



De software die uw bedrijf sterker maakt

BeverBulletin

Juni 2021 | Jaargang 31 | Nummer 2

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



Tuin en park

Tuin en park

Van de directie...

'Tuin en park' is het thema van het Bever bulletin dat u nu leest. Als ik her en der om me heen kijk, is er het afgelopen jaar best veel gebeurd in verschillende tuinen in Nederland. Omdat velen (noodgedwongen) thuis waren, moest er in en om huis maar eens wat gebeuren. Veel doe-het-zelf zaken en tuincentra draaiden ondanks de beperkingen toch goed en ook hoveniers waren erg druk. Blijkbaar zorgde de coronacrisis ervoor dat we eens wat dichterbij huis, in eigen tuin, aan de slag gingen. Heeft u dat ook gedaan? Niet in de tuin, maar in uw bedrijf? Eens nagedacht over hoe het gaat met de automatisering? De kassa en balieverkopen eens echt goed regelen? Zorgen dat u inzicht heeft in wat er goed loopt en wat niet? Registratie van de machineverkoop zodat u later weet wie welke machine heeft gekocht en welk onderhoud er is uitgevoerd? Als u er alleen nog maar over nagedacht heeft, is

het nu tijd voor actie. De PowerAll software van Bever kan hierin behulpzaam zijn en ondersteunt alle werkzaamheden die in de tuin- en parkbranche voorkomen. In dit bulletin vertellen wij en een aantal klanten over hoe dit er in de praktijk uitziet. Bent u geïnteresseerd of we verbetermogelijkheden zien voor uw bedrijf? Neem dan vrijblijvend contact op!



Stephan Boeder

Even voorstellen

Jan Simonse



Sinds 1 april is Jan Simonse (47) uit Zetten als software consultant in dienst gekomen bij Bever Automatisering.

Na een tussenstap heeft hij ervoor gekozen weer in de IT aan de slag te gaan. In een aantal van de branches waarin Bever actief is, deed Jan als softwareconsultant ruim 12 jaar ervaring op. Die ervaring kan hij nu verbreden.

Jan: "Door mijn interesse voor data, bedrijfsprocessen en management wil ik me graag ontwikkelen tot dataspecialist. Dat houdt in dat ik vooral conversies ga uitvoeren en managementrapportages en dashboards wil gaan maken voor de klanten. Tegelijkertijd blijf ik de PowerAll software implementeren om goed voeling te houden met de bedrijfsprocessen en wat er in de markt speelt.

Als je jaren met softwarepakket X gewerkt hebt, dan is het best een hele toer om pakket Y onder de knie te krijgen. Dat zullen veel gebruikers herkennen, denk ik. Zo vergaat het mij ook op dit moment. Maar leergierig als ik ben, wil ik precies weten hoe het zit. En dan kom je ver. En gelukkig heb ik veel kundige collega's getroffen die altijd bereid zijn mij op weg te helpen. Zodat ik binnenkort mooie en doeltreffende verbeteringen kan realiseren voor u als gebruiker".

Boudewijn Boon

Boudewijn Boon (26) is net als Jan sinds 1 april het Bever team komen versterken als softwareconsultant. Boudewijn woont in Rhenen en is eerder applicatie ontwikkelaar geweest, maar miste het contact met de klant. Bij Bever heeft hij inmiddels al veel contact met klanten gehad, waar hij veel motivatie en voldoening uit put.



"Momenteel word ik nog ingewerkt om PowerAll en de mobiele applicaties uiteindelijk te kunnen implementeren. In het huidige traject is elke dag anders en uiteraard is ook elke klant anders, wat het werk divers maakt, maar daardoor ook erg interessant. De diversiteit aan klanten, werkwijzen in bedrijven en de vele mogelijkheden binnen PowerAll zorgen ervoor dat ik elke dag weer met plezier aan de slag ga.

Met de kennis die ik heb en die ik nu op doe, hoop ik waarde toe te kunnen voegen bij de implementatie van PowerAll in bedrijfsprocessen", aldus Boudewijn.

OverAll CRM App

Voor iOS en Android

Met de OverAll CRM App zijn altijd alle relevante klant-, artikel- en machinegegevens bij de hand en is elke dag zichtbaar welke acties er te doen zijn. Bovendien biedt de OverAll CRM App de mogelijkheid om CRM notities (acties of bezoeksrapporten) in te typen of in te spreken en vervolgspraken vast te leggen voor jezelf of je collega's.

Relaties

Met de OverAll CRM App heeft men ook onderweg alle gegevens over klanten bij de hand. Raadpleeg de CRM kenmerken of de bezoeksverslagen van eerdere bezoeken. Bel vanuit de OverAll CRM App direct een klant of navigeer erheen! Of moet snel zichtbaar zijn welke klanten er dicht in de buurt zitten? Bovendien is snel en eenvoudig inzichtelijk welke machines de klant allemaal in bezit heeft.

- Alle relevante relatie informatie bij de hand;
- Handige zoekfunctie voor klanten in de buurt;
- Direct nieuwe relaties op basis van KvK informatie aanmaken, relatiegegevens en CRM kenmerken wijzigen;
- Integratie met Google Maps navigatie;
- Overzicht van alle machines, inclusief de transacties;
- Openstaande offertes inzichtelijk.

