



De software die uw bedrijf sterker maakt

BeverBulletin

September 2020 | Jaargang 30 | Nummer 3

Uitgave van Bever Automatisering B.V. | Bonegraafseweg 14 | 6669 MH Dodewaard | Tel. 0488 48 38 38



Verandering van corebusiness

Rustig doorgaan

Van de directie...

De vakantieperiode ligt weer achter ons en dat betekent dat er weer een drukke periode aanbreekt. Een half jaar geleden was de onzekerheid groot. Nu kunnen we gelukkig vaststellen dat we met de rust bewaren, gezorgd hebben voor stabiliteit en continuïteit en mogen we bij Bever spreken van een goed jaar.

Een blik in het openbare NOW register geeft een lijst van meer dan 2000 pagina's met bedrijven die steun ontvangen. Deze maatregelen zijn er om bedrijven een tijdelijke steun in de rug te geven. Dat deze lijst openbaar is, zorgt ervoor dat er nieuwsgierige mensen zijn die even kijken welke bedrijven in het dorp er allemaal gebruik maken van de regeling en of de concurrent er ook bij staat.

Zelf heb ik ook even een kijkje genomen. Ik denk dat het goed is dat bedrijven die gezond zijn en een duidelijk lange termijn perspectief hebben, gesteund moeten en kunnen worden. Ongezon-

de bedrijven in stand houden is echter uitstel van executie en ook met creatief boekhouden steun binnenhalen vind ik not done.

Na een aantal wat oudere collega's welkom te hebben geheten, is er volop instroom van jong talent, er zijn er een viertal begonnen afgelopen tijd. In deze Bever Bulletin introduceren we de eerste twee. Zo komt Reindert Baars na enige tijd andere werkzaamheden gedaan te hebben weer terug bij Bever als consultant en is Wilmer de Bruin na zijn stage aan de slag gegaan bij de afdeling hardware. Welkom. Samen met de andere Bevers gaan we ook in de komende drukke tijd met z'n allen rustig door!

Stephan Boeder



Even voorstellen

Wilmer de Bruin



Sinds juni 2019 is Wilmer de Bruin (20) in dienst bij Bever op de hardware afdeling. Hier versterkt hij het 5-koppige IT team. Wat hem vooral aanspreekt is de omgang met klanten en het uitrollen van nieuwe innovaties.

Wilmer woont in Opeusden, dit ligt naast Dodewaard waar de "Beverburcht" gevestigd is. In zijn vrije tijd houdt hij zich vooral bezig

met fitness en spreekt hij graag af met vrienden. Vanaf september 2017 heeft Wilmer meerdere stages gelopen bij Bever. Hij heeft dan ook in 2019 succesvol een MBO niveau 4 Systeembeheer stage afgerond. Momenteel studeert Wilmer nog verder. Hij is bezig met het behalen van een deeltijd ICT Service Management HBO opleiding.

Wilmer: "Door Bever heb ik tijdens mijn studie en stage veel geleerd en leer ik nog steeds elke dag. Hierdoor is mijn ware passie voor de IT wereld naar boven gekomen. Bever heeft mij vertrouwen en verantwoordelijkheid gegeven. Hierdoor groei ik elke dag!"

Reindert Baars

Sinds 1 juli is Reindert Baars (28) uit Lienden in dienst gekomen bij Bever Automatisering. Hij wordt softwareconsultant van een nog te bepalen regio en wordt nu voorbereid op die functie.

Reindert is niet helemaal nieuw bij Bever. Eerder heeft hij ongeveer 7 jaar als programmeur op de afdeling Softwareontwikkeling gewerkt in Kesteren. Daarna is hij er anderhalf jaar tussenuit geweest en nu is hij terug, maar dan op de afdeling Klantsupport in Dodewaard. Hij vindt het leuk om nu aan de andere kant van de "Beverburcht" te zitten, waar hij meemaakt hoe de eindgebruikers met PowerAll werken. Hij ziet het als een uitdaging om bedrijfsprocessen bij de klanten met behulp van de software te optimaliseren, waarbij hij zijn kennis die hij eerder als PowerAll-programmeur opgedaan heeft kan inzetten en gebruik kan maken van de waardevolle praktijkervaring van zijn collega's.

Reindert zegt; "Het is fijn om weer in de vertrouwde "Beverburcht" te werken, waarin de verschillende bever-teams klaarstaan om u als eindgebruiker verder te helpen met onze mooie software. Daarbij draagt elke bever op zijn/haar manier zijn/haar takje bij!"



Helpdesk

Layouts

Veel vragen die aan de helpdesk gesteld worden hebben te maken met het gebruik van layouts binnen PowerAll. Vanwege de aanhoudende vragen hierover brengen wij dit nogmaals onder de aandacht. Vaak zijn dit relatief eenvoudige vragen over het inrichten en aanpassen van layouts. Een groot deel van deze vragen kunt u zelf ook oplossen.

Veel gestelde vragen

- **Aanmaken of kopiëren van layouts**

U kunt voor een bepaalde printfunctie in PowerAll een nieuwe layout aanmaken. Het eenvoudigst doet u dit door een al bestaande layout te kopiëren naar een nieuwe layout. Deze nieuwe layout kunt u vervolgens aanpassen naar uw eigen wensen.

- **Wijzigen en verwijderen van layouts**

Bestaande layouts kunt u zelf wijzigen, met uitzondering van de zogenaamde systeemlayouts. Ook kunt u eigen layouts weer verwijderen.

