

IT Mobile en Kraan slaan handen ineen voor Fleetlink

In het kader van efficiency en kostenbesparing tekenden Klaas Collet van IT Mobile en Anton Schippers van Kraan Bouwcomputing op de eerste dag van de beurs Bouw & ICT, een samenwerkingscontract voor Fleetlink.



In hal 5 van de Jaarbeurs in Utrecht op de stand van Kraan Bouwcomputing gebeurde het allemaal. Directie en medewerkers van beide bedrijven kwamen bijeen om met elkaar kennis te maken en daar hoort koffie met gebak bij. Speciaal voor deze gelegenheid werd tijdens de beurs Valentijngebak uitgedeeld en Valentijnkaartjes met snoepjes. "We willen graag laten zien hoe blij we met elkaar zijn" aldus een enthousiaste Klaas Collet van IT Mobile. IT Mobile is een ontwikkel- en verkooporganisatie actief in de markt van mobiele telematica. Geavanceerde GPS/GPRS Fleetmanagement-systemen en FieldDesk, de papierloze buitendienst, zijn de producten welke IT Mobile ontwikkelt en verkoopt.

■ Wat is Fleetlink?

PROBIS Fleetlink is een koppeling van in IT Mobile's Fleetlog vastgelegde data naar PROBIS Loonopgave of PROBIS LoSa.

■ Hoe werkt het?

PROBIS Fleetlink krijgt gegevens aangereikt van de Fleetlog database van IT Mobile. Deze database wordt op haar beurt middels GPRS continue gevoed door de in voertuigen gemonteerde prikklok met GPS, "fieldlog" genaamd. Deze registreert alle verplaatsingen van iedere (meereizende) medewerker op basis van GPS coördinaten. Gegevens als kenteken, personeelsnummer, naam (zowel van chauffeur als passagier), datum, op- en afstap-tijdstip, locatie en kilometerstand van het betreffende voertuig worden geregistreerd.

Deze data gaat vanuit IT Mobile's database in Kraanspecifiek formaat via PROBIS Loonopgave naar PROBIS LoSa, de module voor de loon- en salarisadministratie, of direct naar LoSa.

