch planbord.

Dank zij de nieuwe functionaliteit 'capaciteitsplanning' krijgt u snel en eenvoudig inzicht in uw planning en bent u in staat om uw planningsproces flexibel aan te sturen.

Voortschrijdend inzicht

STIEL GROEP KIEST VOOR EEN TOEKOMST MET 4PS CONSTRUCT



Niels Bronkhorst (links), directeur en Johan Boogaard (rechts), hoofd bedrijfsbureau

De Stiel Groep uit Amsterdam is een multidisciplinaire onderneming die haar opdrachtgevers een nogal bijzondere combinatie van diensten aanbiedt: bouw, installatie én schilderwerk & onderhoud. De diensten worden uitgevoerd door drie samengevoegde bedrijven, die elk onder hun eigen naam actief zijn: D.P.D./Doornbos (bouw), Bijl Totaaltechniek (installatie) en Potgieter (schilderwerk & onderhoud). Voor de Stiel Groep wordt 2010 een jaar van beslissende uitdagingen. De eerste is de verhuizing van de drie bedrijven naar één gezamenlijke, nieuwe huisvesting. De tweede is de integratie van de drie verschillende bedrijfsculturen. De derde en zeker niet de minste uitdaging is de implementatie van een nieuwe, volledig geïntegreerde bedrijfsoplossing: 4PS Construct. De keuze voor 4PS Construct is een indirecte. Bij de eerste kennismaking namelijk, die plaatsvond aan het begin van het keuzetraject, leek 4PS Construct nog een te uitgebreide oplossing. Dat veranderde naarmate het traject vorderde. 'Noem het voortschrijdend inzicht', zegt directeur Niels Bronkhorst, 'onze bedrijven waren nog maar net samengegaan. Pas gaandeweg het keuzetraject werd duidelijk dat wat we in eerste instantie te uitgebreid vonden, bij nader inzien precies was wat we zochten.' We vroegen Niels Bronkhorst, die het bedrijf samen met Peter Frijlink leidt, en Johan Boogaard, hoofd bedrijfsbureau van de Stiel Groep en als zodanig verantwoordelijk voor de ICT, naar het hoe en waarom van hun keuze.

De Stiel Groep is ontstaan als gevolg van een aantal strategische overnames door Bijl Totaaltechniek. Deze totaalinstallateur werkte al jaren voor verschillende vaste opdrachtgevers waaronder woningcorporaties, institutionele beleggers, zorginstellingen en scholen. Maar toen die opdrachtgevers mede als gevolg van schaalvergroting en fusies een ongekend snelle groei doormaakten, kwam Bijl Totaaltechniek voor de keuze te staan of ze daarin mee moesten. Niels Bronkhorst: 'Het was duidelijk dat we ons moesten versterken, als we tenminste nog een serieuze partij wilden zijn voor onze steeds groter wordende klanten.'

Met behulp van een externe adviseur werd een overnamestrategie ontwikkeld: nadat in 2003 elektrotechnisch installatiebedrijf Telstar al was overgenomen, volgde in 2005 schilders- en onderhoudsbedrijf Potgieter. In 2007 ten slotte nam men aannemersbedrijf D.P.D./Doornbos over. De markt reageerde verrast, met name op de combinatie installatie-schilderwerk. 'Je ziet 'm ook niet zoveel,' zegt Niels Bronkhorst. 'Maar met deze drie bedrijven kunnen we ons type klanten perfect bedienen.'

'STIEL' STAAT VOOR AMBACHT

De naam Stiel Groep dateert van 2008. 'Stiel' verwijst naar ambacht, want ambachtelijke expertise is een belangrijke kwaliteit van het bedrijf. Vooralsnog blijven de bedrijven onder hun eigen naam opereren. Niels Bronkhorst ziet voorlopig geen reden om dat te veranderen: 'De bedrijven hebben alle drie een uitstekende reputatie en zijn onder hun huidige naam bekend bij de meeste klanten. En bij elke naam hoort een specifieke activiteit. Dat geeft helderheid, ook bij nieuwe opdrachtgevers. Bovendien is men vooral geïnteresseerd in de kwaliteit van de oplossing die we bieden.'