- **Layouts exporteren en importeren**

Wanneer u in een administratie een layout heeft welke u ook in een andere administratie wilt gebruiken, kunt u dit eenvoudig doen middels de mogelijkheid om layouts te ex- en te importeren.

- **Het gebruik van Word layouts**

Het is mogelijk om PowerAll gegevens te gebruiken in Microsoft Word. Er wordt hierbij gebruik gemaakt van de bladwijzer functionaliteit van Word. Deze bladwijzers worden gekoppeld aan PowerAll veldgegevens. De Word layouts kunnen onder andere gebruikt worden voor:

- Prijsopgave, offerte of opdrachtbevestiging voor de klant vanuit de PowerAll Offerte module
- Machine- of relatiegegevens direct koppelen aan een Word sjabloon

De PowerAll Help functie

Verdere details en instructies over bovenstaande onderwerpen kunt u terug vinden in de PowerAll Help (F1). Beginnende gebruikers krijgen in de PowerAll Help handzame informatie aangereikt voor het dagelijkse gebruik van de PowerAll software. Aan meer ervaren gebruikers wordt materiaal geboden voor verdieping van kennis om PowerAll optimaal te benutten in uw organisatie. U kunt vanuit de schermen in PowerAll direct en gericht een instructie of toelichting opvragen. Dit kan met een simpele druk op de F1 functietoets. U komt dan, bijvoorbeeld bij het inkoopboek, direct in een scherm met gebruiksinformatie over dit specifieke onderwerp. De gebruiksinformatie bevat concrete instructies voor wat u in welk veld moet invoeren. Daarnaast vindt u in de PowerAll Help achtergrond informatie over het betreffende proces in de vorm van een zogenaamde workflow. Ook treft u in de PowerAll Help een apart item aan met Tips & Tricks. Allemaal bedoelt om PowerAll zo optimaal mogelijk te benutten.

Normaal

Anders moet normaal worden. Volgens onze premier is dat het "nieuwe normaal". Nu denken veel mensen daar ook zo over. Vrijwel iedere dag vang ik signalen op over "anders". Anders werken, anders denken (omdenken), anders doen. Op vrijwel iedere dag van de week is er in Nederland wel een bijeenkomst -uiteraard netjes via Teams- waarin "anders" centraal staat. Aan het einde van zo'n bijeenkomst lijken alle deelnemers overtuigd. Zó moet het gaan. Het gewone moet op de schop, het moet anders. Niets mis mee lijkt me.

Wat ik in de praktijk aantref is dat er voor "anders" weinig ruimte is. De (normale) regels beperken de ruimte voor anders. Daarom gaan we innovaties en experimenten verpakken in projecten. Binnen een project laten we alle regels achter ons en kunnen we ons vrij en onbekommerd richten op iets nieuws. Helemaal "out-of-the-box". Binnen het project kunnen en mogen mensen die daarvoor vrijgemaakt zijn zich helemaal uitleven. Ze hoeven geen rekening te houden met de oude en platgetreden paden. Anders gezegd: In het project heerst de uitzondering, maar in de rest van het bedrijf blijft alles "normaal" en is er geen ruimte voor vernieuwing of innovatie. Gewoon zoals we het altijd deden, met de mensen die dit altijd deden. Innovatie is leuk, maar het gewone werk doen we buiten het project, zoals we het altijd al deden.

Daar zit in mijn beleving nu juist de enorme tegenstrijdigheid. We zijn het er allemaal over eens dat we moeten blijven vernieuwen, moeten blijven kijken naar dat wat in het normale proces beter kan. Innovatief blijven denken. Maar ja, dat kan alleen binnen een speciaal daarvoor aangewezen project en met speciaal daarvoor aangewezen mensen....

Wat mij betreft gaan we het dus anders doen! Juist in het normale werkproces, in de normale gang van zaken gaan we -met z'n allen- innovatief denken. Juist door het innovatieve altijd maar te voorzien van het stempel "project" kunnen we bij voorbaat al geen aansluiting vinden met het gewone. Dus alle uitzonderingen en experimenten zijn prima, maar alleen als ze alles te maken hebben met het werk van alledag. In gewone taal en met gewone mensen. Innovatie en experiment dus als onderdeel van het gewone, alledaagse werk.

Om innovatie te laten werken, moeten we het bijzondere gewoon maken.

Johan Klaasse



Verandering van branche

Tangelder B.V. - "Stoppen is ook ondernemen"

► **Jezelf bezinnen op de toekomst is een goede bezigheid. Toch kan dat ook betekenen dat je de keuze moet maken om in een andere branche je brood te gaan verdienen. Soms gaat het maken van die keuze vanzelf, soms is het nodig om daar een heel overwogen, goed voorbereide keuze in te maken. Lees in onderstaand artikel hoe de verandering van branche zich voltrok bij Tangelder & Zn in Silvolde.**

Op bezoek bij Theo Tangelder in Silvolde wordt al snel duidelijk dat het bedrijf een lange bestaansgeschiedenis heeft. Al sinds 1929 gaat het bedrijf over van vader op zoon. Sinds 2007 heeft Theo het bedrijf overgenomen van zijn vader en oom. Tangelder en Zn. is ontstaan vanuit loonwerk. Ook een tankstation en een smederij maakten deel uit van het bedrijf. Vragen naar hoe het in het verleden ging ontlokt Theo als eerste de opmerking: "Zo gaat het nu niet meer". Waar de oudere generaties minder vooruitstrevend waren en al heel snel dachten "we hebben het altijd zo gedaan en dat gaat toch goed?", heeft de huidige generatie de overstap gemaakt van landbouwmechanisatie naar de proces industrie. Dat wil niet zeggen dat de vorige generatie helemaal niet vooruitstrevend was. Al in 1978 deed de eerste computer zijn intrede voor het administreren van de uren in de werkplaats (!).

