



De software die uw bedrijf sterker maakt

BeverBulletin

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



Directie

Machines... ons brood

Machines staan centraal voor onze klanten. Zij verdienen er hun brood mee door ze te verkopen, er onderdelen voor te leveren of er aan te sleutelen. Verderop in dit bulletin leest u over het machinebeheer in de PowerAll bedrijfssoftware.

Wat voor de één een oude machine is, is voor een ander een prachtig hobbyobject. Andersom geldt natuurlijk ook dat veel hobbyisten weinig hebben met grote machines vol elektronica en moderne snufjes. Recent is mijn Saab met trekhaak de deur uitgegaan. Een diesel met inmiddels een kleine vier ton op de klok, eigenlijk geen echte Saab, dan had het een benzine moeten zijn (leest u verderop). Maar toch... als liefhebber van het merk ook wel met pijn in het hart. Toch was deze auto voor mij geen hobbyobject. Dan denk je eens na, je roept eens wat en vervolgens komen mijn jongens, Justin (9) en Stan (7), met het idee om een oude machine te kopen. Een trekker welteverstaan. Het liefst net als de buurman (loonwerker) een John Deere, New Holland of MF en anders net als

de overbuurman (akkerbouwer) een Claas. Maar nee, dat is wat te veel van het goede, wij gaan voor een prachtige oude Deutz, MF of David Brown. Daarmee kunnen we lekker hobbyen en hem af en toe praktisch gebruiken voor het halen van een karretje zand of het wegbrengen van afval. Dat is voor de vrije tijd.

En in ons dagelijks leven... voorzien we u graag van praktische en professionele software om de administratie over het verkopen van, leveren van onderdelen voor, en sleutelen aan machines zo makkelijk mogelijk te maken. Zo verdienen we samen ons brood.

Stephan Boeder



Even voorstellen...

Arenda Pater

Sinds 1 februari is Arenda Pater (27) bij ons in dienst en vervult samen met Renate van Dijk de functie van secretaresse.

In juli 2011 is Arenda afgestudeerd bij ROC Midden Nederland te Utrecht, waar zij de driejarige opleiding als Management Assistent op mbo niveau 4 heeft gevolgd. Daarna is zij terecht gekomen bij Schouten & Nelissen in Zaltbommel als onder andere medewerker van de commerciële binnendienst. Na 7 jaar met plezier te hebben gewerkt, is zij na de komst van dochter Naomi (10 maanden) opzoek gegaan naar een andere baan dichterbij huis met aansluiting op haar opleiding. Zo is Arenda bij Bever Automatisering terecht gekomen. De functie in combinatie met het takenpakket sprak haar direct aan.

Inmiddels is Arenda alweer vier maanden werkzaam bij Bever en heeft ze haar draai al snel gevonden. Zelf zegt ze hier over: *"Ik voelde mij heel snel thuis en gewaardeerd bij Bever. De collega's zijn erg fijn om mee samen te werken en iedereen is hier even behulpzaam. Mijn takenpakket is enorm divers, wat geen enkele dag hetzelfde maakt. Iedere werkdag ga ik met plezier naar mijn werk en de dagen vliegen voorbij."*



Inhoudsopgave

Directie	2
Even voorstellen	2
25 jarig jubileum	3
Column	3
Bresam Heftrucks	4, 5

Tol Mechanisatie	6
Windows 10	7
Hardware Aanbieding	7
PowerAll ontwikkelingen	8, 9
Helpdesk	10
Bever Automatisering - BartsParts	11
PowerAll, krachtige bedrijfssoftware	12

Henk van de Zande 25 jaar bij Bever

Vaste koers van doordachte stabiliteit



Het is de herfst van 1993. Het derde kabinet-Lubbers heeft met Prinsjesdag net aangekondigd dat de benzineaccijns 12 cent (€0,05) omhoog gaat, waardoor een liter benzine richting de Hfl 1,75 gaat (€0,80). In de krant wordt aangekondigd dat het Internet ook opengesteld zal worden voor bedrijven en daarvoor speciale browsers zullen komen. Motorola kondigt een mobiele telefoon aan met een speciale batterij, die nog maar vier kilo weegt. De Palestijnse leider Arafat en de Israëlische leider Begin sluiten die week "vrede". In het uiteenvallende Joegoslavië woedt oorlog.

Op een groot zolderkantoor, middenin het groen aan de Klaassenweg te Rhenen, viert drie Bevers met een bescheiden rondje gebak het driejarig jubileum van Bever Automatisering, de introductie van I-NOVA V1.20 en de tiende verjaardag van Stephan Boeder. Een eekhoortje vermaakt zich op het dak van de geparkeerde directie Saab 900i.

Op een Veluwe kazerne zit een dienstplichtig militair achter zijn Tulip computer. In WordPerfect maakt hij de eerste opzet voor een brief. Sollicitatiebrief, voor zijn eerste echte baan. Henk denkt diep na. Deze bedachtzaamheid stimuleert hij door met de linker wijsvinger cirkels te maken op het gepijnigde hoofd. Het begin van een steeds verder oprukkend verlies aan haardos. Enkele dagen later rolt de sollicitatiebrief uit de Star NL10 matrixprinter. Het is 17 oktober 1993.

"Geachte heer Boeder, eind december hoop ik de militaire dienst te verlaten en wil daarna zo snel mogelijk aan het werk. Daarom solliciteer ik naar een functie als Cobol-programmeur..... Ik hoorde van Bert Kisteman dat uw bedrijf nog steeds een groeiend bedrijf is.....Het lijkt mij dan ook een uitdaging om programma's voor uw klanten te ontwerpen, c.q. op maat aan te passen....." Was getekend: Henk van de Zande, Elspeet.

