

4PS MAGAZINE

HET MAGAZINE MET NIEUWS OVER MICROSOFT DYNAMICS NAV 4PS CONSTRUCT
INTEGRALE ERP SOFTWARE VOOR DE BOUW, GWW EN INSTALLATIETECHNIEK

UITGAVE 18 - APRIL 2015



INNOVATIE MET OOG VOOR DE MENSELIJKE MAAT
MANAGEMENT 4PS KIJKT ACHTEROM EN VOORUIT

MET REFERENTIECASES VAN:



DIGIT ELEKTROTECHNIEK



BOUWGROEP MOONEN



VAN DER PANNE STEIGERBOUW

Deze maand is het 15 jaar geleden dat 4PS van start ging. Het idee: software ontwikkelen voor een gespecialiseerde markt: de bouw- en installatiebranche. De technologie werd ingekocht bij Microsoft en op maat gemaakt voor de branche. Het is nooit het doel geweest, maar het is toch gebeurd: we zijn een gerenommeerde speler geworden met inmiddels vele honderden klanten in Nederland. Daarnaast gebruiken klanten onze oplossingen in ruim 10 landen.

De combinatie van moderne oplossingen, veel aansprekende en herkenbare functionaliteit en de continuïteitsgarantie van een wereldspeler als Microsoft, maken 4PS een interessante partij voor middelgrote en grote ondernemingen in de bouw en installatietechniek. Maar de verdere uitbouw van een bedrijf is onmogelijk zonder de loyaliteit en support van klanten. Klanten die dat toevertrouwen aan ons magazine, zoals u ook in deze editie weer kunt lezen. En net als in al onze vorige edities van dit magazine (na te lezen via onze website www.4PS.nl) zijn we daar dankbaar voor. Dit samenspel tussen klant en leverancier is de werkelijke reden van onze groei over de afgelopen 15 jaar.

Bij een jubileum hoort een korte terugblik maar het is volgens ons veel interessanter om vooruit te kijken. Hoe gaan wij om met veranderende marktomstandigheden, forse groei en internationalisatie? Onze strategie voor de toekomst is daarin driedelig: innoveren, verbreden en ontzorgen.

Aan de ene kant blijven we doorgaan met de ontwikkeling van nieuwe functionaliteit en nieuwe producten. Aan de andere kant geven we aandacht aan de veranderingen die er plaatsvinden binnen onze doelmarkt. Een voorbeeld daarvan is dat contracten met meerjarige onderhoudsconcessies met alles wat daarbij komt kijken erg actueel is. Zeker nu het aantal nieuwbouwprojecten fors is teruggefallen. In dit magazine leest u hoe wij daarop inspelen met onze oplossingen.

Aan de andere kant verleggen we ook in geografisch opzicht onze grenzen. Daarvoor hebben we enkele jaren geleden 4PS International als een gespecialiseerd bedrijfs onderdeel opgezet. Onder leiding van Wim Jansen timmert 4PS International stevig aan de weg en worden internationale klanten ondersteund met onze applicaties.

Echter, deze strategieën slagen enkel indien onze klanten tevreden blijven. Zonder tevreden klanten geen groei en geen innovatie; dat heeft onze primaire aandacht. Niet van een afstand, maar kort op de bal. Dat geeft de grootste voldoening.

In deze editie vindt u, zoals u inmiddels van ons gewend bent, weer een drietal klantcases: Bouwgroep Moonen ('s-Hertogenbosch en Breda), Steigerbouw Van der Panne (Rotterdam) en DIGIT Elektrotechniek (Zwaag). En productinformatie over 4PS Mobile en twee nieuwe Apps: de 4PS Opname App en de 4PS Servicemeldingen App.

Ik wens u, mede namens mijn collega's, veel leesplezier!

Martin Westerink
Partner



2014 Microsoft Dynamics
Partner of the Year
Western Europe



INHOUD

'Innovatie met oog voor de menselijke maat'

Management 4PS kijkt achterom en vooruit



4

Bouwgroep Moonen kijkt terug op succesvolle implementatie 4PS Construct

'Oplossing 4PS geeft nieuwe bedrijfsfilosofie handen en voeten'



18



10

DIGIT Elektrotechniek implementeert 4PS Construct
'Unanieme keuze voor 4PS in finale stemronde'



22

Steigerbouw Van der Panne laat er geen gras over groeien
'Gaaf niet bestaat niet!'

4PS CONSTRUCT PRODUCTNIEUWS

16 Ketensamenwerking binnen de bouw met 4PS

23 Ideale klantenbinder

Nieuwe 4PS Service Meldingen App

30 Definitief afscheid van de papieren werkbon

Met 4PS Mobile kunt u uw monteurs digitaal en integraal aansturen

32 Nieuw: de 4PS Opname App

De integrale oplossing voor het digitaliseren van opnames voor mutatieonderhoud

4PSMAGAZINE COLOFON

Dit magazine 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

A portrait of Martin Westerink, a man with light brown hair, wearing a dark suit jacket over a white shirt. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is a warm-toned brick wall.

INNOVATIE MET OOG VOOR DE MENSELIJKE MAAT

MANAGEMENT 4PS KIJKT ACHTEROM EN VOORUIT

Martin Westerink

Het is vijftien jaar geleden dat Martin Westerink, André Overeem en Tom Bakker het besluit namen om onder de naam 4PS met een eigen softwareoplossing te komen voor de bouw- en installatiewereld. In die vijftien jaar is 4PS uitgegroeid tot een belangrijke leverancier van branche-software voor de bouw, de GWW en de installatiebranche in Nederland. Inmiddels is 4PS ook, via lokale partners, actief over de grenzen in een 15-tal landen. Om de internationale aspiraties in goede banen te leiden, kwam Wim Jansen de gelederen versterken. Tom Bakker, die het rustiger aan wil gaan doen, heeft onlangs afscheid genomen. Dit derde lustrum is de aanleiding om met het huidige driemanschap, dat de komende tijd de koers van het bedrijf zal bepalen, zowel vooruit als achterom te kijken. Ze hebben alle drie hun specifieke verantwoordelijkheid: Martin Westerink leidt Sales & Marketing, André Overeem staat aan het hoofd van Research & Development en Wim Jansen is manager 4PS International. 'Maar', zeggen ze, 'er is niet één baas. We doen het vooral samen!' Een gesprek over verleden, heden en toekomst van 4PS, waar klanttevredenheid als een rode draad doorheen loopt.

We spreken het drietal op een zonnige vrijdagmorgen in de werkkamer van Martin Westerink. De heren zitten er ontspannen bij.

De eerste vraag ligt voor de hand: hoe is het allemaal begonnen?

Het antwoord ligt in de late jaren negentig als Tom Bakker, André Overeem en Martin Westerink alle drie bij bedrijven van Baan Software werkzaam zijn.

WE ZIJN VERZEKERD VAN CONTINUÏTEIT EN TECHNISCHE INNOVATIE

'Bij het management bestond het idee', zegt Martin Westerink, 'om de bestaande softwareoplossingen waarmee Baan de Nederlandse bouwbranche bediende, te vervangen door het generieke ERP-systeem en dat meteen ook internationaal in te zetten. We hebben van dichtbij meegeemaakt dat een generieke oplossing maar moeilijk succesvol te implementeren is in de bouwwereld. Het werd steeds duidelijker dat de Baan-software, hoe goed ook, de specifieke functionaliteit miste waar de bouwbranche om vroeg. In de bouw doen ze iets met projecten en onderhoud maar dat is van een totaal andere projectmatigheid dan ze in de industrie hanteren.' Dat gemis aan functionaliteit opende de markt voor lokale systeemhuizen. Zij kwamen met oplossingen die wél aansloten op de behoeften van de branche. Alleen hadden zij het nadeel dat ze niet de kracht en het kapitaal hadden om in de ontwikkeling van de onderliggende technologie te investeren. 'Aan de ene kant had je dus de grote partijen die over de nieuwste technologie beschikten maar de gewenste functionaliteit misten, en aan de andere kant de lokale systeemhuizen die wel gerichte functionaliteit

boden maar technologisch steeds verder achterop raakten', vat Martin Westerink de ontstane situatie samen.

STANDAARD OPLOSSING

Het zal niet lang voor de eeuwwisseling geweest zijn, dat het drietal – ze hadden Baan inmiddels alle drie verlaten – besloot om zelf met een effectieve oplossing voor dat probleem te komen. Martin Westerink: 'Tom, André en ik dachten: als we nou zelf eens de technologie inkopen bij een grote partij en daar omheen een standaardoplossing ontwikkelen die heel specifiek op de bouw- en installatiebranche gericht is. Dan hebben we beide problemen getackeld. Een: we zijn verzekerd van continuïteit en technische innovatie; en twee: we kunnen elke keer dat die grote partij met iets nieuws komt, direct een upgrade doorvoeren voor onze klanten en onze functionaliteit met behulp van de nieuwe technologie gericht naar een hoger plan brengen.'

Die technologiepartner vonden ze in Navision, een Deens bedrijf dat op basis van Microsoft-technologie een moderne generieke softwareoplossing op de markt bracht. André Overeem, die de technische ontwikkeling van de nieuwe eigen oplossing ter hand zou nemen, had in 1999 voor het eerst kennis gemaakt met Navision en was onder de indruk geraakt van wat de Denen te bieden hadden: 'Meteen toen ik het zag, wist ik: hier kan ik wat mee!'

BRANCHEGERICHTE FUNCTIONALITEIT

Navision was zo goed dat haar software in 2002 werd overgenomen door Microsoft. Dat leidde uiteindelijk tot de ontwikkeling van Dynamics NAV, de bedrijfsbeheerssoftware van Microsoft. Die software vormde het fundament waaraan 4PS haar eigen branchegerichte functionaliteiten toevoegde voor de bouw- en installatiebranche.

Die eigen '4PS-schil' beslaat een groot deel van alle functionaliteit die de markt gebruikt. Dat geeft 4PS een aanzienlijk voordeel ten opzichte van de grote,

wereldwijd opererende softwareleveranciers. 'Net als in de Baan-periode, is het voor die grote leveranciers ondoenlijk om echt branchegerichte functionaliteit te ontwikkelen', zegt Martin Westerink. 'We komen ze dan ook nauwelijks tegen in aanbiddingstrajecten.'

Volgens Wim Jansen heeft dat laatste ook te maken met de relatief geringe aantrekkingskracht van de branche: 'De grote partijen richtten hun aandacht liever op de financiële wereld, de industrie en de dienstensector dan op de bouwwereld, die het imago had niet echt innovatief te zijn en weinig bereid leek om in ICT te investeren. Die opvatting is allang door de tijd ingehaald. Op dit moment vindt nergens zoveel innovatie plaats als juist in deze branche. Nergens worden zo veel nieuwe diensten en nieuwe businessmodellen ontwikkeld als juist hier. Dat is, als je het zo kunt zeggen, een belangrijk positief aspect van de huidige malaise in de markt.'

BLIJF BIJ JE LEEST

In 2000 zijn ze begonnen, onder de naam 4PS – een 'afkorting' van 'For Project Solutions'. Ze hadden van meet af aan een duidelijke missie: ze wilden softwareoplossingen ontwikkelen en op de markt brengen waarbij gemak en doelmatigheid voor de mens, de eindgebruiker, voorop staan.