Om de overstap te maken van de ene branche naar de andere branche komt er heel wat kijken. Als voorbeeld noemt Theo dat vrijwel alle gereedschappen gericht

waren op de landbouwmechanisatie. Nu staan er in de werkplaats moderne, CNC gestuurde machines. Van CNC kantbank

"Of investeren in het huidige bedrijf of het roer omgooien."

en plaatschaar tot een volledig CNC gestuurd bewerkingscentrum. Een ander voorbeeld is het magazijn. Waar dat vroeger voor 90% bestond uit verouderde onderdelen voor landbouwmachines is dat nu volledig gericht op de constructie en industriële machines. Bovendien hebben de meeste magazijnkasten het veld geruimd voor een moderne geautomatiseerde Kardex magazijnkast.

"Theo, Waarom heb je de transitie gemaakt

van LMB bedrijf naar machinebouw?" Na dat ik het bedrijf overnam van mijn vader had ik het gevoel dat het goed draaide. Na enkele jaren zag ik toch langzamerhand het verdienmodel verdwijnen en moest ik de keuze maken: óf investeren in loonwerk, óf in het tankstation, óf het roer omgooien in het mechanisatie bedrijf. Vooral de klantenkring in het mechanisatie bedrijf gaf mij het gevoel van eenrichtingsverkeer: Wel altijd klaarstaan en veel geven, maar niet beloond worden. Het ant-



woord kwam uit de markt. We kwamen in aanraking met Caterpillar die ons vroeg om een systeem te bedenken voor het aanpassen van de rupsband spoorbreedte. Dat was het moment dat de contacten met de industrie ontstonden. Wat gelijk opviel was een andere manier van communiceren. Uitdagingen worden niet afgeschoven op de leverancier maar er wordt gezamenlijk naar een oplossing gezocht.

Slimme oplossingen bij Caterpillar zorgde voor mond tot mond reclame. Daardoor kwamen Volvo en Hitachi ook voor machine aanpassingen. Honeywell klopte aan voor gasmeter calibratie installaties in China, Amerika, Rusland en Brazilië. Deze installaties moeten aan hele hoge normen voldoen qua nauwkeurigheid bij de productie. Ook heeft Tangelder een lean-manufacturing lijn voor de productie van gasmeters in Talamona, Italië gerealiseerd. Zowel de engineering, productie én de installatie ter plaatse. Toen de keuze voor industrie was gemaakt en er steeds duidelijker werd dat dáár de toekomst van het bedrijf lag, moest er geïnvesteerd worden: machinepark, kennis, organisatie, opdrachtgevers, spare parts, aftersales. Allemaal terreinen die opnieuw ontdekt moesten worden. Ook moest er een keuze



gemaakt worden wat er met de andere onderdelen van het bedrijf moest gaan

“Trots moet niet boven winst gaan. We zijn gestopt met het loonwerk en het tankstation is verkocht. Stoppen is ook ondernemen.”

gebeuren. Theo: “Trots moet niet boven winst gaan. We zijn gestopt met het loonwerk en het tankstation is verkocht. Stoppen is ook ondernemen.”

Een andere klant van Tangelder is het bedrijf Playseat. Playseat is begonnen als fabrikant van racestoelen, maar is zich naast racesimulatie ook gaan richten op vliegsimulatie en gamen in het algemeen. Inmiddels heeft Playseat een indrukwekkend assortiment in race-, vlieg-, game- en bureaustoelen. Vrijwel alle stoelen die Playseat verkoopt zijn ontwikkeld in Silvolde! Ook de stoel waar Max Verstappen op zit tijdens de training komt van Playseat.

Is de landbouw dan helemaal vergeten? Theo: “Wij hebben recent een patent gekregen op een door ons bedachte en ontwikkelde revolutionaire emissiearme mestscheidingsvloer die direct onder de (bestaande) roosters geplaatst kan worden. Door de dunne en de dikke fractie te scheiden direct onder de roosters, wordt er een maximale emissie reductie behaald. De eerste stal is in aanbouw (zie foto) en wordt binnen enkele weken in gebruik genomen. Zeker gezien alle regelgeving rondom stikstof moet er tenslotte iets gedaan worden aan de uitstoot van ammoniak. Hiermee dragen ook wij ons steentje bij.”

Hoe is de transitie van landbouwmechanisatie naar industrie verlopen? “Met vallen en opstaan. Het was moeilijk om in begin de continuïteit te waarborgen. Toch willen we niet meer terug. Het bedrijf is nu veel meer toekomst bestendig.”



