

Processen

Prognose aanmaken

Instellingen

Voordat u gaat werken met prognoses in ORBAK2 COMPACT dient u uw programma goed in te richten. Naast het aanmaken van producten zijn er een aantal instellingen die veel invloed op uw prognoses kunnen hebben.

Hieronder treft u een stappenplan aan om alle mogelijke instellingen na te lopen alvorens u met de prognoses start.

Stap 1

[Onderhoud, Algemeen, Bedrijven], op de tab 'Verkoop' kunt u bepalen of u uw NAW gegevens op de prognoselijst wilt afdrucken.

The screenshot shows the 'Bedrijven Compact' application window. The 'Verkoop' tab is selected. The 'Eigenschappen' section has 'Financieel', 'Personeel', and 'Verkoop' checked. The 'Koppelingen' section has 'Top Bakkers' unchecked. The 'Verkoop' tab contains the following settings:

- Voetregel: FT
- Bedrijfsgegevens op afleverbon: Alleen n.a.w.
- Bedrijfsgegevens op prognose*: Alleen n.a.w.
- Bestelling op feestdag*
- Bestelling op bijzondere dag*
- Bestellen via verschillen*
- Negatieve levering*

Op deze tab kunt u aangeven of er wel/niet op bijzondere en/of feestdagen besteld mag worden. U kunt tevens aangeven of negatieve bestellingen mogelijk moeten zijn en of bij het aanmaken van prognoses rekening moet worden gehouden met de bestelmutaties.

In het hoofdstuk 'verkoop' kunt u meer informatie vinden.

Stap 2

[Onderhoud, Relaties, Relaties], op de tab 'Verkoop' kunt u relatie specifieke instellingen aangeven.

The screenshot shows the 'Relaties Compact' application window. At the top, there are input fields for 'Code*' (002), 'Zoekcode' (BUITENVELD), and 'Naam*' (Buitenveld). To the right, under 'Eigenschappen', there are three checked checkboxes: 'Financieel', 'Verkoop', and 'Winkel'. Below these are four tabs: 'Algemeen', 'Contactpersonen', 'Financieel', and 'Verkoop'. The 'Verkoop' tab is selected. Under the 'Algemeen' sub-tab, there are several settings: 'Assortiment' (002), 'Aflervoet', 'Ordertype', and 'Prognose basis*' (Huidige prognose). To the right of these are five checkboxes: 'Bestelling toegestaan*' (checked), 'Retouren toegestaan*' (checked), 'Retour in prognose*' (unchecked), 'Reclame uit prognose*' (unchecked), 'Assortimentbeperking*' (unchecked), and 'Assortiment tonen*' (checked).

U kunt per relatie een 'prognose basis' selecteren. Van deze basis kunt u op verkoopregelniveau afwijken. U kunt tevens per relatie instellen of er tijdens het aanmaken van de prognose rekening moet worden gehouden met retouren en/of reclames. In het hoofdstuk 'relaties' kunt u meer informatie vinden.

Stap 3
[Onderhoud, Producten, Producten], op de tab 'Verkoop' kunt u per product aangeven of dit product in de prognose opgenomen mag worden.

Producten Compact

Code* 00100

Zoekcode (4) WIT PAN

Omschrijving* (4) WIT PAN

EAN code

Gewicht 0.7308

Verpakte hoeveelheid 1

Aantal dagen houdbaar 1

Eigenschappen

- Financieel
- Verkoop
- Winkel

Algemeen | Bewerkingen | Financieel | Productverhoudingen | Verkoop

Assortimentsgroep 01

Producteenheid

Verhouding

- Prognose toegestaan*
- Etiket afdrukken*

Etikettekst

In het hoofdstuk 'producten' kunt u meer informatie vinden.

Stap 4
[Onderhoud, Verkoop, Ordertypes], kunt hier verschillende ordertypes aanmaken. Aan elke verkoopopdracht dient een ordertype gekoppeld te zijn.