Artikelen

Benieuwd of een bepaald artikel op voorraad is of moeten er voor de webshop snel nieuwe artikelen of foto's worden toegevoegd? Met de OverAll CRM App is dit in een handomdraai gebeurd!

- Alle relevante artikel informatie bij de hand;
- Direct foto's toevoegen aan een artikel voor bijvoorbeeld de webshop.

Machines

Vanuit de machineadministratie in PowerAll worden alle (voorraad)machines getoond. Snel ingeruilde machine aanmaken, inclusief foto's en doorplaatsen op een website? De OverAll CRM App maakt dit mogelijk.

- Alle relevante machine informatie bij de hand;
- Direct nieuwe machines aanmaken, inclusief foto's en plaatsen op internet;
- Transactie informatie inzichtelijk.

Notities

Met de notitie functie worden alle activiteiten verwerkt. Nieuwe acties worden snel en eenvoudig aangemaakt en vanuit de relaties is er direct toegang tot alle gerelateerde informatie zoals contactpersonen, acties, machines en offertes. Om de commerciële kansen vast te leggen en te beheren kunnen bezoeksrapporten worden vastgelegd door middel van spraakherkenning. Ook kunnen de gemaakte afspraken aan een datum en aan een persoon gekoppeld worden.

Mijn offertes (NIEUW)

Met de Mijn Offerte functie heeft men altijd de gemaakte offertes bij de hand.



Link(s)e formatie

Op 17 maart hebben meer dan 78% van de stemgerechtigde Nederlanders gebruik gemaakt van het recht om hun stem uit te brengen op een van de 37 (!) partijen die meededen aan de Tweede Kamer verkiezingen. Uiteindelijk hebben 17 partijen een plekje in de Tweede Kamer weten te veroveren en is de formatieklus begonnen. Tussen 18 maart en 2 april zijn er 2 duo's bezig geweest met verkennende gesprekken. Allebei werden ze van wege "ongeloofwaardigheid" gedwongen hun taken neer te leggen. De enige geloofwaardige zwaargewicht die écht iets heeft kunnen bewerkstelligen is Herman Tjeenk Willink. Als kritisch beschouwer van het bestuur en de Haagse apenkooi heeft hij weten te bewerkstelligen dat er in Den Haag het "breken van de huidige bestuurscultuur" op de agenda is verschenen. Hij stelt zeer terecht dat de democratische rechtsorde is gebaseerd op "vertrouwen en matiging", maar dat die waarden zijn vervangen door "wantrouwen en escalatie". Aan Mariëtte Hamer, als tweede informateur de taak om, als ze geluisterd had naar de conclusie van Tjeenk Willink, eerst te kijken welke problemen er moeten worden aangepakt. Helaas is Mariëtte Hamer gelijk aan de slag gegaan met de vraag wie met wie zou moeten gaan regeren. En dan kom ik op mijn punt: Hoe kun je als geloofwaardige informateur nou serieus gaan kijken of er partijen mee willen doen die bij de verkiezingen vrijwel de helft van de stemmen verloren hebben zien gaan? Hoe kun je als geloofwaardige informateur nou gaan kijken naar partijen die in hun regeerakkoord vrijwel geen visie hebben op de aanpak van een economische uitdaging die ontstaan is na de lockdowns? Laat ik man en paard noemen: Waarom is deze informateur van PVDA-huize nu zo ijverig op zoek naar een linkse coalitie? Hierbij natuurlijk drifftig toegejuicht door de media! Zijn we allemaal vergeten wat de uitslag van de verkiezingen op 17 maart waren? Wat mij betreft gaan we vandaag nog over tot de vorming van een zakenkabinet. Géén coalitie, géén regeerakkoord, géén water-bij-de-wijn-voor-iedereen maar ieder onderwerp onafhankelijk en fris benaderen. Staan voor wat je de kiezer tijdens de verkiezingen beloofd hebt. Volgens mij scheelt dat ook heel veel spoeddebatten over onzinnige onderwerpen!

Johan Klaasse



Waarom een kassasysteem?

Specifieke functionaliteit voor de tuin- en parkbranche

➤ **Iedereen met een winkel heeft te maken met klanten die willen afrekenen. Gelukkig maar! Alleen de registratie van deze betalingen geeft nogal eens wat vragen.**

Ten eerste vanuit de ondernemer. Misschien wordt het wel als heel makkelijk ervaren om vrijwel zonder registratie af te rekenen met een klant. Hoe dan later de kasstaat opgemaakt moet worden is dan natuurlijk een flinke puzzel. Door het gebruik van een kassasysteem is er ook veel minder kans op het versturen van aanmaningen naar klanten die al lang contant betaald hebben.

"De PowerAll kassamodule zorgt voor gemak en tijds winst bij de verwerking van klantfacturen door onze administratie"

- Wiljo van Essen, Poel Bosbouw

Ten tweede komen de vragen indirect van de klant zelf. De klant wil misschien graag een kasbon zodat ze een betaalbewijs

hebben. Uiteindelijk willen we allemaal wel professioneel overkomen en een juiste kasbon kunnen overhandigen. Ook is snelheid bij het afrekenen iets wat een klant absoluut zal waarderen.