■ Het resultaat

Kostenbesparing door betaling van reiskos-

IN DEZE UITGAVE

IT Mobile en Kraan slaan de handen ineen voor Fleetlink
Pagina 1

Productontwikkeling
Pagina 2

Geld besparen met inkoopfacturen? Factuurscan!
Pagina 3

Column Boris Geheuij
Pagina 4

Nieuwe klant in beeld: Zwarts Bouwbedrijf
Pagina 5

Veranderende markt eist optimalisering ICT
Pagina 6

Kraan digitaal
Pagina 7

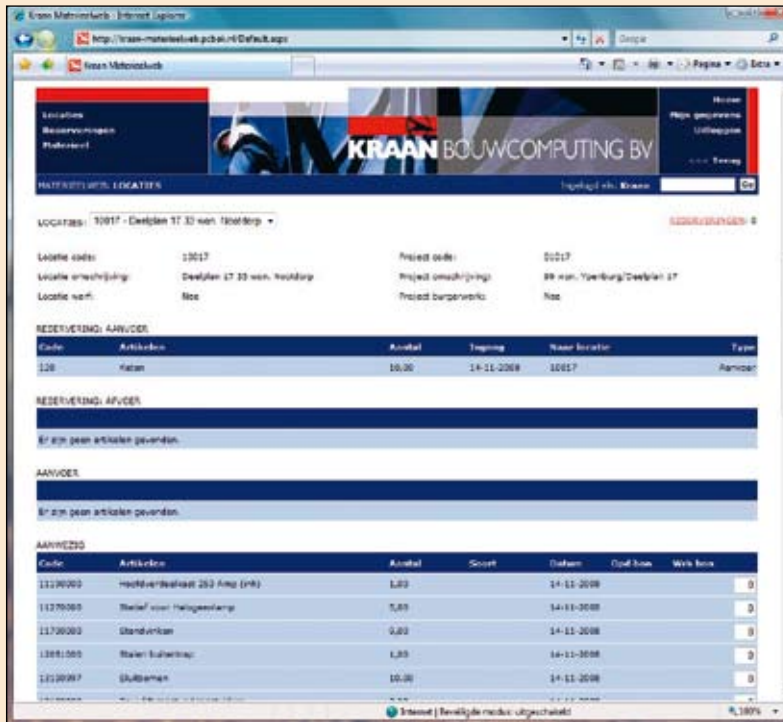
Kraan in het onderwijs
Pagina 7

Evenementen
Pagina 8

ten op basis van feiten in plaats van aannames (geen discussies achteraf, ook niet met de fiscus) en een enorme kostenbesparing op administratieve kosten doordat reizen automatisch en CAO-conform worden berekend op basis van ritregistraties. Betrouwbaardere nacalculatie leidt tot slagkrachtiger offertes, betrouwbare data als basis voor beoordeling van eigen medewerkers en opdrachtgevers. Daarnaast verschaft de web-based IT Mobile applicatiesoftware continue inzicht in locatie van voertuigen en medewerkers op de kaart en wordt voorzien in diverse rapportages, waaronder fiscale rittenadministratie.

"Het is weer een partnerschap, dat Kraan net dat beetje extra geeft om haar voortdurende innovatieve karakter te laten zien." aldus eigenaar Anton Schippers.

Productontwikkeling



■ Materieelweb

PROBIS Materieelweb is een nieuwe module die het materieelbeheer ontsluit via internet.

Materieelweb biedt de bouwbedrijven de mogelijkheid om hun uitvoerders op locatie in de vorm van een 'webwinkel' materieelstukken en verkoopartikelen af te roepen of te laten ophalen.

Deze aan- en afvoerbonnen worden door een 'webservice' aangeboden aan het Materieelpakket binnen PROBIS iSeries. De werf kan vervolgens de bonnen in behandeling nemen en afhandelen.

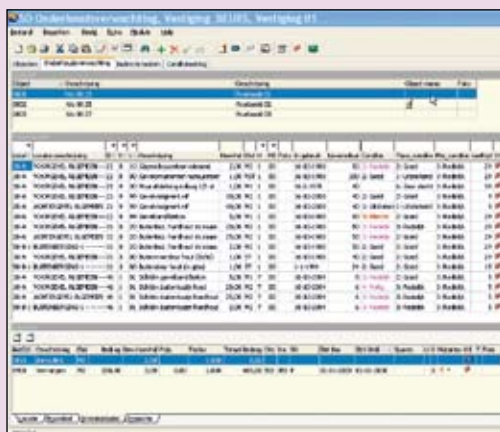
De gebruiker kan op willekeurige locatie tussentijds de status van zijn aanvraag bekijken.

Deze module is gekoppeld met PROBIS Materieel van de iSeries productlijn en is gereed voor uitlevering.

Heeft u interesse in deze extra functionaliteit? Neem dan contact op met uw accountmanager.

■ Conditie meting

Nieuw in de programmatuur voor Systematisch Onderhoud van gebouwen is de module Conditie-meting. Conditie meting is een onderdeel van de module Onderhoudsverwachting en biedt ondersteuning aan de inspectiemethode "Conditie-meting", zoals beschreven in de NEN norm 2767-1. Ook is het mogelijk om standaard gebrekenlijsten, zoals beschreven in de NEN norm 2767-2, in te voeren in een bouwdeelbestand.



■ USB-licentiesleutel

Het uitleveren van de USB-licentiesleutels is in volle gang. Veel klanten vragen zich af wanneer zij aan de beurt zijn. De uitlevering van de USB-licentiesleutels geschiedt willekeurig. Dus niet op alfabet, klantnummer of postcode. Nieuwe contracten worden direct met de nieuwe licentie uitgeleverd. Bestaande contracten worden vaak behandeld samen met een consultancy-opdracht of op aanvraag.