Ordertypes

Code* BSL

Omschrijving BESTELLING

- Assortimentbepaling*
- Prognose toegestaan*
- Ordercode*
- Directe factuur*
- Afnemers toegestaan*
- Geen productie*

Eigenschappen

- Expeditie

Met een ordertype kunt u in beginsel aangeven al voor soort order u gaat ingeven. Zo kunt u bij de instellingen aangeven of een prognose is toegestaan bij de betreffende order.
In het hoofdstuk 'verkoop' kunt u meer informatie vinden.

Stap 5
[Taken, Verkoop, Opdracht (Verkoop)], in dit scherm geeft u de dagelijkse bestellingen in.

Opdrachten (verkoop) Compact

Standaard Datum: 24-01-2005 Maandag

Ordergegevens Relatie (verkoop): 002 Buitenveld: 012-3456789 Ordertype*: BSL Referentie*: 66355

Diversen Afremer: 002 Notitie: Opdracht (financieel)

Factuurteksten: Verkoopregels (91/91)

Verkoopregel

Product relatie: 00100 Omschrijving: (4) WIT PAN Aantal besteld: 0 Werkelijk verkocht: 0 Aantal retour: 0 Verschil ontvangst: 0

Huidige prognose: Prognose basis: Geen Tekst:

Product relatie	Omschrijving	Besteld	Verkocht	Geleverd	Prognose	Prognose basis	Tekst	Ontvangstv	Retour
00100	(4) WIT PAN	0		4		Geen		0	0
00110	(3) WIT ROTTERDAM	3	3	3	3	Huidige prognose		0	0
00120	(4) WIT CASINO	8	8	8	8	Huidige prognose		0	0
00130	(3) WIT CASINO ROND	0	0	0		Huidige prognose		0	0
00135	(1) WIT CASINO DUN GES	0	0	0		Huidige prognose		0	0
00150	(1) ZOUTLOOS WIT	0	0	0		Huidige prognose		0	0
00260	(4) WIT TIJGER	4	4	4	4	Huidige prognose		0	0

Zoals gezegd kunt u per verkoopregel afwijken van de prognose basis. Voor meer informatie ziet u in hoofdstuk 'verkoop' een uitgebreide uitleg.

Stap 6

[Taken, Verkoop, Prognose aanmaken], met deze batch maakt u de feitelijke prognose aan.

Prognose aanmaken

Vul de velden in en kies [Verwerk] om de verwerking te starten.

Week: 4 Van: 23-01-2005
Jaar: 2005 Tot en met: 29-01-2005

Hiermee kunt u bepalen of reeds aanwezige verkoopregels verwijderd dienen te worden.
 Verkoopregels verwijderen

Hiermee kunt u bepalen of alle aanwezige ordercodes meegenomen dienen te worden.
 Alle ordercodes

Verkoopregels als basis
U kunt hier het aantal dagen opgeven dat wordt gebruikt om terug te kijken voor het bepalen van een gemiddelde voor de nieuwe prognose.
Basis 1: 14 Basis 3: 0
Basis 2: 21 Basis 4: 0

Van: Relatie: 002 Buitenveld: Eerste

Tot en met: Relatie: 002 Buitenveld: Laatste

Van: Ordertype: BSL BESTELLING Eerste

Tot en met: Ordertype: DFT DIRECTE FACTUUR Laatste

In het hoofdstuk 'verkoop' kunt u meer informatie vinden.

Verkoopopdrachten (bestellingen) invoeren

Instellingen

Voordat u begint met het invoeren van de bestellingen in ORBAK2 COMPACT dient u uw programma goed in te richten. Naast het aanmaken van producten zijn er een aantal instellingen die veel invloed op het invoeren van verkoopopdrachten kunnen hebben.

Hieronder treft u een stappenplan aan om alle mogelijke instellingen na te lopen alvorens u met het invoeren van de verkoopopdrachten start.

Stap 1

[Onderhoud, Algemeen, Bedrijven], op de tab 'Verkoop' kunt u onder andere bepalen of 'negatieve bestellingen' zijn toegestaan.