Het is voorjaar 2019. De benzineprijs gaat richting €1,80. Dat er ooit een wereld zonder internet en mobieltjes was, kunnen de na 1993 geboren Bevertjes - en vele anderen - zich niet voorstellen. Arafat zijn we al vergeten, maar vrede zal er niet zijn zolang er haat wordt gezaaid. Joegoslavië is vervangen door andere conflicthaarden. I-NOVA werd vervangen door PowerAll. En Stephan Boeder is al weer zeven jaar algemeen directeur.

Veel veranderde er dus in die afgelopen 25 jaar. Maar, Bever is nog steeds een groeiend bedrijf, waar blijvend aandacht is voor een warme teamgeest en passie om praktisch professioneel werk uit te voeren. Henk vindt het nog steeds mooi, nu als teamleider, om software te ontwikkelen voor klanten; nu vanuit de groene locatie rond boerderij "De Park" in Kesteren, waar het ontwikkelteam is gehuisvest en waar nog steeds de voormalige directie Saab 900i met 660.000 km op de klok geparkeerd staat. En nog steeds draait zijn vinger bedachtzaam rondjes op de steeds verder kalende schedel.

Tot slot een persoonlijk woord. Henk, je weet, in mijn tijd als directeur nam ik veel beslissingen, waar ik ook wel eens op terug moest komen. Foute keuze, foute richting. Maar de beslissing om jou in dienst te nemen valt zeker niet in die categorie. Wij zijn als Bever Automatisering en als team heel veel dank verschuldigd aan jou. Allereerst als collega in de ware zin van het woord. Menselijk met luisterend oor en met een weloverwogen mening. Verder als betrokken vakman, die zo lang bijdroeg aan koersvaste stabiliteit, aan mooie softwareproducten voor zoveel klanten.

Wij weten samen, hoe je in deze 25 jaar ook persoonlijk veel meegemaakt hebt, lief en leed. Wij hopen van harte dat je de gezondheid en werklust krijgt om nog lang deel uit te maken van ons hechte Bever team. En dan weet je wat ik vaak gezegd heb: *"Niet in succes, maar in zegen, daarin is alles gelegen"*.

Nog altijd //Jobo

Column

Tekort

Voor al de technische bedrijven hebben het zwaar... De orderportefeuille zit vol, heel vol. De verkoop gaat bijna vanzelf. Vrijwel iedere aanvraag wordt een order en vrijwel iedere order brengt ook meerwerk met zich mee. Mooi toch, zou je zeggen? Maar wat is er tegelijkertijd een gigantisch personeelstekort! Er is bijna geen goed personeel te vinden (ondanks 300.000 werklozen in Nederland). En dan gaan er vingers wijzen. Meestal richting de overheid. Zij zorgen voor een slechte aansluiting van het onderwijs op de praktijk van alle dag. Althans, zo wordt dan beweerd.

Veel Mkb'ers reizen voor de aanschaf van machines veel en vaak naar buitenlandse beurzen. Daar kunnen ze de nodige machines met eigen ogen zien en beoordelen of al die innovaties ook in het eigen bedrijf kunnen worden toegepast. Heel actief dus en logisch dat je overal de mogelijkheden en de kansen voor je bedrijf onderzoekt.

Maar... waarom is deze actieve houding niet terug te vinden als het gaat om het fenomeen personeelstekort? Waarom bezoeken Mkb'ers niet eens de school om de hoek? Daar zit namelijk uw toekomstige kapitaal. Veel dichterbij dan we denken. Als we het over de overheid hebben... Mark Rutte geeft eens per week (!) een paar uur maatschappijleer op een VMBO school in Den Haag. Waar zijn de Mkb'ers die elke week een gastcollege geven om zo hun toekomstige werknemers enthousiast te maken? Ondernemers denken toch niet alleen aan vandaag, maar hebben ook visie voor de dag van morgen?

Een poosje geleden was ik op de jaarlijkse ledenvergadering van de school waar onze kinderen les krijgen. Ook op scholen hebben ze te maken met personeelstekort. Vervangingen vinden voor zieke leerkrachten is moeilijk en duur. Maar op een gegeven moment werd er vanuit de zaal door iemand een hele mooie vraag gesteld: "Wat doet onze school om een aantrekkelijke werkgever te zijn?" Ja, het schoolbestuur had wel wat moeite om deze vraag te beantwoorden. Veel verder als "we zijn een school in een mooie omgeving" kwamen ze niet. Mijn vraag aan u als ondernemer is denk ik duidelijk: komt u wél verder? Waardoor bent ú/ is juist úw bedrijf een aantrekkelijke werkgever? Nog heel even terug naar de scholen, ook daar dus personeelstekorten. Scholen zullen dus ook blij zijn met uw aanbod om een paar uurtjes in de maand les te komen geven. En zo kunt u op langere termijn toekomstige werknemers enthousiast maken voor úw bedrijf. Regeren is tenslotte vooruitzien. Zo doet u uw bedrijf niet tekort!

Johan Klaasse

Bresam Heftrucks B.V. - Etten-Leur

Succesvol bedrijf met ambitie en moderne automatisering



We zijn op bezoek bij Bresam Heftrucks B.V. in Etten-Leur dat sinds 2001 een begrip is in de regio. Hier interviewen we eigenaar Alex Mussers en zijn vrouw Bettina. Wat direct opvalt bij binnenkomst zijn de glazen wanden van de kantoren. Nadere uitleg door eigenaar Alex: *"deze vertegenwoordigen de transparante gedachte die wij als bedrijf willen uitstralen."*



Sinds de oprichting in 2001 houdt Bresam zich bezig met inkoop, verkoop, verhuur, service, reparatie en onderhoud van mobiliteitsmiddelen in de markt van intern transport. Destijds werd dit gedaan met één service bus, inmiddels is de dertigste bedrijfswagen in gebruik genomen.

Bresam is merkonafhankelijk en kan diverse merken uit

voorraad leveren. Daarbij gaat de voorkeur uit naar Still, omdat zij volledig worden ondersteund door de importeur met onderdelen en opleidingen.

