

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PADOVA



FACOLTÀ DI SCIENZE STATISTICHE
LAUREA TRIENNALE IN STATISTICA E GESTIONE DELLE IMPRESE

Tesi di Laurea

***BOTTEGA VENETA: L'ESPERIENZA DI STAGE PRESSO
L'UFFICIO INVENTORY CONTROL EUROPE***

***BOTTEGA VENETA: THE TRAINING EXPERIENCE AT
INVENTORY CONTROL EUROPE OFFICE***

RELATORE: Ch.Mo Prof. Ciabattoni Marco

LAUREANDA: Valentina Smiderle
MATRICOLA: 555846-GEI

ANNO ACCADEMICO 2008 - 2009

INDICE

PREMESSA	<i>pag. 5</i>
- Contenuto dei capitoli	<i>pag. 6</i>
- Lo Stock Ledger	<i>pag. 6</i>
PRESENTAZIONE DELL'AZIENDA	<i>pag. 7</i>
- Digressione storica	<i>pag. 7</i>
- Il gruppo PPR	<i>pag. 7</i>
- Gucci Group	<i>pag. 8</i>
- Il prodotto	<i>pag. 8</i>
- La scuola della pelletteria	<i>pag. 9</i>
- Rete distributiva e negozi	<i>pag. 9</i>
- Management Team	<i>pag. 10</i>
- Dati di sintesi di Bottega Veneta	<i>pag. 11</i>
CAPITOLO INTRODUTTIVO	<i>pag. 13</i>
- Income Statement	<i>pag. 14</i>
- Balance Sheet	<i>pag. 14</i>
CAPITOLO 1: IL CONTROLLO DELLE VENDITE	<i>pag. 15</i>
- Prospetto XZOUT	<i>pag. 15</i>
- Prospetto JOURNAL	<i>pag. 17</i>
- Weekly sales	<i>pag. 18</i>
- Sales report by store	<i>pag. 19</i>
- Passaggio dati all'amministrazione	<i>pag. 21</i>
CAPITOLO 2: GLI ACQUISTI	<i>pag. 23</i>
- Fatturazione	<i>pag. 23</i>
- Acquisti Intercompany (ICT)	<i>pag. 25</i>
- Special Order, Carry Over, Still Valid	<i>pag. 27</i>

CAPITOLO 3: GLI AGGIUSTAMENTI DELLO STOCK	<i>pag. 29</i>
CAPITOLO 4: GLI INVENTARI	<i>pag. 35</i>
- Random Stocktake	<i>pag. 35</i>
- Pro Inventory	<i>pag. 35</i>
- Prima fase	<i>pag. 36</i>
- Seconda fase	<i>pag. 36</i>
- Terza fase	<i>pag. 36</i>
- Quarta fase	<i>pag. 37</i>
- Risultati inventariali negozi EU	<i>pag. 40</i>
CAPITOLO 5: LO STOCK LEDGER	<i>pag. 43</i>
- Prima parte	<i>pag. 44</i>
- Seconda parte	<i>pag. 47</i>
- Terza parte	<i>pag. 50</i>
- Quarta parte	<i>pag. 53</i>
CONCLUSIONE	<i>pag. 57</i>
BIBLIOGRAFIA	<i>pag. 59</i>

PREMESSA

Dall'1 Dicembre 2008 al 30 Maggio 2009 sono stata ospite, in veste di stagista, dell'azienda Bottega Veneta a Vicenza. Lo stage è convenzionato con la Facoltà di Scienze Statistiche di Padova, alla quale mi sono iscritta nell'ottobre del 2006.

Il mio compito in questi sei mesi è stato quello di affiancare l'ufficio Inventory Control Europe (IC), che si inserisce nell'ambito del controllo di gestione dei negozi a gestione diretta di Bottega Veneta in Europa (25 ad oggi).

