

# OPTIMALE CONNECTIVITEIT MET SUCCESVOL GLASPORTAAL

**VKO Software & Support Utrecht is al bijna 35 jaar een stabiele factor in de glassector. Vele glasbedrijven maakten gebruik van GBER (Glas BERekenen) en zijn nu overgestapt naar VKO's Glasportaal. Alle modules en tools van GBER, het automatiseringspakket dat is ontwikkeld in samenwerking met glasbedrijven, zijn in de Cloud beschikbaar en de overstap van 'oud' naar 'nieuw' gaat probleemloos.**

'Alles draait om standaardisatie', zegt DGA Jur van der Kooij van VKO. 'Het komen tot een centraal artikelenbestand waar iedereen gebruik van maakt, was een enorme uitdaging. Maar het is gelukt om te gaan werken met artikelnummers waar alle klanten in het Glasportaal gebruik van maken. Met automatisering kun je het voor je klanten, je leveranciers maar bovenal voor jezelf zoveel gemakkelijker maken. Is dát besef er, dan laten we bedrijven graag kennis maken met onze mogelijkheden. Waarom wij? In IT-land zijn we al geruime tijd aanwezig. Blijkbaar doen we het goed en we komen na wat we zeggen.'

## ANDERE WERELD

Van der Kooij is sinds 1991 actief in de glaswereld en constateert dat het inmiddels een compleet andere wereld is geworden. Qua product, qua spelers, maar ook qua automatisering. 'Mijn rol is de technische race bij te houden en als het even kan die mede vorm te geven om zo de klant up-to-date te helpen. Als we vijf jaar verder zijn? Dan zullen, ingegeven dat personeel steeds groter probleem is, nog meer systemen geïntegreerd

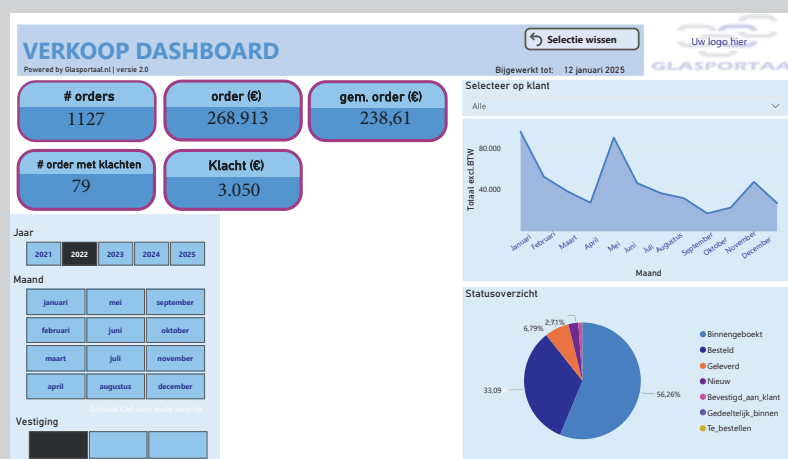
zijn. De tijd dat een fabrikant zegt "hier is mijn prijslijst, een pdf, en veel plezier ermee" is dan echt voorbij. Hoe mooi is het als hij die prijzen die toch al in zijn systeem zitten, kan distribueren naar zijn klanten? Kortom: nog slimmer met data omgaan en als hele keten naar die data kijken en dat kan alleen door te standaardiseren en systemen te integreren.'

Sinds een aantal jaren gaan de klanten van VKO over op Glasportaal en die zijn volgens Van der Kooij enthousiast. 'Het programma draait volledig online waardoor gebruikers op elk apparaat met internettoegang,

een computer, tablet of smartphone, waar ook ter wereld bij hun orderadministratie kunnen. Glasportaal heeft nu een veelheid aan mogelijkheden en tools voorhanden. Denk aan de koppeling met een postcode tabel, zodat aan de hand van de postcode het adres automatisch wordt ingevuld. Hetzelfde geldt voor de koppeling met de Kamer van Koophandel voor het aanmaken van klanten en leveranciers.'

## ONVERGELIJKBAAR

Het GBER van 'toen' is onvergelijkbaar met het Glasportaal van 'nu'. Belangrijke meerwaarde is volgens Van der Kooij bijvoorbeeld het maken van een offerte en deze door de klant via internet laten goedkeuren. 'Vanuit een offerte maak je een order aan', legt hij uit, 'waarbij de gegevens automatisch worden overgenomen. De opdrachtmail van de klant kan je vervolgens vanuit je eigen mailomgeving koppelen aan de order en de klant.