Daarnaast beschikt het bedrijf over meerdere eigen transportcombinaties en een grote gevarieerde huurvloot. Het voordeel hiervan is dat ze heel flexibel zijn naar hun klanten en partners. U bent bij Bresam op het juiste adres voor pallettrucks, stapelaars, heftrucks, reachtrucks, verreikers, hoogwerkers en veegmachines.

Inmiddels is Bresam niet alleen lokaal in Etten-Leur actief maar ook met hun jonge onderneming Quick Rentals in Almere en Enschede. Zij bewegen zich zelfs op internationaal terrein met een vestiging in Spanje onder de naam van Sambre. Dit presenteert de snelle groei en daarmee de ambitie van het bedrijf.

"PowerAll is een heel belangrijke tool in ons bedrijfsproces. Het faciliteert voor ons een stukje duidelijke communicatie"

"Deze groei realiseren wij door het hoge serviceniveau wat wij aanbieden en de eerlijkheid waarmee onze klanten bediend worden", vertelt Alex. "Iedereen mag alles weten bij ons, of het nou personeel is of een klant. Dat is ook waarom wij onderscheidend zijn."

Op de vraag: "Waarom Etten-Leur?" antwoordt Alex met een glimlach: *"Het ligt heel centraal in het gebied wat we willen bedekken en daar wonen wij toevallig ook. Wat wij belangrijk vinden is een lokale speler te zijn. Je moet binnen een uur bij je klant kunnen zijn."*



Inmiddels is Bresam Heftrucks B.V. sinds 2004 klant van Bever en maakt al 15 jaar met alle plezier gebruik van de PowerAll software. De samenwerking tussen Bever automatisering en Bresam presenteert hoe drijfveer en drijfkracht elkaar in combinatie met digitalisering naar een hoger niveau tillen. Bettina die zichzelf omschrijft als 'financiële en administratieve duizendpoot', bevestigt dit en vertelt: "Om deze groei te hebben kunnen realiseren is PowerAll echt noodzakelijk geweest. Doordat wij hard groeien moeten wij blijven automatiseren, want anders is doorgroeien niet mogelijk. Bever is hierin een goede partner, omdat wij met de PowerAll software kunnen blijven ontwikkelen, doormiddel van de uitbreiding en verbetering van de modules en de goede service en back-up van Bever. Wij leggen de lat hoog voor onszelf en ons personeel. Dat vragen wij immers ook van de mensen waarmee wij samenwerken."

"Door het hoge serviceniveau wat wij aanbieden, moet er snel geschakeld kunnen worden. De Werkbon App helpt hier echt bij en wij bevelen het gebruik overal aan"

Alex: "Omdat wij op alle locaties PowerAll hebben draaien, kan ik heel makkelijk de verschillende bedrijven managen doormiddel van de informatie die ik verkrijg via PowerAll. Het voordeel hiervan is ook dat wij bij ziekte of vakantie vanaf andere locaties de werkzaamheden kunnen overnemen."

Bresam was ook één van de eerste bedrijven die aan de slag ging met de Werkbon App. Bettina vertelt: "De eerste periode was het even bikkelen en af en toe afzien, maar sinds het moment dat wij eraan gewend zijn, werkt het gewoon perfect! Door het hoge serviceniveau wat wij aanbieden, moet er snel geschakeld kunnen worden. De Werkbon App helpt hier echt bij en wij bevelen het gebruik overal aan."



Christel Mentink, servicecoördinator bij Bresam, vertelt: "PowerAll is gebruiksvriendelijk en heel eenvoudig in gebruik. Voor mij is het planbord ideaal, want ik houd zo goed overzicht. In één opslag zie je op welke locaties onze negen monteurs zijn en wat de status is van hun werkzaamheden. Hierdoor is de eventuele opvolging van een werkorder duidelijk in kaart te brengen. Op deze manier hebben wij een goed actueel dossier van de machines bij onze klanten. Alles is terug te vinden met één druk op de knop, ideaal!"

Omdat de Werkbon App een heel belangrijke tool is voor Bresam, hebben we gevraagd aan Frank Janssens (één van de drie technisch specialisten) om zijn ervaringen uit de praktijk over de Werkbon App te delen.

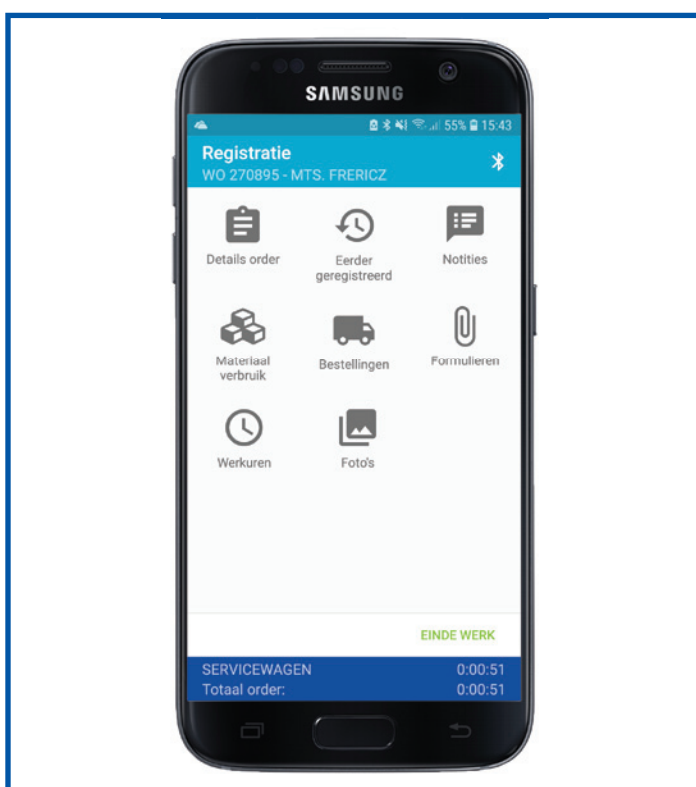
Op de vraag "Hoe omschrijf jij de App in een paar zinnen", antwoordt hij vol enthousiasme: "Snel, makkelijk en gebruiksvriendelijk. Ik vind het heel fijn dat je de gegevens van de klant en machine al paraat hebt op het moment dat je bij de klant komt. Daarnaast is het voor mij ideaal dat ik gelijk kan zien welke onderdelen ik nodig heb. Ook hoeft ik zelf mijn uren niet meer in te vullen, Dat gebeurt bijna volledig automatisch. Veel beter dan schrijven. Ook is het fijn dat ik foto's kan maken en in het dossier van de machine kan hangen, dat doe ik al heel lang zo en dat werkt perfect!"