PowerAll ontwikkelingen

Nieuwe functionaliteit

Opvragen machinegegevens * Alle Beschikbaar Verkocht/Eigendom In bestelling

Service nummer: 4486
Merk: 31 New Holland
Type: T6020
Bouwjaar / modeljaar: 2019 / 2019

Info (kenteken ZR-593-N)
Tellerstand: 0
Garantie t/m: -
Status: Verkocht / Eigendom
Eigenaar: Bever Automatisering B.V.
APK datum: 01/01/21

Algemeen | Configuratie | **Registratie** | Financieel | Service | Onderhoud | Commercieel | Verhuur | Transacties | CRM | Dossier

Gegevens
Kenteken: ZR-593-N
Brandstof: Diesel
Maximale constructie snelheid: 0
Herkomst:
Registratiedatum: 12/07/19
Datum eerste toelating: 12/07/19

Nieuw tabblad 'Registratie' voor kenteken informatie

Nieuwe machine
Gegevens overnemen van: Andere machine RDW Kentekenkaart
Kenteken: ZR-593-N
Details
G.M.C.: TYPHOON 4.3
Maak een nieuwe relatie aan vanuit opvoeren nieuwe machine
Hoofdgroep: 10 Trekkers
Subgroep: 1 Landbouw
Artikelgroep: 11 TREKKERS
Eigenaar: 226 Bever Automatisering B.V.
Herkomst: Gebruikt BTW

RDW koppeling kentekens

Snel en gemakkelijk machines aanmaken op basis van kenteken

Ter voorbereiding op de komst van de kentekenplicht volgen er wat aanpassingen in PowerAll. Het is straks mogelijk om op basis van het kenteken een machine aan te maken. Na invoeren van het kenteken wordt er een koppeling gelegd naar de RDW om de gegevens op te halen. Mocht de eigenaar nog niet bekend zijn in het systeem dan kan direct vanuit het zelfde scherm (door middel van het plusje) een nieuwe klant worden toegevoegd. Ook de indeling van de machine administratie is aangepast, overbodige velden zijn geschrapt en er is onder andere een tabblad commercieel bij gemaakt om meer een scheiding te creëren tussen wat een vertegenwoordiger en een administrateur belangrijk vinden.

De belangrijkste gegevens van de machine worden direct getoond in het opvraag scherm zonder door de tabbladen te hoeven klikken, zoals de apk datum, garantiedatum, tellerstand, status van de machine en eigenaar. Omdat niet elke PowerAll klant met kentekens te maken krijgt is dit afhankelijk van de instelling 'soort bedrijf' in instellingen bedrijf.

Daarnaast is er een nieuw tabblad 'Registratie' toegevoegd met daarin nieuwe velden die bij de kentekenregistratie van belang zijn, zoals de brandstof, registratiedatum en datum eerste toelating.

Een volgende optie is het versturen van de APK keuringsherinnering naar de klant. Dit kan net zoals bij de e-

facturatie via de post of mail met een standaard brief of aanhef in de mail.

Kleine machine administratie

Machines inkopen via BTB

De 'kleine' machine administratie is de methode om snel en makkelijk toch machines te kunnen in- en verkopen, zonder de administratieve rompslomp van de gebruikelijke machine administratie. Kettingzagen, gazonmaaiers en bladblazers zijn wel gewenst als machine in het systeem, zodat de reparatie en onderhoudshistorie terug te vinden is, maar omdat het vaak om grotere aantallen gaat van vaak ook

nog eens hetzelfde type machine, is het wel makkelijk dat dit proces zover mogelijk geautomatiseerd is. Kort samengevat is het een combinatie van de artikel en de machine administratie in één. De machines worden onder het inkoopnummer of artikelnummer ingekocht bij de leverancier en staan als artikelnummer in PowerAll geregistreerd. Vervolgens wordt bij de ontvangst van deze artikelen/machines gevraagd om de serienummers te registreren. Het artikel met serienummer komt daarna op voorraad te staan. Bij de verkoop wordt tenslotte gevraagd welk serienummer verkocht is. Hierbij wordt uit de

Invoeren/wijzigen verkooporders

Relatiecode: 226
Orderdatum: 28/08/20
Aflieverdatum: 28/08/20
Selectiecode:
Service nummer: 0
Referentie: Kettingzaag
Ordergegevens
Verkoopordertype: 1 WEEKORDER
Fiattering:
Kostenplaats: 0
Verkoper: 10 Albert Kroes
Rayon: 40 ZUID OOST (BRAB-RIVIEREN-
Magazijn: 1 Hoofdmagazijn

Ordernummer: 2900250
Notitie:
Machine transactie
Verkoop transactie
Service nummer: Bestellen
Merk:
Chassisnummer:
Kenteken:
Omschrijving 1: Kettingzaag
Omschrijving 2:
Omschrijving 3:
Omschrijving 4:
Transactie
BTW-type: Nieuw
Verkoopprijs excl. BTW (EURO): 400,00
Verkoopprijs incl. BTW (EURO): 484,00
Inkoopprijs: 200,00
BPM: 0,00
Marge excl BTW: 200,00

Kleine machines bestellen via BTB koppeling

Opvragen grootboekmutaties

Grootboekrekening 7210 GARANTIE TREKKERS NIEUW

Mutaties per periode: Twee-jaar totalen Cumulatief 5 jaar

Periode vanaf 01-20 Periode t/m 08-20

Periode Datum Dagboek Stuknummer Referentie
08-20 28/08/20 21 400045 Garantie

DEMO

Boekstuk details

Stuknummer 400045 Datum 28/08/20

Rgl	Grootboek	Omschrijving
1	7210	GARANTIE TREKKERS NIEUW
2	8600	OMZET INTERN ONDERDELEN
3	8610	OMZET INTERN ARBEID
4	8740	KOSTPR. ONDERDELEN
5	3040	VOORRAAD ONDERD.MAG