METEEN TOEN IK HET ZAG, WIST IK: HIER KAN IK WAT MEE!

Ze waren feitelijk de eersten die met een dergelijk business-model – een industrie-standaard ontwikkelen op het fundament van hoogwaardige innovatieve technologie – in deze markt aan de slag gingen. Dat was natuurlijk niet zonder risico.



Wim Jansen

Martin Westerink: 'We kregen te maken met de uitdagingen die elke beginnende onderneming tegenkomt, zoals: hoe kom je aan kapitaal, hoe vind je je klanten en hoe houd je ze vast? Dan loop je het gevaar dat je, om omzet te halen, klanten gaat accepteren die buiten je scope vallen; en dat je voor zo'n klant iets totaal anders gaat ontwikkelen, iets wat voor

**NOG DIEZELFDE
VRIJDAG GING
DE FACTUUR DE
DEUR UIT**

je doelgroep-klanten geen toegevoegde waarde heeft. Dat wilden we per se niet. Wat er ook gebeurt, hebben we gezegd, we moeten focus houden! Schoenmaker, blijf bij je leest'

IETS NIEUWS, IETS FRIS

Hun eerste klant was een middelgroot bouwbedrijf uit Eindhoven. André Overeem: 'Bij dat bedrijf waren ze op zoek naar iets nieuws, iets fris. Ze zochten software die ze integraal met Office konden gebruiken. Wij hadden op dat moment nog niks concreets eigenlijk, behalve dan een duidelijk idee van wat we wilden en dat we daarbij Navision als basis wilden gebruiken. Dat hebben we ze zó goed

kunnen uitleggen dat ze hun vertrouwen in ons uitspraken. Ik zal het nooit vergeten, het was de vrijdag vóór Pinksteren dat we formeel opdracht kregen om een ERP-systeem te ontwikkelen en te implementeren, dat op 1 januari 2001 live zou moeten gaan. Nog diezelfde vrijdag ging de factuur de deur uit. We beschikten nu over voldoende liquiditeit om echt aan de slag te kunnen.' Ze slaagden in hun opzet. Op 1 januari 2001 ging hun eerste klant live met de eerste versie van wat nu 4PS Construct is. Martin Westerink: 'Vrij kort daarna hadden we onze tweede klant. Ook zij werden getriggerd doordat we iets met Navision deden.'

Dat er die eerste maanden en jaren extra hard gewerkt moest worden, spreekt vanzelf. André Overeem: 'We konden niet anders; we hadden alle vertrouwen gekregen van onze eerste klanten en dan ben je bereid er alles aan te doen om dat niet te beschamen.'

TAAL VAN DE BRANCHE

Daarna ging het snel. In 2001 mochten ze meteen de eerste bedrijvengroep en kort daarna het eerste Installatiebedrijf aan hun klantenbestand toevoegen. Ofschoon groei nooit een primaire drijfveer is geweest, werken er inmiddels honderden grote en middelgrote bedrijven in binnen- en buitenland met de software van 4PS. Wat is het geheim van dit succes? Voor Wim Jansen, die nu twee jaar aan 4PS verbonden is en daardoor met een zekere afstand naar de beginperiode kan kijken, is dat duidelijk: 'Natuurlijk, de oplossing waarmee 4PS kwam – op Microsoft-technologie gebaseerde standaard software voor een afgebakende markt – was een gouden greep. Maar het zou nooit zo'n vlucht hebben genomen als ze niet zo goed de taal van de branche gesproken hadden. Ze kenden de hands on cultuur, de no-nonsense mentaliteit. Zo zijn ze zelf ook. En nog steeds is dat een belangrijk aspect voor onze manier van zakendoen. Martin en André kenden de wereld van hun klanten. Niet alleen in technisch opzicht, ze waren ook nog eens heel goed thuis in het steeds veranderende woud van regels waar de bouw mee te maken heeft. Als je die niet kent, word je gewoon niet serieus genomen. Dankzij hun diepgaande kennis van de bedrijfstak konden ze hun software ook de inhoudelijke kwaliteit geven waar de markt naar snakte.'

Met de nuchterheid die beiden kenmerkt, wijzen Martin Westerink en André Overeem op het niet te onderschatten aandeel van de voorzienigheid in de succesvolle start van 4PS. 'Het is toch ook een kwestie van geluk, dat bepaalde zaken net samenvallen', meent André Overeem. 'De markt was er helemaal rijp voor, wij hadden het goede verhaal, het juiste

product en de mazzel dat we meteen met een ideale klant in zee konden.'

OMGAAN MET GROEI

De groei van 4PS heeft zich altijd geleidelijk en organisch voltrokken. Maar het afgelopen jaar steeg het aantal medewerkers met maar liefst twintig naar ruim honderd. Hoe verwerk je een dergelijke groeistuij als organisatie die zulke strikte opvattingen heeft over de wijze van dienstverlening en het omgaan met klanten?

**ZE KENDEN
DE HANDS ON
CULTUUR, DE
NO-NONSENSE
MENTALITEIT**

'Zolang je organisatie klein is', zegt Martin Westerink, 'weet je precies wat er gebeurt. Je hebt persoonlijk contact met al je klanten. Dat is nu lastiger, we kunnen niet meer bij elke klant op ieder moment fysiek aan tafel zitten. Maar we kunnen er wel voor zorgen dat degenen die wél contact hebben met de klant, dat doen vanuit

de filosofie die voor ons zo wezenlijk is, namelijk helder zijn, transparant, oprecht, geen kulverhalen, respectvol. Behandel je klant zoals je zelf ook behandeld wilt worden!'

Wim Jansen heeft het recruitment van nieuwe medewerkers in zijn portefeuille: 'We hebben bewust ingezet op verjonging omdat we willen voorkomen dat 4PS vergrijs. Dat betekent dat onze trainees, behalve veelbelovend, vaak ook nog erg jong en onervaren zijn. Daarom hanteren we intern een expliciete gedragscode. Die proberen we op onze trainees over te brengen middels een educatieprogramma waarin we ze stap voor stap naar zelfstandigheid begeleiden. Gezien de grote animo voor onze traineeships werkt dat prima voor zowel de trainees zelf als voor onze organisatie, en daar profiteren uiteindelijk onze klanten van.'

BLIJVEN INNOVEREN

Hoe nu verder? Wat wordt de koers van 4PS voor de komende tijd? André Overeem: 'Ik ga al een hele tijd mee in deze markt, maar wat er de afgelopen jaren allemaal veranderd is, is nauwelijks te vatten. Wim gaf het al aan. We werken voor een bedrijfstak die zich de laatste jaren stevig aan het vernieuwen is. Onze klanten zijn druk bezig met nadenken over nieuwe business-modellen. Daarbij gaat



Kantoor van 4PS in Ede



André Overeem

het niet alleen om projecten maar vooral ook om nieuwe producten en nieuwe vormen van dienstverlening, gericht op de zo breed mogelijke, langjarige ontzorging van hun opdrachtgevers. Als we daarmee gelijke tred willen houden, moeten we als bedrijf voortdurend onze producten innoveren.'

Om goed zicht te houden op alle bewegingen in de markt en de consequenties daarvan voor de bedrijven, houdt 4PS regelmatig sessies met klanten. De feedback van die klantsessies is een belangrijk ingrediënt voor verdere productontwikkeling.

Martin Westerink: 'Het is logisch dat onze klanten nieuwe technologie en nieuwe inzichten vertaald willen zien in

onze producten. Nog steeds vormen de administratieve processen de basis, maar

ONZE KLANTEN ZIJN DRUK BEZIG MET NADENKEN OVER NIEUWE BUSINESS- MODELLEN

daaromheen hebben we allerlei aanvullende functionaliteit ontwikkeld in de

vorm van portalen, mobiele oplossingen en apps. En dat blijven we doen!'

DE BESTE WILLEN ZIJN

André Overeem: 'Onze inspanningen zullen zich wat productontwikkeling betreft concentreren op drie onderdelen. Eén: het verder uitbouwen van flexibiliteit. Met behulp van de rolgebaseerde functionaliteit die in NAV 2015 nog weer verder is verbeterd, kan 4PS Construct worden ingericht voor een bepaalde rol of naar de wensen van een individuele gebruiker. De rest laat je gewoon weg. Twee: vergroten van de mobiliteit. Je kunt onze oplossing straks gebruiken waar je maar wilt, omdat die ook beschikbaar komt op tablets en zelfs smartphones. Drie: het verbeteren

van de functionaliteit. Door naar die nieuwe apparaten steeds meer – nieuwe – rolgebaseerde functies te verleggen, neemt je bewegingsruimte als gebruiker enorm toe. Vroeger waren bedrijfsapplicaties uitsluitend op kantoor te gebruiken, die beperking is voorgoed verleden tijd! Daarnaast zie je dat het beheer van systemen enorm aan het veranderen is. We schuiven steeds verder op in de richting van de Cloud. Er komen ook steeds meer mogelijkheden tot integratie met andere Cloud-diensten, denk aan de toenemende online inpassing van routenavigatie, afstandsbepaling en geografische data. Met de groeiende complexiteit die daarvan het gevolg is, zullen we bij de verdere ontwikkeling van onze producten rekening moeten houden.'

'Het komt erop neer', zegt Wim Jansen, 'dat we onszelf voortdurend proberen te verbeteren. We bewegen ons in een dynamische markt met een sterk veranderende klantvraag. Software-implementatie is geen nieuw fenomeen meer. Elke klant die onze software implementeert, heeft dat al één of twee keer eerder gedaan. Klanten kennen het traject en gaan terecht hogere eisen stellen. Wij moeten daarin mee.'

Martin Westerink vat de ambitie kernachtig samen: 'We willen gewoon de beste zijn in wat we doen!'

NATIONAAL EN INTERNATIONAAL

Het marktaandeel in Nederland in categorie Groot en Middelgroot is inmiddels substantieel. Martin Westerink ziet echter nog voldoende groeipotentieel op de Nederlandse markt: 'Het moet mogelijk zijn nationaal nog door te groeien.'

Zoals bekend is 4PS inmiddels ook in het buitenland actief. De internationaliseringsstrategie die daarbij gevolgd wordt is er een van organische geleidelijkheid. In eerste instantie 'volgt' 4PS haar klanten door producten en diensten te leveren aan buitenlandse vestigingen van die klanten. Zo ontstaan bruggenhoofden van waaruit interessante markten verder benaderd kunnen worden. De tweede stap bestaat uit het vinden

van een betrouwbare lokale partner. Wim Jansen, zoals gezegd manager van 4PS International: 'Voordeel is dat die lokale partner de marktomstandigheden ter plaatse veel beter kent dan jij ooit zult kunnen. Nadeel is misschien dat het zelfstandige entrepreneurs zijn, eigenzinnig en eigenwijs. Dat kan lastig zijn, vooral als je het 4PS-DNA op ze wilt overbrengen. Want dat is wat we willen; we gaan alleen met ze in zee als ze bereid en in staat zijn volgens onze filosofie zaken te doen.'

vooruit te kijken? – zien de drie heren de toekomst met vertrouwen tegemoet. Ze hebben een rotsvast geloof in de juistheid van de ingeslagen weg en de wijze waarop ze hun doel denken te bereiken. Wim Jansen: 'Ons idee is: als we maar hard genoeg aan die tevreden klant werken, dan spreekt zich dat rond in de markt. Daar komen als vanzelf nieuwe klanten op af. We proberen ook geen imago neer te zetten, nee, we bouwen aan een solide identiteit. We zijn nu zover



Ingang kantoor 4PS

In het ene land verloopt dat proces wat soepeler dan in het andere. 'Dat heeft vooral te maken met cultuurverschillen', zegt hij. 'Die zijn met Turkije uiteraard groter dan met Zweden bijvoorbeeld. In Zweden zijn we een tijd geleden eerst voor Strukton en Imtech aan de slag gegaan. Nu zijn we zover dat onze Zweedse partner onlangs zijn eerste lokale klanten heeft gecontracteerd.'