Dat neemt overigens niet weg dat er wel degelijk een integratieproces plaatsvindt. Ook fysiek. Eind 2010 zullen de drie bedrijven ondergebracht zijn in de nieuwe huisvesting aan de Gyroscopweg 1 te Amsterdam, waarvoor de werkzaamheden op dit moment in volle gang zijn. Volgens Niels Bronkhorst zal dat direct zijn vruchten afwerpen: 'De voordelen zijn duidelijk, vooral voor onze werkvoorbereiders. Die hebben nu veelal contact via e-mail en telefoon. Straks zitten ze vlakbij elkaar. Dat gaat een hoop extra slagkracht en

efficiëntie opleveren.'

Integratie op ICT-gebied is een logische volgende stap. En ook daar neemt de Stiel Groep vast een voorschot op de toekomst. Johan Boogaard: 'Op dit moment is één geïntegreerd systeem nog geen absolute noodzaak. De situatie is misschien niet ideaal maar voorlopig kunnen we nog vooruit met wat we hebben. Toch willen we zo snel mogelijk naar één systeem voor alle onderdelen met één algemene database. We willen meer eenheid, meer samenhang.'

VOORTSCHRIJDEND INZICHT

Een adviseur werd gevraagd om in eerste instantie op zoek te gaan naar een planningspakket. Niels Bronkhorst: 'Die kwam vrijwel meteen met 4PS Construct aanzetten. Maar dat bleek veel meer dan een planningspakket, het was een volledig geïntegreerde oplossing en die hadden we op dat moment niet nodig, dachten we. En er hing natuurlijk een investering aan.'

Naarmate het selectietraject vorderde, bleek dat een breder pakket wel degelijk toegevoegde waarde had. 'Voortschrijdend inzicht', zegt Niels Bronkhorst. En Johan Boogaard: 'Onze aanvankelijke wensen en eisen veranderden omdat steeds duidelijker



Impressiefoto van de nieuwe huisvesting

werd wat we écht nodig hadden. 4PS kwam eigenlijk een beetje te vroeg, maar nu zijn we er heel blij mee'. Wat de zaak ook versnelde, was dat de werkwijzen bij de drie bedrijven veel minder verschilden dan zich aanvankelijk had laten aanzien. 'Neem zo'n cruciaal aspect als projectbewaking', zegt Niels Bronkhorst, 'dat was bij alle drie in wezen hetzelfde. Alleen lag bij de één de nadruk op de uren en bij de ander op de inkoop. De werkwijzen kwamen in de basis zodanig overeen, dat aanschaf van een geïntegreerd bedrijfspakket ineens een stuk logischer werd.'

Er waren op dat moment nog een vijftal kandidaat-leveranciers, maar na het zien van de diverse presentaties bleven er twee serieuze gegadigden over, waaronder 4PS.

TOCH VERDER MET 4PS

En 4PS bleek uiteindelijk toch de leverancier waarmee ze verder moesten. In het voordeel van 4PS Construct sprak vooral dat het geschreven is voor de bouw, de installatiebranche en het vastgoedonderhoud, door mensen die de branches ook werkelijk kennen. Johan Boogaard: 'Je ziet dat aan alles. De processen en procedures in het pakket sluiten precies aan op de onze. Het pakket volgt precies dezelfde stappen, van offerteaanvraag tot eindoplevering.' Volgens Niels Bronkhorst was ook een aantal technische aspecten bepalend: 'De logische opbouw van de database, de integratie met Microsoft en de daarmee samenhangende ontwikkelingskracht en continuïteit. Ook de kwaliteit van de gebruikersinterface. In al die dingen waren ze gewoon een stuk verder. 4PS bleek ook het verst te zijn in de integratie van de verschillende onderdelen. Ze wisten ons bovendien te overtuigen doordat ze oplossingen hadden voor al onze vraagstukken. Een duidelijk onderscheidend vermogen.'