Stap 2

[Onderhoud, Producten, Producten], een product is 'verkoopbaar' wanneer deze eigenschap in aangevinkt.

Stap 3

[Onderhoud, Relaties, Relaties], op de tab 'verkoop' kunt u een aantal zaken per relatie instellen.

Stap 4

[Onderhoud, Verkoop, Ordertypes], kunt hier verschillende ordertypes aanmaken. Aan elke verkoopopdracht dient een ordertype gekoppeld te zijn. U kunt bijvoorbeeld met een ordertype aangeven dat een bepaalde verkoopopdracht direct gefactureerd dient te worden en niet opgenomen moet worden in de productie.

Stap 5

[Taken, Verkoop, Opdracht (verkoop)], in dit scherm voert u de feitelijke verkoopopdrachten (bestellingen) in.

In het hoofdstuk 'verkoop' kunt u meer informatie vinden.

Weekoverzichten

Weekoverzichten 1

Verkoopopdracht

Datum* 24-01-2005

Relatie* 002

Buitenveld

Ordertype* BSL

Ordercode* 0

Diversen

Maandag controle*

Acties

Ophalen

Verwerken

Weekregels

Product*	Omschrijving*	1 Beste	1 Progr	2 Beste	2 Progr	3 Beste	3 Progr	4 Beste	4 Progr	5 Beste	5 Progr	6 Beste	6 Progr	7 Beste	7 Progr
00100	(4) WIT PAN	0													
00110	(3) WIT ROTTERDAM	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	6	6		
00120	(4) WIT CASINO	8	8	8	8	8	8	8	8	12	12	12	12		
00130	(3) WIT CASINO ROND	0		0		0		0		3	3	6	6		
00135	(1) WIT CASINO DUN GES	0		0		0		0		0		0			
00150	(1) ZOUTLOOS WIT	0		1	1	0		0		1	1	0			
00260	(4) WIT TIJGER	4	4	4	4	4	4	4	4	8	8	8	8		

Binnen ORBAK2 COMPACT heeft u de mogelijkheid om alle verkoopopdrachten van één week van een relatie in één overzicht op te halen. U heeft tegelijkertijd inzicht in de bestellingen en prognoses van de week. U kunt zowel de bestelling als de prognose wijzigen in dit venster. In tegenstelling tot de andere vensters binnen ORBAK2 kan men in de kop van dit venster geen zoekfuncties F2 en F3 gebruiken. U dient direct de gegevens in de velden in te voeren. In het onderste deel van het venster kan wel de zoekfunctie F2 en F3 gebruikt worden.

Zie voor uitgebreide werkwijzen hoofdstuk 'verkoop'.

Factureren

Instellingen

Voordat u gaat werken met facturatie in ORBAK2 COMPACT dient u uw programma goed in te richten. Naast het aanmaken van producten zijn er een aantal instellingen die veel invloed op uw facturatie kunnen hebben.

Hieronder treft u een stappenplan aan om alle mogelijke instellingen na te lopen alvorens u met de facturatie start.

Stap 1

[Onderhoud, Algemeen, Bedrijven], op de tab 'Financieel' kunt u de lay-out van de factuur bepalen alsmede algemene teksten met een factuur meegeven.

The screenshot shows the 'Bedrijven Compact' application window. The 'Financieel' tab is selected. The 'Eigenschappen' section has three checked items: 'Financieel', 'Personeel', and 'Verkoop'. The 'Koppelingen' section has one unchecked item: 'Top Bakkers'. The 'Algemeen' tab is also visible, showing fields for 'Valuta' (EUR), 'Bedrijfsgegevens op factuur' (Geheel), and 'Voetregel' (FT). There are also checkboxes for 'Retourprijs = factuurprijs*', 'Prijsregels verwijderen*', 'Factuurvoorbereiding*', 'Factuurregels verwijderen*', and 'Prijsvoorbereiding*'.