In particolare sono proprie di questo ufficio le macro-attività che riguardano:

- Il controllo delle quadrature di cassa con attenzione alla corrispondenza tra le vendite giornaliere e la movimentazione da magazzino
- Il monitoraggio dei passaggi della merce tra le varie società dell'azienda a livello di negozio e di magazzino, il carico delle fatture di vendita, gli aggiustamenti dello stock
- Gli inventari che ogni negozio deve obbligatoriamente realizzare semestralmente
- Il coordinamento delle problematiche connesse al cambio prezzo all'inizio delle nuove stagioni e nei periodi di sconti
- La valorizzazione del magazzino al fine di realizzare chiusure mensili da spedire ai controller delle varie aree

Inoltre l'IC fornisce servizio di help-desk ai negozi nei casi in cui ci fossero difficoltà nell'utilizzo dei programmi informatici JDA e RTL PRO, attualmente utilizzati dai negozi per la registrazione delle vendite giornaliere (RTL PRO) e il controllo del magazzino (JDA), e gestisce direttamente training allo staff del negozio per una accurata gestione dello stock.

Questa tesi si propone dunque di descrivere le principali funzioni dell'ufficio Inventory Control Europe analizzando quali sono le finalità di tali operazioni e chi sono i fruitori interni che recepiscono informazioni e dati derivanti da questi processi e li utilizzano a loro volta per successive analisi.

CONTENUTO DEI CAPITOLI

- Nella *presentazione dell'azienda* si analizza Bottega Veneta da un punto di vista storico ma anche di collocamento nel mercato mondiale, come marchio di alta moda. Si presentano alcuni dati che sintetizzano l'attività principale della stessa, cioè la produzione e la vendita di articoli di pelletteria, ponendo in evidenza la tecnica dell'intrecciato che contraddistingue l'azienda.
- Nel *capitolo introduttivo* si vuole far capire a cosa è finalizzato il lavoro dell'ufficio Inventory Control, in particolare alla compilazione, prima dello Stock Ledger, poi della riclassificazione di bilancio MRP.
- Il *primo capitolo* è dedicato alle quadrature di cassa e al controllo delle vendite giornaliere dei negozi EU tramite il confronto tra i report spediti dal punto vendita e i valori iscritti a sistema (JDA) in modo da allineare i dati di vendita per la successiva contabilizzazione.
- Nel *secondo capitolo* si focalizza l'attenzione sugli acquisti del negozio dalla società commerciale che detiene il marchio. Di conseguenza si analizza il carico delle fatture a sistema. Inoltre si provvede alla registrazione dei passaggi di proprietà tra le società del gruppo.
- L'obiettivo del *terzo capitolo* è spiegare le modalità con le quali l'IC procede agli aggiustamenti dello stock del negozio in seguito ad entrate/uscite degli articoli dal magazzino, dovute a riparazioni, errori di etichettatura, scarico di uniforms per lo staff addetto alle vendite o di omaggi per clienti.
- Il *quarto capitolo* vede gli inventari in primo piano, ufficiali e non. I primi sono realizzati ogni sei mesi da tutti i negozi e consistono in un ulteriore controllo dello stock; i secondi vengono effettuati a discrezione dal negozio, soltanto per alcune categorie merceologiche.
- L'ultimo *capitolo*, il *quinto*, servirà per dare un senso operativo alla tesi descrivendo in modo più dettagliato in cosa consiste lo Stock Ledger. Infatti tutte le registrazioni protagoniste dei primi quattro capitoli permettono l'allineamento e l'omogeneità dei dati, al fine di compilare per appunto lo Stock Ledger.

LO STOCK LEDGER

Lo Stock Ledger (S/L) è un documento che contiene tabelle riepilogative dei valori di una società e dei suoi negozi, rispetto alla merce ricevuta, la merce trasferita, la merce resa e l'eventuale merce in transito. Il prospetto serve a tenere sotto controllo e a monitorare tutta la movimentazione del magazzino, sia a livello di punto vendita (location), sia a livello di società (company). Esso viene compilato alla fine del mese dall'ufficio Inventory Control e viene spedito successivamente ai controller delle aree in Europa. E' utile infine per la compilazione del prospetto di bilancio chiamato MRP, composto appunto dai controller. Con lo Stock Ledger si conclude il lavoro dell'Inventory Control.