In de derde plaats is het bijhouden van een correct kasregister een eis van de Nederlandse wetgever in de Algemene wet inzake Rijksbelastingen. Hierin wordt kortweg gesteld dat er een *Administratieplicht* is, dat er een *Bewaarplicht* is en dat er sprake moet zijn van *Controleerbaarheid binnen redelijke termijn*. Al met al redenen genoeg om in dit artikel eens te kijken naar de mogelijkheden van een kassasysteem.

Functionaliteit

Een kassasysteem is bedoeld om alle voorkomende betalingen af te handelen. Eigenlijk is het nog completer om te zeggen: Alle kasmutaties moeten door een kassasysteem afgehandeld kunnen worden. Je hebt niet alleen te maken met de klant die iets af wil rekenen, maar ook met uitgaven die verantwoord moeten worden, met het tellen van het aanwezige kasgeld, met het

aansturen van een PIN automaat en zo zijn er nog meer zaken te noemen die aan de orde komen bij een kassasysteem. Laten we er eens een paar dingen, in willekeurige volgorde uitlichten:

- In de praktijk hebben we allereerst te maken met klanten die naar de balie komen om af te rekenen en vervolgens toch nog even tijd nodig hebben om nog even rond te kijken. Dan is het heel makkelijk als een bon in de wacht kan worden gezet.

Uitgebreide informatie <input type="checkbox"/>		
Totaal	65,16	Contant
Betalen		
Bedrag betaling	65,16	PIN
		Rekening
		Cadeaubon
Betaald	0,00	
Saldo	65,16	Creditcard
7	8	9
		Back-space
		Korting

Kassa mutatie

Kassa mutatie

Type Opname Afroemen Bijvullen **Opslaan**

Bedrag

Mutatiecode **Kantinekosten**

Omschrijving **Annuleer**

POS40 2.49.18314 Gebr: ROOT Prt: Auto 10/06/21

- Zeker op zaterdag is het in de tuin en park branche een veel voorkomende situatie dat klanten hun gerepareerde machine op komen halen. Hoe handig is het dan om de werkorder direct vanuit het kassasysteem op te roepen, te controleren en af te rekenen. Allemaal vanuit het kassascherm!
- Voor klanten die onderdelen komen halen is het handig om met de barcode scanner alle artikelen uit het magazijn te scannen. Tijdens het teruglopen naar de balie worden de gegevens vanuit de scanner klaargezet in het kassascherm (onder de "parkeren" knop). Er kan dus ook hier weer gelijk afgerekend worden.
- Misschien is het een wat onderschatte functie, maar het bedienen van een kassasysteem gaat veel sneller als je een zogenaamd touchscreen gebruikt. In plaats van met muis- en toetsenbord kan het kassasysteem eenvoudig en snel via het aanraakscherm

worden bediend.

- Het uiteindelijke betalen kent enorm veel variaties. Er zijn klanten die een deel willen pinnen en een deel contant willen betalen. Anderen willen wat extra's pinnen. Een derde wil op rekening kopen of met een cadeaubon betalen. De aansturing van de PIN automaat is ook een functie die eigenlijk niet mag ontbreken. Een typefout is immers zo gemaakt.
- Het registreren van eventuele uitgaven moet ook in de kassa verantwoord worden. Of het nu gaat om een benzinebonnetje of om een bonnetje van de cafetaria: Het is geld dat uit de kassalade gaat en dus geregistreerd moet worden. Al was het alleen maar om aan het einde van de dag bij de kastelling geen kasverschil te hebben.
- Klanten die een factuur gekregen hebben via mail of post komen deze soms contant betalen in de winkel.

Door eenvoudigweg de barcode op de factuur te scannen in de kassabon, kan de factuur direct worden betaald via het kassasysteem en is de boekhouding gelijk bijgewerkt. Het aanmanen van de klant is niet meer nodig!

- Alle kassatransacties, kastellingen, afroeringen en mutaties moeten allemaal op een dagoverzicht gezet kunnen worden. Dit dagoverzicht is eigenlijk het vroeger gebruikte kasboek.

Vergeleken met een supermarkt stelt de tuin- en parkbranche extra eisen aan een kassa systeem. Naast het snel afrekenen spelen specifieke functionaliteiten zoals het afrekenen van openstaande facturen of werkorders en het inkopen op rekening ook een rol.