Kort voor Kerst 2009 werd het contract met 4PS getekend. De implementatie is inmiddels gepland, maar die planning is niet zaligmakend. Veel hangt af van het verloop van de bouwactiviteiten en de aanstaande



Onderhoudsproject monumentaal pand voor gemeente Amsterdam



Onderhoudsproject voor VVE Beheer

verhuizing. Men wilde aanvankelijk eerst met Potgieter over, het kleinste van de drie bedrijven. 'Dat leek ons het meest praktisch', zegt Niels Bronkhorst. 'Dan zouden we nog vóór de bouwvak Potgieter kunnen opleveren, daarna Doornbos en dan in november Bijl. Maar naar het zich nu laat aanzien, is het misschien beter Potgieter en Doornbos samen op te leveren. Daar zijn we nog niet helemaal uit.' Samen zijn ze bezig een basisbedrijfsmodel op te zetten in 4PS Construct. Van daaruit zullen verschillende werkgroepen de diverse onderdelen implementeren voor de hele Stiel Groep. 'Op dit moment ronden we de hardware af, waarmee de Stiel Groep-omgeving nu feitelijk is ingericht', zegt Johan Boogaard.

ZEKERHEID EN VERTROUWEN GEVEN

Hoe kijken de medewerkers aan tegen

de aanstaande veranderingen? Johan Boogaard: 'Iedereen is enthousiast over de integratie van de bedrijfsonderdelen want de voordelen daarvan zijn duidelijk. En de gemiddelde gebruiker vindt het nieuwe pakket een enorme uitdaging, al zijn er ook mensen die opzien tegen het werken met zo'n nieuw systeem.'

Volgens Niels Bronkhorst is het een kwestie van goed begeleiden: 'Je moet je mensen de zekerheid en het vertrouwen geven dat het nieuwe pakket ook voor hen voordelig is. We hebben afgesproken dat we ze er zoveel mogelijk bij gaan betrekken. Wij tweeën gaan bij ze aan het bureau zitten om uitleg te geven. Dat moet onze rol ook zijn, vinden we. Dus geen klassikale cursussen. Dat betekent wel een extra belasting voor onszelf maar we geloven dat het dé manier is om de zaak goed op de rit te krijgen.'

De implementatie voorziet in de inrichting van vrijwel alle bedrijfsprocessen, met uitzondering van de calculatie van het schilderwerk. 'Dat houden we er voorlopig nog even buiten', aldus Johan Boogaard. 'Dat is nog net iets te specifiek. Bovendien lossen we dat prima op met onze huidige applicatie.'

Kijken ze al voorbij de implementatie? Wat staat er nog meer op hun lijstje?

Johan Boogaard: 'Het digitaliseren van met name inkoopfacturen hebben we er ook even buitengelaten. Maar niet voor lang als het aan mij ligt. En we gaan ook werken aan onze communicatie met de klant. Er moet snel een portalsite komen waarop onze klanten direct alle nodige informatie kunnen vinden.'

Niels Bronkhorst: 'We hebben met 4PS een brede scope bepaald. Maar voordat we aan

een vervolg toekomen moet eerst de basis op orde zijn. Daar gaan we de komende maanden met 4PS hard aan werken.'

Profiel

Stiel Groep is in de regio Amsterdam dé partner voor professionele vastgoed-eigenaren en beheerders op het gebied van bouw, installatie en onderhoud. Met de dochterbedrijven – D.P.D./Doornbos, Bijl Totaaltechniek en Potgieter Schilders – beschikt de opdrachtgever over een breed scala aan specialismen op het gebied van service, onderhoud, renovatie en selectieve nieuwbouw. Voor Stiel Groep is kwaliteit geen toeval. Essentieel bij de aanpak is dan ook de optimale combinatie van de "5-V's": Verlagen kosten, Verbeteren productiviteit, Verhogen omzet, Verbeteren klanttevredenheid, Verbeteren medewerkertevredenheid.