De heren willen graag benadrukt zien dat de internationale activiteiten niet ten koste gaan van de bestaande nationale klanten en de Nederlandse markt. '4PS International is een eigen entiteit binnen 4PS, met een eigen staf en eigen consultants', zegt Wim Jansen.

OOG VOOR DE MENSELIJKE MAAT

Ondanks de grote mate van onzekerheid – wie is er in staat verder dan enkele jaren

dat we de markt een beproefd product te bieden hebben. Die markt begrijpt ook wat voor soort bedrijf we zijn. We hebben moderne trekjes maar ook nog een paar degelijke ouderwetse eigenschappen. Wij denken dat dat de juiste combinatie is. Ik ben nog relatief nieuw hier, maar als je mij zou vragen waar de kracht van 4PS zit, dan zeg ik: ze blijven bij hun eigen leest, ze zijn voortdurend bezig met innovatie en ze respecteren de "mensch". Misschien is dat nog wel het belangrijkste, dat ze oog blijven houden voor de menselijke maat!'

DIGIT ELEKTROTECHNIEK IMPLEMENTEERT 4PS CONSTRUCT

UNANIEME KEUZE VOOR 4PS IN FINALE STEMRONDE



Martijn Dekker directeur-eigenaar (achter)
en controller Guido Helms (voor)



Vanuit Zwaag, een dorpje even boven de oude vestingstad Hoorn, bedient familiebedrijf DIGIT Elektrotechniek al bijna dertig jaar zijn klanten. Met name industriële bedrijven die voornamelijk gevestigd zijn in de provincie Noord-Holland. DIGIT Elektrotechniek vermeldt op haar website niet zonder trots dat ze 'nagenoeg alle industriële bedrijven in Noord-Holland als klant hebben. Van PWN tot Gasunie en van Campina tot Tata Steel.' Niet minder trots is men over de kwalificatie van kredietinformatieleverancier Graydon die het bedrijf schaarde onder de '5% financieel meest gezonde bedrijven in de branche.' DIGIT Elektrotechniek levert diensten op het vlak van (database) engineering, assemblage van besturingspanelen, installatie en inspecties, maar ontwikkelt en implementeert daarnaast ook industriële software (PLC, HMI en SCADA). Het bedrijf beschikt bovendien over een eigen 24/7 storingsdienst. Omdat het oude ERP-pakket niet langer ondersteund werd, stapte DIGIT Elektrotechniek in de zomer van 2013 na een grondige en zorgvuldige selectie over op Microsoft Dynamics NAV 4PS Construct. We vroegen directeur-eigenaar Martijn Dekker en controller Guido Helms waarom ze uiteindelijk met 4PS in zee gingen en waarom ze 'met een goed gevoel terugkijken op de implementatie van 4PS Construct'.



Hoewel er sprake is van lichte economische groei, lijkt de markt slechts langzaam aan te trekken. Hoe houdt een bedrijf als DIGIT Elektrotechniek zich staande in economisch mindere tijden?

Martijn Dekker: 'Nou, eerlijk gezegd lijkt 2014 ons beste jaar ooit te worden! Dat heeft alles te maken met de weloverwogen klantkeuze die mijn vader ooit maakte. Toen hij in 1988 – samen met mijn moeder – voor zichzelf begon, besloot hij zich uitsluitend te richten op industriële organisaties. Ook nu nog doen we niks in woningbouw; en kantoorinstallaties doen we alleen als onze klanten daar expliciet om vragen. Onze opdrachtgevers zijn vooral actief in de sfeer van de voedingsindustrie en het “openbaar nut”, branches die

WE DOEN ALLES UIT EIGEN MIDDELEN, ZONDER EXTERNE FINANCIERING

natuurlijk economisch veel minder kwetsbaar zijn dan bijvoorbeeld de bouw. Die keuze werkt nu extra in ons voordeel. We zijn bovendien een financieel gezond bedrijf. We doen alles uit eigen middelen, zonder externe financiering. Dat wekt ver-

trouwen bij klanten. Ze weten zich mede daardoor verzekerd van de continuïteit van onze dienstverlening.

We geloven ook dat onze bedrijfsfilosofie een belangrijke rol speelt. Wij zetten namelijk primair in op kwaliteit, we concurreren pas in tweede instantie op prijs. Daarom doen we ook nooit mee in aanbestedings-trajecten, omdat daarin de prijs vrijwel altijd de doorslag geeft. Wij willen onze klanten binden door een wijze van dienstverlenen, die je best empathisch mag noemen. We proberen ons oprecht in te leven in de wensen en behoeften van onze klanten en komen van daaruit met oplossingen. Dan krijg je te maken met vragen als: hoe kunnen we de continuïteit van uw productieproces verbeteren? Hoe kunnen we uw productie efficiënter, zuiniger, inzichtelijker en veiliger maken? En hoe kunnen we u helpen een nieuwe productlijn optimaal te implementeren? Vanuit dat soort klant-specifieke vragen bieden wij onze diensten aan. En dat werkt, merken we.'

Wanneer en waarom bent u op zoek gegaan naar een nieuwe ERP-oplossing?

Guido Helms: 'We hadden al langer de wens om iets nieuws aan te schaffen. Ons oude systeem dateerde van 1989. In de loop van de tijd is er van alles om dat oude pakket heen gebouwd. We wisten dat het een keer anders moest maar zolang het werkte, deden we het ermee. Hier in het bedrijf hebben we altijd de opvatting gehuldigd dat we het van de kwaliteit van onze dienstverlening moesten hebben en niet zozeer van onze automatisering. Totdat de leverancier aangaf dat ze het pakket niet meer ondersteunden, het was te oud. Oké, hebben we gezegd, we gaan op zoek naar iets anders maar dan doen we het wel meteen goed! We hebben zes werkgroepen samengesteld waarin alle disciplines en afdelingen vertegenwoordigd waren. Daaruit is één projectgroep geformeerd van vijf personen, die ieder afzonderlijk meerdere bedrijfsprocessen voor hun rekening namen. Martijn en ik hadden

WE GELOVEN OOK DAT ONZE BEDRIJFS-FILOSOFIE EEN BELANGRIJKE ROL SPEELT

daar ook zitting in en waren bovendien eindverantwoordelijk voor het hele selectie- en implementatietraject. Werkgroepen en projectgroep moesten grondig en integraal gaan uitzoeken welk pakket het beste bij ons paste en onze processen als beste zou ondersteunen. De kick-off van het selectietraject was medio februari 2013.'

Hoe bent u uiteindelijk tot uw keuze voor 4PS en 4PS Construct gekomen?

Guido Helms: 'UNETO VNI, de ondernemersorganisatie van onze branche, hanteert een lijst van ERP-leveranciers. Met behulp van die lijst maar ook op basis van oriënterende bezoeken bij verschillende leveranciers kwamen we tot een shortlist met vier namen. Daar zat behalve de leverancier van ons oude pakket ook 4PS bij.' Martijn Dekker: 'De eerste kennismaking met 4PS dateert al van 2004. Ik was nog niet zo lang daarvoor – samen met mijn vriendin – gestart in het bedrijf van mijn ouders. Als groentje in de business stelde ik vast dat ons ERP-systeem niet echt up-to-date meer was en dus nam ik me voor daar wat aan te gaan doen. In die tijd heb ik ook voor het eerst contact gezocht met 4PS. Maar zo simpel was het natuurlijk niet. Gaandeweg realiseerde ik me dat we eerst maar eens onze processen helemaal op orde moesten brengen. Tot een deal met 4PS is het toen niet gekomen maar we hebben wel steeds contact gehouden. Overigens hebben we oprecht geprobeerd dat feit niet in de selectie mee te nemen. We wilden de kandidaten alle vier zakelijk en met open vizier tegemoet treden.'



Martijn Dekker - Directeur-eigenaar



Guido Helms - Controller



Kantoor DIGIT Elektrotechniek

Guido Helms: 'Er vielen al snel twee kandidaten af. Daarmee verliep de communicatie nogal rommelig en ze kwamen te laat op afspraken. Dan denk je: als het nu al zo moeizaam loopt, hoe moet dat straks dan als je samen een heftig traject ingaat? De overgebleven twee, waaronder 4PS dus, waren inhoudelijk en qua procesondersteuning aardig aan elkaar gewaagd. Dan gaan bijkomende zaken een rol spelen.'

Martijn Dekker: 'Inderdaad. Daarom hebben we zowel een bedrijf bezocht dat met 4PS Construct werkte, als een bedrijf dat draaide met de oplossing van de andere overgebleven kandidaat. In dat laatste geval deden we een schokkende ontdekking. Want wat bleek? Die andere kandidaat-leverancier had fulltime iemand meelopen die druk bezig was behoorlijk wat functionaliteit op maat te implementeren. Daar schrokken we toch wel van.'

Guido Helms: '4PS Construct daarentegen bleek in de basis veel breder, terwijl je het met behulp van rolgestuurde functionaliteit zelf toch heel flexibel kunt inrichten.'

Wat gaf dan precies de doorslag?

Martijn Dekker: 'Op de eerste plaats het feit dat 4PS Construct een standaard oplossing is met enorm veel mogelijkheden. Dat is namelijk precies wat we wilden: aan de ene kant zo min mogelijk afhankelijk zijn van de leverancier en aan de andere kan geen concessies doen aan flexibiliteit!'

Guido Helms: 'Wat ook een belangrijke rol

speelde was het aandeel van Microsoft in het geheel. Daardoor was de continuïteit van de 4PS-oplossing naar ons gevoel maximaal gewaarborgd. Bovendien was de integratie met het hele Office-pakket natuurlijk perfect.'

WAT OOK EEN BELANGRIJKE ROL SPEELDE WAS HET AANDEEL VAN MICROSOFT IN HET GEHEEL

Martijn Dekker: 'Guido en ik hadden dus een duidelijke voorkeur voor 4PS. Maar we

wilden die er niet doordrukken, ondanks het feit dat wij samen de eindverantwoordelijkheid hebben. De andere drie projectgroepen vertegenwoordigden alle operationele processen, hun stem in het geheel was dus van essentieel belang. We waren dan ook des te blijer toen tijdens de finale stemronde bleek dat de keuze unaniem op 4PS Construct was gevallen. Daardoor voorkwamen we meteen commentaar in de zin van: door jullie zitten we nu met dit pakket opgezadeld!'