Wilt u op korte termijn over, dan is het wellicht verstandig om u aan te melden bij inventarisatie@kraan.com zodat ook uw bedrijf kan worden ingepland.

■ VMware ESX

Voor klanten die gebruik maken van virtuele Windows servers onder VMware ESX is er goed nieuws. Virtuele servers die in een VMware ESX omgeving draaien, hebben standaard geen beschikking over USB-poorten.

Kraan biedt hiervoor een oplossing aan in de vorm van een speciale USB-hub. Deze USB-hub kan worden opgenomen in het netwerk en m.b.v. IP-technologie gekoppeld worden aan een virtuele server. Hierdoor wordt het mogelijk om vrijwel alle USB-randapparatuur (inclusief de Kraan USB-licentiesleutel) aan te sluiten op een virtuele server.

Geld besparen met inkoopfacturen? Factuurscan!

De kosten voor het op de traditionele wijze behandelen van een inkoopfactuur bedragen circa 8 euro per document. Door het automatiseren van dit proces kunt u tot 50% op de verwerkingskosten besparen.

Enkele screenshot van de software interface. Het scherm toont velden voor factuurgegevens zoals Periode, Debitur/Crediteur, Bedrag credit, BTW code, Afv. betalingsreij, Onsch., Tegenrekening, Uren, Percentage G-rah, Inkoopcontract, Statusnummer, Inkoopregister, Valuta, Inkoopdatum, BTW bedrag debet, Afv. betalingsreij, Valuta, Inkoopdatum, Uren, Percentage G-rah, Inkoopcontract, Project, Bedrijfscode, BTW te verrekenen hoog, BTW bedrag debet, Valuta, Inkoopdatum, Heten, Aflopend Bedrijf, Enkele screenshot van de software interface. Het scherm toont velden voor factuurgegevens zoals Periode, Debitur/Crediteur, Bedrag credit, BTW code, Afv. betalingsreij, Onsch., Tegenrekening, Uren, Percentage G-rah, Inkoopcontract, Statusnummer, Inkoopregister, Valuta, Inkoopdatum, BTW bedrag debet, Afv. betalingsreij, Valuta, Inkoopdatum, Uren, Percentage G-rah, Inkoopcontract, Project, Bedrijfscode, BTW te verrekenen hoog, BTW bedrag debet, Valuta, Inkoopdatum, Heten, Aflopend Bedrijf, Enkele screenshot van de software interface. Het scherm toont velden voor factuurgegevens zoals Periode, Debitur/Crediteur, Bedrag credit, BTW code, Afv. betalingsreij, Onsch., Tegenrekening, Uren, Percentage G-rah, Inkoopcontract, Statusnummer, Inkoopregister, Valuta, Inkoopdatum, BTW bedrag debet, Afv. betalingsreij, Valuta, Inkoopdatum, Uren, Percentage G-rah, Inkoopcontract, Project, Bedrijfscode, BTW te verrekenen hoog, BTW bedrag debet, Valuta, Inkoopdatum, Heten, Aflopend Bedrijf.

Met PROBIS Factuurscan kunt u scannen, optisch herkennen, digitaal archiveren en boeken van de inkoopfacturen in uw financiële administratie.

Nooit meer zoeken naar crediteurengegevens en projectnummers! Iedereen de factuur digitaal.

Voor slechts € 3.500,- (excl. B.T.W.) kunt u tot 5.000 facturen per jaar scannen.