Op dit moment zijn er circa 110 medewerkers werkzaam voor de groep. De jaaronzet bedraagt circa 18 miljoen euro. De onderneming profileert zich door een eigen visie op adequate, klantgerichte en klantvriendelijke dienstverlening, maar ook door betrouwbaarheid, efficiency en innovatie.

Feiten in het kort

Bedrijf

Stiel Groep

Activiteiten

Bouw, Installatie en Onderhoud

Modules

CRM, relatiecockpit, calculatie, artikelbeheer, ICM/ICB/ICF, werkvoorbereiding, inkoop, logistiek, projectenbeheer, service & onderhoud, rekening courant, financieel, centraal beheer, grafische planning, documentenbeheer, koperbeheer woningbouw, barcodescannen

Aantal gelijktijdige gebruikers

4PS Construct

25

Besturingssysteem

Windows 2008 Server

Liquiditeitsprognose in 4PS Construct: handig en snel

Alle relevante informatie over inkomsten en uitgaven uit de verschillende 4PS-modules en overige bronnen bij elkaar brengen en uitzetten in de tijd.

Dat is heel simpel gezegd wat een financieel manager doet, wanneer hij bezig is een liquiditeitsprognose te maken. Tot voor kort nogal bewerkelijk, in 4PS Construct nu een fluitje van een cent. Een korte uitleg.

De huidige werkwijze bij het maken van een prognose bestaat uit een mix van printen van diverse rapporten uit meerdere 4PS Construct-modules en het printen van rapporten uit andere applicaties of databases. Na een eventuele korte bewerking worden deze gegevens handmatig overgenomen in Microsoft Excel. Pas wanneer alle gegevens daar zijn ingevoerd, begint het 'echte' prognosticeren. De meeste tijd zit ongetwijfeld in het verzamelen van

informatie. En daar hebben wij nu een pragmatische en handige oplossing voor, die een hoop tijdsbesparing oplevert, juist bij het verzamelen van de informatie. Het gaat om een nieuwe functionaliteit, die onder andere bestaat uit het op geautomatiseerde wijze verzamelen van geplande inkomsten en uitgaven afkomstig uit servicecontracten, serviceorders, projecten en handmatig ingegeven financiële waarden. De uitkomst wordt in een Microsoft Excel-template geplaatst.

INFORMATIE VERZAMELEN RONDOM INKOMSTEN EN UITGAVEN

Een liquiditeitsprognose kan worden samengesteld vanuit verschillende gezichtspunten:

1. Werken we bottom-up of top-down?
2. Gaat het om een prognose voor de korte of voor de lange termijn?
3. Moet de prognose gebaseerd worden op reële opdrachten of ook op verwachte opdrachten?
4. Moet de prognose gemaakt worden op basis van meer dan alleen de opdrachten?

Het antwoord op deze vragen bepaalt welke informatie voor het maken van de liquiditeitsprognose verzameld dient te worden.

Onderstaand werken we de vragen kort uit:

1. Bottom-up versus top-down

Met de bottom-up methode wordt bedoeld, dat alle specifieke bestellingen, ontvangsten, inkoop- en verkoopfacturen en overige kostenboekingen op service-orders en projecten, op een bepaalde datum (de zogenaamde liquiditeitsdatum) leiden tot een betaling of ontvangst van liquiditeiten. Door de sommatie van die specifieke orders en facturen op een liquiditeitsdatum, kan voor die datum worden voorspeld wat de liquiditeitspositie is.