Hoe verliep de implementatie?

Guido Helms: 'Ons vorige pakket was zo verouderd dat onze mensen zelf allerlei aanvullende functionaliteit aanmaakten, voornamelijk in Excel. Die aanvullingen waren niet allemaal even geslaagd. De implementatie, die in de zomer van 2013 van start ging, hebben we aangegrepen om al die verschillende procesjes in één uniforme structuur te integreren, zodat iedereen nu op dezelfde manier te werk gaat. Dat heeft wel tot een verschuiving van ver-



Metingen in schakelkast

antwoordelijkheden geleid. Projectleiders bijvoorbeeld, zijn voortaan niet alleen meer technisch verantwoordelijk voor een project maar ook financieel-administratief. Dat was voor sommigen wel even wennen.'

Martijn Dekker: 'We hebben ervoor gekozen 4PS Construct te implementeren op het fundament van NAV 2013, dat toen net voorhanden was. Het was ook voor 4PS nieuw, best spannend dus. Maar we hadden alle vertrouwen in 4PS. Dat bleek terecht want we hebben nergens echt problemen gehad, hooguit in de marge. We kijken er met een heel goed gevoel op terug!'

Guido Helms: 'Op 1 januari van dit jaar zijn we live gegaan. We zijn begonnen met de inrichting van onze belangrijkste processen, zodat de continuïteit van onze bedrijfsvoering gewaarborgd bleef.'

Martijn Dekker: 'Je zou kunnen zeggen dat we op dit moment bezig zijn met het optimaliseren van onze basisfunctionaliteit. Pas als dat helemaal naar tevredenheid is, gaan we een volgende implementatiefase in. We doen het allemaal stap voor stap. First things first is ons motto!'

Wat zijn precies uw wensen ten aanzien van verdere optimalisatie?

Guido Helms: 'Dan denken we vooral aan een klantenportaal waarmee we kunnen inspelen op vragen vanuit onze klanten over bijvoorbeeld de voortgang van projec-

ten, de status van service en onderhoud, maar ook de verwerking van klachten. Een van onze grootste klanten is PWN Waterleidingbedrijf Noord-Holland. Zij hebben te maken met heel veel kleine service-calls die ze nu nog onderbrengen in afzonderlijke orders. Dat geeft een hoop gedoe. Het zou voor ons beiden ideaal zijn als we die via een portal zouden kunnen registreren, compleet met het bijbehorende financieel-administratieve traject. Ook onze planning willen we gaan onderbrengen in 4PS Construct. Het probleem is alleen dat de inzet van onze monteurs wat anders is georganiseerd dan gebruikelijk. Onze mensen zitten soms weken op dezelfde locatie, terwijl servicemonteurs bij andere bedrijven meerdere adressen per dag afwerken. We gaan samen met 4PS kijken hoe we de organisatie daarvan effectief in 4PS Construct kunnen onderbrengen.'

U werkt nu driekwart jaar met 4PS Construct. Beantwoordt de ERP-oplossing van 4PS aan uw verwachtingen?

Guido Helms: 'Wij zien onszelf echt als een proactieve partij. We proberen op de hoogte te blijven van wat er bij onze klanten leeft en van de ontwikkelingen die voor hen relevant zijn, zodat we daar tijdig op kunnen inspelen. We willen hun vragen als het ware vóór zijn. Daar past de oplossing van 4PS perfect bij. Het pakket vernieuwt

zich voortdurend, past zich steeds weer opnieuw aan de marktvraag aan.'

Martijn Dekker: 'Dat is het, denk ik, waar we vooral zo enthousiast over zijn: de continue innovatie die in het pakket zit. Het blijft komen met nieuwe mogelijkheden om je eigen processen verder te verbeteren. En het is ontzettend prettig om daar met 4PS over te sparren. We kunnen voorlopig dus nog een hele tijd vooruit samen!'

BEDRIJFSPROFIEL

DIGIT Elektrotechnik, gevestigd in het Noord-Hollandse Zwaag, is specialist in elektrotechnik en automatisering voor de optimalisering van met name industriële productieprocessen. DIGIT Electrotechnik ontwikkelt, bouwt, installeert en onderhoudt installaties die de continuïteit van productieprocessen garanderen en de betrouwbaarheid en de veiligheid ervan verhogen. DIGIT Elektrotechnik garandeert een 99,99% up-time van alle door haar ontwikkelde installaties. Het bedrijf, dat bovendien adviseert en zelf opleidt, telt 75 medewerkers, is VCA-gecertificeerd en lid van UNETO-VNI. DIGIT Elektrotechnik behoort tot de 5% meest gezonde bedrijven in de branche.

FEITEN IN HET KORT

BEDRIJF
DIGIT Elektrotechnik
www.digitelektrotechnik.nl

ACTIVITEITEN: DIGIT Elektrotechnik is specialist in het installeren en onderhouden van elektrotechnik en automatisering voor industriële processen.

MODULES: Projectbeheer, financieel, service & onderhoud, relatiebeheer, inkoop, verkoop, documentenbeheer, planning

AANTAL GELIJKTIJDIGE GEBRUIKERS
20



Onderhoudswerkzaamheden, uitgevoerd door DIGIT Elektrotechnik

NAV 2015



"IN"



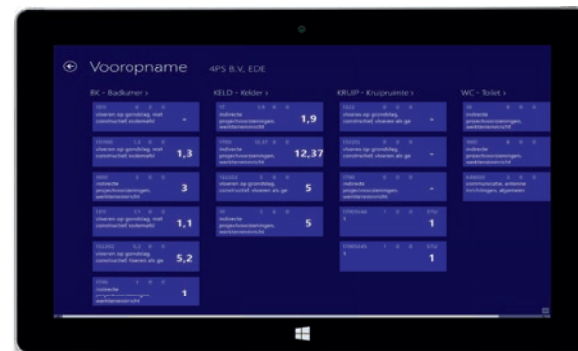
"ON"

Microsoft Azure

Optimale samenwerking tussen de 4PS producten vergroot uw efficiëntie!

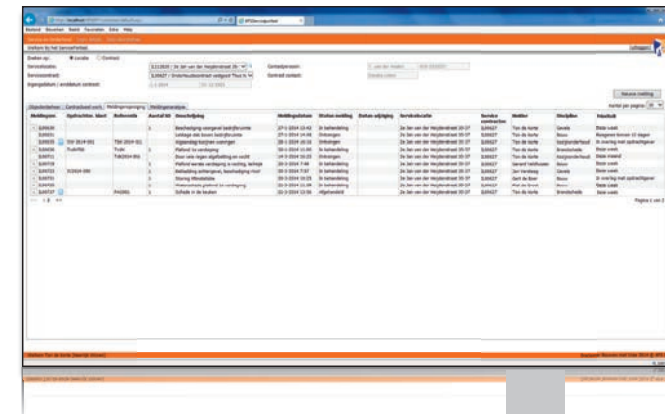
Ketensamenwerking binnen de projecten met 4PS

4PS Opname app



Werkvoorbereider

4PS Serviceportaal



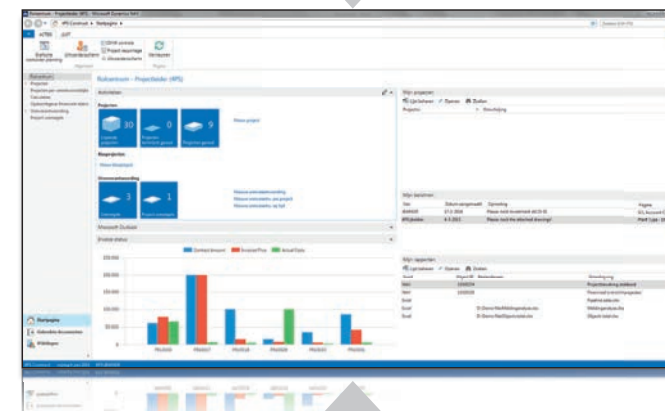
Beheerder

4PS Meldingen app



Bewoner

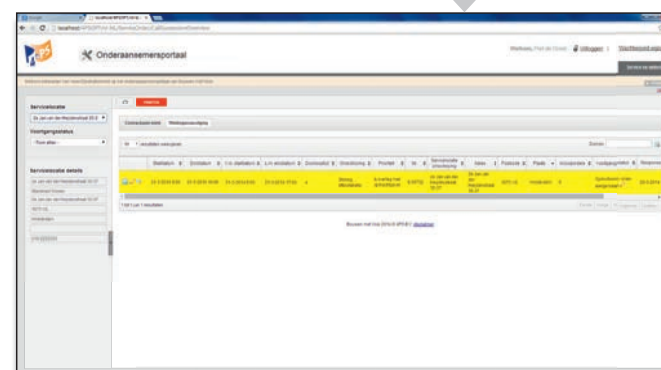
4PS Construct (Beheer en Onderhoud)



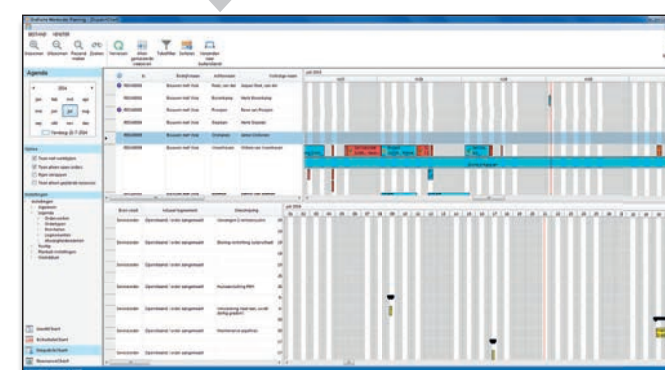
Onderaannemer

Planning

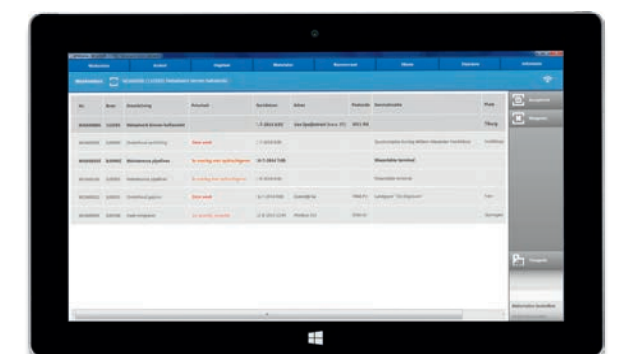
Uitvoering



4PS Onderaannemersportaal



4PS Grafische Werkorder Planning



4PS Mobile



BOUWGROEP MOONEN KIJKT TERUG OP
SUCCESSVOLLE IMPLEMENTATIE 4PS CONSTRUCT

OPLOSSING 4PS GEEFT NIEUWE BEDRIJFSFILOSOFIE HANDEN EN VOETEN

Carlo van de Ven (projectadministrateur) en Frank Meijer (controller)

Bouwgroep Moonen uit 's-Hertogenbosch staat bepaald niet bekend als traditionele bouwer. Met de nieuwe OPEN-filosofie slaan ze opnieuw een nog grotendeels ongebaand pad in. OPEN staat voor 'Ondernemerschap', 'Partnerschap', 'Eigenzinnigheid' en 'Nu'. OPEN is Moonens eigen invulling van het lean-concept, een manier van denken en werken die gericht is op het creëren van waarde in alle processen en het elimineren van verspilling. Als gevolg daarvan zullen kwaliteit en efficiëntie toenemen, gaan de kosten omlaag en stijgt de winst. Maar misschien wel het belangrijkste beoogde resultaat is een hogere klanttevredenheid en een maximale betrokkenheid van de eigen mensen.