**'Glasportaal helpt ondernemers om hun bedrijf verder te ontwikkelen en beter inzicht te krijgen in de bedrijfsvoering.'**

Hetzelfde geldt voor het koppelen van bestanden en het elektronisch bestellen. Ook voor de monteur of chauffeur is het papierwerk veel gemakkelijker geworden. Even een foto maken, de klant digitaal een handtekening laten zetten en waar nodig onmiddellijk met IDEal laten betalen. Dat scheelt enorm veel tijd en voorkomt fouten, ook omdat de klant deze gegevens via een mail bevestigd krijgt. Uiteraard is ook het maken van een factuur en die doorboeken naar onder andere Exact online nu geautomatiseerd.'

Glasherstelbedrijven maken eveneens gebruik van Glasportaal. Van der Kooij: 'Op kantoor is er real time info van wat op een schadeadres gebeurt. Navigeren en bellen vanuit het systeem, geautomatiseerd klantcontact, de mogelijkheid voor klanten om in te loggen en eventuele wijzigingen in afspraken kunnen maken, communicatie per Whatsapp; het maakt bedrijven bijna 100 procent digitaal. Gebaseerd op standaardisatie en connectiviteit tussen alle onderdelen, zowel intern als extern. En iedereen gaat daarin mee. Glaszetters bijvoorbeeld zijn van origine geen administratieve krachten, maar ook zij zien de voordelen in van het juist invoeren van informatie op de klus. Gaat dat goed, en dat gaat het, dan sturen de mensen buiten feitelijk de facturatiestroom aan.'

#### WHATS NEW?

Deelfacturatie, inkoopcontrole, orders zoals schadeopdrachten

#### DICO STANDAARD

Een volgende stap in de ontwikkeling van Glasportaal is mee te gaan in de DICO Standaard, een set afspraken die spelregels biedt voor de elektronische uitwisseling van informatie tussen fabrikanten, groothandels, bouw-, onderhouds- en installatiebedrijven en woningcorporaties. Bijna alle softwareleveranciers uit de sector hebben de DICO standaard geïntegreerd in hun softwarepakketten. 'Echter', zegt Van der Kooij, 'de glassector is nog niet zo ver. We sorteren daarop voor en hebben met de Stichting Ketenstandaard een glasextensie gemaakt. Om glas digitaal te kunnen bestellen heb je meerdere dimensies nodig en die zaten er niet in. Natuurlijk duurt het even voordat het gangbaar is in de sector, maar als onze klanten er mee gaan werken dan hebben wij de oplossing in huis.'



**Jur van der Kooij: 'Van ZZP'ers tot bedrijven met tientallen medewerkers, van glashandelaar tot glasgroothandel; we bedienen de hele markt.'**

importeren via bestanden of via een rest API en een klantenportaal zijn andere verbeterde en nieuwe tools van het 'nieuwe' Glasportaal. Ook nieuw zijn de bokkenadministratie en de klachtenregistratie. Van der Kooij: 'Glasportaal helpt ondernemers om hun bedrijf verder te ontwikkelen en beter inzicht te krijgen in de bedrijfsvoering. Ze

kunnen met één druk op de knop zien welke klant welke producten in welke hoeveelheden en tegen welke prijs hebben afgenomen. Ook marges worden zo onmiddellijk duidelijk. De invloed van een prijsverhoging en het al dan niet of deels of volledig doorberekenen daarvan is ter plekke zichtbaar.' De rapportage waar Van der Kooij aan

## 'Met de voorraadmodule heb je grip op grijpdingen'

refereert, signaleert waar het qua marge misgaat. 'Slimme rapportage, via Power BI, van wat voor jou als bedrijf essentieel is. Niet standaard, de speerpunten verschillen. De één stuur op vierkante meters, de ander artikelgroep, op omzet of op marge.'