PRESENTAZIONE DELL'AZIENDA

DIGRESSIONE STORICA

Bottega Veneta Artigiana è il nome con il quale viene fondata nel 1966 da due artigiani, Renzo Zengiaro e Michele Taddei, a Vicenza, l'attuale Bottega Veneta. L'azienda, nata a livello familiare come produttrice di articoli di pelletteria, viene trasformata in industria nel '73: Taddei è il responsabile della parte commerciale e Zengiaro il creatore e designer delle borse. Agli inizi degli anni '70 Zengiaro sviluppa un intreccio in nappa a trama larga che ancora oggi identifica l'azienda in tutto il mondo. Negli anni '80, dopo l'abbandono da parte dei fondatori, la società comincia a perdere il proprio valore. Il tentativo di rilanciare la società negli anni seguenti fallisce: più del 70% delle borse, che rappresentano il core business, è costituito di nylon, materiale che non richiede le raffinate abilità artigianali che da sempre distinguono l'azienda. Quando Gucci Group acquisisce la compagnia nel 2001, Bottega Veneta è in bancarotta, inoltre detiene un brand la cui immagine è fortemente danneggiata, lontana dal lusso discreto che la caratterizzava. Nel maggio 2001 Patrizio di Marco si unisce alla compagnia come CEO (Chief Executive Officer) e un mese dopo Tomas Maier come Creative Director. Da subito la situazione migliora. Maier presenta la sua prima collezione Primavera-Estate 2002, ricevendo un immediato consenso. L'obiettivo dei due è quello di rendere Bottega Veneta sinonimo di esclusività, elevato design ed elevata qualità dei materiali, artigianalità, tutte caratteristiche in grado di rendere il prodotto un bene di lusso innovativo, funzionale e senza tempo. Infine, nel gennaio 2009 Marco Bizzarri sostituisce Patrizio di Marco, unendosi all'azienda come CEO. Attualmente l'azienda è emersa come uno dei principali marchi mondiali del lusso. I suoi prodotti sono presenti in tutto il mondo, dall'Europa all'Asia, dal Nord America al Giappone.

IL GRUPPO PPR

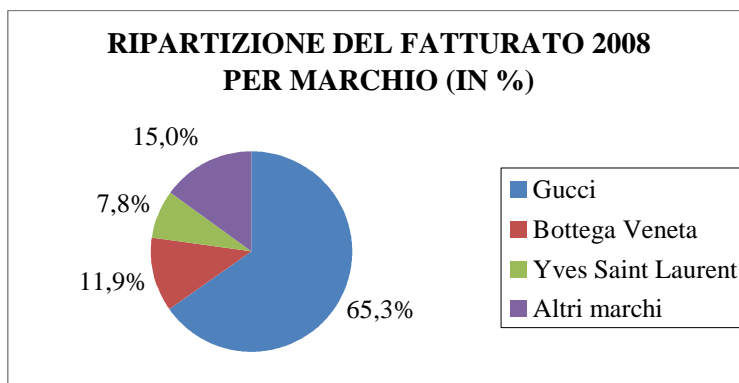
Bottega Veneta è una divisione di Gucci Group, che fa parte a sua volta di un gruppo francese multinazionale, PPR. Lo spirito imprenditoriale rappresenta la natura stessa dell'identità del gruppo che si traduce nel suo motto "An adventure of enterprise". PPR ha basato il proprio sviluppo sfruttando al meglio la diversità dei suoi marchi privilegiando la decentralizzazione operativa e la prossimità al territorio e al cliente. Lusso, moda e bellezza, equipaggiamento della casa, cultura e tecnologia: PPR risponde alle esigenze dei suoi clienti in ognuno di questi universi.