DEMO

Werkorder details

Order / datum 400045 28/08/20 Interne werkorder Werkorder status Vrijgegeven

226 Bever Automatisering B.V. Referenties Garantie

Bonegraafseweg 14 6669 MH DODEWAARD

9 - Betaling binnen 8 dagen.
1 - Standaard leveringsconditie
2 - Per post verzenden
1 - LMB
10 - Albert Kroes
1 - Hoofdmagazijn

Werkordersoort 20 - GARANTIE NIEUWE TREKKERS
Selectiecode W

Machinedetails
2013023 - MF 8540
Massey Ferguson - 8540

Rgl	Artikelnummer	Omschrijving	Benodigd	Gepikt	Geleverd	Prijs	Krt%	Bedrag	Mag.	BRB	Ontvangen
1	002341	Stabilisator LF	1,000	0,000	1,000	100,00		100,00	1		
2	KM	Kleinmateriaal	1,000	0,000	1,000	10,63		10,63	1		
3	ARB	Werkplaatstarief	1,000	0,000	1,000	112,50		112,50	1		

Totaal excl BTW 223,13

Regels weergegeven van Werkorder Werkbon(nen)

OBBWIN 2.41.16574 Gebr. ROOT Prt: Auto 28/08/20 3 regels

Open E-document Werkorder Kopie Factuur Factuurinfo Afdrukken

Klik door vanuit grootboekmutaties naar de bijbehorende werk- of inkooporder

beschikbare serienummers het juiste serie-nummer geselecteerd. Vervolgens wordt automatisch een machine aangemaakt en gekoppeld aan de klant.

Vanaf versie 2.41 is het nu ook mogelijk om deze machines met behulp van de zogenoemde BTB koppeling in te kopen. Op die manier kan de verkooporder voor de klant al direct ingevoerd worden als de verkoop definitief is. Daarbij kan door de optie bestellen te kiezen direct een inkooporder worden gemaakt, die gekoppeld is aan de verkooporder. Als de ontvangst geregistreerd wordt is het direct duidelijk voor welke klant de machine is en wordt er gevraagd om het serienummer in te voeren. Dit serienummer wordt vervolgens bijgevoerd op de verkooporder. Daarna hoeft alleen de verkooporder nog maar vrijgegeven te worden en is het proces rond.

Doorklikken vanuit grootboekmutaties naar werkorders/inkooporders

Controleren werkorder en inkooporderboekingen

Sinds enige tijd is het mogelijk om vanuit de grootboekmutaties door te klikken naar de verkoop en inkoopfacturen. Dit is nu ook uitgebreid met werkorders en inkooporders, waardoor het niet nodig is om via andere taken het oorspronkelijke document op te zoeken.

Vastleggen onderhoudsschema's

Opzetten van standaard schema's en koppelen aan machines

De onderhoudsschema's kunnen vanaf versie 2.40 als tabel aangemaakt worden. Zodat deze tabel vervolgens bij de machine geselecteerd kan worden. Eventueel

afwijkende onderdelen kunnen specifiek per machine worden toegevoegd of verwijderd. Eerder moest per machine het schema afzonderlijk aangemaakt worden, wat een erg tijdrovende klus was. Er kunnen in totaal 9 verschillende beurten vastgelegd worden per machine, deze kunnen ook herhaald worden. Als de beurt uitgevoerd is, is het inzichtelijk wanneer, met welke tellerstand en op welke order dit heeft plaatsgevonden. Dit is ook inzichtelijk in de werkbon app, handig om te controleren of bepaalde onderdelen misschien wel of juist niet vervangen moeten worden.

Onderhoud machines

Servicenummer 2013023

Merk 29 Massey Ferguson

Type 8540

Artikelcode / artikelgroep 11 VKT

Omschrijving 1 MF 8540

Omschrijving 2

Kenteken

Hoofdgroep 10 Trekkers

Subgroep 1 Landbouw

Configuratie TREKKER Configuratie trekker

Bouwjaar 2015

Machine kenmerken Machine configuratie Financieel Service Onderhoud Verhuur Website Dossier

Onderhoudsschema 1 MF 8500 serie

Vlgnr	Artikelcode	Omschrijving	Aantal	B1	B2	B3	B4	B5	B6	B7	B8	B9	Datum	Tellerstand	Werkorder	Relatie	Beurt
1	0001421021	Luchtfilterelement	1,00	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	28/08/20	510	400046	226	1
2	0000077367412	Brandstoffilter	1,00	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>					
3	0302043	Oliefilter	1,00	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	28/08/20	510	400046	226	1
4	85111058	Olie	11,00	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	28/08/20	510	400046	226	1



Recente leveringen

Van Riel Forklifts

► Van Riel Forklifts is sinds 2013 de officiële importeur van Doosan heftrucks in Nederland (m.u.v. de drie Noordelijke provincies), samen met 11 subdealers wordt de Nederlandse markt bediend. In de nabij gelegen regio voert Van Riel zelf het dealerschap uit. Daarnaast is sinds 2015 is ook het dealerschap voor het merk Mora toegevoegd. Mora levert zware elektro heftrucks van Italiaanse kwaliteit en voor de klant op maat gemaakt.

