



I bonus

Nell'industria alimentare e delle bevande è abbastanza comune che tra fornitori e clienti vengano conclusi degli accordi specifici sui prezzi. Ad esempio vengono riconosciuti sconti o bonus che verranno erogati solo se una certa quantità viene acquistata entro un periodo concordato. In pratica questo significa che le ditte possono monitorare gli accordi sui prezzi e i bonus maturati con i fornitori e i clienti. Soprattutto in caso di volumi rilevanti è utile creare un accantonamento per questi bonus in contabilità generale.

SI Foodware

L'industria degli alimenti e delle bevande è caratterizzata da requisiti specifici che spesso sono difficili da soddisfare con una soluzione standardizzata per tutte le ditte. Per questa ragione, Schouw Informatisering e SoftJam hanno infuso molti anni di ricerca e di esperienza nel programma SI Foodware®. Usato in combinazione con Microsoft Dynamics® NAV, SI Foodware® offre una soluzione aziendale pienamente integrata e standard, specifica per le aziende di alimenti e bevande. SI Foodware viene continuamente sviluppato e soddisfa i più recenti requisiti del settore. Il risultato è una soluzione specifica, dove i costi restano ragionevoli, poiché la quantità di personalizzazioni necessarie è ridotta al minimo. Microsoft ha riconosciuto a SI Foodware la più alta etichetta di qualità "Certificato per Microsoft Dynamics". SI Foodware consiste in una serie di soluzioni integrate, una delle quali è SI Foodware – Bonuses. Con questa soluzione, i bonus sia per i clienti che per i fornitori possono essere gestiti in maniera appropriata.

I bonus

Tutto ciò che riguarda i bonus dei fornitori e quelli dei clienti è stato integrato nel sistema SI Foodware – Bonuses. E' importante essere in grado di impostare dei bonus per singolo cliente, per gruppo di clienti, per prodotto o gruppi di prodotti specifici. In aggiunta, è possibile precisare se un bonus va calcolato in

percentuale o in valore assoluto. I vari tipi di premi su cui ci si è accordati con i clienti possono essere indicati come codici di bonus. Gli accordi specifici con i clienti e i fornitori possono essere registrati per ogni bonus.

Gruppi di bonus

Prima di poter assegnare un premio a un cliente o ad un fornitore, bisogna creare un gruppo di bonus. Ad esempio un gruppo bonus con vari prodotti, dove si può ottenere un bonus del 5%. Si può indicare se volete riservare una parte di bonus per articolo. Una volta che i gruppi di bonus sono stati impostati, si può collegare un cliente o un fornitore ad un gruppo di bonus specifico.

Accantonamento bonus

Per ogni fattura o nota di credito inserita il sistema calcolerà automaticamente l'accantonamento del bonus. In qualsiasi momento attraverso la scheda del cliente o del fornitore si potrà controllare la situazione del bonus maturato, confrontandola con il target concordato per il bonus, che può a sua volta essere registrato come un importo o come percentuale.

La situazione

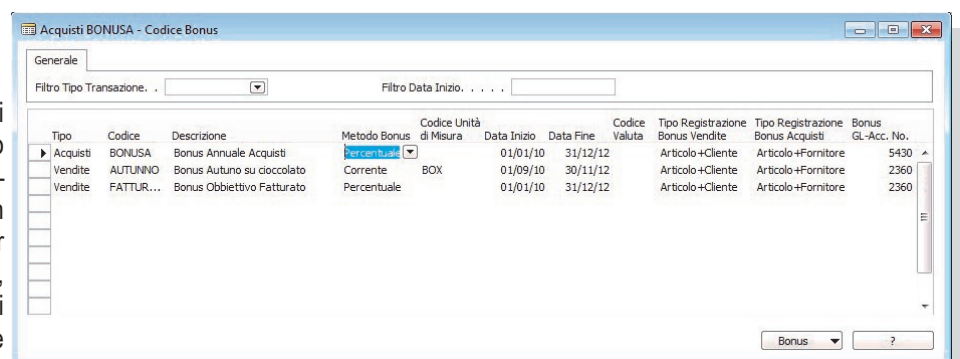
Molte aziende concordano dei Bonus con i fornitori e/o i clienti. Normalmente si accorda un bonus se vengono piazzati ordini per un certo valore o volume in un periodo concordato. L'esigenza è di accantonare via via questi bonus in contabilità generale e anche registrarne i pagamenti al raggiungimento.

La soluzione

Microsoft Dynamics NAV® in combinazione con SI Foodware® - Bonuses.