Ook een onderdeel voor het maken van tekeningen komt eraan. Van der Kooij: 'We zijn met meerdere partijen in gesprek om de systemen onder water aan elkaar te knopen zodat je niet alsmaar opnieuw zelf tekeningen hoeft te maken. De volgende stap is de integratie daarvan in een webwinkel; alle slimigheid zit er al in en het resultaat krijg je terug in Glasportaal. Zo hoef je niets meer na te maken en over te tikken.' Nieuw ook is de voorraadmodule. Bedrijven kunnen van hun

producten, de katten, de latten en noem maar op, aangeven of het een voorraadproduct is, eventueel zelfs per vestiging en locatie. Van der Kooij: 'Vervolgens geeft het bedrijf aan hoe groot hij de voorraad wil hebben, een minimum en maximum, en op basis van de bestellingen en reserveringen geeft het systeem aan hoeveel je met bestellen. Tegelijkertijd kun je natuurlijk ook zien hoeveel verkocht hebt en wat je marges zijn. "Grip op grijpdingen" noemen wij dat.'

### CONNECTIVITEIT

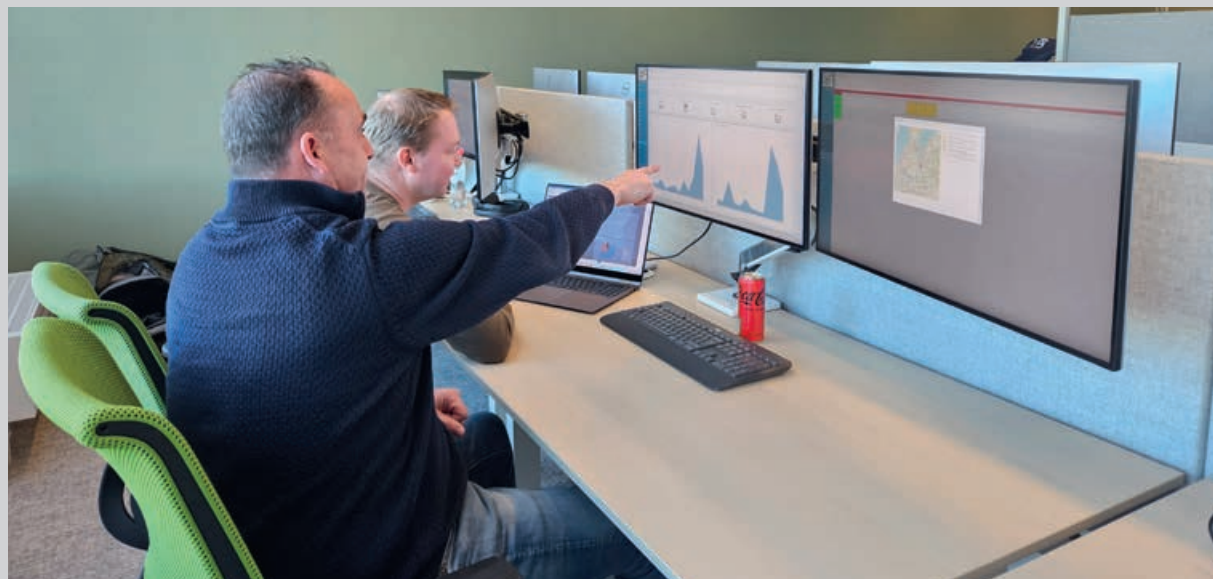
Bij goed automatiseren draait het volgens Van der Kooij om standaardisatie en connectiviteit. 'We hebben de eindklant gekoppeld aan het glasbedrijf en die weer gekoppeld aan de glasfabriek. Zo gaat de informatiestroom probleemloos heen en weer. Dat allemaal in de Cloud en met één systeem. De grootste uitdaging? Standaardiseren is altijd lastig; het komen tot een centraal artikelen-

bestand waar iedereen gebruik van maakt, was een enorme uitdaging. Maar het is gelukt om te gaan werken met artikelnummers waar alle klanten in het Glasportaal gebruik van maken. Een generiek artikelbestand met éénduidige artikelnummers en voor elke fabriek een conversietabel. Low-E is low-E, de vertaalslag vindt vervolgens plaats bij de fabrikant.'