Van Riel Forklift is net als het bekende zusterbedrijf M.J. van Riel (kraanverhuur en industriële verhuizingen) gevestigd in Tilburg, in een nieuw pand op een ruime bedrijfslocatie. Door het grote netwerk en de nauwe banden met M.J. van Riel is Van Riel Forklifts in relatief korte tijd uitgegroeid tot een belangrijke en volwaardige speler op de heftruckmarkt. Het volledige pakket met een eigen verkoop-, verhuur-, service-, en onderdelenvoorziening wordt aangeboden.

Wat software betreft draaide Van Riel Forklifts mee op hetzelfde pakket als M.J. van Riel. In het begin was dit het gemakkelijkste vertelt bedrijfsleider Rutger van der Lee die vanaf de start betrokken is bij het be-

"PowerAll sluit veel beter aan op de processen bij Van Riel Forklifts."

drijf. Naarmate Van Riel Forklifts zich verder ontwikkelde werd de vraag naar een meer passend softwaresysteem ook gro-

ter. Via contacten met collega heftruckbedrijven kwam van der Lee in aanraking met de PowerAll software van Bever.

Het op de heftruckservice branche gerichte PowerAll sloot veel beter aan op de processen bij Van Riel Forklifts. In 2019 is de PowerAll software in samenwerking met Bever geïmplementeerd en inmiddels al weer een jaar succesvol in gebruik.



Gebrattech B.V.

➤ **Gebrattech is een jong bedrijf, volop in ontwikkeling en met jarenlange ervaring aan boord. Het bedrijf is in 2019 opgericht door Vincent Geerts en Martijn van den Brandt, die tot dat moment als ZP-er werkzaam waren. "Samen kun je veel meer dan alleen", licht Martijn toe. Met Gebrattech bieden we meer service en vergroten we onze mogelijkheden.**

In juli dit jaar vond de verhuizing plaats van Swolgen naar een grotere en beter passende bedrijfslocatie in Well (LB), aan de andere kant van de Maas. Gebrattech richt zich op de sectoren landbouw, grondverzet en tuin & park, daarmee bedienen ze een breed spectrum aan klanten. Het bedrijf is o.a. dealer van Husqvarna tuin/parkmachines en van Schäffer

Grondverzetmachines. Met het Schäffer dealerschap zien Martijn en Vincent goede kansen om de tak grondverzet verder te professionaliseren.

Vanaf de start van het bedrijf is ook nagedacht over een passend softwarepakket,

zodoende is begin dit jaar de PowerAll software in gebruik genomen. Hiermee wordt de werkplaatsadministratie, facturering en boekhouding uitgevoerd. "We willen ons verder professionaliseren en daar hoort ook de software bij, de PowerAll software past heel goed bij ons type bedrijf".



Landbouwmechanisatie Rietman

➤ **Landbouwmechanisatie Rietman met vestigingen in Hasselt en St. Jans klooster is onlangs overgestapt op de PowerAll software van Bever. Rietman is een familiebedrijf met een lange historie die begint in 1938, inmiddels is de 3e generatie werkzaam. Vanuit St. Jans klooster is Andries Rietman het aanspreekpunt en vanuit Hasselt broer Steven Rietman en (oom) Wout Rietman.**

Rietman richt zich met drie takken op o.a. de mechanisatie, groentechniek en (online) agri-shop/speelgoed. Het bedrijf is bekend in de regio door de vele sterke dealerschappen waaronder het Long-line Claas dealerschap. En daarnaast vele andere merken o.a. Kioti, Kaweco, Strautmänn, Weidemann, Trioliet, Husqvarna, Dolmar en Makita.

Een speciale tak zijn de machines voor de rietcultuur, vanuit vestiging St. Jans klooster worden machines zoals rietmaaiers, rietbind- en rietkammachines en compacttractoren aangeboden.

Vorig jaar is de keuze gemaakt om het softwaresysteem te vernieuwen. "We werkten al jarenlang met hetzelfde systeem en op een gegeven moment voelde dit steeds minder. Met name het snel kunnen opvragen van gegevens uit de historie ging moeizaam en het ontbreken van een machinebeheer-administratie waren redenen om op zoek te gaan naar een ander systeem", vertelt Steven Rietman. "We hebben uiteindelijk gekozen voor de PowerAll software van Bever, na een duidelijke demonstratie waren we al snel overtuigd dat dit systeem goed bij ons zou passen. De overstap verliep soepel, dankzij praktische begeleiding vanuit Bever met

een consultant die onze taal begrijpt. Omdat we al zo lang met het oude pakket werkten (meer dan 10 jaar) was het in het begin wel even wennen, vaak aan hele praktische handelingen zoals bijv. het invoeren van een bon of werkorder, hier moesten we de routine weer in terug krijgen. Dankzij o.a. de machine-administratie en andere vernieuwingen in PowerAll kunnen we onze klanten nu beter en sneller voorzien van de juiste informatie. We voelen ons goed bij de keuze voor PowerAll en ik beveel het dan ook van harte aan bij collega-bedrijven in onze branche", aldus Steven Rietman.



Sturen op cijfers

Met Microsoft Power BI

➤ Voor een ondernemer van zeer groot belang. Juist deze roerige tijd vraagt om continue inzicht in de resultaten en prestaties van een onderneming. En dankzij een goede automatiseringsoplossing kan dat ook. Een ondernemer die vandaag niet weet hoe het er precies voor staat kan de plank weleens mislaan.