Uw eigen NAW gegevens zullen op de factuur worden geprint zoals staat ingevuld op de tab 'Algemeen'.

In het hoofdstuk 'algemeen' kunt u meer informatie vinden.

Stap 2

[Onderhoud, Relaties, Relaties], op de tab 'Financieel' kunt u relatie specifieke instellingen aangeven.

De NAW gegevens van de betreffende relatie zullen op de factuur worden geprint zoals staat ingevuld op de tab 'Algemeen'.

In het hoofdstuk 'relaties' kunt u meer informatie vinden.

Stap 3

Bepaal per relatie het eventuele kortingssysteem. Over de mogelijkheden in het geven van kortingen aan relaties treft u onderstaand een uiteenzetting.

Kortingsysteem

Orbak COMPACT kent grofweg drie systemen voor het geven van korting:

- Percentage korting op product(groep)
- Netto prijsafspraken
- Staffelkortingen

Percentage korting op product(groep)

Een veel gebruikt kortingssysteem is om een korting te geven over een bepaalde productgroep. In Orbak2 COMPACT heeft u de mogelijkheid om per productgroep per klant een korting toe te kennen.

Hieronder treft u een stappenplan aan om de instellingen na te lopen alvorens u gaat factureren met het betreffende kortingssysteem.

Stap 1

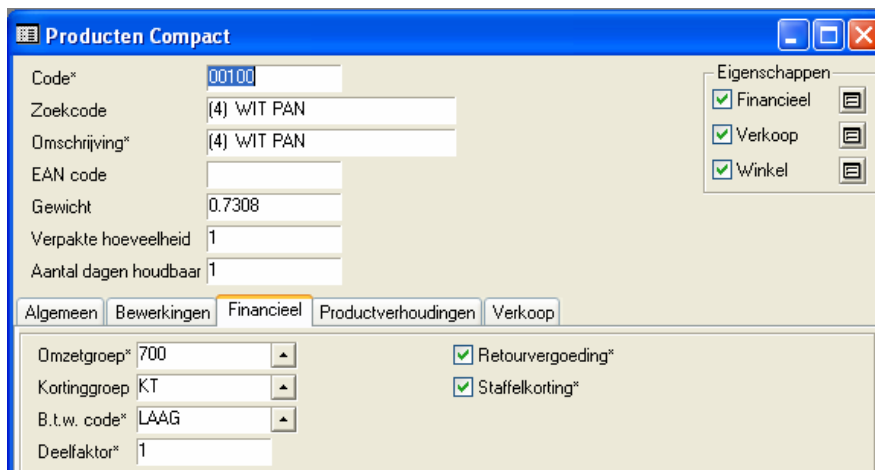
[Onderhoud, Financieel, Kortingsgroepen]. In dit scherm kunt u de kortingsgroepen aanmaken.



Code*	Omschrijving
01	Korting op gebak
02	Korting op schnitte en trtjes
03	Korting op kinder- en verjtrn
04	Korting op bake-off
KT	Korting assortiment

Stap 2

[Onderhoud, Producten, Producten], op de tab 'Financieel', in het veld 'Kortinggroep' kunt u per product aangeven in welke kortinggroep het product thuishoort.



Code* 00100
 Zoekcode (4) WIT PAN
 Omschrijving* (4) WIT PAN
 EAN code
 Gewicht 0.7308
 Verpakte hoeveelheid 1
 Aantal dagen houdbaar 1

