

In deze uitgave:

- Interview met Alex Brouwer, van Brinkmann & Niemeijer
- Branchefunctionaliteit
- Introductiesessie
- Nieuwsartikelen

Motorenbranche

WSB Solutions presenteert u de tweede nieuwsbrief voor de motorenbranche 2010. Door middel van deze nieuwsbrief wordt u op de hoogte gehouden van de laatste ontwikkelingen op het gebied van de motorenbranche in relatie tot de branchespecifieke software van WSB Solutions.

Microsoft heeft afgelopen juli weer haar jaarlijkse World Partner Conference gehouden in Washington. Op deze conferentie kwam Microsoft met veel nieuwe aankondigingen naar buiten. Enkele van deze aankondigingen wil ik u niet onthouden.

Afgelopen jaar zijn er wereldwijd weer 5000(!) bedrijven ingestapt of overgestapt naar Microsoft Dynamics NAV. Dit is een groei van ruim 7%.

Microsoft gaat van haar partners eisen dat ze "verticaliseren". Hiermee wordt onderstreept dat het leveren van een ERP pakket alleen niet voldoende is, maar dat juist branche kennis in combinatie met Microsoft Dynamics NAV meerwaarde biedt voor uw bedrijf. WSB Solutions heeft 5 jaar geleden al ingezet op deze trend omdat het onze overtuiging is dat juist branche kennis de toegevoegde waarde voor het automatiseringsvraagstuk van uw bedrijf is.

Wij zijn dan ook zeer verheugd dat Brinkmann & Niemeijer voor onze oplossingen heeft gekozen. Dit bedrijf, dat al in 1828 is opgericht richt zich naast het importeren en leveren van verschillende merken dieselmotoren ook op het fabriceren van een compleet programma aggregaten, pompsets en hydrauliek sets in verschillende uitvoeringen.

Kortom, WSB Solutions heeft niet stilgezeten, en we zullen ook komend jaar blijven investeren in oplossingen voor de motorenbranche.

Ik hoop u allen te mogen begroeten bij WSB Solutions op 11 november tijdens onze introductiesessie van Microsoft Dynamics NAV 2009 met onze specifieke branche oplossingen.

Wilt u reageren op deze nieuwsbrief of eens met ons van gedachten wisselen over uw bedrijfsautomatisering? Neem dan gerust eens contact op, via onderstaande gegevens.

Ik wens u veel leesplezier.

Bart Rietveld,
Algemeen directeur



b.rietveld@wsb-solutions.nl



WSB Solutions B.V.

Kade 30, 3371 EP Hardinxveld-Giessendam
T. (0184) 61 88 37, www.wsb-solutions.nl

WSB, THAT'S IT!



Brinkmann & Niemeijer motoren (B&N) in Twello is onlangs met WSB Solutions begonnen aan de implementatie van een geheel nieuw systeem op basis van Microsoft Navision. Een ingrijpende operatie omdat ook zusterbedrijven De Maas in Rotterdam en Sound Proof Systems in Twello met hetzelfde systeem zullen gaan werken. Maar hoe heftig dit nu even is, zo veel belooft het voor de toekomst.

Eén systeem voor Brinkmann & Niemeijer motoren en haar zusterbedrijven:

'Het gaat hierbij om meer dan de implementatie van Navision'

Meerdere bv's, meerdere vestigingen maar één systeem. Sales office manager Alex Brouwer, de projectleider van de implementatie, is er eerlijk over: "Ik wil niet zeggen dat ik er slapeloze nachten van heb, maar het is een enorm grote stap om deze bedrijven samen te trekken." Het betreft dan met name het artikelbestand en de debiteuren en crediteuren. "In de bedrijven hebben we bijvoorbeeld voor dezelfde artikelen andere nummers en omschrijvingen en die moeten allemaal gelijk worden."

Eisen

Brinkmann & Niemeijer bestaat al sinds 1828. Naast het importeren van dieselmotoren en generatoren is het bedrijf gespecialiseerd in het bouwen van aggregaten, pompsets, hydraulieksets, geluidgedempte omkastingen en containers. Dit doet B&N met name voor de scheepvaart, de agrarische sector, de aannemerij/verhuur en projecten. Deze projecten zijn complete noodstroom installaties die door B&N van ontwerp tot productie en installatie worden gerealiseerd. In 1992 nam B&N machine- en motoren-fabriek De Maas bv uit Rotterdam over. Beide bedrijven zijn nu officieel importeur van o.a. Lister-Petter (al honderd jaar), Doosan Infracore en Mecc Alte, en officieel dealer van John Deere (voor de binnenvaart), JCB Power Products (aggregaten) en JCB Power Systems (dieselmotoren). Hiermee zijn zij samen een grote speler in de motorenbranche.