"Ik vind het heel fijn dat je de gegevens van de klant en machine al paraat hebt, op het moment dat je bij de klant komt"

Meer informatie: www.bresam-heftrucks.nl

Geschreven door: Joachim Beens



Tol Mechanisatie - Slochteren

Specialist op het gebied van machines voor de teelt

In het Noorden van het land in de provincie Groningen is het bedrijf Tol Mechanisatie gevestigd. Tol Mechanisatie is specialist op het gebied van machines voor de teelt en verwerking van aardappelen. Met name de zetmeelaardappelen uit de veenkoloniën.



Tol Mechanisatie is actief vanaf 1985 en dealer van Dewulf en Miedema machines. Ook kan de klant bij Tol terecht voor alle vragen met betrekking tot het sorteren, in- en uitschuren van aardappelen. Tol Mechanisatie is sterk oplossingsgericht. De klant wordt voorzien van passende oplossingen voor bestaande problemen of nieuwe ideeën. Hierbij kunnen machines op elkaar worden afgestemd en voorzien worden van elektronica en hydrauliek. Tevens worden nieuwe machines ontwikkeld en ook voor speciaal draai – en freeswerk biedt Tol oplossingen.

Afgelopen jaar is de keuze gemaakt voor de PowerAll software. We spreken hierover met eigenaresse Esther Mossel-Tol:

Wat speelde mee in jullie zoektocht naar een geschikt softwarepakket?

"We waren op zoek naar een pakket dat eenvoudig te gebruiken is in de werkplaats. Tot op vorig jaar werden de werkbonnen handmatig ingevuld en daarna uitgewerkt door de administratie. Dit kostte veel tijd en er was meer kans op fouten. We wilden een pakket waarbij dit simpel en overzichtelijk was. Bij andere mechanisatiebedrijven hebben we geïnformeerd en mochten meekijken hoe het desbetreffende pakket werkte in de praktijk. PowerAll viel op door zijn eenvoud en overzichtelijkheid".

Hoe is de ingebruikname/overstap van de PowerAll software verlopen?

"Na de installatie kregen we twee dagen instructie om het een maandje te proberen. Maar eigenlijk ging het zo goed dat we direct zijn overgestapt. Na deze maand kregen we nog even wat extra instructies, want tijdens het werken met het programma ontdek je weer nieuwe mogelijkheden en zijn er andere vragen. Na een paar maanden merk je dat het prima loopt en dat het, niet alleen enorme

tijds winst oplevert, maar ook de informatie makkelijker terug te vinden is. Het verdient zich snel terug, zeker nu iedereen gewend is aan de nieuwe werkwijze".

Zou u op basis van uw ervaringen dit pakket aan collega-bedrijven aanbevelen?

"Ja, absoluut. De voordelen zijn wat ons betreft enorm. Hoewel we niet alle mogelijkheden benutten, levert het veel tijds winst op en het geeft een moderne uitstraling aan het bedrijf".

Meer informatie: www.tolmechanisatie.nl



Windows 10

Bij "Afsluiten" sluit Windows 10 niet volledig af, bij "opnieuw opstarten" wel...

Wanneer u op "Afsluiten" klikt op uw Windows 10 PC, wordt Windows niet volledig afgesloten. Het wordt in een soort sluimermodus gezet, waardoor het sneller kan opstarten. Programma's en services worden hierdoor niet volledig afgesloten of hersteld. Neem bijvoorbeeld De Barcode service van PowerAll. Als deze uitstaat tijdens dit proces, zal deze ook niet gestart worden. Hierdoor werkt het uitlezen van de barcodescanner, in dit voorbeeld, na het afsluiten en opstarten nog steeds niet.



Hoe komt dit eigenlijk?

Dit is allemaal te danken aan de functie "Snel opstarten" van Windows 10, die standaard is ingeschakeld. Deze functie werd geïntroduceerd in Windows 8 en wordt ook wel Fast Boot en Hybrid Boot of Hybrid Shutdown genoemd.

In het traditionele afsluitingsproces schakelt Windows volledig uit, schakelt uw systeem volledig uit en start het nadat de PC wordt opgestart weer opnieuw op. Wanneer u uw systeem in slaapstand zet, slaat Windows de hele systeemstatus, inclusief al uw geopende programma's en bestanden op de harde schijf op, zodat u snel verder kunt gaan waar u gebleven was.

"Snel opstarten" mengt het traditionele afsluitproces met de slaapstand-modus. Als "Snel opstarten" is ingeschakeld, sluit

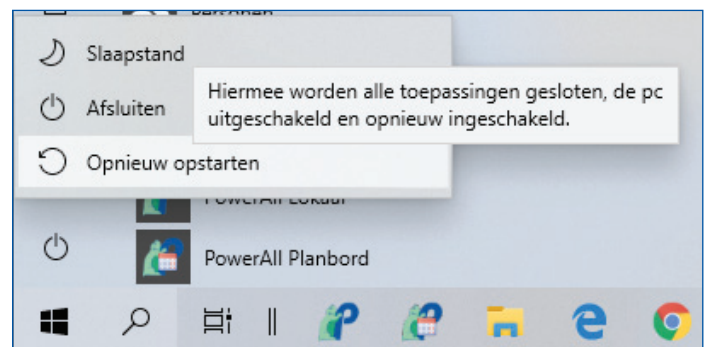
Windows 10 al uw geopende programma's en bestanden af (zoals bij het traditionele afsluiten), maar slaat het de toestand van de Windows op de harde schijf op (zoals tijdens de slaapstand). Wanneer u uw PC opstart, wordt Windows hersteld en start de rest van het systeem op.