Eigenschappen
 Financieel
 Verkoop
 Winkel

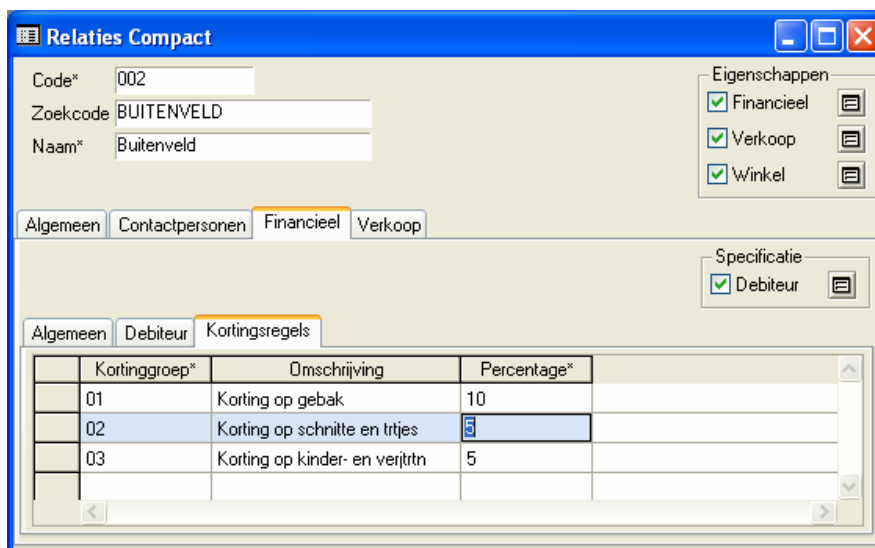
Algemeen | Bewerkingen | **Financieel** | Productverhoudingen | Verkoop

Omzetgroep* 700
 Kortinggroep KT
 B.t.w. code* LAAG
 Deelfactor* 1

Retourvergoeding*
 Staffelkorting*

Stap 3

[Onderhoud, Relaties, Relaties], op de tab 'Financieel' en vervolgens de tab 'Kortingsregels' kunt u per kortinggroep een kortingspercentage ingeven.



Code* 002
 Zoekcode BUITENVELD
 Naam* Buitenveld

Eigenschappen
 Financieel
 Verkoop
 Winkel

Algemeen | Contactpersonen | **Financieel** | Verkoop

Specificatie
 Debituur

Algemeen | Debituur | **Kortingsregels**

Kortinggroep*	Omschrijving	Percentage*
01	Korting op gebak	10
02	Korting op schnitte en trtjes	5
03	Korting op kinder- en verjtrn	5

Netto prijsafspraken

Het maken van netto prijsafspraken is ook een veelgebruikt kortingsysteem. U kunt in Orbak2 COMPACT per relatie een prijslijst maken. Wanneer u voor slechts een aantal producten een netto prijsafpraak heeft afgesproken hoeft u uiteraard niet het totale assortiment op de prijslijst te zetten. Wanneer de betreffende relatie een product besteld welke niet op de prijslijst staat valt Orbak2 COMPACT terug op de basisprijslijst.

Hieronder treft u een stappenplan aan om de instellingen na te lopen alvorens u gaat factureren met het betreffende kortingsysteem.

Stap 1

[Onderhoud, Financieel, Prijslijsten], hier kunt u de betreffende prijslijsten aanmaken. Wanneer u bij prijstype 'netto' kiest dan kan er over de prijslijst geen relatiekorting meer gegeven worden.

Stap 2

[Onderhoud, Financieel, Prijzen], hier kunt u prijsafspraken vastleggen zoals staat beschreven in het hoofdstuk 'financieel'.

Product	Omschrijving	Factuurprijs	Adviesprijs	Retourprijs	Valuta	Factuurprijs (in.)	Adviesprijs (in.)	Retourprijs (in.)
00100	(4) WIT PAN	0.7240	0.0000	0.0000	EUR	0.7674	0.0000	0.0000
00110	(3) WIT ROTTERDAM	0.7585	0.0000	0.0000	EUR	0.8040	0.0000	0.0000
00120	(4) WIT CASINO	0.7590	0.0000	0.0000	EUR	0.8045	0.0000	0.0000
00150	(1) ZOUTLOOS WIT	1.5070	0.0000	0.0000	EUR	1.5974	0.0000	0.0000
00600	(4) FIJN VOLKOREN	0.8580	0.0000	0.0000	EUR	0.9095	0.0000	0.0000

Stap 3

[Onderhoud, Relaties, Relaties], op de tab 'Financieel', 'Debiteur', 'Algemeen', kunt u in het veld 'Prijlijst' de betreffende prijslijst ingeven.