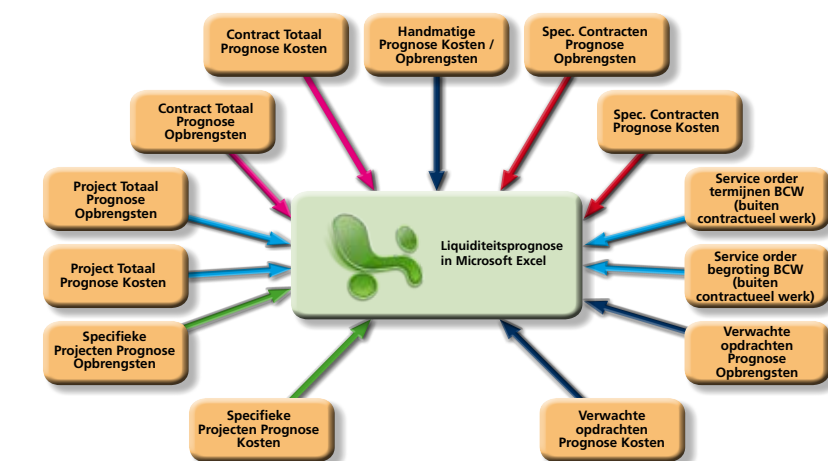
Met de top-down methode wordt bedoeld, dat niet de specifieke orders, facturen en kostenregels de basis zijn voor de liquiditeitsprognose, maar de totale kosten- en opbrengstenprognose van een contract of project. Daarbij wordt de aanname gedaan dat inkomsten en uitgaven van een project gelijkmatig over een periode zijn verdeeld. Dat is per project natuurlijk niet zo, maar in het grote geheel van alle projecten is een dergelijke verdeling wel aannemelijk.

2. Liquiditeitsprognose op korte of lange termijn

Wanneer de methode bottom-up wordt gebruikt, dan impliceert dat al een liquiditeitsprognose op korte termijn. In het systeem aanwezige facturen worden binnen circa anderhalve maand betaald. In het systeem vastgelegde inkooporders zullen gemiddeld genomen binnen een maand leiden tot een inkoopfactuur. Daarmee zijn in het systeem gegevens aanwezig, die tot circa tweeënhalf maand een 'voorspelling' kunnen doen over de liquiditeitspositie. Om de tijdshorizon van de liquiditeitsprognose te verlengen is een de top-down methode een gangbare benadering; grote projecten kunnen een doorlooptijd van maanden tot jaren hebben.

3. Prognose baseren op opdrachten of ook op verwachte opdrachten

Wanneer een liquiditeitsprognose wordt gemaakt voor de lange termijn, dan kan niet alleen op basis van aanwezige projecten en servicecontracten in het ERP-systeem worden geprognosticeerd. In de (nabije) toekomst zullen opdrachten



worden uitgevoerd terwijl die op het moment van het maken van de prognose nog niet in opdracht zijn gegeven en misschien ook nog niet in het ERP-systeem bekend zijn. De liquiditeitsprognose op de lange termijn zal dus ook moeten uitgaan van een te definiëren, geprognosticeerde orderportefeuille.

4. Prognose niet alleen baseren op opdrachten

Er kunnen ook significante kasstromen ontstaan, die niet beïnvloed worden door in opdracht genomen projecten en/ of servicecontracten. Bijvoorbeeld (des) investeringen en financieringstransacties

als het aflossen of aangaan van leningen. In 4PS Construct is het nu mogelijk gemaakt om de prognose aan te vullen.