Echt "Opnieuw Opstarten"

Als u er zeker van wilt zijn dat alle programma's en drivers opnieuw geladen worden, dient u uw systeem opnieuw op te starten. Om dit te doen, klikt u simpelweg op de knop "Opnieuw opstarten" in het menu in plaats van de knop "Afsluiten".

3 Redenen om je pc regelmatig opnieuw op te starten:

- Het lost 9 van de 10 'vage' problemen op;
- Het systeem is sneller! Programma's en Services die in het geheugen geladen zijn worden opnieuw gestart waardoor er minder capaciteit van het systeem gevraagd wordt;
- (Windows) updates die klaar staan worden geïnstalleerd.



Vervang voordelig uw Windows 7 PC's



HP ProDesk 400 G5 SFF

- Intel Core i5 8ste generatie
- 8 GB intern geheugen
- Windows 10 Pro
- 256 GB SSD harde schijf
- SD kaartlezer
- Mogelijkheid 2 schermen aan te sluiten
- Inclusief pre-installatie en systeemoptimalisatie

t.w.v. € 71,50

~~€730,50~~ NU €679,00

Excl. BTW

PowerAll ontwikkelingen

Nieuwe functionaliteit

DEMO

E-factuur inkomend verwerking

Boekingsoverzicht

☒ Factuur matchen

Annuleer

Verder

Relatie inkoopfactuur **Van Dijk Onderdelen**

Factuurbedrag incl BTW 184,22

Aanmaken order **Ja**

Factuurdatum 08/06/18

BTW bedrag 31,97

Relatie **226** **Bever Automatisering B.V.**

Periode 06-18

Bedrag regel(s) 152,25

Ordertype **1** **WEEKORDER**

Fiatteringscode

Betaalkenmerk 65822658

Orderregels

Betalingsconditie **30** **Betaling binnen 30 dagen.**

Korting alle regels **0,00**

Vul grootboek

Financiële groep **1** **OMZET ALGEMEEN**

Rgl	Artikel	Omschrijving	Aantal	Bedrag (rgl)	Grootboek	Kostenplaats	Grootboek omschrijving	Kostendrager
1	751134TE	Koppelingsmof BI TEMA-3/4 BSP	1,000	56,35	2550		TE MATCHEN	
2	752134TE	Insteeknippel BI TEMA-3/4-BSP	1,000	25,10	2550		TE MATCHEN	
3	OMP9AFD98	Dichtset 151-1286 OMP Serie 6	1,000	48,44	2550		TE MATCHEN	
4	PM0200	Gekleurde poetslappen 10 kg	1,000	10,86	2550		TE MATCHEN	
5	FREIGHT	Bijdrage order-& verzendkosten	1,000	11,50	2550		TE MATCHEN	

Doorfactureren e-inkoopfacturen

Direct doorbelasten van een inkoopfactuur aan een klant

Het doorfactureren van bijvoorbeeld de Kramp-facturen aan de wederverkoper, kost de nodige inspanning; een bon aanmaken met artikelen, de juiste kortingen toevoegen. Daarnaast moest er opgelet worden dat de voorraad wel/niet gemuteerd werd of er moest nog een inkooporder geboekt worden om het proces rond te maken. Nu is het mogelijk om direct bij het boeken van de e-inkoopfactuur een verkooporder aan te laten maken met daarin de juiste prijzen en kortingen. De verkooporder wordt op die wijze aangemaakt zodat de voorraad niet gemuteerd wordt en er geen inkooporder meer hoeft te worden geboekt en dus ook niet meer hoeft te worden afgestemd met de verkooporder. Op de verkooporder wordt ook automatisch gerefereerd naar het ordernummer van de klant. Dit systeem is te gebruiken wanneer leveranciers hun facturen in XML formaat aanleveren.

Afdrukken van kopie orders

Eenvoudig afdrukken van historische pakbonnen/werkorders/facturen

Het afdrukken van bijvoorbeeld gefactureerde pakbonnen, orderbevestigingen of werkorders was vaak niet meer mogelijk of via een omweg. Eerst moest de klant worden opgezocht en daarna de orderhistorie worden opgevraagd. Na uiteindelijk de juiste order gevonden te hebben moest er een ander scherm geopend worden en daar via de juiste module, overzichten, het ordernummer worden ingevoerd om een kopie te maken. Sinds versie 2.26 is het mogelijk om direct via het opvragen van relatie/artikel/machinegegevens een kopie af te drukken. In het opvraagvenster van de order zijn knoppen toegevoegd om dit direct te kunnen doen!

DEMO

Opvragen machinegegevens

Service nummer **101**

☒ Alle

☒ Beschikbaar

☒ Verkocht/Eigendom

☒ In bestelling

Merk **244** **Linde**

Kenteken

Type **H80D-900**

Hoofdgroep **100** **Heftrucks Diesel**

Artikelcode

Subgroep **80** **8000kg diesel**

Omschrijving 1 **Linde H80D-900**

Configuratie **MC0181** **Veegmachines**

Omschrijving 2 **Diesel, 8T, 3.80m**

Bouwjaar **1998**

Machine kenmerken

Machine configuratie

Financieel

Service

Onderhoud

Verhuur

Contracten

Service meldingen

Transacties

Website

CRM

Dossier

Print label

Naar Word

DEMO

Werkorder details

20575

☒ Facturaadres

☐ Afleveradres

Order / datum 270808 17/05/17

Externe werkorder

Werkordersoort 1 - Doorbelast aan klant

D. Janssen

Referenties

Betalingsconditie 14 - Betaling binnen 14 dagen.