Enkele screenshot van de software interface. Het scherm toont velden voor factuurgegevens zoals Periode, Debitur/Crediteur, Bedrag credit, BTW code, Afv. betalingsreij, Onsch., Tegenrekening, Uren, Percentage G-rah, Inkoopcontract, Statusnummer, Inkoopregister, Valuta, Inkoopdatum, BTW bedrag debet, Afv. betalingsreij, Valuta, Inkoopdatum, Uren, Percentage G-rah, Inkoopcontract, Project, Bedrijfscode, BTW te verrekenen hoog, BTW bedrag debet, Valuta, Inkoopdatum, Heten, Aflopend Bedrijf, Enkele screenshot van de software interface. Het scherm toont velden voor factuurgegevens zoals Periode, Debitur/Crediteur, Bedrag credit, BTW code, Afv. betalingsreij, Onsch., Tegenrekening, Uren, Percentage G-rah, Inkoopcontract, Statusnummer, Inkoopregister, Valuta, Inkoopdatum, BTW bedrag debet, Afv. betalingsreij, Valuta, Inkoopdatum, Uren, Percentage G-rah, Inkoopcontract, Project, Bedrijfscode, BTW te verrekenen hoog, BTW bedrag debet, Valuta, Inkoopdatum, Heten, Aflopend Bedrijf.

■ Geen veranderingen - alleen voordelen

Het handmatig verwerken van facturen is tijdrovend en niet altijd overzichtelijk. PROBIS Factuurscan verbetert dit administratieve proces en levert u daarom al snel voordeel op.

U boekt zoals u gewend bent in uw administratie en met Factuurscan scant u de factuur en wordt het veld automatisch gevuld. Hierdoor komt een groot deel van deze tijdrovende werkzaamheden te vervallen en wordt het maken van boekingsfouten praktisch geheel voorkomen. Daarnaast is de gescande factuur binnen de financiële administratie van Kraan als digitale factuur op het beeldscherm op te vragen. Dit betekent dat de projectleider of op de bouwplaats bij het raadplegen van de projectadministratie de bijbehorende digitale facturen direct op het beeldscherm te zien krijgt. Hierdoor vervalt het geloop naar de administratie, veel zoekwerk en het vele kopiëren van facturen.

Ook bij het crediteurenbeheer en het raadplegen van het grootboek beschikt u direct over de factuur op het scherm. Daarnaast is het mogelijk om, na goedkeuring door de belastingdienst, uw papieren archief van de inkoopfacturen te laten vervallen. In plaats van het "papier" archief beschikt u dan over een digitaal archief. Hierdoor kunt u besparen op archiefruimte en de natuur is u ook dankbaar.

Tot 5000
scans per jaar
voor slechts
3500.-

Hiermee
maakt u een
snelle
efficiëncyslag.

Nieuwsgierig geworden?

Belt u met onze afdeling Verkoop op 010-28 66 637 voor een vrijblijvend gesprek of demonstratie.

Column

Waarschuwing: deze column kunt u het beste lezen op een rustig moment met de PC bij de hand.

■ Online autoriteit

Op 17 oktober 2007 mocht ik op de Veluwe tijdens de Kraan managementdag een presentatie geven over Internet en de bouw. Die presentatie heb ik destijds **Nieuwbouw 2.0** gedoopt. In de presentatie vertelde ik over de manier waarop de toekomstige nieuwbouwconsument gevonden zou gaan worden en hoe daarmee om te gaan. Het begon eigenlijk met de voorloper van deze presentatie:

How to become an online authority (zie www.slideshare.net/pkitano/how-to-become-an-online-authority?type=powerpoint)

Ik ben toen ook mijn leven online gaan inrichten: LinkedIn, Friendfeed, Blog (nieuwbouw20.nl), Facebook en sinds kort ook Twitter. De presentatie an sich was geen succes, het publiek: managers in de bouwindustrie, leken het een slaapverwekkend verhaal te vinden, te ingewikkeld en wellicht 'not their cup of tea'. Daarnaast zou de presentatie of de presentator ook debet aan het ongekende succes geweest kunnen zijn, wie weet en who cares anyway.

De resultaten van een jaartje online netwerken zijn veel interessanter en leuker. Op een gegeven moment kreeg ik een berichtje van Weatherbill (www.weatherbill.com) of ik een berichtje wilde plaatsen op het nieuwbouw20 blog. Na onderzoek bleek dat Weatherbill, een online verzekeraar tegen weersverandering, is.