Vanaf 1996 werkte B&N naar tevredenheid met haar huidige pakket. Brouwer: "Maar ondertussen groeiden wij en werd dit systeem te beperkt. Het is op financieel

gebied prima maar logistiek en voor de productie past het gewoon minder bij onze huidige eisen en werkwijze."

Dus werden er een aantal nieuwe pakketten naast elkaar gelegd om te zien welke het beste voldeed aan alle wensen. "Omdat WSB specifiek voor de motorenbranche een aantal modules heeft ontwikkeld, werd een pakket op basis van Microsoft Dynamics Nav erg interessant voor ons." Brouwer had hiervoor al eens kennisgemaakt met WSB Solutions op een beurs en juist hun nieuwe modules voor de motorenbranche wekten toen al zijn interesse.

"Een van de redenen om uiteindelijk met WSB in zee te gaan is hun expertise in de motorenbranche en het feit dat ze ook in het systeem zelf aanpassingen kunnen doen."

Maar Alex Brouwer benadrukt:

"We willen wel een pakket dat zo standaard mogelijk is, zonder geknutsel dat het pakket geweld aandoet, bijvoorbeeld door bepaalde velden te gebruiken waar ze niet voor bedoeld zijn. WSB kan dat voor ons op de juiste manier doen."

Voorraadbeheer

Een van de aanpassingen voor B&N is de mogelijkheid om door middel van barcodes de artikelen te scannen en rechtstreeks te boeken op een project. Dit maakt het voor een technische groothandel als B&N een stuk werkzamer. Het bedrijf werkt namelijk veel met losse onderdelen waarmee nieuwe samengestelde goederen worden gemaakt. "Met Navision gaan we straks al bij de order alle benodigde artikelen reserveren en vervolgens bij de assemblage afboeken. Zo krijg je per eindproduct een stuklijst zodat

je achteraf precies weet welke onderdelen erin verwerkt zijn." Juist bij de assemblage van de producten en de verkoop ervan, is een dergelijk overzichtelijk en betrouwbaar voorraadbeheer onontbeerlijk. Voordeel: een uitgebalanceerde voorraad-positie door gerichte inkoop, dus altijd voldoende artikelen op voorraad. Maar niet meer dan nodig is. En dat brengt uiteindelijk de nodige besparingen met zich mee.

Niet alleen voor de productie is het overzicht natuurlijk voordelig. "Ook op management-niveau wordt het hierdoor mogelijk om op elk gewenst moment de exacte waarde van de voorraad en het onderhanden werk te zien en dit mee te nemen in de rapportages."

Mooie vooruitzichten. Op 1 januari 2011 moet het realiteit zijn. Alex Brouwer heeft er ondertussen alle vertrouwen in. "Alles is goed in kaart gebracht en er ligt een goed en duidelijk functioneel ontwerp klaar. We verwachten geen gekke verrassingen."

En wat WSB betreft: "De lijnen met hen zijn duidelijk en kort. Zij voelen ook goed aan dat het hier om meer gaat dan de implementatie van een nieuw systeem alleen, maar tevens om verdere back office integratie van de bedrijven."

Alex Brouwer >





Microsoft Dynamics™ NAV voor bedrijven in de productie, handel en service van motoren

Bedrijven in de productie, handel en service van motoren stellen hoge eisen aan hun bedrijfssoftware. Logisch ook! Niet alleen worden complete installaties en generatorsets verkocht, geleverd en in bedrijf gesteld. Deze bedrijven houden zich vaak ook bezig met levering van onderdelen en met onderhoud. Goed inzicht in bijvoorbeeld de beschikbare vrije voorraad voor een bepaalde verkoop- of serviceorder is essentieel om aan de verwachtingen van klanten te voldoen en om bepaalde service levels te halen. Goede bedrijfssoftware is daarbij van groot belang.