Postweg 13

Verkoper 1 - Gert Karelsen

6425 AB Ittersum

Kostenplaats 1 - LMB

Selectiecode W

Notitie

Machinedetails

101 - Linde H80D-900

Linde - H80D-900

Rgl	Artikelnummer	Omschrijving	Benodigd	Geleverd	Prijs	Krt%	Bedrag	BtB
1	06431691	LUCHTFILTER *SLUIT*	1,000	1,000	51,67		51,67	
2	03632040	BRANDSTOFFILTER *SLUIT*	1,000	1,000	30,42		30,42	
3	RE509672	MOTOROLIEFILTER	1,000	1,000	28,07		28,07	

01. Demo

Verkooporder details

1 ☒ Factuuradres ☐ Afleveradres Order / datum 2900121 04/12/18 Leverdatum 04/12/18
 BEVER LMB Referenties test Ordertype 1 - WEEKORDER
 Betalingsconditie 14 - Betaling binnen 14 dagen
 Postbus 12 Verkoper 1 - GERT
 4041 AA

Notitie ☒

Rgl	Artikelcode	Omschrijving	Besteld	Gereserveerd	Geleverd	Gefactureerd	Backorder	Leverdatum	Prijs	Krt%	Bedrag	St Mag.	Btb
1	T	Betreft offerte 201319 d.d. 04/12/18											
2	62022RS	Groefkogellager	1,000	0,000	1,000	0,000	0,000	04/12/18	4,20	10,00	0,00	1	290262
		Groefkogellager • Buiten-Ø: 35 mm •											
		Binnen-Ø: 15 mm • Hoogte: 11 mm											

Dossiers

Eenvoudig bijlagen opslaan en/of meesturen met factuur

De dossiers bij machines, artikelen, relaties en de werkorders worden goed gebruikt om alles digitaal op te kunnen slaan. Ook bestaat de behoefte om ook een dossier op te kunnen slaan bij orders. Om documenten als bijlage met de factuur mee te kunnen versturen. In PowerAll versie 2.27 is het mogelijk om dossiers op te bouwen bij alle soorten orders:

- Bonnen;
- Inkooporders;
- Offertes;
- Verkooporders;
- Verhuurorders;
- Contracten.

Daarnaast is het mogelijk om pdf documenten mee te laten versturen met de factuur door ze een bepaalde naam te geven. Doordat het dossier bij het aanmaken van de order al aanwezig is, kan het betreffende document al direct in het dossier gezet worden. Handig bij bijvoorbeeld opdrachtbonnen die altijd bijgevoegd moeten worden bij de factuur.

Opvragen van factuur via grootboekmutaties

Direct controleren van grootboekmutaties op factuur

Via het menu 'opvragen grootboekmutaties' is nu ook de inkoop- of verkoopfactuur direct op te vragen, zonder daarvoor een apart scherm te openen. Dit is handig voor bijvoorbeeld het controleren van de inkoopkosten. Door het dubbellikken op de journaalpostregel kan het e-document worden opgevraagd. Voor de verkoopfacturen zijn zowel de details van de order als de pdf-factuur inzichtelijk. Aangezien de uitgaande geprinte facturen sinds versie 2.27 ook automatisch gearchiveerd worden als pdf-bestand, zijn die ook direct te openen. De journaalpost kan daarbij ook direct worden afgedrukt als naslagwerk.

Opvragen grootboekmutaties

Grootboekrekening **TRANSPORTKOSTEN**

Mutaties per periode

Periode vanaf Periode t/m

Periode	Datum	Dagboek	Stuknummer	Referentie	Debet	Credit	Boekingstekst
01-19	21/02/19	30	390004	4178	86,00		KRAMP vrachtkosten
05-19	27/05/19	30	390005	18795-29	14,68		BEVER
05-19	24/05/19	30	390006	18795-29	7,50		BEVER

DEMO

Boekstuk details

Stuknummer 390006 Dagboek 30 **INKOPEN**
 Datum 24/05/19 Periode 05-19

Rgl	Grootboek	Omschrijving	Referentie	Debet	Credit	Boekingstekst
1	1600	CREDITEUREN	18795-29		30,93	BEVER
2	1523	VOORHEFFING BTW	18795-29	5,37		BEVER
3	7130	INKOOP ONDERD. MAG.	18795-29	18,06		BEVER
4	7190	TRANSPORTKOSTEN	18795-29	7,50		BEVER

390006.PDF - Adobe Acrobat Reader DC

Bestand Bewerken Beeld Venster Help

Start Gereedschappen < > ? Aanmelden

1 / 1 50%

Bever
Automatisering

Bever Automatisering B.V.
Bongraafseweg 14
6660 MH DODEWAARD

FACTUUR

Bij betaling vermelden:
 Factuurnummer : 290007
 Debituurnummer : 226
 Factuurdatum : 24/05/19
 Uw BTW-nummer: NL812001687801

Artikel nr	Aantal	Eenh.	Omschrijving	Bronnummer	2020/19 Datum: 24/05/19	Prijs	Bedrag	BTW
0000-121-1801	1,00	KOKER	Luchtdr. vles ø20	U werd geholpen door: Oert Karelzen		0,44	10%	0,40 H
			SN: 0000001					
00001051	1,00	STK	BRANDSTOFFILTER "SLUT"	Bankrekening: 4447		6,62		6,62 H
15400FFB014	1,00	STK	OLEFILTHER 2114			11,04		11,04 H
VW-TRANSPORT	1,00	uur	Vrachtkosten			7,50		7,50 H

	BTW 0%	BTW Hoog	BTW Inval Hoog	Marge	Totaal
Netto		25,56			25,56
BTW		5,37			5,37
Totaal te betalen					EUR 30,93

Betaling binnen 8 dagen.