Wat zijn de opbrengsten van vorige week? En dan niet alleen de omzet, maar de marge en ook de kosten, de nettowinst dus. Hoe verhouden deze zich ten opzichte van uw prognose? Wat is uw analyse en wat te doen als de verwachting tegenvalt? Kunt u sturen op uw cijfers? Als u het antwoord schuldig moet blijven op deze vragen is dat geen reden dit te laten liggen. Het is namelijk wel mogelijk om dit inzicht te verkrijgen, maar dat gaat niet vanzelf. Leg u er niet bij neer als uw organisatie niet de juiste informatie verschaft. Ondernemen gaat juist over het met regelmaat terugkoppelen van inzichten en het verkrijgen van nieuwe inzichten. Als ondernemer moet u altijd beschikken over actuele en kloppende cijfers, en pas dan kunt u zich bezighouden met vooruit kijken en sturen dus.

Om dit doel te bereiken dient uw eigen administratie op orde te zijn. Alle processen binnen uw bedrijf moeten juiste informatie geven waardoor er actueel inzicht ontstaat. Het gaat bij het bepalen van de resultaten en prestaties om een totaaloverzicht. Geen delen of fragmenten van informatie maar juist een "overall" inzicht met betrekking tot het verleden, het heden en de toekomst. Pas dan kunnen we spreken over informatie om op te sturen. Het beschikbaar hebben van deze wezenlijke informatie is bepalend voor de manier waarop u als ondernemer beleid bepaalt, uw onderneming bestuurd en beslissingen neemt.

Beschikt u over deze informatie? Grotere bedrijven hebben dit systeem vaak wel op



orde. Maar juist ook kleinere bedrijven hebben belang bij volledig inzicht, inzicht dat hen verder brengt. Op basis waarvan neemt u uw beslissingen? Subjectief en op gevoel of op basis van feiten en kengetallen? Pas dan op, gevoel is over het algemeen een verkeerd stuurmiddel bij het nemen van beslissingen met (financiële) impact. Het is van belang dat u weet op welke zaken u kunt sturen. Als de resultaten tegenvallen kunnen veel bedrijven hier geen analyse van geven en moeten het antwoord schuldig blijven; tegenvallende omzetten en stijgende kosten. Analyse van de cijfers geeft dan aan dat er, voorafgaand aan een slechte financiële positie, vaak ook slechte beslissingen zijn genomen. Doordat (actueel) inzicht in de resultaten en de financiële situatie simpelweg ontbrak.

Ondernemers die kunnen sturen op cijfers zijn beter in staat om vooruit te kijken. Zij zetten cijfers om in maatregelen die moeten leiden tot verbetering. Ondernemen op de automatische piloot is een gevaarlijke bezigheid. De omstandigheden en de condities bepalen de koers, dat heeft de corona epidemie de afgelopen tijd wel bewezen. Hoe komt u achter deze informatie en heeft u als ondernemer grip op uw resultaat? Kent u alle achterliggende informatie en op welke manier heeft u dit vastgelegd? Gebruikt u deze informatie ook en heeft u regelmatig contact met uw

accountant of adviseur om hierover te spreken? De tijd dat winst werd bepaald op de achterkant van een bier-viltje ligt ver achter ons.

Sturen op cijfers lijkt simpel. Het gaat om het optimaliseren van administratieve processen en om het beschikbaar hebben van kern informatie. Budgetten en aannames moeten bewaarheid worden en analyses moeten leiden tot bijsturing en acties. Bespreek dit daarom ook regelmatig met uw accountant of adviseur.

Wat kan Bever voor u betekenen om beter te kunnen sturen op cijfers?

Naast advies over het optimaliseren van uw bedrijfsprocessen aan de hand van onze PowerAll software, kan Bever ook inzicht geven in uw cijfers middels het gebruik van Business Intelligence (BI). Bever ontwikkelt en levert standaard dashboards voor Microsoft Power BI, welke naadloos aansluiten bij onze PowerAll software. Deze dashboards maken de prestaties van uw onderneming inzichtelijk. Vraag onze adviseurs naar de mogelijkheden.

Van onze IT afdeling

Herken jij een phishing bericht?

► Heb je ooit een e-mail, sms'je of bericht ontvangen wat van een bank leek te komen? Of een ander bekend bedrijf dat jou vroeg hun laatste factuur te "downloaden"? Als het antwoord hierop 'ja' is, weet je al hoe een algemene phishing-aanval eruit ziet en ben je mogelijk al slachtoffer geweest van phishing. Herken je dit (nog) niet? De kans is groot dat je hier in de toekomst mee te maken krijgt.

Stel je bent een vertegenwoordiger van een bedrijf en je ontvangt een email van je 'vaste leverancier' met de nieuwste prijzen door middel van een 'OneDrive-link'. Het ziet er echt goed uit, je krijgt vaker zulke mailtjes van deze leverancier. Je klikt op de link en je probeert in te loggen. Je bedenkt nog bij jezelf waarom dit nu ineens gevraagd wordt, want normaal gesproken is dat niet nodig. Je logt toch in, maar dat lukt niet. Je stuurt een mailtje terug dat het niet lukt en je krijgt van de echte leverancier een bericht terug dat dit SPAM betreft en je deze maar beter niet kunt openen. Je hebt 'm wel geopend en ook geprobeerd in te loggen. Je verwijdert het mailtje...