Microsoft Dynamics NAV

Microsoft Dynamics NAV is een geïntegreerd systeem voor vrijwel alle bedrijfsfuncties zoals voor financieel, logistiek, verkoop, inkoop, productie etc. Dit betekent dat bijvoorbeeld de verkoopafdeling prijsafspraken, offertes en verkooporders vastlegt in het systeem. Logistiek registreert en raadpleegt leveringen, voorraden en ontvangsten. En inkoop gebruikt het systeem voor inkoopoffertes, bestellingen etc. Informatie hoeft slechts eenmalig te worden ingevoerd en is vervolgens voor iedereen beschikbaar.

WSB Branchemodule

Speciaal voor bedrijven in de productie, handel en onderhoud van motoren heeft WSB Solutions een unieke oplossing ontwikkeld in samenwerking met bedrijven uit de branche. Deze oplossing is beschikbaar als module voor Dynamics NAV.

Nauwkeurige voorraadadministratie

Het op orde hebben van voorraden is een belangrijke succesfactor. Zeker bij bedrijven die naast complete installaties ook onderdelen verkopen en diezelfde onderdelen ook gebruiken voor productie en onderhoud. De WSB module voor de motorenbranche biedt per artikel en/of per vestiging nauwkeurig inzicht in de beschikbare vrije voorraad, maar ook in reserveringen die op de voorraad of zelfs op een inkooporder zijn gedaan voor een productie-, verkoop- of serviceorder. Met barcodefunctionaliteit is verder ook het inventariseren van voorraden en het genereren van 'slimme' raaplijsten op basis van de daadwerkelijk beschikbare voorraad vereenvoudigd.

Verkoop

Voor de verkoop van complete installaties, inclusief inbedrijfstelling en service is het vaak lastig de opbrengsten en kosten per klant of project inzichtelijk te krijgen en

daarop te sturen. Althans, zonder inzet van WSB software. Naast complete installaties en generatorsets worden vaak ook onderdelen verkocht. Voor onderdelen worden vaak verschillende verkoopprijzen of -kortingen gehanteerd. Afhankelijk van of het onderdeel via de handel (verkooporder) of via een reparatie (serviceorder) wordt geleverd. Functionaliteit voor het werken met aparte serviceprijzlijsten maakt dit mogelijk.

Service

Onderhoud kan worden onderscheiden in reactief en proactief onderhoud (op basis van servicecontracten). De WSB module voor de motorenbranche biedt dan ook functionaliteit voor het werken met serviceoffertes, -orders, -contracten en projecten. Voor professionele service aan motoren is verder bijvoorbeeld inzicht in en registratie van tellerstand en draaiuren cruciaal. Ook hiervoor is functionaliteit ontwikkeld in de WSB module voor de motorenbranche.



Aankondiging

Introductiesessie Microsoft Dynamics NAV 2009 voor de Motorenbranche

Microsoft Dynamics NAV wordt meer en meer geaccepteerd als dé bedrijfssoftware voor bedrijven die actief zijn in de productie, handel en onderhoud van elektro- en verbrandingsmotoren. Steeds meer bedrijven in de branche zijn onder de indruk geraakt van de flexibiliteit van het systeem, en van de branchespecifieke oplossingen van WSB Solutions, en zijn dan ook tot aanschaf overgegaan.

Kom daarom zelf ook eens kennis maken. Op **donderdag 11 november** organiseert WSB Solutions een introductie-sessie in de

nieuwste versie van de bedrijfssoftware Microsoft Dynamics NAV speciaal voor bedrijven in de productie, handel en onderhoud van motoren. De sessie zal plaatsvinden in het kantoor van WSB Solutions in Hardinxveld-Giessendam. U bent van harte welkom vanaf **09.30 uur**. Het programma start vanaf **10.00 uur**, en aansluitend wordt een lunch geserveerd. Naast een algemene introductie in Microsoft Dynamics NAV, is de sessie vooral ook gericht op specifieke functionaliteit die WSB Solutions voor en in samenwerking met de

branche heeft ontwikkeld. En er is natuurlijk voldoende ruimte voor uitwisseling met ons en met uw brancheleden.

Reserveer daarom nu alvast donderdag 11 november in uw agenda. U ontvangt binnenkort van ons een uitnodiging met programmaoverzicht. Het aantal beschikbare plaatsen is beperkt. Wilt u zeker zijn van deelname, dan kunt u zich nu ook al inschrijven. Stuur dan alvast even een e-mail naar r.deklein@wsb-solutions.nl.