De eigenaar, een oud Google topman (www.portfolio.com/executives/features/2008/08/07/WeatherBill-CEO-David-Friedberg), was via trefwoorden op mijn blog gekomen en was bezig de Europese markt te penetreren en wilde via Nieuwbouw20 aandacht vestigen op zijn product. Naast natuurlijk een mooie anekdote was dit voor mij

het bewijs dat er veel nieuwe ontwikkelingen komende waren.

■ De grote doorbraak

Omdat ik voor mijn artikelen diverse nieuwsbronnen uit de VS raadpleeg kwam ik op de website www.inman.com: Inman News is de leidende bron voor onafhankelijk vastgoednieuws, informatie, advies, onderzoek, opinie en commentaar voor zakelijke professionals en consumenten en zag daar een oproep staan (www.inman.com/blog/2008/09/12/inman-news-heads-europe). Ik heb hem direct gemaïld en vier uur later had ik Joel Burslem (www.futureofrealestatemarketing.com) aan de telefoon en werd gekeken hoe we een leuke bijeenkomst konden organiseren. Deze bijeenkomst is geheel gecommuniceerd via mijn diverse sociale netwerken waaronder Marketingfacts (www.marketingfacts.nl/berichten/20081010_brad_inman_komt_naar_nederland_het_begin_van_e_vastgoed) en binnen ongeveer 10 dagen hebben we een heel café (<http://blog.jaap.nl/2008/10/branche-borrel.html>) in Amsterdam gevuld, had ik een uitnodiging op zak (www.inman.com/events/real-estate-connect-nyc-2009) om in New York over de Nederlandse markt en Fundament All Media te vertellen! Check ook dit artikel: www.marketingfacts.nl/berichten/20081027_kredietcrisis_is_begonnen_in_nederland

Allemaal via de digitale netwerken.

Dus werken sociale netwerken? "NEE!" hoor ik veel mensen zeggen en dat klopt. Word maakt nog geen groot schrijver, een CRM zorgt er niet voor dat je ineens beter verkoopt....maar als je ze goed gebruikt kom je in contact met interessante mensen die over interessante onderwerpen schrijven en discussiëren en kom je mensen tegen die je nieuwe inzichten geven. Maar de belangrijkste reden om in het sociale web te duiken is vooral omdat het heel, heel leuk is! Dus wat heeft mij dit nu uiteindelijk opgeleverd? Veel lol en leuke nieuwe projecten!

Boris Gehenius
directeur Fundament All Media



Nieuwe klant in beeld: Zwarts Bouwbedrijf



Zwarts Bouwbedrijf uit Naaldwijk is in 1928 opgericht door Frans Zwarts. In de loop der jaren heeft Zwarts menig woonhuis, kantoorpand en bedrijfsgebouw gerealiseerd. Dikwijls voor opdrachtgevers met wie het bedrijf al jarenlang relaties onderhoudt. Vaak zelfs van vader op zoon en soms zelfs kleinzonen. Zwarts heeft nog niet zo lang geleden gekozen om met Kraan in zee te gaan.

Aan het woord is de derde generatie directeur Frans Zwarts: "Vanaf 1973 zette mijn vader Arend de zaak voort, sinds enkele jaren heb ik het bedrijf overgenomen. Toen mijn opa met het bedrijf startte, bestonden de werkzaamheden uit het bouwen van (houten) kassen en tuinderswoningen. In de oorlogsjaren liep de omzet in de kassenbouw terug en ging hij zich meer richten op onderhoud van woningen en na de oorlog kwam hier ook woningbouw bij. De interesse van mijn vader lag veel meer bij de woningbouw dan in de kassenbouw. Hij ging zich meer richten op de woningbouw. Omdat we "kwaliteit bouwen" werden deze woningen steeds groter en luxer. Ook konden we de werkzaamheden verleggen naar utiliteitsbouw. Deze opdrachtgevers waren vaak al bestaande klanten. Ik heb het bedrijf kunnen overnemen van mijn vader en ben op de weg verdergegaan die hij heeft ingeslagen."