I vantaggi

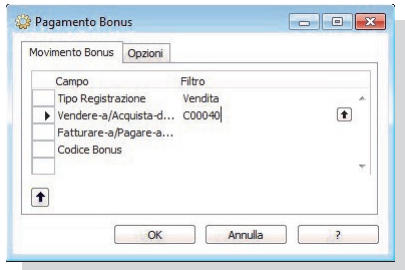
L'informazione sui bonus maturati dall'azienda e dai clienti sarà sempre aggiornata in tempo reale. Poiché i bonus sono immediatamente contabilizzati si potranno accantonare gli importi per quando i bonus dovranno essere regolati con i fornitori ed i clienti. In questo modo l'azienda avrà una situazione finanziaria costantemente aggiornata.



Tipo	Codice	Descrizione	Metodo Bonus	Codice Unità di Misura	Data Inizio	Data Fine	Codice Valuta	Tipo Registrazione Bonus Vendite	Tipo Registrazione Bonus Acquisti	Bonus GL-Acc. No.
Acquisti	BONUSA	Bonus Annuale Acquisti	Percentuale		01/01/10	31/12/12		Articolo+Cliente	Articolo+Fornitore	5430
Vendite	AUTUNNO	Bonus Autunno su cioccolato	Corrente	BOX	01/09/10	30/11/12		Articolo+Cliente	Articolo+Fornitore	2360
Vendite	FATTUR...	Bonus Obiettivo Fatturato	Percentuale		01/01/10	31/12/12		Articolo+Cliente	Articolo+Fornitore	2360

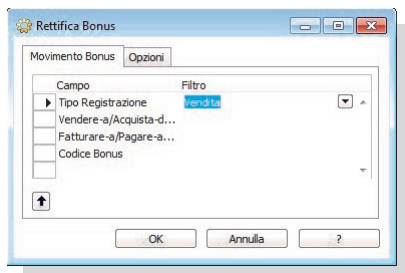
Pagamento del bonus

Le note di variazione possono essere generate automaticamente per i pagamenti dei bonus sia nel ciclo attivo che in quello passivo. La funzione "Pagamento Bonus" è stata creata a questo scopo. Quando si attiva questa funzione le note di variazione saranno create ma non subito registrate. Ciò permetterà di controllare i bonus e se necessario modificarli. Se tutte le note di credito sono corrette vengono automaticamente registrate ed i partitari aggiornati. Durante il calcolo dei premi qualsiasi accordo sui volumi collegato ai codici dei premi viene automaticamente preso in considerazione.



Correzione bonus

Potrebbe accadere che la registrazione effettiva del bonus sia maggiore o minore del bonus previsto. In questo caso la registrazione del bonus conterrà un importo per la parte non pagata di questo bonus. Questo importo può essere corretto usando la funzione "Correzione Bonus" ed anche queste transazioni sono automaticamente aggiornate.



Reporting

SI Foodware – Bonuses contiene delle opzioni per generare reports utilizzabili per stampare gli accordi sui premi per un dato cliente. Esiste inoltre un'opzione per stampare i bonus non pagati per un cliente specifico.

Movimento No.	Data	Documento	T... Codice	T... T...	T... R...	Importo Base	Codice Valuta	Quantità Base	Unità di Misura Bo...	Aperto	M... Valore Corrente B...	Importo Corrente (VL)	Importo Bonus (VL)	
1	23/07/10	10-102007	F.. AUTUMN	C.. V.. C00040		0,00		-22,00	BOX	✓	C..	0,20	-4,40	0,00
2	23/07/10	10-102008	F.. AUTUMN	C.. V.. C00040		-60,00		-10,00		✓	P..	5,00	-3,00	0,00
4	23/07/10	10-102008	F.. AUTUMN	C.. V.. C00040		-60,00		-10,00	BOX	✓	C..	0,20	-2,00	0,00
3	23/07/10	10-102008	F.. TURNOVER	C.. V.. C00040		-60,00		-10,00		✓	P..	7,00	-4,20	0,00
5	23/07/10	10-102008	F.. TURNOVER	C.. V.. C00040		-60,00		-10,00		✓	P..	3,00	-1,80	0,00

Per ulteriori informazioni su SI Foodware e per le referenze, vi preghiamo di visitare i nostri siti www.sifoodware.eu e www.softjam.it. Se volete discutere la vostra situazione o richiedere una dimostrazione, potete contattarci:

SoftJam S.p.A.
Via Gorizia 6 — 20052 Monza
Tel. +39 039 212211

SoftJam S.p.A.
Via Piave 7 — 16145 Genova
Tel. +39 010 3624703

E-mail: SIFoodware@softjam.it