In de machineadministratie kunnen de objecten worden vastgelegd waarop onderhoud, service of garantie wordt verleend of uitgevoerd. Objecten kunnen zijn: machines, motoren, tractoren, heftrucks, apparaten, gereedschappen, technische installaties, voertuigen, etc. Ook keuringen worden met deze module geregistreerd.

Vanuit één scherm kunnen alle gegevens opgevraagd worden via het scherm "selecteren machines" (menupad M-S). In het grote overzicht met machines kan er gefilterd worden op alle mogelijke filters.

Wanneer alleen de beschikbare machines gezocht worden, dient slechts het vinkje bij “beschikbaar” aan staan en de rest uit. Alle machines van een bepaald merk en type kunnen in beeld komen door te filteren op merk en type. Een overzicht van alle machines die van een klant zijn, kan eenvoudig gemaakt worden. De filtering wordt dan gemaakt op eigenaar. Wanneer het overzicht ook naar de klant gemaild moet worden, is dit mogelijk. Met de rechter muisknop kunnen alle gegevens vanuit het selectiescherm gekopieerd worden. Daarna wordt alles geplakt in Excel. Kolommen die niet meegestuurd moeten worden, kunnen worden verwijderd. Daarna is het overzicht geschikt om naar de klant te sturen.

Keuringen kunnen ook vastgelegd worden bij de machines. In PowerAll kunnen er per bedrijf vier keurings- of onderhoudstypes worden vastgelegd. Bij het invoeren van een werkorder of bij het inplannen van een servicemelding wordt de actuele keuringsdatum bijgewerkt en gelijk aan de hand van het interval de toekomstige keuringsdatum. Met "selecteren machines" kan een selectie gemaakt worden per keuringstype, ook op keuringsdatum. Er is zo eenvoudig te filteren welke machines de komende maand gekeurd moeten worden of van welke machines de keuringsdatum al verstreken is.

Overzichten van deze selecties zijn ook te printen (menupad M-K-L).Klanten kunnen ook herinnerd worden aan de keuring of uitgenodigd worden om een afspraak te maken voor een beurt door middel van een elektronische keuringsherinnering.

Op veel vragen over de machineadministratie, maar ook allerhande andere vragen, kan het antwoord gevonden worden in de online help. Deze is vanuit PowerAll op te vragen door middel van de F1-toets.

☒ Verkocht/Eigendom ☒ In bestelling		⏪ ⏩ ⏴ ⏵	
Kenteken	WG-23-67		
Hoofdgroep	35	Aanhangwagens	
Subgroep	50	Enkelassige kipper	
Configuratie	MC0226	Kipper(Aanhangers)	
Bouwjaar	2018		
Aankomelingen Transacties Website CRM Dossier			
Serienummer 1		CO123456789	
Firmware versie			
Serienummer 3			
Vloot/eigen nummer		114	
			

Selecteren machines

Sorteerwijze	Servicenummer ▼	☒ Alle	☒ Beschikbaar	☒ Verkocht/Eigendom	☒ In bestelling	☐ Incl. buiten gebruik	<button>Selecteer</button>	
Servicenummer vanaf	0	t/m 99999999		Staat	Alle ▼			
Merk vanaf	0	t/m 9999		Leverancier vanaf	0	t/m 99999999		
Type vanaf		t/m ZZZZZZZZZZZZZZZZZZ		Eigenaar vanaf	0	t/m 99999999		
Hoofdgroep vanaf		t/m ZZZZZ		Adviesprijs vanaf		t/m 99999999,99		
Subgroep vanaf		t/m ZZZZZ		Keuringsdatum		t/m 08/05/19		
Magazijn vanaf	0	t/m 999		Welke keuring (1/2/3/4)	Alle keuringen ▼			
Configuratie		Element 1						
Selectie moet voldoen aan	Eén ▼	Element 2						
		Element 3						
		Element 4						
		Element 5						

Servicentr.	Merk	Type	Omschrijving	Adviesprijs	Eigenaar	Vlootnummer	Locatie	Leverancier	Status	Kenteken
5200	Honda	HF2312	Honda zitmaaier HF2312	2580,00	Machineservice Janssen				Besteld	6KBH86
5555	John Deere	6100 PQ	JOHN DEERE 6100 PQ 40KM	0,00		25		BEVER LMB	Besteld	
5556	John Deere	6100 PQ	JOHN DEERE 6100 PQ 40KM	0,00				BEVER LMB	Besteld	
6000	SIEPLO	MD60	MD60 MENDGOSSEWAGEN	6400,00	Machineservice Janssen	HV001			Nvt	
7000	SIEPLO	MD70	MD70 mengdoseerwagen	7000,00	BEVER LMB	HV701			Nvt	
8000		SCANIA R420	Scania R420 4X2 12 LITER	0,00	Machineservice Janssen	110			Nvt	BT-DD-55
8001		Volvo FM12 6x4	Volvo trekker FH16 6x4	0,00					Nvt	BR-NN-23
9999	Veenhuis	RIVZK	Veeenuis kipper	0,00		13			Nvt	
10000	John Deere	6100 PQ	JOHN DEERE 6100 PQ 40KM	0,00					Nvt	

BartsParts B.V.

Bever Automatisering koppelt met BartsParts

BartsParts B.V. en Bever Automatisering B.V. bundelen hun krachten. De voorraad van de PowerAll gebruikers is nu gekoppeld aan het internationale verkoopplatform van BartsParts. Dankzij een extra functionaliteit in de PowerAll software kunnen klanten van Bever makkelijk en snel hun incurante voorraad mondiaal verkopen.