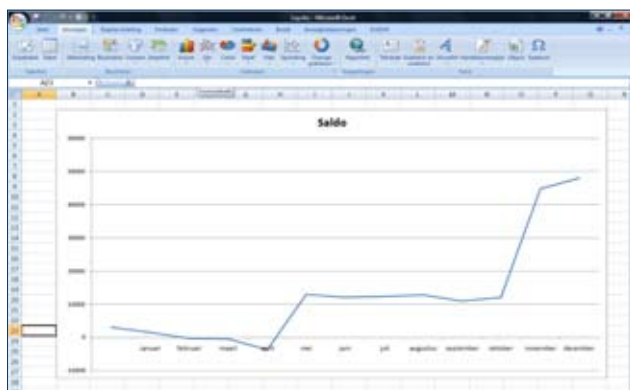
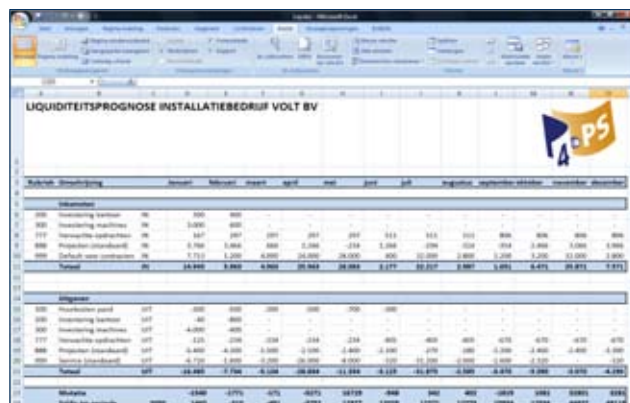
De output

Het bovenstaande schema laat zien uit welke 4PS Construct-bronnen de informatie wordt verzameld.

De layout in Microsoft Excel kunt u zelf bepalen. 4PS levert een standaardtemplate om snel tot een bruikbaar resultaat te komen. U vindt hiernaast een voorbeeld van een liquiditeitsprognose in

Microsoft Excel, met online informatie uit 4PS Construct.

Met deze liquiditeitsprognose krijgen de financieel managers een hulpmiddel in handen dat snel inzicht geeft in de inkomsten en de uitgaven en op basis waarvan ze als dat nodig is, adequaat kunnen bijsturen. Deze liquiditeitsprognose is uit de praktijk ontstaan. Diverse klanten van 4PS hebben een waardevolle bijdrage geleverd en hun visie gegeven over hoe zij naar deze materie kijken. Dit hebben wij vertaald in een praktische oplossing in 4PS Construct, gebruikmakend van overige componenten binnen het Microsoft-platform.



Geïntegreerd calculeren volgens de RAW-systematiek

4PS Construct voorziet al jaren over een aantal calculatiemodules. Naast de calculatiemodules voor Installatietechniek, Service & Onderhoud, Bouw en Materieeldiensten, is er nu ook een calculatiemodule die werkt volgens de RAW-systematiek. Deze nieuwe module is bij uitstek geschikt voor ondernemingen in de Groen-, Infra- en GWW-sector om RAW-bestekken te calculeren. Uiteraard blijft het mogelijk om, als u dat wilt, te koppelen met externe calculatiepakketten. 4PS heeft de beschikking over gestandaardiseerde koppelingen met diverse externe calculatiepakketten. In dit artikel laten we u in vogelvlucht kennismaken met de RAW-calculatiemodule in 4PS Construct.

Het bijzondere aan calculaties volgens de RAW-systematiek is dat het door de opdrachtgever samengestelde bestek leidt tot een gestandaardiseerde inschrijfstaat, geheel conform de voorschriften van de RAW (Rationalisering Automatisering Grond-, Weg- en Waterbouw). Het bestek wordt meestal elektronisch aangeleverd in de vorm van een zogenaamd RSU-formaat (RAW standaard uitwisselingsformaat). Dit bestand kan uiteraard worden ingelezen in de nieuwe calculatiemodule in 4PS Construct.

VOLLEDIG BESTEK

Daarbij wordt het hele bestek ingelezen, dus inclusief de technische en administratieve bepalingen. De teksten van deze bepalingen kunnen namelijk gebruikt worden voor offerte-aanvragen van leveranciers of onderaannemers. Op die manier hoeven er

geen delen uit het papieren bestek gekopieerd te worden. In de calculatiemodule kan bovendien per regel worden aangegeven of er bij één of bij meerdere leveranciers c.q. onderaannemers een offerte aangevraagd dient te worden. Het volledige proces wordt integraal in 4PS Construct aangestuurd en bewaakt.

