

## AccountView Business

---

AccountView Business is het vlaggeschip van AccountView. Het is op de markt gekomen voor middelgrote bedrijven die een zware informatiebehoefte kennen op meerdere afdelingen, en daarvoor software willen inzetten die ook nog eens is berekend op de snel veranderende processen binnen de onderneming. In de standaardversie zijn daarom verschillende extra opties opgenomen om de communicatie te stroomlijnen en de inrichting eenvoudig op de afdeling af te stemmen. De uitbreidingsmodules van AccountView Business maken het bovendien mogelijk om AccountView naar wens aan te passen en uit te breiden.

Bedrijven kiezen AccountView Business als:

- beslissingen via vaste overlegstructuren worden genomen: uitgebreide voorbereidingen, weloverwogen beslissingen, beleidsplannen voor meerdere jaren;
- er behoefte ontstaat aan een bedrijfscommunicatiesysteem in plaats van een bedrijfsinformatiesysteem;
- relatief veel medewerkers AccountView gebruiken, bijvoorbeeld voor orderregistratie, projectadministratie of relatiebeheer;
- ze behoefte hebben aan meer flexibiliteit in de weergave van vensters en kolommen, en rapportage op basis daarvan (BusinessViews<sup>©</sup>)
- zwaardere uitbreidingsmodules nodig zijn, zoals *BusinessDimensions* of *Customer Relationship Management*;
- ze AccountView door de eigen systeem- of applicatiebeheerder willen laten voorzien van extra functionaliteit, bijvoorbeeld voor gespecialiseerde managementrapportage, extra velden of vensters (module *BusinessModeller*).

### Wat kan ik ermee?

Met AccountView Business kunt u beter inspelen op veranderende omstandigheden. Zo beschikt u over BusinessViews<sup>©</sup>, waarmee u vensterindelingen gemakkelijk kunt wijzigen. Bijvoorbeeld om de kolom met het document-/factuurnummer in het venster *Journal* vooraan te zetten, en daarop te sorteren. Dergelijke weergaven kunt u vervolgens bewaren onder een naam, zodat u ze later weer kunt toepassen. U kunt zelfs een eigen weergave als standaardweergave instellen, zodat een venster altijd met uw eigen weergave wordt geopend. Een weergave beperkt zich niet tot de plaats van een kolom. Alle eigenschappen die u vastlegt, worden bewaard. Een selectie die u hebt toegepast, een eventuele sortering (op meerdere kolommen, oplopend of aflopend), kolommen die u hebt toegevoegd(!) of verwijderd, het wordt allemaal vastgelegd in de weergave.

Dergelijke functionaliteit vindt u ook in opvraaglijsten (popup-windows). Het is zelfs mogelijk in invoervensters! Of u nu uren of facturen invoert, u kunt de boekingsinformatie invoeren in de volgorde die u het beste uitkomt. En hebt u bepaalde kolommen toch zelden of nooit nodig, dan haalt u ze zolang weg. Of u zet ze na de 'ENTER-kolom', zodat u er geen last van hebt maar er nog wel direct bij kunt. Over de invoersnelheid is nagedacht!

Als klap op de vuurpijl beschikt u meteen over een rapport op basis van uw weergaven. Ook kunt u zo'n weergave met 'OLE slepen en neerzetten' (OLE drag and drop) in andere Windows-pakketten overnemen. Dit alles biedt u vrijwel onbegrensde rapportagemogelijkheden: u selecteert uw vantevoren vastgelegde weergave, sleept de gegevens bijvoorbeeld naar Microsoft Excel, maakt er een draaitabel (pivot table) en/of grafiek van, en binnen drie minuten hebt u de nieuwe kwartaalrapportage beschikbaar. Met een aparte optie kunt u trouwens vanuit een willekeurig venster automatisch een draaitabel in Excel aanmaken!

Over rapportage gesproken: elk rapport kunt u opslaan in PDF-formaat, dat veel wordt gebruikt om opgemaakte bestanden uit te wisselen. Bovendien kunt u elk rapport in dit formaat per e-mail versturen, of er uw kopiefacturen in bewaren.

Een andere belangrijke mogelijkheid is om debiteuren ook als crediteuren te gebruiken (of omgekeerd). Het is dan niet meer nodig om een relatie twee keer in te voeren, één keer als debiteur en één keer als crediteur. Eén veldje aankruisen en u kunt uw debiteur ook bij de crediteuren selecteren (of omgekeerd). Wel blijven de hoofdeigenschappen van de relatie die van een debiteur (of crediteur), zoals het controleren van de BTW-code en dergelijke.