Stephan Boeder (Bever Automatisering) en Arno Verkleij (BartsParts)

Met de visie om klanten te helpen met het verkopen van incurante onderdelen, hebben Bever Automatisering en BartsParts de krachten gebundeld door middel van een koppeling tussen de ERP software van Bever en het BartsParts platform. Beide bedrijven hebben ondervonden dat ongeveer 30% van de onderdelen die op voorraad zijn bij een dealer als minder courant beschouwd kunnen worden. Dit betekent extra kosten, tijd en ruimte zonder dat dit de dealer wat oplevert. Tot nu toe was er geen goede en structurele oplossing voor dit groeiende probleem, aangezien de juiste markten onbereikbaar zijn en er een gebrek is aan tijd en de juiste tools.

BartsParts biedt dé oplossing voor elke dealer om zonder extra kosten, tijd en moeite hun voorraad onderdelen aan klanten in de gehele wereld te verkopen.

Bever biedt met PowerAll al uitgebreide mogelijkheden voor voorraadbeheer, dat nu ook nog eens direct in contact staat met het BartsParts onderdelenplatform. Op deze manier kan de dealer de voorraad eenvoudig uploaden en wordt het daarna automatisch gesynchroniseerd met het virtuele online magazijn dat inmiddels al in vijf verschillende talen wordt aangeboden.

Nick van Gilst, Hoofd ICT bij BartsParts, beschrijft de twee belangrijkste eigenschappen van de recent ontwikkelde oplossing:

1. Live upload van de dealer voorraad naar het BartsParts platform. Dit maakt het aanbieden van onderdelen makkelijk en verbetert de nauwkeurigheid van de voorraad die aan klanten van BartsParts wordt geboden;
2. Direct inzicht in het internationale aanbod van BartsParts vanuit de PowerAll interface. Dit maakt het PowerAll gebruikers makkelijk om ontbrekende onderdelen via BartsParts te bestellen.



Colofon

Bever Automatisering B.V.

Bonegraafseweg 14
6669 MH DODEWAARD

Telefoon 0488 - 483838
Internet www.beversoftware.nl
E-mail info@beversoftware.nl

Bever Bulletin

Heeft een oplage van ruim 3000 exemplaren.
Zet- en drukfouten voorbehouden.

Copyright ©

Niets uit deze uitgave mag vermenigvuldigd worden zonder uitdrukkelijke toestemming van Bever Automatisering B.V.

Drukkerij

Drukkerij van Gorcum

Handelsmerken

Bever Automatisering®, het Bever-, PowerAll-® en OverAll® logo zijn gedeponeerde handelsmerken van ons bedrijf.

PowerAll: krachtige bedrijfssoftware

Haalbaar en betaalbaar voor klein en groot

Honderden bedrijven in Nederland werken elke dag met PowerAll. De krachtige bedrijfssoftware van Bever, ontwikkeld voor technische service-, productie- en handelsbedrijven. Met PowerAll heeft u uw bedrijf volledig onder controle. Van verkoop tot service en van werkplaats tot productie. Administratieve taken voert u snel en eenvoudig uit, terwijl u beter dan ooit inzicht heeft in uw cijfers. Als u kennismak met deze software, merkt u al snel dat de functionaliteit is afgestemd op uw type bedrijf. Daardoor ondersteunt PowerAll uw bedrijfsvoering optimaal.



Onze uitgangspunten bij het ontwikkelen van de software zijn sinds 1990 niet veranderd:

- **Branchegericht.** PowerAll is vanuit de praktijk ontwikkeld. De functionaliteit en inrichting sluiten daardoor nauw aan op uw bedrijfsprocessen. Dat maakt het gemakkelijk om de software naar uw hand te zetten. Veelzeggend is bijvoorbeeld dat wij de artikelbestanden van meer dan 175 leveranciers in de technische sector hebben geïntegreerd in onze software!
- **Doordachte eenvoud.** Iedereen binnen uw bedrijf kan met PowerAll werken. De software is uitermate gebruiksvriendelijk en hoe complex de techniek achter de schermen ook is, iedereen ervaart de software als eenvoudig. Van monteur tot manager.
- **Modulair.** PowerAll omvat bedrijfsbrede functionaliteit. U gebruikt alleen wat u nodig heeft. De software groeit met u mee! De modules bieden uitgebreide functionaliteit (zie het overzicht hieronder!).

MODULES		OPTIES				
PowerAll BASIS	Basisbestanden	Instellingen	Relaties	Tabellen		
	Artikelen	Prijscatalogi	Prijsafspraken	Voorraad	Multimagazijn	
	Machines/voertuigen	Webkoppeling verkoop	Webkoppeling servicepaspoort	Databank machineconfiguratie	Keuringen	
	Barcodering	Werkplaatsafgifte	Urenadministratie	Special labeling		
	Documentbeheer					
PowerAll FINANCIEEL	Financieel	Kostenplaatsen	Kostendragers	Standaard journaalposten	Vaste activa	
	Financieel koppelingen	Elektronische aangifte BTW/ICL	Audit-file			
	Debiteuren	Automatisch incasso	Rentenota's	Factoring		
	Crediteuren	Automatisch betalen				
	Managementinformatie	Rapportage	Bedrijfscockpit	Liquiditeitsprognose	Budgetten	
PowerAll VERKOOP	Offertes					
	Verkooporders	EDI/ordering				
	Inkooporders	Prijsafspraken	EDI/elektronisch bestellen	Leveranciersbeoordeling		
	Werkorders	Urenadministratie	Planbord			
	Facturering	Kassakoppeling	Verkoopstatistiek			
PowerAll EXTENSIES	CRM					
	E-Bizz					
	Projecten	Productstructuren				
	Verhuur	Planbord	(Lease) Contracten			
	Systeemintegratie	Koppeling externe apps (export)	Koppeling externe apps (import)	Qlikview		

De beste kennismaking met PowerAll is een demo bij u op locatie.

Maak meteen een afspraak met een van onze verkoopmedewerkers! Bel 0488 - 48 38 38 (optie 2) of stuur een e-mail naar: verkoop@beversoftware.nl