Kassa Kassa Winkel Verkoper **GERT KARELSEN** Uitgebreide informatie

Bon 1 Nieuwe bon

Artikel Aantal

Omschrijving Prijs

Korting

Aantal	Artikelcode	Omschrijving	Prijs	Korting	Bedrag	Bestel
KASSABON						
1,000	P550726	OLIEFILTER	7,22		7,22	<input type="checkbox"/>
1,000	AL119096	CABINEFILTER	57,31		57,31	<input type="checkbox"/>
1,000	958049	TULE VOOR SNOER	0,63		0,63	<input type="checkbox"/>
					Totaal inclusief BTW	65,16
					BTW over € 53,85	11,31

Relatie Referentie / ordegegevens

PowerAll ontwikkelingen

E-commerce - afstandsverkoop



➤ **Op het vlak van webshopverkoop naar het buitenland gaat er qua belastingregelgeving het een en ander wijzigen als u met uw webshopverkoop leveringen doet naar landen binnen de EU. Dit raakt de administratie/registratie in PowerAll en de inrichting van een webshop.**

Huidige situatie

De huidige situatie is dat als er leveringen naar landen binnen EU gedaan worden via webshopverkoop aan klanten die niet Btw-plichtig zijn (geen Btw-nummer hebben) er drempelbedragen gelden met betrekking tot de omzetbelasting. Dit was tot op heden per land geregeld. Als voorbeeld leveringen naar België. Als het totaalbedrag van deze omzet onder € 35.000,00 per jaar blijft, mag u dit tegen het Nederlandse Btw-tarief leveren en draagt u de Btw ook in Nederland af. Boven dit bedrag bent u verplicht in het land van levering de Btw aan te geven en af te dragen. Dit worden de afstandsverkoop genoemd. Per land zijn de drempelbedragen anders. U moet zich in dat land registreren voor afdracht van Btw.

Nieuwe situatie

De nieuwe situatie verandert drastisch. Het drempelbedrag van de jaaronzet wordt per 1 juli verlaagd naar € 10.000,00 geldend voor alle EU landen samen. Komt uw omzet boven dit bedrag dan geldt de aangifte- en afdrachtplicht in het land van levering. U dient als u boven dat bedrag komt ook het Btw percentage van het betreffende land te tonen en te berekenen aan de klant. Dit kan een best complexe controle situatie gaan opleveren. In de nieuwe situatie is het ook mogelijk de regels direct toe te passen zonder al aan de drempelwaarde te zijn gekomen. Daarnaast wordt het mogelijk de aangifte en afdracht van de buitenlandse Btw in Nederland te doen bij de Belastingdienst. Dit wordt de Unieregeling genoemd.

Zaken die gaan spelen willen wij u hieronder kort opsommen:

- Er moet bepaald worden of u al aan deze drempelbedragen komt en hoe u daar mee om wilt gaan;
- Eventueel aanmelden voor de Unieregeling (voor 1 juli);
- Inrichten van de PowerAll administratie (voor 1 juli);
- Aanpassen van de webshop;
- Aangiftesysteem voor de Unieregeling.

Oplossing

Om complexiteit verder te voorkomen en in de toekomst dit proces goed te kunnen blijven automatiseren gaat Bever het systeem van de Unieregeling adviseren en ondersteunen. Hiervoor worden op de achtergrond al diverse acties ondernomen. Concreet komt dat neer op de volgende zaken:

Inventariseren huidige situatie

Om te bepalen hoeveel met Btw verrekenende omzet er geweest is binnen de EU landen komen we met een eenvoudige tool om dit inzichtelijk te maken. Er is niet inzichtelijk te maken hoeveel van deze omzet door een webshop is gerealiseerd. Dit zal verder naar eigen inzicht moeten worden bepaald.

Aanvraag Unieregeling

Naar aanleiding van het bovenstaande kun u een registratie bij de belastingdienst aanvragen om mee te kunnen doen aan de Unieregeling. De regeling gaat in op 1 juli en de eerste aangifte hiervoor zal gedaan moeten worden over het derde kwartaal. Wel moet u voor 1 juli geregistreerd staan hiervoor. Registreert u zich na 1 juli, dan zal de eerste aangiffemogelijkheid het vierde kwartaal zijn.

Aanpassing PowerAll en Webshop

Binnen PowerAll wordt de aanpassing gemaakt dat per landcode een Btw code kan worden opgegeven waaraan het BTW percentage van het betreffende land wordt gekoppeld. Deze gegevens worden door PowerAll doorgegeven aan de onlinedatabase waar de webshop mee verbonden is. Op basis van deze gegevens moet er voor de bezoekende klanten op basis van de landcode de goede bedragen inclusief de buitenlandse Btw worden getoond. Hiervoor zal een aanpassing in de webshop moeten worden gemaakt. Orders die deze klanten plaatsen worden inclusief de correcte Btw code aan PowerAll doorgegeven zodat ook in PowerAll de juiste bedragen worden weergegeven en de bedragen goed op de Btw aangifte komen te staan (Afstandsverkoop).

Aangifte Unieregeling

Voor het einde van het derde kwartaal zal Bever een aangifte programma beschikbaar stellen in PowerAll, die de aangifte per kwartaal kan maken om zo een correcte opgave te kunnen doen aan de Belastingdienst.

Uw situatie

In het geval u de webshop en de webshopkoppeling bij Bever heeft ondergebracht kunnen we u voor het gehele traject ontzorgen.

Mocht u voor uw geval met het bovenstaande iets willen doen en als uw webshop bij een andere partij in beheer is, kunnen we u uiteraard voor het PowerAll gedeelte assisteren en ontzorgen. Voor de inrichting van de webshop dient u dan zelf contact op te nemen met uw webshopbouwer.

Om niet alles eind juni te moeten verwerken vragen wij dan ook, in het geval dat u ons wilt inschakelen, zo spoedig mogelijk contact op te nemen zodat we met de planning hier rekening mee kunnen houden.