Staffelkortingen

Een derde mogelijkheid tot het geven van korting aan derde kanaal klanten is de staffelkorting. U geeft een relatie bijvoorbeeld bij een afname van €500,- per week 10% korting, bij een afname van € 1000,- 15% enz.

U kunt er tevens voor kiezen een vast bedrag in plaats van een percentage korting te geven.

Hieronder treft u een stappenplan aan om de instellingen na te lopen alvorens u gaat factureren met het betreffende kortingsysteem.

Stap 1

[Onderhoud, Financieel, Staffelkortingen], hier kunt u de betreffende staffels aanmaken. Met 'Soort staffel' geeft u aan of de korting een vast bedrag of percentage is.

Factuurbedrag*	Korting*
28.7500	8.0000
57.5000	10.0000
85.0000	12.0000

Stap 2

[Onderhoud, Producten, Producten], op de tab 'Financieel' kunt u per product aangeven of er staffelkorting over het betreffende product gegeven moet worden. Dit staat standaard aangevinkt, zodat u uitsluitend de uitzonderingen hoeft vast te leggen.

Producten Compact

Code* 00100
 Zoekcode (4) WIT PAN
 Omschrijving* (4) WIT PAN
 EAN code
 Gewicht 0.7308
 Verpakte hoeveelheid 1
 Aantal dagen houdbaar 1

Eigenschappen
 Financieel
 Verkoop
 Winkel

Algemeen | **Financieel** | Productverhoudingen | Verkoop

Omzetgroep* 700
 Kortinggroep KT
 B.t.w. code* LAAG
 Deelfactor* 1

Retourvergoeding*
 Staffelkorting*

Stap 3

[Onderhoud, Relaties, Relaties], op de tab 'Financieel', 'Debiteur', 'Algemeen', kunt u in het veld 'Staffelkorting' de betreffende staffel ingeven.

Relaties Compact

Code* w1024
 Zoekcode LUCHCAFÉ
 Naam* Luchcafé

Eigenschappen
 Financieel
 Verkoop
 Winkel

Algemeen | Contactpersonen | **Financieel** | Verkoop

Specificatie
 Debiteur

Algemeen | **Debiteur** | Kortingsregels

Eigenschappen
 Factuurdebiteur
 Subdebiteur

Algemeen | **Factuurdebiteur** | Subdebiteur

Adviesprijs afdrukken* Inclusief b.t.w. Valuta €
 Prijslijst 60 Assortiment
 Staffelkorting 1 Factuurvoet
 Centrale facturering* Geen
 Directe factuur toegestaan*

Verkoopfacturen aanmaken

Wanneer alle verkoopopdrachten kloppen en de eventuele mutaties zijn verwerkt kunnen de verkoopfacturen worden aangemaakt. In verband met de langere verwerkingstijd adviseren wij u deze batch aan te zetten op een moment dat u niet meer op de pc hoeft te werken, bijvoorbeeld laat in de middag.

Wanneer er na het invoeren van de bestellingen wijzigingen hebben plaatsgevonden in bijvoorbeeld prijzen of wanneer u achteraf reclames heeft ingevoerd, dient u het vinkje 'prijzen controleren' aan te zetten. Wanneer u wijzigingen heeft aangebracht in bijvoorbeeld kortingsgroepen dient u het vinkje 'Factuurgegevens controleren' aan te zetten.

Via het scherm [Taken, Financieel, Verkoopfacturen aanmaken] kunt u de verkoopfacturen aanmaken.

Vul de velden in en kies [Verwerk] om de verwerking te starten.