Een aantal weken later krijgen jouw klanten, leveranciers, collega's en bekenden een mailtje met een soortgelijke inhoud. Het gaat nu over een factuur die nog niet betaald zou zijn met daar in een link naar deze 'factuur'. Deze mail heb je niet zelf gestuurd, dat heeft een hacker voor je gedaan. Naar ca. 4500 geadresseerden. Deze 'factuur' is natuurlijk niet een echte factuur, maar ook weer een download link waar jouw contacten hun gegevens invoeren.

Hierbij is sprake van een hacker die zich eerst van informatie heeft voorzien op de website van het bedrijf en maakt daarbij ook graag gebruik van LinkedIn. In de ach-

terliggende tijd heeft hij zich hier goed op kunnen voorbereiden. Hij heeft een bestand gemaakt van al jouw contactpersonen en heeft netjes je handtekening gekopieerd vanuit een eerder verzonden mail.

Deze techniek wordt gebruikt om gevoelige data van de gebruiker te krijgen. Dit wordt vervolgens doorverkocht of misbruikt door de aanvallers voor bijvoorbeeld afpersing, geld- of identiteitsdiefstal. De kosten voor het terughalen van de data lopen vaak al snel op tot in de duizenden euro's.

Hoe voorkom je dit?

Allereerst door Security Awareness: medewerkers bewust te maken van de techniek en werkwijze van criminelen zodat deze aanvallen herkend worden. 90% van de malware besmettingen worden veroorzaakt door te klikken op linkjes in gevaarlijke email. Er kan dus veel schade worden voorkomen door goed op te letten bij emails die je ontvangt.

Daarnaast is het ook belangrijk om bepaalde protocollen binnen het bedrijf vast te leggen. Bijvoorbeeld: Een medewerker vertrekt of wordt ontslagen of er wordt een nieuwe medewerker aangenomen. Welke stappen worden er ondernomen om de veiligheid van je data te waarborgen?

Heeft een ex-medewerker na twee maanden nog steeds toegang tot zijn mail? Dan gaat er iets mis.

Niet minder belangrijk is de professionele inrichting van ICT security. Denk daarbij aan:

- Dubbele authenticatie (2FA): gestolen wachtwoorden zijn waardeloos omdat de gebruiker na het ingeven van het wachtwoord een SMS code ontvangt.
- ESET Endpoint Security: apparaten beschermen tegen phishing en malware aanvallen.
- Up-to-date houden van software en apparatuur.
- Versleuteling van (cloud) data.
- Beveiligde WIFI met daarbij een apart netwerk voor gasten.
- Last but not least, een goede backup: Hiermee wordt de schade beperkt.

Bever denkt graag mee in de beveiliging van uw ICT zaken. We hebben collega's in huis met diepgaande kennis van ICT en beveiliging daarvan. Zij hebben hiervoor diverse certificeringen behaald en kunnen u uitstekend adviseren.

Gemak is nu nóg gemakkelijker

Onderdelen op de werkorder zetten is nu net zo gemakkelijk als onderdelen bestellen bij **Bulthuis Truck- en Traileronderdelen**.

Bulthuis en Bever Automatisering hebben onlangs de krachten gebundeld. In de **PowerAll software** is de productinformatie van Bulthuis nu geïntegreerd.

U kunt nu vanuit de PowerAll software:

- ✔ Direct onderdelen uit het Bulthuis assortiment op de werkorder zetten
- ✔ Digitaal bestellen via PowerAll
- ✔ Inkoopfacturen inlezen en automatisch boeken



▶ **Vraag een demo aan!** Ga naar www.bulthuis.eu/bever



Nieuw! Bever advertentie koppeling

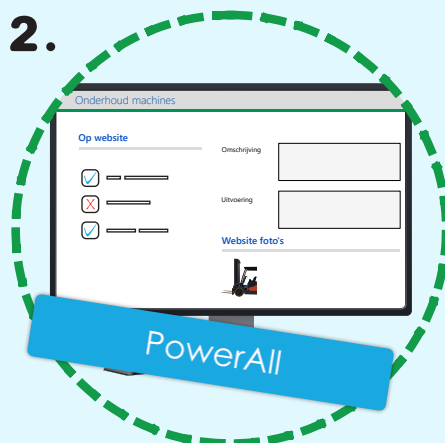
Plaats occasions binnen één minuut op diverse websites!

1.



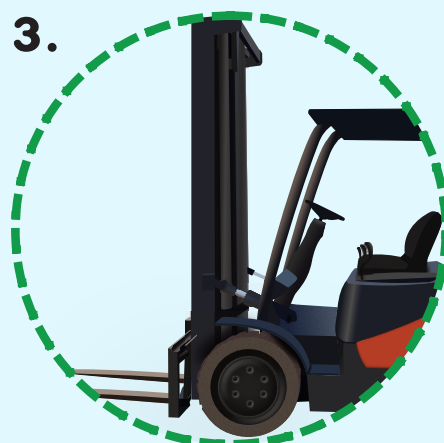
- ▷ Invoeren machine en foto's toevoegen met de OverAll CRM-app

2.



- ▷ Doorplaatsen van advertenties direct vanuit PowerAll

3.



Eigen website



Diverse occasionsites

Kijk op www.beversoftware.nl/advertentiekoppeling voor de mogelijkheden