Tenslotte beschikt u met AccountView Business over een investering voor de toekomst. U kunt niet alleen het aantal gebruikers naar wens uitbreiden, ook AccountView zelf kan worden uitgebreid of aangepast. Grotere of gevestigde ondernemingen hebben immers vaak behoefte aan extra, eigen functionaliteit. Hiervoor is de uitbreidingsmodule *BusinessModeller* beschikbaar. Zie hiervoor de speciale productinformatie.

## Wat koop ik ervoor?

- BusinessViews<sup>©</sup>:
  - Selecties en sorteringen definiëren, kolommen toevoegen, verwijderen of verplaatsen
  - Combinaties van selectie, sortering en kolomindeling als persoonlijke weergave vastleggen
  - Beschikbaar in overzichtvensters, opvraaglijsten (popup-windows) en zelfs invoervensters
  - Meerdere weergaven per venster per gebruiker; standaardweergave per venster per gebruiker
  - Elke vensterweergave automatisch ook als rapport beschikbaar
- Rapporten per e-mail versturen
- Debiteuren als crediteuren gebruiken, en omgekeerd
- Draaitabel (Pivot Table) automatisch in Microsoft Excel aanmaken vanuit elk venster
- Standaard vijf gelijktijdige gebruikers, en naar wens uit te breiden
- Kopiedocumenten in PDF-formaat bewaren (facturen, pakbonnen, etc.)
- Gewijzigde vensterinstellingen (positie, afmetingen) automatisch bewaren per gebruiker
- Laatste weergave automatisch gebruiken

## Wat kost het?

U investeert € 3.000,- (excl. BTW) voor AccountView Business; meestal aangevuld met de modules *BusinessModeller*, *Uitgebreide toegangsbeveiliging I* en *Uitgebreide toegangsbeveiliging II*.

## Uitbreidingsmodules

U kunt AccountView Business natuurlijk uitbreiden met de modulelijnen van AccountView Team, met een groot aantal meer gespecialiseerde uitbreidingsmodules, en bovendien met de onderstaande Business-modules.

### BusinessModeller

Met deze modules kunt u AccountView uitbreiden met branche- of bedrijfsspecifieke velden, objecten en menu's, zonder dat programmeerkennis noodzakelijk is. De *BusinessModeller* is zeer geschikt voor situaties waarin slechts kleine wijzigingen nodig zijn om aan branche- of bedrijfseisen te voldoen. Voorbeelden hiervan zijn extra velden in bij debiteuren of artikelen, of een extra bestand met bepaalde bedrijfsgegevens. De verjaardag vastleggen van contactpersonen? De kleur van uw artikelen? Extra informatie voor aanmaningen? Het is geen enkel probleem. U kunt de module aanschaffen per modulelijn, of voor alle modulelijnen samen.

### BusinessDimensions

Met de modules *BusinessDimensions Financieel* en *BusinessDimensions Handel* kunt u extra gegevens registreren. U kunt hierbij bijvoorbeeld denken aan het administreren van lease-auto's (kentekens, kilometers, verbruik) of serienummers (verkoop, uitgave en garantiedatum per product). Een subadministratie is een verzameling velden (kenmerken) waarin u tijdens het boeken extra gegevens kunt vastleggen, en kan in alle administraties worden gebruikt. De gegevens zijn volledig geïntegreerd met het *Journal*, kunnen worden gebruikt in overzichten en analyses, en doen niet onder voor normale mutaties. De module *BusinessDimensions Financieel* (gekoppeld aan grootboekrekeningen) is alleen te gebruiken in combinatie met *BusinessModeller Financieel*. *BusinessDimensions Handel* (gekoppeld aan artikelen, voor inkoop-, verkoop- en voorraadmutaties) is alleen te gebruiken in combinatie met *BusinessDimensions Financieel* en *BusinessModeller Handel*.

### Customer Relationship Management

Dit is een uitbreidingsmodule op de modules *Verkoopinformatiesysteem* en *BusinessModeller Verkoopinformatiesysteem*. U neemt daarmee niet alleen de stap van verkoopregistratie naar relatiecommunicatie, maar beschikt bovendien over alle flexibiliteit om het systeem volledig aan te passen aan de wensen van uw bedrijf. De module is beschikbaar vanaf voorjaar 2002, en biedt n-op-n relaties tussen bedrijven, opportuniteiten, activiteitketens en offertes.