Week 4 Van 23-01-2005
Jaar 2005 Tot en met 29-01-2005

Factuurdatum 09-06-2005

Van
Relatie 002
Buitenveld
 Eerste

Tot en met
Relatie 002
Buitenveld
 Laatste

Proeffactuur
Indien u hiervoor kiest kunt u de factuur eventueel nog laten vervallen. Een proeffactuur krijgt ook geen factuurnummer.
 Proeffactuur

Prijzen controleren
Indien u hiervoor kiest worden alle prijzen opnieuw bepaald (b.v. achteraf reclames doorvoeren).
 Controleren

Factuurgegevens controleren
Indien u hiervoor kiest worden alle factuurgegevens opnieuw bepaald (b.v. voor wijzigingen in btw- of kortingsgroepen).
 Controleren

Verwerk Annuleren

In het hoofdstuk 'financieel' kunt u meer informatie vinden.

Directe facturering/ contantbon

De directe facturering kunt u gebruiken om direct een factuur, met of zonder factuurnummer, voor een relatie aan te maken.

Instellingen

Voordat u gaat werken met directe facturatie in ORBAK2 (COMPACT) dient u uw programma goed in te richten. Naast het aanmaken van producten zijn er een aantal instellingen die veel invloed op uw directe facturatie kunnen hebben.

Hieronder treft u een stappenplan aan om alle mogelijke instellingen na te lopen alvorens u met de directe facturatie start.

Stap 1

[Onderhoud, Algemeen, Bedrijven], op de tab 'Algemeen' kunt u bij 'bedrijfs coderingen' het relatienummer aangeven bij optie 'Relatie aanmaken'. Dit bepaald het relatienummer in geval van ad hoc aanmaken van een nieuwe relatie. Wanneer een huidige relatie een directe factuur wilt ontvangen is het 'relatie aanmaken' niet nodig.

Stap 2

[Onderhoud, Relaties, Relaties], op de tab 'Financieel' vervolgens 'Debiteur' vervolgens 'Algemeen' kan men middels een vinkje 'Directe factuur toegestaan' is toegestaan. Dit geldt dus voor de directe facturen voor huidige relaties.

Stap 3

[Onderhoud, Verkoop, Ordertypes], hier dient per ordertype aangegeven te worden of men een directe factuur mag aanmaken. Wij zien in veel gevallen dat er een apart ordertype wordt aangemaakt voor de directe facturering en contant-bonnen. Namelijk code DFT met minnimaal vinkje 'directe factuur' aan, of CTB met minimaal 'directe factuur' en 'contactbon' aan.

Aanmaken directe factuur**Stap 1 (huidige relatie)**

[Taken, Verkoop, Opdracht (verkoop)], voer van de betreffende relatie een order in op ordertype DFT of CTB.

Stap 1 (nieuwe relatie)

[Taken, Verkoop, Opdracht (verkoop)], geeft een F2 F3 op de betreffende datum. Ga in veld 'Relatie (verkoop)' staan en ga via 'Extra' naar 'Relatie aanmaken'. Voer de benodigde gegevens in, de relatiecode wordt automatisch bepaald, en klik op OK. Gebruik de ordertype DFT of CTB. Voer de bestelling in.

Stap 2

Ga via 'Extra' naar 'Factureren'. Nu wordt de opdracht gefactureerd.

Stap 3

Print de dagfactuur via het icoontje rapportages in de iconenbalk. Gebruik het rapport 'dagfactuur' in de gele map Financieel.

Journaliseren

Nadat uw facturen zijn aangemaakt en er geen wijzigingen meer in voor kunnen komen, kunt u de facturen journaliseren. Door uw facturen te journaliseren worden deze definitief. U kunt geen wijzigingen meer aanbrengen.

Stap 1

[Taken, Financieel, Aanmaken facturen] zoals beschreven bij 'Factureren'

Stap 2

[Taken, Financieel, Journaliseren] vul de juiste parameters in zoals staat beschreven in hoofdstuk 'financieel'.

Journaliseren

Vul de velden in en kies [Verwerk] om de verwerking te starten.

Week 4 Van 23-01-2005
Jaar 2005 Tot en met 29-01-2005

Van
Relatie 002
Buitenveld
 Eerste

Tot en met
Relatie 002
 Laatste

Verwerk Annuleren