De dagelijkse bezigheden van Frans zijn de algehele bedrijfsleiding en acquisitie. Zwarts realiseert nieuwbouw- en renovatieprojecten in de woning- en utiliteitsbouw van begin tot eind. Ze staan voor kwaliteit, luisteren goed naar hun klanten en komen hun afspraken na. "Als je als bedrijf wilt doen wat je zegt en zegt wat je doet, moet er de mogelijkheid zijn om snel te schakelen en waar nodig bij te sturen." volgens Frans.

■ Dagelijkse zorg en knelpunten

De belangrijkste punten van dagelijkse zorg zijn voor Frans Zwarts het zorgen voor de continuïteit en controleren of medewerkers en onderaannemers hun afspraken nakomen. De knelpunten die hij daarin ervaart zijn vooral het grip houden op het totaalplaatje: de informatiestroom en kosten stroomlijnen en deze goed beheersen. Hiervoor kwam Zwarts bij Kraan. "Wij verwachten dat Kraan hierin



een helpende hand biedt om alles te ordenen en inzichtelijk te maken. Op deze manier kan indien nodig snel worden bijgestuurd."

■ Automatisering

Op de vraag "Welke rol speelt automatisering binnen uw bedrijf?" antwoordt Frans: "Automatisering is onmisbaar. Administratie, planning, calculatie, relatiebeheer tot aan communicatie worden digitaal opgeslagen. Automatisering creëert inzichtelijkheid en zorgt voor een ordelijke informatie-uitwisseling tussen alle betrokken partijen."

"Wij zijn nog niet zolang bezig met Kraan en lopen nog tegen kinderziektes aan. Het is nu nog een grote investering in tijd maar de voordelen beginnen we langzaam te zien. Vooral op het gebied van kostenbewaking en financiële administratie gaan we een grote sprong maken."

■ Waarom Kraan?

"Kraan heeft veel kennis van het bouwproces. Dit is noodzakelijk om op problemen

en behoeften van hun klanten in te kunnen spelen. De gedachte van Kraan sloot het beste aan bij onze wensen. Tevens vinden we dat Kraan vernieuwend is met hun programmatuur. Op deze manier blijven wij ook up-to-date."

■ Hoe ziet u de toekomst?

"In welke economische situatie we ons momenteel bevinden, heeft geen nadere toelichting. Dit is, mijn inziens, wel de tijd om investeringen te doen. De markt is zeker niet meer oververhit en er kan nu veel meer dan een jaar geleden. Dit is ook de periode waarin zich het kaf van het koren zal gaan scheiden. Verder willen we ons personeelsbestand zo goed mogelijk op peil houden. Goed gekwalificeerd personeel is ons grootste werkkapitaal. Hiermee hebben we ons in het verleden mee weten te onderscheiden. Dat zal ook in de toekomst het geval moeten zijn." aldus een tevreden Frans.

Veranderende markt eist optimalisering ICT

Door de huidige economische omstandigheden gaan veel bedrijven besparen op hun uitgaven. Het loont de moeite om eens goed naar het bedrijfsproces te kijken wat er aan faalkosten kan worden teruggedrongen. Een van die faalkosten is inefficiënt gebruik van automatisering.

Veel bedrijven starten met de aankoop van een enkel softwarepakket als calculatie of financiële administratie en kiezen later voor extra modules die dan vaak weer op andere afdelingen gebruikt worden. Zo ontstaat eilandautomatisering. Samenwerking tussen verschillende bedrijfsonderdelen en integratie van het hele proces is echter noodzakelijk om faalkosten te reduceren en uw rendement te verbeteren. Een goede afstemming, informatie vastleggen en dezelfde informatie met elkaar delen maakt ICT tot een strategische factor. Een aantal relaties heeft daarom de afgelopen maanden hun ICT onder de loep genomen. Wij willen twee bedrijven uitlichten. Zij kozen ervoor om de automatisering binnen het bedrijf onder de loep te nemen en op een aantal onderdelen uit te breiden.