Voor verder informatie verwijzen wij u graag naar de website van de belastingdienst of van de Kamer van Koophandel.

Binnenkort verwacht:

Op korte termijn wordt er ook al op het Btw-vlak in PowerAll een nieuwe functionaliteit verwacht. Het betreft de instelling van de Btw-code bij de relatie. Tot op heden werden deze codes bij het aanmaken van een relatie standaard op de Nederlandse Btw-codes ingesteld. Bij het vastleggen van de gegevens ziet men makkelijk over het hoofd dat deze codes voor binnen en buiten EU relaties anders moeten zijn. Dit geldt voor debiteuren en crediteuren.

Standaard dagboek	20	Verkoop
Standaard grootboek	0	
Standaard betalingsconditie	1	Netto contant
Standaard expeditiecode	1	BSEXP Express
Standaard leveringsconditie	1	Franco huis
Standaard BTW-code	1	BTW hoog
Standaard BTW-code binnen EU	8	Leveringen binnen EU
Standaard BTW-code buiten EU	9	Leveringen buiten de EU
Kredietlimiet bedrag	0	
Kredietlimiet dagen	0	

In de basis instellingen van de debiteuren en crediteuren kunnen deze codes nu worden vastgelegd voor de verschillende situaties.

BTW-codes aanpassen? (GMF02)
BTW-codes aanpassen naar de standaard waarden binnen de EU?

Ja Nee

De combinatie van de instelling in de landencode en het invullen van al dan niet een Btw-nummer gaat er nu voor zorgen dat de juiste code bij de relatie wordt opgeslagen. Hier wordt altijd een bevestiging van gevraagd voordat de codes daadwerkelijk worden overgenomen.

Kiest u een landcode die in de landentabel als buiten de EU staat ingesteld en er wordt een Btw-nummer ingegeven, dan wordt de vraag gesteld of de betreffende Btw-codes moeten worden overgenomen. Dit geldt uiteraard ook voor de landen binnen de EU.

Standaard dagboek	30	Inkoop
Standaard grootboek	0	
Standaard betalingsconditie	1	Netto contant
Standaard expeditiecode	1	BSEXP Express
Standaard leveringsconditie	1	Franco huis
Standaard BTW-code	11	BTW inkoop hoog
Standaard BTW-code binnen EU	18	BTW inkoop binnen EU
Standaard BTW-code buiten EU	19	BTW inkoop buiten EU
Kredietlimiet bedrag	0	
Kredietlimiet dagen	0	



Krachtenbundeling door samenwerking

Ronald van Iersel (links) & Rob Basten (rechts)

Van Iersel Tuin & Park B.V. & Lecoba B.V.

► **Lente staat voor bloei. En dat ontstond al tijdens het eerste contact tussen Ronald van Iersel van Van Iersel Tuin & Park en Rob Basten van Lecoba. Laatstgenoemde zocht naar mogelijkheden om te groeien in voorbereiding op de toekomst. Ronald behaalde al eerder synergie uit nieuwe initiatieven en samenwerkingen. Vele geanimeerde gesprekken volgden.**

Rob geeft aan dat beiden de 'klik' direct herkenden en dat was aanleiding om verder op onderzoek te gaan. De twee zijn echte Brabanders en gewend hard te werken om doelen te bereiken. Het zijn ook types die niet vast geroest blijven in bestaande werkwijzen. 'Middelen zijn er voor de mens', aldus Ronald en net als Rob heeft hij zijn processen waar mogelijk geautomatiseerd. Ondanks dat beider assortimenten uit meerdere verschillende merken bestaan dekken ze afzonderlijk de totale behoeften van de klanten af. 'En het is toch prettig om te weten dat je binnen een samenwerking van elkaars merken gebruik kan maken.'

Als Rob vertelt dat ze bij Lecoba gewend zijn eerst goed naar de klant te luisteren alvorens op zoek te gaan naar het juiste gereedschap of machine herkent Ronald dat meteen. 'Dat doen mijn collega's en ik exact zo! Hun liefde voor de branche is groot, net als de kennis van producten. Maar noviteiten en ontwikkelingen volgen elkaar in rap tempo op en dat is haast niet meer met 'het blote hoofd' bij te houden. Dan is het prettig te weten dat elementaire kennis is opgeslagen en geborgd in onze bedrijfssoftware.'

Beide ondernemers hebben een ijzersterke naam opgebouwd op het gebied van service en onderhoud. Rob bouwde voort op de activiteiten van zijn ouders. Ronald startte haast 30 jaar geleden als ondernemer en zijn initiële aanpak werd een belangrijk fundament voor ál zijn bedrijven. 'Klanten moeten snel op weg geholpen worden, tijd is immers geld. Onze technische kennis is groot maar de klant ervaart dat enkel als meerwaarde als hij daardoor weer snel over zijn machines kan beschikken.' Goed en snel repareren scoort dus. Naast de mogelijkheid bestellingen op locatie te laten leveren beschikken ze allebei over een indrukwekkende vloot ver-

huurmaterialen. Dat maakt de propositie haast onuitputtelijk.