De lancering van OPEN viel – niet zonder reden – samen met de implementatie van Microsoft Dynamics NAV 4PS Construct, het nieuwe ERP-systeem. Beide ontwikkelingen blijken wonderwel op elkaar aan te sluiten, stellen Frank Meijer en Carlo van de Ven, samen hoofdverantwoordelijk voor het ERP-traject: '4PS Construct maakt de OPEN-filosofie echt tastbaar voor onze mensen!' Met beide heren kijken we terug op een ingrijpend implementatietraject.

Er waait een nieuwe wind door de sector. De aloude opvattingen binnen de bouw-wereld maken plaats voor nieuwe, soms zeer revolutionaire concepten. Bouwgroep Moonen, met vestigingen in 's-Hertogenbosch, Breda en Amsterdam, heeft altijd al voor de muziek uitgelopen. Carlo van de Ven, projectcontroller bij Moonen: 'Wij zijn nooit een traditioneel bouwbedrijf geweest in de zin van dit-is-het-bestek-dus-maken-we-het-zo. Wij hebben altijd al gekeken naar de werkelijke behoefte van de klant, naar de vraag achter de vraag. Hoe kunnen we samen optimaal het proces door? En dan met de nadruk op samen!'

ONTZORGING

'Samenwerking met de klant staat hoog in ons vaandel', zegt Frank Meijer, controller bij de Bouwgroep. 'Wij vinden namelijk



Nieuwbouw woningen in Empel-Zuid

SAMEN- WERKING MET DE KLANT STAAT HOOG IN ONS VAANDEL

dat onze bemoeienis niet ophoudt als het gebouw er eenmaal staat. We willen graag verder met onze opdrachtgevers in het nazorgtraject, met name in de sfeer van energiebeheer en onderhoud. We streven naar

een langdurige relatie. We worden daarom ook het liefst zo vroeg mogelijk in een project betrokken omdat we dan pas echt onze kennis en onze toegevoegde waarde kunnen laten zien. Met OPEN willen we dat nog explicieter naar buiten brengen.' Daarmee speelt Moonen in op de verwachting dat de markt minder om kant-en-klare producten zal vragen en dat de nadruk meer komt te liggen op ontzorging, niet alleen van de gebouwen als zodanig maar van het hele complex aan diensten dat daarmee samenhangt. Frank Meijer: 'Ook corporaties, belangrijke klanten van ons, gaan steeds meer terug naar hun core, waarbij het onderhouden van hun vastgoed steeds vaker zal worden uitbesteed.'



Ave Maria in Tilburg

WE STREVEN NAAR EEN LANGDURIGE RELATIE

FROM SCRATCH

Van de Ven en Meijer waren intern al langer pleitbezorgers van een nieuw ERP-systeem. 'We liepen al een tijdje tegen de grenzen van ons oude systeem aan,' zegt



Swaenhof in Oisterwijk

Carlo van de Ven. ‘De lancering van het OPEN-concept maakte dat alleen maar pregnanter.’ Frank Meijer: ‘Een van de kenmerken van OPEN is dat we niet meer in afdelingen denken en werken, maar in processen; waarbij het einde van een proces al in de beginfase wordt meegenomen. Bovendien willen we op elk moment, op elke plek en op welke wijze dan ook van elkaars data gebruik kunnen maken. Juist daarop liepen we stuk in het oude systeem. Er was wat dat betreft geen ontwikkeling.’

Besloten werd om bij de zoektocht naar een nieuw ERP-systeem helemaal from scratch te beginnen. Bij het ICT Informatiecentrum werd daarom de complete lijst van ERP-softwareleveranciers opgevraagd die op de Nederlandse markt actief zijn. Om echt goed zicht te krijgen op de criteria waaraan een nieuw ERP-systeem zou moeten voldoen, was een werkgroep geformeerd van medewerkers, die ieder afzonderlijk verantwoordelijk waren voor een bepaald intern proces. Frank Meijer: ‘Essentieel voor ons was dat we het niet van bovenaf wilden opleggen. We wilden draagkracht creëren en daarom hebben we voor elk proces binnen Moonen mensen gevraagd die niet alleen thuis waren in dat proces, maar ook duidelijke ideeën hadden over welke kant het op moest.’

GETRIGGERD - ANDERS TE DENKEN

Deze groep van kerngebruikers, die nog steeds met een zekere regelmaat rond de tafel plaatsneemt om de voortgang te bespreken, kwam op grond van diverse concrete eisen en verbeterpunten tot een aantal basiscriteria waaraan het nieuw aan

WE LIEPEN AL EEN TIJDJE TEGEN DE GRENZEN VAN ONS OUDE SYSTEEM AAN

te schaffen ERP-systeem moest voldoen. Carlo van de Ven: ‘Een van de belangrijkste voorwaarden was dat het een standaardpakket moest zijn, geen maatwerk. We wilden ook graag tenminste één zelfstandige ontwikkelaar vanwege de korte lijnen. En omdat we vooral ook getriggerd wilden worden om anders te denken, wilden we er een paar grote softwarehuizen bij hebben, maar dan wel in combinatie met een partner. Die partners zijn essentieel omdat juist daar de kennis van onze branche zit. De softwarehuizen zelf begrijpen de

eindgebruiker niet of nauwelijks, al zijn ze natuurlijk onmisbaar voor de continuïteit van het onderliggende platform.’ De partijen die uiteindelijk op de shortlist belandden, werden uitgenodigd om hun oplossingen te demonstreren. Frank Meijer: ‘Na afloop daarvan hadden Carlo en ik al een duidelijke voorkeur gekregen voor het 4PS-verhaal. Maar de uiteindelijke beslissing hebben we laten hangen van een bezoek met de werkgroep bij 4PS in Ede, waar onze eindgebruikers na een zeer uitvoerige demo de gelegenheid kregen allerlei gerichte vragen te stellen. Daar ontstond de wederzijdse klik die ons deed besluiten definitief voor 4PS te kiezen.’

NIEUWSTE VERSIE

In het voorjaar van 2013 ging men van start met de implementatie, in eerste instantie nog op het fundament van de voorloper van de huidige Microsoft Dynamics NAV versie, maar wel met inbegrip van rolgebaseerde functionaliteit. (Redactie: het gaat hier om de zogenaamde Role Tailored Client, kortweg RTC, waarbij alleen die functionaliteiten worden weergegeven, die voor een specifieke functie relevant zijn.) Zo rond de bouwvakvakantie van dat jaar, de implementatie was in volle gang, besloot Moonen – na intensief overleg met 4PS – over te schakelen op de nog niet zo

lang daarvoor gelanceerde 2013-versie. Frank Meijer: ‘4PS liet weten dat het allemaal nog in een pril stadium verkeerde, dat het om een beta-versie ging en dat er nog mogelijke issues zouden zijn. Maar wij redeneerden: straks moeten we sowieso over en we zijn nu toch bezig.’ ‘Bovendien zaten we nu voorin de bus,’ voegt Carlo van de Ven daaraan toe. ‘Niet dat we echt actief hebben mee gemodelleerd aan de nieuwe versie, maar we hebben vanaf de zijkant signalen mogen geven waar ook echt naar geluisterd is. Er is wel degelijk terugkoppeling geweest.’ Frank Meijer noemt als voorbeeld de functionaliteit ‘voorlopig werk’, onderdeel van Calculatie: ‘In de aanbestedingsfase zijn wij – anders dan de meeste bouwbedrijven – gewend om in korte tijd een groot aantal onderaannemers te bevragen; soms wel meer dan honderd in totaal. Doel is om in korte tijd een zo gunstig mogelijke prijs uit de markt te trekken. Dat kon in eerste instantie niet optimaal binnen 4PS Construct. We hebben toen samen met 4PS hard gewerkt – en met succes – aan wat we zelf een “substantiële functionele

aanpassing” noemen. Op zulke momenten merk je dat ze echt met je meedenken.’

FLEXIBILITEIT IS STANDAARD

Carlo van de Ven stelt niet zonder genoeg vast dat 4PS Construct meer is dan zomaar een standaardoplossing: ‘Het mooie is dat ons, ondanks dat we met een standaardpakket te maken hebben, toch de nodige flexibiliteit geboden wordt. Dat

BOVENDIEN ZATEN WE NU VOORIN DE BUS

vind ik knap. 4PS staat bereidwillig tegenover onze wensen. Dat betekent niet dat het ook altijd lukt die te honoreren, maar ze staan er wel voor open.’

Frank Meijer deelt zijn enthousiasme: ‘Carlo en ik hebben nooit getwijfeld. Niet aan onze keuze voor 4PS en ook niet aan onze beslissing om halverwege het traject

over te stappen op de 2013-versie. De implementatie werd daardoor wel een stuk zwaarder, zeker, en we hebben ook de nodige hobbels moeten nemen maar uiteindelijk hebben we de flexibiliteit die we zochten. Wij zijn tevreden, maar het allerbelangrijkste is dat onze eindgebruikers straks ook dat gevoel hebben.’ Wat een implementatietraject als dit extra lastig maakt, is dat het, in het kielzog van de nieuwe bedrijfsfilosofie, vraagt om aanpassing van bestaande werkwijzen. ‘Er vindt een verschuiving plaats’, aldus Frank Meijer, ‘van productgericht naar integraal, procesmatig denken. Dat is een investering die we moeten doen – en ook willen doen – maar die, zoals we gemerkt hebben, wel de nodige implicaties heeft.’ Wat ze achteraf gezien misschien onderschat hebben, is de tijd en de inspanningen die met een dergelijk traject gemoeid zijn. Carlo van de Ven: ‘We beschikken niet over een eigen separate automatiseringsafdeling. Dat maakte het voor ons extra lastig om een goede inschatting te maken. We hebben ook niemand echt vrijgemaakt, we hebben



Heilaar in Noord-Breda



Carlo van de Ven en Frank Meijer

het dus allemaal moeten doen naast onze reguliere werkzaamheden. Het is gelukt, maar je vraagt wel veel van je mensen.'