Microsoft Worldwide Partner Conference 2010

Afgelopen juli heeft in Washington de Worldwide Partner Conference van Microsoft plaatsgevonden.

Deze conferentie was met meer dan 13.000 bezoekers uit de hele wereld drukker bezocht dan ooit tevoren. Op deze conferentie zijn niet alleen Microsoft partners voor Dynamics NAV vertegenwoordigd, maar ook voor diverse ander Microsoft Software onderdelen. Partners kwamen uit 130 verschillende landen. Samen met de partners wordt tijdens de Worldwide Partner Conference teruggeblikt en vooruitgekeken.

Hierbij enkele indrukwekkende kerngetallen

met betrekking tot Microsoft Dynamics NAV: Met ruim 78.000 gebruikers met in totaal meer dan 1,4 miljoen concurrent users, meer dan 3.700 gecertificeerde partners, ruim 2.000 add on's, en meer dan 40 gelokaliseerde versies zit Microsoft Dynamics NAV "lekker in z'n vel". In de afgelopen 12 maanden kozen wereldwijd 5.000 nieuwe bedrijven voor Dynamics NAV. Dat is een groei van maar liefst 7%! Hiermee onderscheidt Microsoft Dynamics NAV zich van andere ERP systemen.

Verder doet Microsoft ook dit jaar, ondanks het broze economisch herstel, geen enkele concessies aan het R&D budget. En dat is

opmerkelijk! Met een R&D budget van \$ 9,5 miljard (was 9 miljard in het fiscale jaar 2010) staat Microsoft daarom in het fiscale jaar 2011 in de wereld van IT-bedrijven wederom op eenzame hoogte. "We're not slowing down!", luidde dan ook de betreffende boodschap van Microsoft. We're not slowing down is ook zeker van toepassing op de toekomst van Microsoft Dynamics NAV. Zo is de Roadmap voor Microsoft Dynamics NAV maar liefst tot en met het jaar 2017(!) uitgewerkt en gecommuniceerd. Ook hiermee onderscheidt Microsoft Dynamics NAV zich van alle andere ERP systemen.

Bron: Verslag WPC 2010 © TERDEGE

Symposium 28 oktober 2010

"Brandstof tot nadenken... De verbrandingsmotor: de schone kracht van morgen!"



De samenleving kan niet zonder verbrandingsmotoren. De VIV ziet dan ook een mooie toekomst voor de verbrandingsmotoren. Een toekomst die niet zonder innovatie kan, vooral op het gebied van duurzaamheid en energiebesparing.

Daarom organiseert de VIV op 28 oktober 2010 in het Eureka Achmea Conference Center te Zeist het symposium: Brandstof tot nadenken..... De verbrandingsmotor: de schone kracht van morgen!

Het wordt een dag waarop u niet mag ontbreken. In de ochtend bent u welkom bij drie praktijkgerichte workshops - Emissies, voor- en nageschakelde apparatuur; Dual Fuel motoren; Duurzaam onderhoud. De workshops worden simultaan gehouden en u kunt aan alle drie de workshops deelnemen. In de middag vindt het eigenlijke symposium plaats. De dag wordt afgesloten met een interactieve paneldiscussie, waarbij de ervaringen uit de workshops en de bevindingen van het symposium bij elkaar komen.

Vooraanstaande wetenschappers doen onderzoek naar de brandstof van de toekomst en de plaats die de ontwikkeling van de verbrandingsmotor daarin inneemt. Deze wetenschappers presenteren hun visies, waarna een interactieve paneldiscussie plaatsvindt. Ook zijn er veertien bedrijven uit de branche die met behulp van table-tops hun visie op en oplossingen voor verbrandingsmotoren presenteren. Het symposium wordt geleid door presentator en journalist Victor Deconinck.



2010 Preferred Partner



Deze nieuwsbrief is een uitgave van:

WSB Solutions B.V.
Kade 30, 3371 EP
Postbus 283, 3370 AG
Hardinxveld-Giessendam



T. (0184) 61 88 37
F. (0184) 61 65 52
I. www.wsb-solutions.nl
KvK. 24417396



WSB, THAT'S IT!