HOOFD- EN DEFICODES

De in het RAW-bestek gebruikte hoofd- en deficode vormen de basis voor een 'receptenbibliotheek'. Daardoor worden bij het inlezen van het bestek in de calculaties automatisch de bijbehorende recepten geselecteerd. Op die manier verschuift het accent van de taak van de calculator van intypen naar controleren. Met de RAW-calculatiemodule is het mogelijk kostprijscalculaties en prijsaanbiedingen te maken conform de voorschriften van de

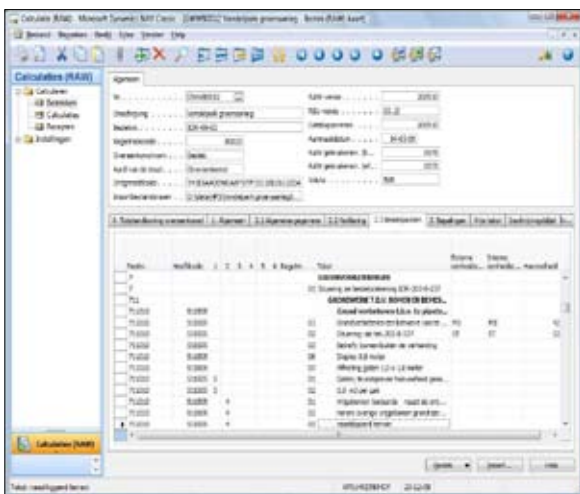
RAW-systematiek. Daarbij kunnen ook traditionele bestekken gecalculerd worden. Overigens blijft het ook bij RAW-bestekken mogelijk om op een traditionele manier te calculeren.

INSCHRIJFSTAAT

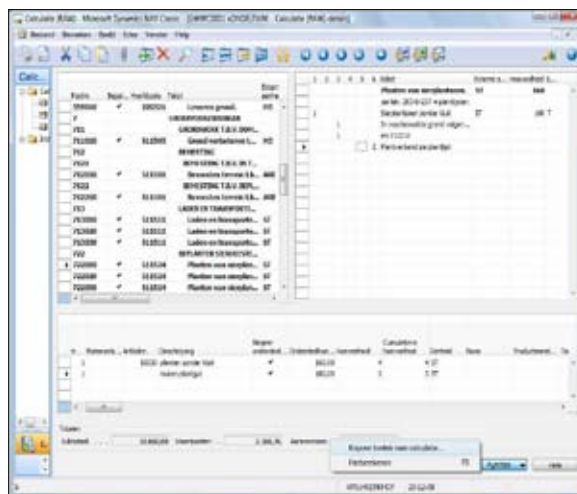
Als een calculatie opdracht wordt, is de inschrijfstaat de basis voor de termijnmotiveringen volgens de RAW-systematiek. De kostprijscalculatie kan worden overgezet naar de werkbegroting van de projectadministratie.

De voordelen samengevat:

1. Volledige ondersteuning van de RAW-systematiek;
2. Voor de calculator verschuift het accent van inkloppen naar calculatiecontrole;
3. RAW-bestek (RSU) wordt van kaft tot kaft ingelezen. Zo kunnen alle teksten uit het RAW-bestek worden gebruikt om onderaannemers en leveranciers aan te sturen;
4. Integratie met alle onderdelen van 4PS Construct: bijvoorbeeld met de werkbegroting (kostprijs) en de termijnmotivering (eventueel inclusief risicoregeling).



Bestek RAW-kaart



Calculatie RAW-details



4PS
Keplerlaan 4
6716 BS EDE

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

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner

Microsoft Business Solutions