■ Aannemingsbedrijf Betsema

Betsema uit Balk is als metselbedrijf opgericht in 1965. In de loop van de tijd werd ook de maatvoering voor het metselwerk en lijmwerk kalkzandsteen aangenomen. Inmiddels verzorgen zij alle bewerkingen aan de buitenschil van de nieuwbouw bij laag- en hoogbouwprojecten.

Financieel is het aannemingsbedrijf reeds jaren geautomatiseerd middels onze PROBIS-module Financiële Administratie. Doordat er steeds meer behoefte was aan een geïntegreerd systeem voor de documentenstroom, het projecten- en relatiebeheer en de financiële gegevens, is ons gevraagd eens kritisch te kijken naar de in gebruik zijnde modules en de mogelijkheden binnen het PROBIS-systeem. Na een persoonlijk onderhoud met onze accountmanager Eelco Akse was de heer Jonker van Betsema tot de conclusie gekomen dat hun huidige samenstelling van modules niet vol-

deed aan het gewenste resultaat van een geautomatiseerd systeem. Op basis van hun behoeften is gebleken dat de Medium Suite een ideale samenstelling van modules en mogelijkheden voor het bedrijf is. Met een minimale stijging zal er meer functionaliteit geboden kunnen worden en kan de automatiseringsbehoefte binnen de holding volledig vervuld worden.



■ Bouwmaatschappij Vuurboom

Vuurboom uit Valthermond is een middelgroot familiebedrijf met korte lijnen. Dat maakt hen slagvaardig en tegelijk breed georiënteerd. Naast woningbouw zijn ze thuis in de meest uiteenlopende projecten, van bedrijfshallen, kantoren en sportcomplexen tot showrooms en multifunctionele gebouwen. Zij initiëren, ontwikkelen, realiseren en onderhouden en combineren op deze manier de inventiviteit van de ontwikkelaar met de praktische oplossingen van de moderne bouwer. Al jaren is Vuurboom geautomatiseerd middels de PROBIS-modules van Kraan. Door de groei van de laatste jaren binnen het bedrijf is de wens ontstaan om meer onderdelen te gaan automatiseren. In de verschillende gesprekken tussen de heren Spielman en Vuurboom en Eelco Akse van Kraan is besloten om deze optimalisatie samen te gaan oplossen. Met een projectleider van Kraan wordt er een optimalisatieplan geschreven om een geheel geïntegreerd proces te verwezenlijken. Er komt extra begeleiding voor het optimaal benutten van de mogelijkheden en de instellingen van Project Beheer Systeem en Systeembeveiliging. Om eilandautomatisering tegen te gaan zal er meer geïntegreerd gewerkt moeten worden met de modules Relaties, Inkoop, Projectbewaking, Kopersbeheer en Project Beheer Systeem. Om de eindgebruikers hierin te trainen, wordt eerst een proefomgeving opgesteld.



Ook uw bedrijf geoptimaliseerd?

Wellicht herkent u de situatie van de hiernaast genoemde bedrijven en bent u geïnteresseerd geraakt door het artikel.

Er gaat vaak nog veel tijd verloren doordat de modules niet volledig en efficiënt worden benut. De ontwikkelingen van toepassingen gaan razendsnel en medewerkers zijn niet altijd bij machte om in te spelen en gebruik te maken van de nieuwe mogelijkheden.

Ook u kunt een consultant een ochtend of middag laten kijken naar uw werkwijze en uw bedrijfsproces. Dat leidt tot helderheid, eenduidigheid, efficiëntieverbetering en enorme tijdwinst. Zo kan een relatief kleine investering leiden tot een snel rendement.

Aan de hand van een checklist zal de consultant met uw medewerkers nagaan of alle mogelijkheden die de programmatuur u biedt volledig worden benut. U kunt hierbij denken aan:

- Analyse/advisering met betrekking tot werkmethode;
- Het regelmatig onderhouden van tips en trucs;
- Adviseren in rapportagevormen.

U kunt tegen het normale consultancytarief een afspraak maken met één van onze medewerkers op 010 -28 66 637/639.