Rob en Ronald ervaren klanttevredenheid als de mooiste beloning voor al hun inspanningen. Hun aanpak deugt. Van orderintake tot facturatie, over alles is nagedacht. De registratie binnen alle klantprocessen is feilloos, zo blijkt. Dat zorgt ervoor dat de klant zijn eisen en wensen tijdens de orderintake achteraf herkent op de factuur. En dat komt het betalingsgedrag weer ten goede. 'Want van klanttevredenheid alleen kunnen mijn collega's en ik niet eten' lacht Ronald. En collega's werden ze, Rob en Ronald. Ronald nam het bedrijf Lecoba begin juni over.

Wat bijdraagt aan een snelle integratie, naast de reeds genoemde overeenkomsten, is het gezamenlijke vertrouwen in PowerAll bedrijfssoftware van Bever Automatisering. Wintelre en Oisterwijk liggen natuurlijk niet ver bij elkaar vandaan. Maar het werken binnen één goed gestructureerde automatiseringsomgeving zorgt voor inzicht, overzicht én vertrouwen, zonder reistijd. Ronald beaamt: 'krachten bundelen door samen te werken, mede dankzij Bever Automatisering kan het.'

Can we fix it? Yes we can!

Reparatie Service Bomhof

► Roy Bomhof is de eigenaar en oprichter van **Reparatie Service Bomhof**. Het bedrijf is opgericht in 2016 en actief in de reparatie van tuin- en parkmachines en landbouwmachines.

Van gazonmaaier tot ladewagen, "een goede combinatie" zegt Roy. "In de winter ben ik vooral actief met de winterbeurten van maaiers en andere TP-machines en in het groeiseizoen voer ik weer meer reparaties uit aan landbouwmachines. Service is mijn kracht. Als ZZP-er ben ik flexibel en met de servicebus werk ik ook veel op locatie.

"PowerAll werkt prettig en ik red me er goed mee"



Voor de facturering en boekhouding maak ik nu gebruik van de PowerAll software. Eerst gebruikte ik nog verschillende deeloplossingen waaronder Excel, maar

dat is uiteindelijk veel omslachtiger. PowerAll werkt prettig en ik red me er goed mee. Kom ik er niet uit dan lukt het vaak wel met support van de helpdesk".

Specialist in maatwerk!

Landbouwtechniek Braakman

► Tussen de weilanden en maïsvelden aan de provinciale weg N35 (Zwolle – Heino) ligt het bedrijf **Landbouwtechniek Braakman**. In 2015 opgericht door Gido Braakman. Gespecialiseerd in het bedenken en vervaardigen van klantgerichte technische oplossingen.

Variërend van speciaal aangepaste landbouwmachines tot opbouw van trucks en het ontwikkelen van een bronnenspoeler (zie prototype in aanbouw op foto). Voor alle werkzaamheden zijn drie monteurs in dienst en naast de werkplaatsactiviteiten is Braakman ook actief in de handel van machines, waaronder tractoren, maaiers, minigravers en shovels. "Voor de administratie wordt gebruik gemaakt van de PowerAll software, gewoon omdat het makkelijk werkt" zegt Gido. "Het invoeren

"Met behulp van de barcode scanning gaan we het onszelf nog gemakkelijker maken"



van de werkorders, de facturatie, verwerking van de inkoopfacturen en de Btw-aangifte doen we met PowerAll. En met

behulp van barcode scanning gaan we het onszelf nog gemakkelijker maken".

Tuin en park

Verkoop kleine machines

► Sinds jaar en dag worden er in de tuin- en parkbranche machines verkocht aan bedrijven en particulieren. Op het eerste gezicht is het verkoopproces hetzelfde als van tractoren en grote(re) machines. Toch is er een groot verschil. Dat zit namelijk in de tijd die je bezig kunt zijn met de machine. Bij een landbouwtractor van boven de 50 duizend euro kun je best een uurtje bezig zijn met schoonmaken, fotograferen, adverteren en administreren. Dat is de machine dubbel en dwars waard. Bij een tuin- en parkmachine zoals een motorzaag of bosmaaier ligt dat anders. De bedragen zijn lager en het kan niet uit om lang bezig te zijn met verkoop en administratie. Laten we eens kijken wat de optimale werkwijze is in het hele proces van inkoop of inruil tot verkoop.

Machine voorraad

Normaal gesproken wordt er van iedere grote machine een machinekaart aangemaakt in het machinebestand op het moment dat deze machine ingeruild of verkocht wordt. Binnen de branches waar veel kleinere machines verkocht worden, komen deze machines eerst op voorraad als artikelnummer. Vanuit het artikelbeheer is dus duidelijk dat er bijvoorbeeld 10 bosmaaiers op voorraad zijn met artikelnummer XYZ. Dit heeft als voordeel dat voorraadbeheer van kleine machines gelijk oploopt met voorraadbeheer van onderdelen. De signalering dat een bepaald type machine uit voorraad dreigt te raken zie je dus op de besteladvieslijst.

