

Eenvoudiger aankopen dankzij de digitalisering

Het gebruik van de juiste software kan een grote hulp zijn bij de voorbereiding van het project, zeker indien men te maken heeft met een twijfelende klant. Door alles in een softwaretool te gieten, heeft de aannemer de vrijheid om aanpassingen door te voeren wanneer hij of de klant het wenst.

Een betere voorbereiding

Een goed opgebouwde offerte is het gewenste startpunt voor de voorbereidingen van een project. In een geïntegreerde bedrijfsstoepassing (ERP) kan een post die gebruikt werd in de offerte, onmiddellijk opnieuw aangewend worden bij de voorbereiding van de aankopen. Zo kan een lijst van materialen, verkregen uit de diverse posten, overlopen en indien nodig aangepast worden. Hierdoor is een tweede controle mogelijk en worden er minder zaken vergeten. Ook opmerkingen die reeds gemaakt zijn bij een bezoek aan de klant of bij het

opstellen van een offerte kunnen geraadpleegd worden tijdens de voorbereiding.

Vlot van bestelling naar aankoop

Met dezelfde software is het ook mogelijk om uit de lijst van materialen een aantal te selecteren en een prijsaanvraag naar de verschillende leveranciers te sturen. Nadien kan men de prijzen vergelijken en de materialen met slechts één druk op de knop bestellen.

Win-winsituatie

In bepaalde software is er een rechtstreekse link naar de websites van leveranciers (zie p. 20). Zo kan men de gegevens up-to-date houden en de materialen bestellen aan de hand van hun referentie. De administratieve afhandeling verloopt veel vlotter, waardoor eventuele vergissingen in de communicatie tussen de betrokken aanne-

mer en de leverancier tot een minimum beperkt worden. Beide partners halen hier dus voordeel uit.

Overzicht van aankoop tot levering

Met de software kan men eenvoudig nagaan welke materialen besteld zijn, wanneer ze besteld zijn, wanneer ze verwacht worden op de bouwplaats of in het atelier, hoeveel er al geleverd is ... Dankzij de software beschikt de aannemer niet alleen over een volledig overzicht, maar kan hij ook een diepgaand inzicht verwerven in het aankoopproces. **I**



Hoeveel investeren?

Dergelijke software is beschikbaar vanaf € 1.250 per jaar per gebruiker.

Bonnr /	Posnr	Itemnummer	Omschrijving	Mat. te laat	Prod. te laat	Reserv.	Besteld	Binnen	DHW	In prod.	Gereed	Fin. ger.	Byz.	Aantal nodig	Aantal binnen
41		PLMLWITSPA1	MELAMIN WIT SPA 280M X			✓	○	○	○	✓	○	○	Bes	0,359	
41		PLCHBEUK	CHANT Fineer Beuk 50Lm			✓	✓	✓	✓	✓	○	○	Bes	0,244	0,244
41		SPECIAALARTI	MDF18 BEUKFIN. A/B BEU			✓	✓	✓	✓	✓	○	○	SB-	4,000	4,000
41		BSMEPOHOSCI	Poothouder GlijderUniversal							✓	○	○	Rec	12,000	
41		BSMETRIX35	Trekker inox 10mm 160 U vo							✓	○	○	Rec	3,000	
41		BSMEEXDREVI	Rastex 15 Inschroefdrevel DI							✓	○	○	Rec	16,000	
41		BSMEPOPLINT	KORREKT Plinthouder schro							✓	○	○	Rec	6,000	
41		CHSIELASTOFI	ELASTOFIL BLANC							✓	○	○	Rec	0,100	
41		BSMESCMONT	Montplaat Sensys 1,5mm							✓	○	○	Rec	6,000	
41		PLMLWITSPA1	MELAMIN WIT SPA 280M X			✓	○	○	○	✓	○	○	Bes	0,276	
41		SPECIAALARTI	Antoine offerte 9397230 31-C			✓	✓	✓	✓	✓	○	○	SB-	1,000	1,000
41		PLMU18LAL13K	MULTIPLX WBP 18MM LA							✓	○	○	Rec	1,000	
41		PLMLWITSPA1	MELAMIN WIT SPA 280M X			✓	○	○	○	✓	○	○	Bes	0,064	
41		PLMLWITSPA1	MELAMIN WIT SPA 280M X			✓	○	○	○	✓	○	○	Bes	0,064	

Met deze software kan de aannemer de status van zijn bestellingen opvolgen.



Het gebruik van een ERP geeft ons bedrijf meer structuur, niet alleen bij het opmaken van de offerte en de voorbereiding van de werken, maar ook daarna. Inmiddels hebben we immers 1.000 stuklijsten opgesteld, die we keer op keer kunnen hergebruiken. Dit betekent ook dat als we een stuklijst in een offerte toepassen, de aankooplijst onmiddellijk ter beschikking staat op het moment dat de klant beslist om met ons in zee te gaan.

Bertrand Schrevens, Kulapro

Een kmo uit Waver met een tiental personeelsleden, die zich toelegt op de interieurbouwmarkt.