Kraan digitaal - email op maat

E-mail is hard op weg om één van de meest populaire communicatiekanalen te worden.

De mogelijkheid om relaties persoonlijk aan te spreken en de snelle responstijd maken e-mail ook voor Kraan een zeer aantrekkelijk medium.

Zo zult u in de toekomst vaker door ons per e-mail worden geïnformeerd over updates of software-aanpassingen. Wij

hechten er echter waarde aan dat u alleen informatie ontvangt waarin u geïnteresseerd bent en dat de gebruikersinformatie niet bij de verkeerde persoon belandt.

In verband met de wet op privacy van persoonsgegevens, om spam te voorkomen en onze dienstverlening af te kunnen stemmen op uw informatiebehoefte vragen wij u vriendelijk uw gegevens aan ons door te geven.

Op onze website www.kraan.com is dan ook inmiddels een mogelijkheid om aan te melden voor verschillende nieuwsbrieven. Zo kunt u aangeven de Kraan Krant liever digitaal te ontvangen, om nieuws te ontvangen in algemene vorm of op product-/gebruikersniveau.

Kraan in het onderwijs

De jeugd heeft de toekomst. Dus ook in het onderwijs is men druk bezig de leerlingen wegwijs te maken in alle onderdelen van de bouwsector. Zo hebben vele scholen ook software om de leerlingen te onderwijzen in bijvoorbeeld bestekschrijven, begroten, plannen, projectenbeheer, inkopen, burgerwerk en sommige zelfs in het onderhoud van de gebouwen.

Onlangs heeft ROC Landstede in Harderwijk besloten om de PROBIS-modules van Kraan meer te gaan gebruiken. Landstede leidt middenkader personeel op voor de bouw en architectuur. Zij gebruikten al 5 jaar de verschillende Kraan-modules bij ruim 100 deelnemers. Zij besloten het aantal gebruikers en modules uit te breiden tot 50 gebruikers, die tegelijkertijd toegang hebben tot alle

modules voor de calculatie, planning, bestekschrijven, burgerwerk, projectbewaking, projectenbeheer, relatiebeheer en systematisch onderhoud. Met gebruik van de nieuwe USB-licentiesleutel kunnen meerdere leergangen op deze manier tegelijkertijd aan hun projecten werken. De modulesamenstelling werd uitgebreid, zodat de studenten over een zo breed mogelijk aantal functionaliteiten kunnen beschikken. De meest populaire module is Bouw Plus.

Kraan heeft diverse ROC's en HTS-en onder haar klanten die met regelmaat gebruikmaken van de PROBIS-software en onze consultants. Kraan leidt de docenten op, die op hun beurt weer de leerlingen wegwijs maken in de software en bijbehorende werkzaamheden. Op deze wijze zijn ook zij klaar voor hun werk in de praktijk.

Voor scholen heeft Kraan een aparte tariefstelling. Heeft u interesse? Neem dan contact op met de afdeling Verkoop op 010 - 28 66 637/639.



Colofon

De Kraan Krant is een uitgave van Kraan Bouwcomputing. De Kraan Krant wordt verzonden naar alle relaties en naar de media.

Ontwerp en druk

Studio B Schiedam
Drukkerij van Meurs Ridderkerk

Redactie-adres

Kraan Krant
Hèlen Mainasse
Postbus 1990
3000 BZ Rotterdam

Telefoon 010 - 28 66 666

E-mail hmainasse@kraan.com



Evenementen

■ Hardenberg - Bouw Relatiedagen

Tijdens deze 3-daagse vakbeurs voor de lokale bouwer heeft Kraan een stand in de evenementenhal. Dit jaar zal er een ICT-plein worden ingericht, waarop alle bedrijven die iets met automatisering te maken hebben, zijn vertegenwoordigd. De relatiedagen worden gehouden van 13, 14 en 15 oktober 2009.

Een gratis entreebewijs voor deze dagen is op te vragen via:

www.evenementenhalharderberg.nl