Offerte traject

Voor een kleine machine kan eenvoudig op basis van het betreffende artikel een offerte gemaakt worden. Bij vrijgave van de offerte naar een (verkoop) order wordt het serienummer van de machine gekoppeld. Mits de machine op voorraad is natuurlijk. Als de machine niet op voorraad is kan er een inkooporder aangemaakt worden via back-to-back.

Inkoop kleine machines

Een logisch gevolg van het op voorraad houden van machines als artikel is dat de machines besteld worden via een inkooporder. Zo wijkt de werkwijze niet af van de werkwijze die gevolgd wordt voor de onderdelen bestelling. Er is natuurlijk één belangrijk verschil: een machine die binnenkomt heeft een serienummer. Dit serienummer moet wel vastgelegd worden als de machine binnenkomt. In geval van diefstal of anderszins moet er vanuit de administratie wel duidelijk zijn welke

serienummers er op voorraad zijn en/of welke serienummers er missen. Een verzekering bijvoorbeeld zal hiernaar vragen als er een beroep op ze gedaan

moet worden. Bij de goederenontvangst van een kleine machine zal er dus gevraagd worden naar de serienummers. Bij veel merken staat het serienummer op de buitenkant van de doos in de vorm van een barcode. Voor het snel kunnen registreren is een (draadloze) barcode scanner dus gewenst. De kosten van een dergelijke scanner liggen tussen de 150 en 300 euro.

Als deze werkwijze gevolgd wordt weten we dus precies welke machines met welke serienummers er op voorraad zijn of in bestelling staan.

Verkoop kleine machines

Bij de verkoop van een kleine machine streven we naar zo weinig mogelijk handelingen. De klant heeft de machine gekocht en wil liever niet lang wachten op de administratieve afhandeling. Daarom is het ook bij de verkoop eenvoudig om het artikelnummer van de machine te scannen op een verkooporder of een bon. Direct na het scannen verschijnt een scherm

Artikelcode	42260112926	Heggenschaar 50cm bladlengte
Magazijncode vanaf	1	t/m 1
Aantal te ontvangen serienummers : 5		
Serialnummer	Status	
1	1234567890	
2	1234567891	
3	1234567892	

met alle serienummers van het artikel die nog op voorraad zijn. Hieruit wordt het juiste serienummer gescand of gekozen. Als er meerdere stuks van dezelfde machine verkocht worden kunnen er natuurlijk ook meerdere serienummers gekozen worden. Dit is ook het moment waarop van de verkochte machine daadwerkelijk een machinekaart aangemaakt wordt. Door de artikelgroep en merk te koppelen aan de machinegegevens wordt de machine automatisch aangemaakt. Indien gewenst kunnen er nog gegevens aan de machinekaart worden toegevoegd zoals keuringsdatum of garantievoorwaarden.

Adverteren van (gebruikte) tuin- en park machines

Gezien de relatief geringe waarde van een tuin- en park machine is het belangrijk om de machines die u inruilt snel te adverteren op uw eigen website en/of op andere occasionsites. Adverteren is een goede manier om ook weer van de ingeruilde machines af te komen. Maar al te vaak is tijdgebrek er de oorzaak van dat teveel ingeruilde machines op voorraad komen te staan. Via de Bever advertentiekoppeling kan dit hele traject volledig vanaf uw smartphone geregeld worden.

Zowel het volledig nieuw aanmaken van de machine als het plaatsen op uw eigen (of andere) websites. Met de camera van uw smartphone worden foto's direct toegevoegd aan de machine. Efficiënter bestaat niet!

Machine transactie	
Verkoop transactie	
Serialnummer	1234567890
<input checked="" type="checkbox"/> Transactie automatisch verwerken	Selecteer serienummer
Transactie	1234567890 1234567891 1234567892 1234567893 1234567894
BTW-type	Nieuw
Verkoopprijs excl. BTW (EURO):	415,97
Verkoopprijs incl. BTW (EURO):	503,32
Inkoopprijs	291,18
BPM	0,00
Marge excl BTW	124,79



Van onze IT afdeling

Bewustwording van ICT-veiligheid

► **Bever heeft recent een Cybersecurity Awareness training beschikbaar gesteld als onderdeel van het Bever Monitoring en Beheer plan. Beveiliging van IT is van essentieel belang en de bewustwording daarvan misschien nog wel meer.**

Jack Thibaudier, Directeur van Homburg Holland B.V. is gevraagd om feedback op de training te geven: "Ik heb 'm helemaal uitgekeken. Ik vind dit een uitstekende opzet! Je moet wel even wennen aan de stem, maar de info is helder, compleet (denk ik) en duidelijk uitgelegd. Zonder langdradig te worden. Mijn complimenten. 90% is herkenning; goed om aan herinnerd te worden en 10% zijn echt eye-openers".

Het klopt dat cybersecurity de laatste tijd vaak in het nieuws is, dit is niet zonder reden. Er worden nog steeds pogingen gedaan om data te stelen of te versleutelen voor losgeld. Deze gevaren zullen altijd blijven bestaan. Een aantal weken terug belde een klant, welke zelf IT-beheer regelt, of Bever misschien een idee had om versleutelde data terug te halen. Helaas moest Bever daar ook 'nee' op zeggen.