HET IS GELUKT, MAAR JE VRAAGT WEL VEEL VAN JE MENSEN

CONTINU VERBETEREN

Op dit moment worden voornamelijk nog de basisfunctionaliteiten gebruikt, aldus Frank Meijer, maar de wens is dat op termijn ook tal van andere processen via 4PS Construct worden aangestuurd: 'Dan denk ik bijvoorbeeld aan het kopers-beheertraject, maar ook aan planontwikkeling. We willen daarnaast verder met het hele service- en onderhoudsverhaal. En we

willen vooral ook meer doen met portals.' Voorlopig echter ligt het accent op het uitrollen van de OPEN-filosofie over de hele organisatie. Daar gaat vooralsnog de meeste tijd en de meeste energie in zitten. Wat dat betreft is het ideaal dat OPEN en de ERP-oplossing van 4PS hand in hand gaan. 'Ze vullen elkaar perfect aan', zegt Carlo van de Ven. 'Het mooie is dat je ziet hoe de implementatie van 4PS Construct die hele nieuwe filosofie voor onze mensen ook echt tastbaar maakt.' Hij ziet dan ook een onmiskenbare progressie: 'Het begint te komen. In januari zijn we live gegaan. De periode van gewenning is na driekwart jaar wel zo langzamerhand voorbij. Het gaat goed

JE BENT NOOIT KLAAR, HET IS EEN ONGOING PROCESS

maar het kan altijd beter. We hebben nog zoveel wensen en het pakket heeft nog zoveel mogelijkheden. Je bent nooit klaar, het is een ongoing process.' Daarom weigerde hij ook – met een vette knipoog – de taart die 4PS stevast na de beëindiging van een succesvolle implementatie laat bezorgen. 'Nee, je bent nooit klaar. Je blijft eraan werken, samen, voor de lange termijn. Zoals dat hoort bij echt partnerschap!'

BEDRIJFSPROFIEL

Bouwgroep Moonen is met vestigingen in 's-Hertogenbosch, Breda en Amsterdam over heel Nederland actief op het gebied van nieuwbouw, renovatie, revitalisatie en servicegericht onderhoud. De organisatie brengt integraal bouwen in de praktijk volgens het nieuwe, prikkelende OPEN-concept dat inzet op transparantie, het creëren van waarde en het elimineren van verspilling. De klant krijgt inzicht in alle onderdelen van het bouwproces. Tekenend in dat verband is de webcam die opdrachtgevers in staat stelt de voortgang van hun projecten online te volgen. Bouwgroep Moonen is breed gecertificeerd (ISO 9000/VCA/ Klantgericht Bouwen/FSC) en telt ca. 145 medewerkers.

FEITEN IN HET KORT

BEDRIJF
Bouwgroep Moonen
www.bouwgroepmoonen.nl
ACTIVITEITEN
Ontwikkende bouwer van woningen, utiliteit, service & onderhoud
MODULES
Relatiebeheer, service & onderhoud, werkvoorbereiding, acquisitie inkoop, verkoop, documentenbeheer, projectbeheer, koperbeheer, financieel, salaris
AANTAL GELIJKTijdige Gebruikers
30

IDEALE KLANTENBINDER

NIEUWE 4PS SERVICE MELDINGEN APP

Bent u een aannemer die na de afronding van een project ook het onderhoud verzorgt? Dan komt de nieuwe 4PS Service Meldingen App waarschijnlijk als geroepen. Met dit nieuwe stukje software wordt het voor uw klanten namelijk stukken makkelijker om een servicevraag bij u neer te leggen. Zo brengt u de ontzorging van uw klanten naar een hoger plan en zult u ze nog meer aan uw bedrijf binden.

Via de 4PS Service Meldingen App kunnen huiseigenaren, vastgoedbezitters of huurders alle servicemeldingen en –verzoeken eenvoudig aankaarten bij het uitvoerende bedrijf. Klanten van 4PS kunnen deze app beschikbaar stellen aan hun klanten en zo als preferred service partner optreden.

SNELLE AFHANDELING

De servicemeldingen komen binnen bij de afdeling service waarna ze direct in behandeling genomen kunnen worden. De gebruiker van de app heeft de mogelijkheid om foto's aan de melding toe te voegen, hetgeen substantieel bijdraagt aan een correcte beoordeling van de servicevraag. Een goede duidelijke foto kan in veel gevallen immers een tijdrovende inspectieronde overbodig maken met als gevolg dat de melding sneller kan worden afgehandeld.

Gebruikers van de 4PS Service Meldingen App krijgen per adres toegang tot de data. Bovendien wordt de objectenlijst van uw organisatie getoond aan de gebruikers van de app.

Na ontvangst van de melding door uw bedrijf krijgt de gebruiker inzicht in de opvolging van de melding. Dat wil zeggen dat de gebruiker de actuele status van de melding te zien krijgt: ontvangen, in behandeling, vervallen enzovoorts.

EENVOUDIG EN DOELTREFFEND

Eenvoudig en doeltreffend, dat is de beste omschrijving van de 4PS Service Meldingen App. U stelt uw klanten een stabiele applicatie ter beschikking waarmee ze snel en eenvoudig melding kunnen maken van storingen aan door u geïnstalleerde objecten. U ontvangt de melding in Microsoft Dynamics NAV 4PS Construct, voorzien van een objectnummer, een foto en een omschrijving. Vervolgens kunt u via de app eenvoudig feedback geven over de status van de melding.

De gebruiker van de app heeft inzicht in zijn gebruikersgegevens en kan de hele historie aan onderhoudsmeldingen van het betreffende object inzien. Daarnaast kan hij de details van elke melding bekijken door simpelweg op de melding te tappen.



De voordelen van de 4PS Service Meldingen App:

- Laagdrempelig en eenvoudig te gebruiken;
- Vergroot de betrokkenheid van uw klanten;
- Centraal meldingspunt voor servicemeldingen;
- Te gebruiken op Windows Phone, IOS en Android;
- Rechtstreekse connectie met uw NAV-database;
- Eenvoudig aan te passen met uw eigen logo, huisstijl en server settings;
- Standaard functionaliteit met een roadmap, waardoor u zeker bent van een up-to-date applicatie.

STEIGERBOUW VAN DER PANNE LAAT ER GEEN GRAS OVER GROEIEN

GAAT NIET BESTAAT NIET!

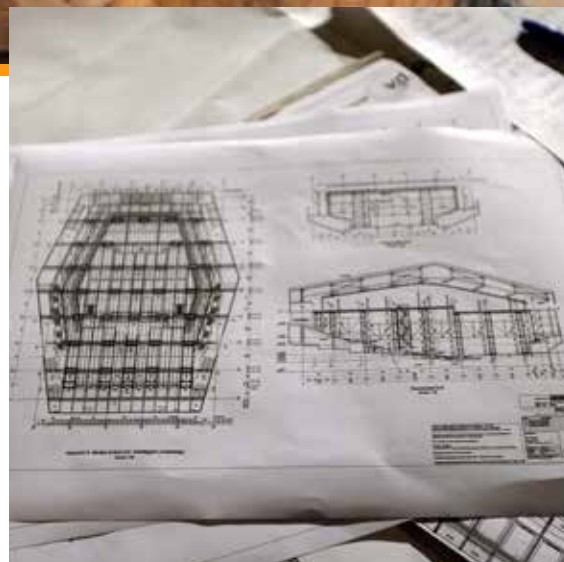


Vila Flora (grote foto en inzet)

Dick Koster, algemeen directeur van Steigerbouw Van der Panne



Project in de steigers



Tekening aanzicht Modex torens

De Rotterdamse onderneming Steigerbouw Van der Panne verrichtte eind vorig jaar in nauwe samenwerking met consultants van 4PS een klein huzarenstuk. In nauwelijks zes weken tijd werd het materieelbeheer, het logistieke zenuwcentrum van het bedrijf, ondergebracht in Microsoft Dynamics NAV 4PS Construct. Volgens Dick Koster, algemeen directeur van Steigerbouw Van der Panne, was de ongekend snelle implementatie te danken aan de platte organisatiestructuur van zijn bedrijf én aan het feit dat de manier van werken al voor een groot deel samenviel met de standaardinrichting van de module Materieelbeheer binnen 4PS Construct. Die platte organisatiestructuur met zijn korte lijnen zorgt ervoor dat er geen kostbare tijd verloren gaat met oeverloze besprekingen en uitgestelde beslissingen. We zijn in Rotterdam, de stad die floreert op nuchterheid, pragmatiek en handen uit de mouwen. Als je bereid bent je stinkende best te doen, kan alles. Of zoals ze hier zeggen: 'Gaat niet bestaat niet!'

Het bedrijfsgebouw van Steigerbouw Van der Panne ligt aan de Stadionweg in Rotterdam op iets meer dan een steenworp afstand van de Kuip, het stadion van Feijenoord. In de garderobe hangt, enigszins opzij van de overige kleding, een oud zeemansuniform met gouden stiksels. ‘Vroeger hadden we een hele kamer vol met allerlei oude spullen van de Holland-Amerikaliën’, zegt Dick Koster. ‘Dat was een passie van de vorige eigenaar. Maar we zijn de afgelopen jaren zo gegroeid dat we alle ruimte nodig hadden. Dat uniform is het enige wat er nog van over is.’

DE COWBOYTIJD VOORBIJ

Naamgever Wout Van der Panne is ooit begonnen als onderdeel van een haven-sjorbedrijf. ‘Sjorren’ is het vastzetten van lading zodat die niet kan gaan schuiven. Een gespecialiseerd werk met een grote verantwoordelijkheid. ‘Omdat Wout Van der Panne af en toe wat mensen overhad, is hij begonnen met steigerbouw’, vertelt Dick Koster. ‘Haven-gerelateerd, dus voornamelijk voor scheepswerven. Dat was zo’n 35 jaar geleden.’

Niet lang daarna nam Rob Bos, een oud-werknemer van Wout Van der Panne, de steigerbouwactiviteiten over. Bos zag de grote potentie en wist van Van der Panne één van de eerste werkelijk professionele

steigerbouwbedrijven van Nederland te maken. ‘Rob Bos heeft het bedrijf praktisch vanuit het niets opgebouwd’, zegt Dick Koster met oprecht respect voor zijn voorganger. ‘Bos was een echte pionier op het gebied van offshore steigerbouw. En nog steeds maakt offshore 40 procent uit van onze omzet.’

De overige 60 procent is verdeeld over de industrie (40) en de bouw (20). In de afgelopen paar decennia is de steigerbouw een volwassen bedrijfstak geworden. ‘De cowboytijd uit de beginjaren is allang voorbij, gelukkig,’ zegt Koster. ‘We zijn met de branche nu zover dat een erkend steigerbouwbedrijf straks diploma’s onder persoonscertificering moet kunnen overleggen. Voorheen kon iedereen zich in feite steigerbouwer noemen en waren er enorme verschillen in opleidingskwaliteit. Nu beschikken we over een eigen opleidingsbedrijf.’ Koster neemt deel in het bestuur van zowel het opleidingsbedrijf als de branchevereniging. Bij die branchevereniging hebben zich inmiddels vele professionele steigerbouwbedrijven aangesloten.

GEEN STEIGERBOUWERS MAAR DIENSTVERLENERS

Dick Koster nam zes jaar geleden het stokje van Rob Bos over; dat deed hij samen met diens zoon Pascal Bos: ‘Bos vond dat

IN DE AFGELOPEN PAAR DECENNIA IS DE STEIGERBOUW EEN VOLWASSEN BEDRIJFSTAK GEWORDEN

de tijd gekomen was om de leiding aan een ander over te dragen. Dat op zich is al heel bijzonder, want de meeste oprichters van bedrijven gaan vaak veel te lang door. Hij niet. Hij zei tegen me: ‘Ik heb het groot kunnen maken op mijn manier, maar mijn manier is niet meer van deze tijd’. Zijn manier was dat hij bij alles nauw betrokken wilde zijn, hij zat overal bovenop; vergelijk het met een ouderwetse eenmanszaak. Maar Van der Panne was intussen zo groot geworden dat het op die manier niet meer kon. En hij wist dat.’

