

VanMeijel: “Wacht niet en start met digitaliseren”

Eén platform voor digitaal bouwen met Metacom

VanMeijel heeft het digitaliseren van bedrijven die actief zijn in en rondom de bouw tot zijn missie gemaakt. Met Metacom hoopt het bedrijf een platform te hebben dat alles integreert en koppelt en ook nog eens gebruiksvriendelijk en efficiënt is.

De kraanmachinist sluit de werkdag af met een druk op de knop op de telefoon. In het kantoor weten ze daardoor meteen wie er met welke machine heeft gewerkt, waar hij is geweest en hoeveel uren er zijn gemaakt. De machinist is onderdeel van een werk. Uit de digitale stroom van informatie, uitgebeeld in een duidelijke vorm, blijkt echter dat een werk meer tijd gaat kosten. Doordat dit nu al bekend is, kan er snel worden geschakeld. Een voorbeeld van de winst die een goed digitaal systeem kan opleveren, zegt Peter Winkeler, marketingmanager bij VanMeijel.

Systeem goed gebruiken

“Als processen via meerdere systemen verlopen, ontstaan er problemen met de integratie en de beheersbaarheid”, zegt Winkeler. Dat was één van de redenen dat VanMeijel Metacom, zoals dat er vandaag de dag is, heeft bedacht. Het platform is in staat alles te koppelen, maar biedt ook de mogelijkheid om alle processen binnen het bedrijf te digitaliseren. “Wij staan voor specialisme”, zegt Winkeler. Over het belang

van digitalisering is hij heel stellig. “Bedrijven die niet digitaliseren, zijn er op middellange termijn niet meer”, zegt hij. In het integrale platform Metacom zijn alle facetten van het bouwproces gewaarborgd, van ontwerp tot realisatie en facturatie. “Dit is een weerspiegeling van het bouwproces, dat ook één samenhangend geheel is”, zegt Winkeler. “Dit betekent dat organisaties altijd met actuele informatie werken en direct inzicht hebben in elk project.”

Strategische sessie

Het systeem biedt veel, maar Winkeler raadt aan om klein te beginnen. “Digitaliseren doe je niet zomaar: het dient een onderdeel van je visie en strategie te zijn. En dat kan lastig zijn. Waar moet je beginnen?”

Om hiermee te helpen, organiseert VanMeijel strategische sessies met klanten. “Van hieruit wordt gezamenlijk gekeken naar drie kernelementen: mensen, processen en technologie”, vertelt Winkeler. “Daaruit volgt een transformatieplan. Bij digitalisering zijn de mensen de succesfactor. Het zijn de medewerkers die eenvoudiger hun werk kunnen doen. Daarom is het belangrijk dat zij de meerwaarde van het platform inzien en dat goed kunnen gebruiken.”

De uitgebreide aanpak van VanMeijel maakt duidelijk dat dit een systeem is voor de grotere bedrijven. Voor een kleiner GWW-bedrijf is het door de kosten die met het systeem gepaard gaan minder aantrekkelijk. Is het platform geïmplementeerd, dan geldt er een afrekening op basis van het gebruik. “We werken met een abonnement”, zegt Winkeler. Metacom draait zowel op de desktop-computer als op een smartphone of tablet. “Het is mogelijk om volledig vanuit de cloud te werken, waardoor een investering in hardware niet meer nodig is. Je hebt dan geen omkijken meer naar het beheer en de veiligheid”, stelt de marketingmanager vast. “Wordt er niet vanuit de cloud gewerkt, dan is er alleen een goede server nodig.”

Dit is de tweede aflevering in de serie Slim en digitaal. Na dit deel komt er op de website een vergelijking van de bedrijven op een aantal belangrijke punten beschikbaar. Die vindt u hier: www.cumela.nl/leverancierstabel.

Peter Winkeler, marketingmanager bij VanMeijel.



TEKST & FOTO'S: Herma van den Pol



HEEL VEEL FLEXIBILITEIT

De Den Ouden Groep wilde voor het digitaliseren van de onderneming een bedrijf waar ook ruimte was voor eigen inbreng. “We hadden veel eigen ideeën om zaken te digitaliseren”, zegt Hans van Lith, hoofd financiën bij Den Ouden Groep. Samen met Van Meijel en gedeeltelijk zelfstandig hebben ze inmiddels meer dan tien verschillende apps gemaakt. “We hebben gebruik gemaakt van hun platform, waarop je zelf applicaties voor de mobiel, tablet en PC kunt ontwerpen.” Sinds 2012 werkt Den Ouden Groep, 250 medewerkers, alweer met Metacom. Terugkijkend op de implementatie van Metacom omschrijft Van Lith dit als een lastig proces. “Dat komt onder andere doordat wij

in de groep veel verschillende typen bedrijven hebben en omdat we alle bedrijven in één ERP-pakket wilden samenbrengen.” Maar de overgang van medewerkers van papier naar digitaal ging juist vrij soepel. “De grootste winst hebben we tot nu toe behaald door de aansturing van externe transporten te digitaliseren; transporteurs krijgen hun opdrachten inclusief transportdocumenten digitaal binnen en kunnen ook de terugmeldingen in de app doen. Daarnaast verloopt, onder andere, de urenregistratie van medewerkers nu digitaal en daardoor veel efficiënter.” Over de terugverdiendtijd kan Van Lith geen harde uitspraken doen, maar als je kijkt naar de besparing in de vorm van tijd en op fouten “dan zijn we inmiddels een heel eind”.

TIPS VOOR HET SUCCESVOL DIGITALISEREN VAN DE ONDERNEMING

- Begin klein en voer stap voor stap de digitalisering door in de organisatie.
- Richt je als eerste op mensen die het leuk vinden.
- Kies voor een platform waarop alle processen te digitaliseren zijn.
- Maak tijd vrij in de organisatie om met digitalisering aan de slag te gaan.

WELK SYSTEEM PAST BIJ MIJN BEDRIJF?

De softwareleveranciers schieten als paddenstoelen uit de grond. Van pioniers tot partijen die al jaren meedoen, er zijn vele leveranciers van systemen voor onze sector. Sinds het voorjaar van dit jaar helpt CUMELA Advies leden daarom bij het kiezen van een leverancier en een systeem die aansluiten bij het bedrijf en zijn wensen. Dit is nog niet zo gemakkelijk, want het aanbod is groot, aldus Sabine Zweverink, specialist digitalisering. Er zijn vele leveranciers op de markt, allemaal met een eigen specialisme, productaanbod en visie. Ze kan zich voorstellen dat leden door de bomen het bos niet meer zien. “Als je googelt, krijg je een enorme lijst met hits. Zelfs de leveranciers geven aan dat de markt uitgebreid en complex is.” Om u te helpen in uw zoektocht naar een goed systeem ontwikkelt CUMELA Advies een leverancierstabel, waarin systemen en producten op overzichtelijke wijze in kaart worden gebracht. Ook geeft deze tabel de kans om een

vergelijking te maken tussen verschillende leveranciers en systemen. Doelgroep, werkproces, kosten en terugverdiendtijd zijn enkele van de criteria waarop u een selectie kunt maken. Binnenkort verschijnt deze tabel op onze website.

Wilt u direct aan de slag, een laagje dieper in op de stof of advies op maat? Neem dan gerust contact op met de Ondernemerslijn op (033) 247 49 99 of stuur een e-mail naar ondernemerslijn@cumela.nl om te ontdekken wat een adviseur van CUMELA Advies hierin voor u kan doen.

TEKST: **Sabine Zweverink**, specialist digitalisering bij CUMELA Advies