### 340.000 PRODUCTEN

Het standaard glasartikelenbestand bestaat 340.000 producten. 'Dat lijkt veel, en dat is het ook, maar van enkel glas naar isolatie- tot triple glas gaat het heel snel qua aantallen. Standaard dus met een eenduidige schrijfwijze en daar helpen we bedrijven enorm mee. Iedereen heeft hetzelfde probleem: personeelstekort. Dat los je op door digitalisering. Die medewerker die factureert heb je echt niet meer nodig. Maar optimale digitalisering werkt door systemen te koppelen en dat kan alleen op basis van eenduidige

**'We hebben de eindklant gekoppeld aan het glasbedrijf en die weer gekoppeld aan de glasfabriek. Zo gaat de informatiestroom probleemloos heen en weer.'**



informatie. Dus geen tabel per klant, maar allemaal eenduidig; zo kun je opschalen en systemen met systemen laten communiceren. Gelukkig begrijpen bedrijven dat steeds beter. Kortom: allemaal werkend met dezelfde database als fundament met daar bovenop uiteraard de bedrijfsspecifieke informatie, zoals de over de klanten en de prijzen.'

#### MINDER INTENSIEF

'Het oude GBER was qua support best intensief', vervolgt Van der Kooij. 'Het nieuwe portaal draait als vanzelf. Dat komt vooral door het feit dat in het verleden iedere klant een eigen versie gebruikte. Nu is er een standaardprogramma met voor elke klant alle tools beschikbaar die hij wil gebruiken. Dat is voor de klant wel een kwestie van wennen, maar werkt vele malen beter. Standaardiseren maakt werken met Glasportaal een stuk eenvoudiger en beter.'

Systemen met systemen laten communiceren kan alleen als ook de toeleveranciers daarin meegaan. Van de fabrikanten en producenten is Scheuten volgens Van der Kooij het verst. 'Een order met artikelnummers werkt in Venlo door tot in de fabriek. Van buiten naar binnen en van machine naar machine en dan weer terug naar buiten. Dus qua orderregistratie maar ook qua productie en afhandeling gaat het hele proces van bestelling tot aflevering automatisch. Andere bedrijven komen eraan. AGC en Pilkington zijn nog niet zo ver maar we zijn al wel bezig met de belangrijkste Duitse leveran-

#### HERMANS GROEP WERKT SOEPEL MET GLASPORTAAL

De Hermans Groep is nu bijna een jaar over en werkt soepel met Glasportaal van VKO. DGA Dennis Hermans legt uit wat het de groep heeft gebracht. 'We zijn er tevreden met Glasportaal, de herkenbaarheid ervan en de gedachte erachter. Die gedachte is dat je door de standaard codes gemakkelijk informatie kunt uitwisselen met toeleveranciers, collega's en klanten. Binnen onze groep hebben we meerdere bedrijven met evenzoveel disciplines, handel, projecten en glasherstel, en al die onderdelen werken probleemloos met het programma. Het is het oude VKO in een nieuwe, eigentijdse jas met veel toegevoegde waarden. Papierloos is vandaag de dag misschien niet zo bijzonder meer, maar in de glassector is het dat wel. Ook onze glaszetters en -monteurs zijn razend enthousiast; hoe mooi is het dat je geautomatiseerd even een SMSje een dag van tevoren stuurt zodat een klant aan kan geven of hij wel of niet beschikbaar is.'



**'Sneller, efficiënter, duidelijker. Glasportaal geeft je permanent inzicht in je organisatie.'**

ciers. Bij Vandaglas lukt digitaal bestellen wel maar het koppelen van de systemen is nog in de pen. De online platforms? Die komen er ook aan. Glasonline bijvoorbeeld maakt de koppeling met ons en alles daarachter regelen ze met de producenten; ze moeten wel want hun klanten willen het.'

#### HELE MARKT BEDIENEN

Sneller, efficiënter, duidelijker. De klanten van VKO ervaren de meerwaarde van Glasportaal dagelijks. Van der Kooij: 'Vele tientallen bedrijven zijn de afgelopen twee jaar live gegaan; deze week hebben er

nog twee de conversie gedaan en we hebben nog geen belletje gehad. Dat zegt alles over hoe soepel de overgang gaat. Van ZZP'ers tot bedrijven met tientallen medewerkers, van glasschadebedrijf tot glasgroothandel, we bedienen de hele markt. We hebben 31 december 2025 als einddatum; dan moeten al onze klanten over zijn. We hebben ons portaal twee jaar terug aangekondigd en de bulk is nu om, dit jaar volgt de rest. Maar we staan nooit stil: het programma blijft zich ontwikkelen en via slimme acquisitie komen er steeds nieuwe opdrachtgevers bij.'