Dick Koster en Pascal Bos zetten gezamenlijk in op een verdere professionalisering van de organisatie: ‘We werken heel



Steigerbouwconstructie in de Rotterdamse Doelen

procesmatig, heel gestructureerd. Ondanks het feit dat we geen academici in ons team hebben, zijn we erin geslaagd onze processen zelf vorm te geven en effectief in te richten. We kijken naar de resultaten die we willen bereiken, hebben allerlei tussentijdse meetpunten ingebouwd en we scoren op offertes. Kortom: per stap, per procesonderdeel worden alle Key Performance Indicators bijgehouden.’

Koster introduceerde ook een nieuwe bedrijfsfilosofie: ‘Wij zeggen: we zijn geen steigerbouwers, we zijn dienstverleners! Wij zorgen ervoor dat de klant veilig zijn werk kan doen. We profileren ons niet voor niets met veilig, flexibel, betrouwbaar en op maat. Dat is wat we willen uitstralen en onze mensen zijn daar ook van door-drongen. We mikken dan ook niet op het segment dat de laagste prijs wil, maar op de bedrijven die het beste product willen.’ Van der Panne richt zich volledig en uitsluitend op steigerbouw maar gaat daarbinnen geen enkele uitdaging uit de weg: ‘Nog niet zo lang geleden hebben we in 10 dagen tijd het hele interieur van de grote zaal van de Rotterdamse Doelen compleet in de steigers gezet. Technisch

zeer complex, zeker als je bedenkt dat alles met de hand naar binnen moest worden gebracht. Ons motto is: gaat niet bestaat niet, of zoals we in Rotterdam zeggen, ganie bestanie! Laatst liep er een schip de haven binnen dat vanwege een reparatie acuut besteed moest worden. We hebben haast, zeiden ze, het moet eind van de week klaar zijn. Nou dan heb je geen haast, zeiden wij, haast is als het vanmiddag af moet zijn!’

VOORAL OP ZOEK NAAR EEN PARTNER

De nieuwe manier van werken wierp zijn vruchten af. In de afgelopen 6 jaar is de omzet van Steigerbouw Van der Panne praktisch verdubbeld. Die sterke groei had echter wel tot gevolg dat de software die Van der Panne gebruikte om de stroom van ingaande en uitgaande materialen te beheersen, niet meer voldeed. ‘Dat pakket was zo oud dat het bijna uit elkaar viel,’ zegt Koster. ‘Er moest gewoon iets nieuws komen en liefst snel. Dan kun je twee dingen doen: óf je begint een uitgebreid en tijdrovend selectietraject óf je kunt aan verwante bedrijven vragen hoe zij dat hebben gedaan. Ik kende een groot bedrijf

DAT PAKKET WAS ZO OUD DAT HET BIJNA UIT ELKAAR VIEL

dat pas zo’n uitgebreid selectietraject had afgerond. Ik heb ze onze case voorgelegd en gewoon gevraagd: wat zouden jullie doen? Zij adviseerden 4PS.’



Dick Koster in overleg



Offshore steigerbouw



ONZE ORGANISATIE IS ZO PLAT ALS EEN DUBBELTJE

Vervolgens is het snel gegaan: 'Ik heb 4PS hier uitgenodigd en verteld wat precies onze wensen waren. We wilden uiteraard een goed product, maar we waren vooral op zoek naar een partner. Natuurlijk, de onderliggende techniek moet goed en bedrijfszeker zijn maar ons ging het vooral om dat goede gevoel, de klik. En die was er, direct.'



Steigerbouwer

Ze waren snel rond met 4PS. 'Onze organisatie is zo plat als een dubbeltje. Wij hoeven onze keuze niet uitvoerig te verantwoorden naar een bestuur zoals dat bij grote bedrijven het geval is; dat scheelt.' Overigens was de naam 4PS niet nieuw voor Dick Koster: 'Het grappige is dat ik 15 jaar geleden bij een groot bouwbedrijf werkte en daar betrokken was bij een ERP-selectieprocedure. Een van de kandidaten was 4PS, dat toen net begonnen was. Ik herinner me nog dat ze bij mijn toenmalige werkgever vol lof waren over het pakket van 4PS. Eigenlijk hadden ze het beste product. Dat ze het toen toch niet geworden zijn, was omdat men vóór alles zekerheid wilde. Ze vonden dat 4PS nog teveel in de pioniersfase verkeerde.'

Die positieve eerste kennismaking met 4PS lang geleden heeft volgens Koster zeker een rol gespeeld bij de beslissing om nu wel voor 4PS te kiezen.

LAPPENDEKEN

Van der Panne besloot in eerste instantie tot implementatie van de module Materieelbeheer. In nauwelijks zes weken tijd werd de klus geklaard. Ongekend snel. 'Dat was mogelijk', zegt Koster, 'omdat onze werkwijze voor een groot deel samenviel met de standaardinrichting van de module. Natuurlijk moest er hier en daar wat aangepast worden maar dat was marginaal. Bovendien werden die aanpassingen direct doorgevoerd; niks uitgebreid

protocol met allerlei besprekingen, maar gewoon meteen doen. Heel pragmatisch, zo zijn we. En de consultants van 4PS vonden het prima. Er werd hard gewerkt maar op zijn tijd werd er ook gedold. Hartstikke goede sfeer, heel ongedwongen allemaal.' Waarom werd eigenlijk alleen de module Materieelbeheer geïmplementeerd? 'Zoals ik al zei, was materieelbeheer onze eerste zorg', legt Dick Koster uit. 'Natuurlijk wisten we dat onze automatisering versnipperd was, maar door onze platte bedrijfsstructuur met zijn directe lijnen en het feit dat we onze processen zo strak ingericht hadden, fungeerden we als een krachtige, goedlopende organisatie. Verdere automatisering van onze primaire processen leek dan ook geen prioriteit te hebben. Zeker niet toen we vorig jaar ook nog eens in de race bleken te zijn voor Best Managed Company 2014.'

Toch werd deze nominatie in zekere zin ook een eyeopener. Dat ze uiteindelijk niet tot de landelijke finale wisten door te

IN NAUWELIJKS ZES WEKEN TIJD WERD DE KLUS GEKLAARD

dringen, was namelijk vooral te wijten aan het niveau van automatisering. Dick Koster: 'In een grondige audit liepen ze alles door en daarbij kwamen natuurlijk ook de sterke en de zwakke kanten aan de orde. Onze kracht was onze organisatie, maar onze automatisering was het zwakke punt; een lappendeken, vonden ze.' Onderweg naar huis realiseerde Dick Koster zich dat daar nog een hoop winst te halen was: 'Ik ben naar de consultants van 4PS gestapt en heb gezegd: jullie hebben materieel gedaan. Wat kunnen we nu nog meer doen?'

DROOM

En zo kwam het dat na materieelbeheer nu ook een begin gemaakt is met de implementatie van alle primaire processen. Eerst CRM, dat nu bijna is afgerond, en vervolgens financiële administratie, aangenomen werk, facturatie en inkoop. Koster is zich ervan bewust dat deze aanpak voor veel organisaties wellicht de omgekeerde wereld is, maar voor Van der Panne maakt dat nauwelijks iets uit: 'Ons adagium is altijd geweest: eerst organiseren, dan pas automatiseren. Doordat onze organisatie staat als een huis – we zijn natuurlijk niet voor niets genomineerd – maakt het voor ons eigenlijk niet uit in welke volgorde we onze processen automatiseren.

En het is natuurlijk ook geen toeval dat de manier waarop wij onze processen hebben ingericht, grotendeels overeenkomt met de onderliggende organisatiestructuur waarop 4PS zijn standaardinrichting baseert. Vaak zie je dat bedrijven de implementatie van een nieuw ERP-systeem aangrijpen om hun organisatie op orde te brengen. Dat kan ook natuurlijk, maar dat gaat wel ten koste

GEWOON EEN LOGISCH VOLGENDE STAP

van een hoop extra tijd en inspanningen.' Als het primaire proces eenmaal is ingericht, wat wordt dan de volgende stap? 'Onze mensen op locatie werken nu op iPads met applicaties voor opname, oplevering, werkinspectie en zo, die niet gekoppeld zijn. Mijn droom is dat onze uitvoerders straks in een schil van 4PS Construct kunnen werken. Ik vind dat ze uiterlijk eind volgend jaar op een makkelijke, intuïtieve manier geïntegreerd in het systeem moeten kunnen werken. Daar is voor ons nog een hoop winst te halen!

Maar daar blijft het wat mij betreft niet bij. Hoe mooi zou het niet zijn als we onze klanten via portals toegang kunnen geven tot informatie die voor hen belangrijk is. Dus dat ze alleen maar even hoeven in te loggen om projectstatus, uren of facturen te controleren.' Hoe lang het duurt voordat die droom werkelijkheid wordt, is niet precies te zeggen maar dat het gaat gebeuren, is zeker. 'Gewoon een logisch volgende stap,' glimlacht Dick Koster.

BEDRIJFSPROFIEL

Steigerbouw Van der Panne, gevestigd in Rotterdam, is een dienstverlener gespecialiseerd in steigerbouw. Onder het adagium 'Veilig, betrouwbaar, flexibel en op maat' verzorgt Van der Panne met 300 gecertificeerde medewerkers all-in steigerbouwprojecten voor opdrachtgevers in de offshore (40%), de industrie (40%) en de bouwsector (20%). Van der Panne durft daarbij verder te kijken dan standaardoplossingen en denkt creatief en innovatief mee gedurende het complete traject. Men gaat, kortom, geen uitdaging uit de weg.

FEITEN IN HET KORT

BEDRIJF

Steigerbouw Van der Panne
www.panne.nl

ACTIVITEITEN

Specialist in steigerbouw voor industrie, offshore, bouw en speciale projecten
MODULES

Relatiebeheer, inkoop, verkoop, documentenbeheer, materieelbeheer, financieel, projecten, uren, acquisitie
AANTAL GELIJKTIJDIGE GEBRUIKERS
10



Project voorzien van steigers

DEFINITIEF AFSCHEID VAN DE PAPIEREN WERKBON

MET 4PS MOBILE KUNT U UW MONTEURS DIGITAAL EN INTEGRAAL AANSTUREN

Op dit moment maken al meer dan 2.000 buitendienstmedewerkers in Nederland en België – waaronder monteurs, engineers, loodgieters, timmerlieden en elektriciens – gebruik van 4PS Mobile. Mobiele oplossingen zijn bezig aan een onstuitbare opmars en de verwachting is dat het gebruik ervan zowel nationaal als internationaal alleen maar verder zal toenemen. Zo vreemd is dat niet, want een mobiele applicatie als 4PS Mobile stelt bedrijven in staat hun buitendienst snel en effectief te automatiseren. Doordat 4PS Mobile gekoppeld is met 4PS Construct, uw backoffice applicatie, kunt u het gehele proces van planning tot en met facturatie integraal versnellen. Geen papieren werkbonden meer die van bureau naar bureau gaan, maar digitale informatie die op het juiste moment en op de juiste plek binnen 4PS Construct beschikbaar is!

