



Ontdek de functie prijsbijstellingen binnen Wholesale

Bij de verkoop van een product spelen meerdere factoren een rol bij de nettoprijsbepaling. Diverse kortingen en toeslagen (prijsbijstellingen) beïnvloeden de uiteindelijke prijs.

Prijsbijstellingen legt u vast in de 'onderhoud prijsbijstellingen' en 'tarieven prijsbijstelling'. U koppelt daarna de gedefinieerde bijstellingen aan product(groep)en, debiteuren en/of organisatiegroepen. U legt een factor vast waarmee de berekende bijstellingsbedragen worden vermenigvuldigd. Hierdoor wordt bij het invoeren van een verkooporder per product op dynamische wijze een nettoprijs bepaald.

Er zijn drie verschillende soorten prijsbijstellingen. Kortingen, aparte regeltoeslagen en kostprijsverhogingen.

1. Kortingen

Deze bijstellingen hebben direct invloed op de omzet van een product. Het nettoregelbedrag wordt verlaagd met de berekende bijstelling. Is bij de prijsbijstelling opgegeven dat deze negatief berekend moet worden, dan wordt het nettoregelbedrag (en dus ook de omzet) verhoogd met de berekende bijstelling. De bijstelling heeft invloed op de verkoopstatistieken.

2. Aparte regeltoeslagen

Dit soort bijstellingen zijn bedoeld voor zaken als Stibat en verwijderingsbijdrage, maar zijn ook te gebruiken voor bijvoorbeeld een bijdrage in verzekeringskosten. Deze hebben geen invloed op de nettoregelprijs (omzet) van een product en worden apart vermeld op de factuur.

3. Kostprijsverhogingen

Kostprijsverhogingen zijn vergelijkbaar met toeslagen die een organisatie voor eigen rekening neemt en niet (nog eens) doorbelast aan de klant. Het nettoregelbedrag blijft dus ongewijzigd en ook op de factuur is de bijstelling niet te zien.

Door een extra kostprijsboeking zal het effect wel in het grootboek als in de statistieken merkbaar zijn.

Prijsbijstellingen en offertes

In het werken met 'offertes' kunt u geen gebruik maken van prijsbijstellingen. Bij het overnemen van een offerte naar een verkooporder worden vervolgens de bijstellingen wel gekoppeld aan de orderregel. Het kan dus gebeuren dat in de offerte een afspraak gemaakt wordt over de prijzen waaronder geleverd gaat worden, terwijl dan bij het overnemen van de offerte naar de order opeens een andere prijs gehanteerd wordt.



Werkwijze bij het werken met prijsbijstellingen

- Maak eerst prijsbijstellingsgroepen waarin u de prijsbijstellingen kunt indelen aan.
- Maak vervolgens de prijsbijstellingen aan.
- Koppel de bijstelling aan een productgroep of debiteur/organisatiegroep.
- Koppel tarieven aan de prijsbijstelling in 'tarieven prijsbijstelling'. Wanneer u een verkoop-orderregel aanmaakt waarop een prijsbijstelling van toepassing is, wordt het bedrag van deze bijstelling automatisch berekend.
- In 'onderhoud prijsbijstellingen' legt u de eigenschappen van de prijsbijstelling vast en de wijze van afhandelen.

Prijsbijstellingen in vreemde taal

Prijsbijstellingen kunnen worden afgedrukt op bijvoorbeeld orderbevestigingen en facturen. Aangezien deze in een vreemde taal kunnen zijn, is het mogelijk om de omschrijvingen van bijstellingen in vreemde talen aan te maken.

Bepaling van de prijsbijstelling op een orderregel

Op de orderregel ziet u in het veld 'bijstelling' het bijstellingsbedrag. Alleen kortingen en toeslagen worden meeberekend, dus geen kostprijsverhogingen. U kunt per regel de gekoppelde prijsbijstellingen opvragen.

Figuur 1: prijsbijstellingsgroepen

Figuur 2: onderhoud prijsbijstellingen

Over Kerridge Commercial Systems (KCS)

Wij bieden specialistische software, service en support voor de levering van volledig geïntegreerde handels en business management oplossingen aan klanten met een handelsbedrijf, klein of groot – waar dan ook ter wereld. Bedreven met de handelssector voor meer dan 40 jaar, zijn onze technische experts leiders in handels en management technologieën. Onze innovatieve en flexibele aanpak verzekert een lange termijn samenwerking met onze klanten.

Onze missie is simpel: het ontwerpen en leveren van een hoog presterend geïntegreerde ERP oplossing, die het onze klanten mogelijk maakt om effectiever in te kopen, een efficiënter voorraadbeheer te voeren, winstgevender te verkopen en een betere service te verlenen.

Neem contact op met Kerridge Commercial Systems:

Nieuwe Gouwe OZ 2J Gouda

Tel: +31 (0)413 38 77 77

info@kerridgecs.nl

www.kerridgecs.nl