Deze Cybersecurity Awareness training helpt met de bewustwording van de gevaren die spelen. Daarnaast is het van essentieel belang dat de beveiliging van de IT goed geregeld is. Bever kan daarbij helpen met onder andere:

- Bever Monitoring en Beheer
- ESET Endpoint Security
- ESET Dynamic Threat Defense

Bever Monitoring en Beheer

Met Bever Monitoring en Beheer worden belangrijke hardwarecomponenten en softwareprogramma's gemonitord en beheerd. Onder andere wordt elke werkdag de back-up gecontroleerd. Daarnaast wordt er maandelijks een rapportage van de status van de soft- en hardware gestuurd om daarmee inzicht op de gezondheid van het netwerk te krijgen. De IT afdeling van Bever blijft deze dienst continu ontwikkelen om zo nog sneller te kunnen reageren bij storingen, maar vooral uitval te beperken en problemen te voorkomen.

"Ik vind dit een uitstekende opzet! 90% is herkenning en 10% zijn echt eye-openers"

- Jack Thibaudier, Homburg Holland B.V.

ESET Endpoint Security..

Met ESET Endpoint Security is de kans dat men slachtoffer wordt van een cyberincident aanzienlijk verkleind. De meerlaagse bescherming van ESET zorgt voor bescherming tegen onder andere malware, ransomware en phishing. De beschermingstechnologieën, die ontwikkeld zijn door een combinatie van machine learning en menselijke expertise, stoppen dreigingen voor, tijdens en nadat deze hun kwaadaardige gedrag hebben uitge-

voerd binnen een netwerk. Bovendien zorgt de ESET LiveGrid®- technologie ervoor dat men direct beschermd wordt tegen nieuwe dreigingen, zodra deze door ESET waar ook ter wereld gedetecteerd worden. Alle bedrijfsactiviteiten zijn dus goed beschermd met ESET.

..én ESET Dynamic Threat Defense

Cyberaanvallen worden steeds geavanceerder om detectie door bestaande endpointbeveiliging te kunnen omzeilen. Wanneer de bestaande endpointbeveiliging een verdacht object detecteert dat niet direct als schadelijk gecategoriseerd kan worden, dan wordt het bestand naar de cloud sandbox van ESET Dynamic Threat Defense gestuurd. Deze analyseert vervolgens het gedrag en bepaalt of het bestand schadelijk is, waarmee voorkomen wordt dat het bedrijfsnetwerk geïnfecteerd wordt. De analyse gebeurt volledig automatisch en vereist geen menselijke interactie, waardoor er geen extra IT-beveiligingsspecialisten nodig zijn en organisaties de stap maken naar een hoger beveiligingsniveau. ESET Dynamic Threat Defense is add-on op ESET Endpoint Security waar een extra licentie voor benodigd is.

Neem contact op met Bever als u ook digitaal een stap naar meer veiligheid en stabiliteit wilt maken.

WiFi barcode scanner

De helpende hand in uw magazijn!

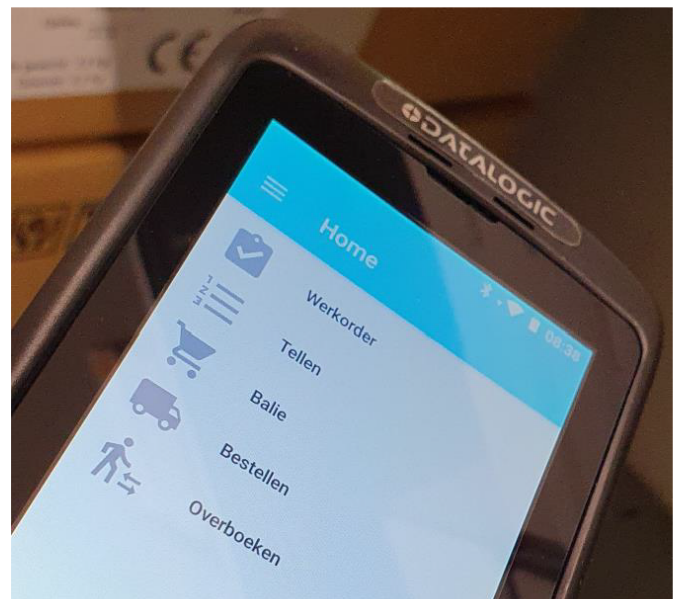


Draadloze scanner met 5 handige functies:

- Magazijnbonnen - afgifte
- Werkorder bonnen - afgifte
- Bestelbonnen - bestellen
- Tellen voorraad - inventarisatie
- Overboeken – multi-magazijn

Barcodescanning verbetert uw registratie:

- 40% sneller dan handmatig registreren
- 2% tot 6% minder 'vergeten' registraties
- Werkorders en voorraad gelijk actueel
- Nauwkeurige en leesbare registratie
- Gemakkelijk en met plezier in uw werk



€ 864,00

Inclusief verzendkosten en (remote) installatie
Inclusief 3 jaar schadeverzekering en oplaadstation
PowerAll module – Auto ID Barcoding connector is vereist
OverAll Barcode app: € 7,95/maand

Bel ons op **0488-483838** om gebruik te maken van deze aanbieding of stuur een e-mail naar verkoop@beversoftware.nl