PROCESONDERSTEUNING VAN BEGIN TOT EIND

Met 4PS Mobile heeft uw monteur een oplossing in handen waarmee hij in staat is allerlei gegevens van de werkbond op zijn tablet in te zien; denk aan NAW, diverse voorkomende omschrijvingen en planningsinformatie. Hij heeft bovendien inzicht in de benodigde materialen; wat hij niet voorradig heeft in zijn bedrijfsbus, kan hij rechtstreeks via ‘inkooporders’ bestellen vanaf zijn mobiele apparaat. Voorraadregistratie is één van de grote voordelen van 4PS Mobile. Uw organisatie heeft namelijk direct inzicht in het materiaalverbruik van de monteurs. Dat houdt in dat de planning van de inkoopafdeling er waar nodig op aangepast kan worden. De monteur kan op basis van de automatische urengeneratie een commerciële urenregistratie maken - met slechts één druk op de knop. Uiteraard wordt ook de interne urenverantwoording automatisch gevuld. Eenmaal aangekomen op de servicelocatie kan de monteur eenvoudig het probleem, de oorzaak én de oplossing melden aan zowel de interne organisatie als de klant. Daarnaast kan de monteur op locatie al een samenvatting van de uitgevoerde werkzaamheden laten zien aan de servicemanager. Die kan dan zijn handtekening zetten ter goedkeuring, waarna de backoffice direct de factuur kan opmaken en versturen.

Andere handige functionaliteiten van 4PS Mobile zijn:

- Decentrale orders aanmaken (aparte werkbond);
- Busvoorraad beheren;
- Documenten ontvangen en terugsturen;
- Werken met klussen / mutatiewerk o.b.v. prijsboek;
- Registreren van preventief onderhoud (incl. inzicht in werkzaamheden en het vullen van inspectielijsten);
- Wijzigen van objectgegevens (bouwjaar, serienummer, etcetera), maar ook het aangeven aan welk object gewerkt is, of registreren van een nieuw object (dit noemen we Object Debriefing);
- Terugkoppelen interne teksten (debriefteksten);
- Koppeling met navigatie (CoPilot).

EENVOUDIG TE BEHEREN

4PS heeft ook rekening gehouden met de beheerders van 4PS Mobile. De mobiele applicatie is namelijk eenvoudig te configureren vanuit 4PS Construct. U kunt onder andere referentiebeheer (beveiliging van inloggegevens) instellen en zo een beveiligde communicatie tussen de buiten- en binnendienst garanderen. En met behulp van de Soti Beheerderstool kunt u vanaf iedere gewenste locatie heel gemakkelijk updates uitrollen en de unieke tablets onderhouden. Daarnaast kunt u per monteur met behulp van filtersets aangeven welke

stamgegevens zichtbaar zijn op ieder uniek mobiel apparaat. Mocht er een probleem zijn met de dataverwerking dan kunt u dit zonder gegevensverlies binnen 4PS Construct oplossen.

NIEUWE INTERFACE VOOR OPTIMALE GEBRUIKSVRIENDELIJKHEID

4PS Mobile bestaat sinds 2007 en is sindsdien continu doorontwikkeld in nauwe samenwerking met klanten van 4PS. In eerste instantie werd de applicatie gebruikt op PDA's maar inmiddels is 4PS Mobile ook beschikbaar als applicatie voor laptop en tablet. Zeker sinds de opkomst van het laatstgenoemde apparaat is het aantal gebruikers van 4PS Mobile enorm gegroeid. Het gebruik van tablets vroeg echter wel om aanpassing van de gebruikersinterface van 4PS Mobile. Daarom heeft 4PS kort voor de bouwvak van 2014 besloten te investeren in een nieuwe interface die nog meer geschikt is voor bediening op een tablet, overigens zonder dat 4PS Mobile-gebruikers met een laptop daar nadeel van ondervinden. Het resultaat is een prachtige en gebruiksvriendelijke interface die het administratieve werk voor de buitendienstmedewerker nog eenvoudiger en nog sneller gaat maken.

Binnen de nieuwe interface – waar bestaande 4PS Mobile-klanten overigens al van profiteren – is met name gelet op het volgende:

- Alle knoppen zijn dusdanig groot dat ze eenvoudig met de vingers te bedienen zijn.
- Teksten zijn vergroot zodat ze ook op een hoge resolutie goed te lezen zijn.
- Het menu is vervallen en vervangen door een ‘menu-scroll’. Door hierover te ‘swipen’ gaat u naar de verschillende schermen.
- Aanpassingen vinden niet meer plaats in regelschermen maar in kaarten, zoals u dat gewend bent op een mobiele applicatie.
- Indien gewenst kunt u eenvoudig informatie verwijderen, aanpassen of toevoegen.
- De interface is vormgegeven in eenvoudige en rustgevende kleuren waardoor de applicatie (gebruiks)vriendelijk oogt.
- Alle knoppen en acties worden weergegeven door heldere, eenvoudige iconen.
- 4PS Mobile staat werken toe in zowel landscape- als portrait-modus – met de aantekening dat landscape wel de primaire modus is.
- De performance van 4PS Mobile is nog verder verbeterd.

DE VOORDELEN OP EEN RIJTJE

Met gepaste trots vatten we de voordelen van 4PS Mobile nog even samen:

- U beschikt over een volledig digitale informatiestroom vanuit de buitendienst.
- Verloren werkbonden, onleesbare teksten of gerommel in de kantlijn behoren voorgoed tot het verleden.
- Net als alle andere 4PS-producten is 4PS Mobile gebaseerd op de ijzersterke Microsoft technologie. Daardoor is naadloze integratie gegarandeerd met o.a. 4PS Construct, 4PS Grafische planning en het 4PS Serviceportaal (het portaal waar uw klanten o.a. storingen op kunnen melden).
- Informatie is na afhandeling van werkbond direct beschikbaar in 4PS Construct.

- 4PS Mobile maakt snelle goedkeuring van de klant mogelijk waardoor u eerder kunt factureren.
- Communicatie is eenvoudig en veilig te beheren.
- Er is direct inzicht in de voortgang van de activiteiten van buitendienstmedewerkers (reizen, werken, gereed etcetera).
- U hebt nog maar één apparaat nodig voor het afhandelen van werkbonden, navigatie en speciale applicaties voor installatiebeheer.
- 4PS Mobile heeft een roadmap. Dat betekent dat het product continu in ontwikkeling is en meegroeit met de eisen en wensen uit de markt.
- U verschaft uw klant inzicht door de automatische registratie van het type problemen, de duur van werkzaamheden, leegloop en overige indirecte werkzaamheden.
- Uw buitendienst wordt efficiënter inzetbaar doordat het mogelijk is heel gericht in te spelen op uw specifieke bedrijfs-situatie.
- Er is sprake van een stabiele, directe en beproefde koppeling tussen 4PS Mobile en 4PS Construct, die gericht is op een snelle verbinding en op beperking van dataverbruik zonder dat er risico bestaat op verlies van informatie.
- U kunt digitale werkbonden per e-mail versturen naar de klant en/of beschikbaar stellen via het 4PS Serviceportaal.

NIET MEER WEG TE DENKEN

Behalve dat uw monteurs de mogelijkheid hebben informatie als ‘verbruikte materialen’ en ‘gewerkte uren’ te registreren, kunnen ze met 4PS Mobile nog veel meer. Zo kunnen ze hun weekstaten invullen, documenten downloaden en toevoegen, en inspectielijsten invullen. Ze kunnen objectgegevens aanvullen, automatisch SLA-afspraken controleren en digitale werkbonden versturen. Dit alles in één en hetzelfde softwarepakket, dus efficiënt en kostenbesparend. Veel werkvoorbereiders, planners, projectleiders en contractmanagers zijn direct verantwoordelijk voor het voeden van hun monteurs via 4PS Construct en de Grafische Plannings. Ook de verdere verwerking van de gegevens die terugkomen uit de buitendienst geschiedt in samenspraak met deze partijen. Met behulp van 4PS Mobile zorgen uw systeem- en applicatiebeheerders er vervolgens voor dat uw buitendienstmedewerkers ook werkelijk efficiënt kunnen werken op hun tablet, convertible of laptop. Kortom, veel van onze klanten kunnen zich hun organisatie nu al niet meer voorstellen zonder 4PS Mobile. Als u wilt weten of het zinvol kan zijn hun voorbeeld te volgen, dan vertellen we graag meer over de mogelijkheden van onze mobiele applicatie.

NIEUW: DE 4PS OPNAME APP

DE INTEGRALE OPLOSSING VOOR HET DIGITALISEREN VAN OPNAMES VOOR MUTATIEONDERHOUD

De nieuwe 4PS Opname App vervangt alle papieren inspecties, opnames en inventarisaties in de bouw. Met behulp van een tablet wordt elke inspectie direct digitaal geregistreerd in 4PS Construct. Op deze manier voorkomt u dat er zaken vergeten worden. Bovendien gebruikt u zo data uit de eerste bron.

De 4PS opname App is een app die volledig geoptimaliseerd is voor touch-bediening. Hiermee komt de app het best tot zijn recht op een tablet of laptop met touch-screen. Een eigen database achter de app zorgt ervoor dat u hem zowel on- als offline kunt gebruiken. Dat is heel praktisch. Het komt immers vaak voor dat u op plekken komt waar u geen toegang heeft tot het netwerk.

SYNCHRONISATIE MET 4PS CONSTRUCT

Zodra uw tablet of laptop verbinding maakt met het netwerk worden de gegevens gesynchroniseerd met Microsoft Dynamics NAV 4PS Construct. De opname van eenheidsprijzen geschiedt op locatie. Wanneer u de 4PS Opname App start, krijgt u een overzicht van de beschikbare adressen. U selecteert de juiste locatie en vervolgens komt u terecht in een overzichtsscherm dat alle ruimtes laat zien, inclusief de reeds opgenomen eenheidsprijzen. Vanuit dit scherm kunt u inzoomen op de specifieke ruimte waar u zich op dat moment bevindt. Mist u een ruimte? Geen nood, u kunt die eenvoudig toevoegen.

De applicatie haalt de beschikbare eenheidsprijzen op en vervolgens kunt u de benodigde aantallen per ruimte opnemen. Wanneer u een knijpbeweging over het scherm maakt ('pinching'), krijgt u een overzicht van alle beschikbare ruimtes, waarna u snel de juiste ruimte kunt selecteren.

De eenheidsprijzen kunnen worden geselecteerd in het prijzenboek. Via het zoekveld kunt u, door één of meerdere (gedeeltes van) zoekwoorden in te geven,

eenvoudig zoeken naar de beschikbare eenheidsprijzen. Tikt u de juiste eenheidsprijs aan, dan wordt deze overgenomen in de applicatie. Per eenheidsprijs kunt u alle beschikbare gegevens in beeld brengen en zelfs wijzigen.

Nog een handige functionaliteit is dat u per opnamefase (vooropname, opname en productie) foto's toe kunt voegen aan de eenheidsprijs. Hierdoor ontstaat er inzicht in hoe het 'was' en hoe het 'geworden is'.



4PS
Keplerlaan 4
6716 BS EDE

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

 Microsoft Dynamics NAV 2015

2014 Microsoft Dynamics
Partner of the Year
Western Europe