Il gruppo si fonda su sei rami di attività: Fnac, Redcats Group, Conforama, CFAO, Puma e Gucci Group. Insieme, tali marchi consentono al gruppo di occupare posizioni leader nel lusso e nella distribuzione a livello mondiale. Con i prestigiosi marchi di Gucci Group, PPR è presente nei mercati consolidati e in quelli a forte crescita. Quanto alla distribuzione, i marchi occupano posizioni di primo piano nei mercati su larga scala procurando loro volumi di fatturato elevati.

GUCCI GROUP

Gucci Group detiene un portafoglio prestigioso multimarca: Gucci, Bottega Veneta, Yves Saint Laurent, Balenciaga, Alexander McQueen, Stella McCartney, Boucheron e Sergio Rossi. Gucci Group crea e distribuisce prodotti di lusso di alta qualità, sfruttando le specifiche competenze di ogni marchio. La sua strategia commerciale si basa su due principi: garantire la crescita del fatturato e della redditività del gruppo e assegnare a ciascuno dei suoi marchi una specifica connotazione; il tutto tramite un'organizzazione decentralizzata che conferisce ampia autonomia agli Amministratori Delegati dei marchi, responsabili di qualsiasi dimensione connessa alle loro performance operative finanziarie. Grazie a una gestione razionale della propria immagine, una politica comunicativa rigorosa, all'eccellenza dei prodotti e a una perfetta rete di distribuzione, in questi ultimi anni il gruppo ha rafforzato la sua fama di eccellenza.



IL PRODOTTO

La personalità del cliente deve sempre emergere: questa è la mission di Bottega Veneta. E' il singolo che prevale, non il brand o il logo; infatti la discreta pubblicità che caratterizza Bottega Veneta così recita:

“ When your own initials are enough ”, questo fattore la rende unica nel mercato del lusso.

Ciò che identifica Bottega è l'**intrecciato**: una tecnica della lavorazione della pelle datata 1975 che è diventata nel tempo la firma visibile. Si tratta di assemblare assieme più striscioline di pelle in modo che risulti una trama. Non esiste macchinario in grado di fare questo, ma solo la maestria degli abili artigiani. E' un lavoro che richiede estrema precisione in quanto tutte le striscioline di pelle devono essere uguali in lunghezza e forma e devono avere la stessa sfumatura di colore. Per esempio, una borsa classica di Bottega come la *Veneta* richiede più di tre ore di lavoro manuale, ed è una delle borse più semplici da realizzare. La *Cabat* necessita di due abili artigiani che vi lavorino per due giorni, la *Knot* è composta di cristalli di qualità assemblati alla pelle uno per volta. Anche se il core business è rappresentato dagli articoli di pelletteria quali

borse, cinture, portafogli, Bottega Veneta vende scarpe, abbigliamento uomo e donna, valigie, gioielli, occhiali e mobili.

Ecco alcuni modelli delle borse-icone di Bottega Veneta:



Cabat



Knot



Veneta

LA SCUOLA DELLA PELLETERIA

Gli artigiani che lavorano nei laboratori sono altamente specializzati. Per mantenere questa tradizione Bottega Veneta nel 2006 ha fondato una scuola, reclutando giovani studenti desiderosi di intraprendere questa professione. La scuola è stata progettata unitamente alla scuola d'Arte e Mestieri di Vicenza, all'interno della quale è stato istituito un laboratorio completamente equipaggiato da Bottega Veneta. Gli studenti sono tenuti a partecipare a corsi gestiti direttamente dagli artigiani dell'azienda. Alternando lezioni teoriche e lezioni pratiche, essi hanno la possibilità di sviluppare il loro talento in accordo con le loro specifiche attitudini.

RETE DISTRIBUTIVA E NEGOZI

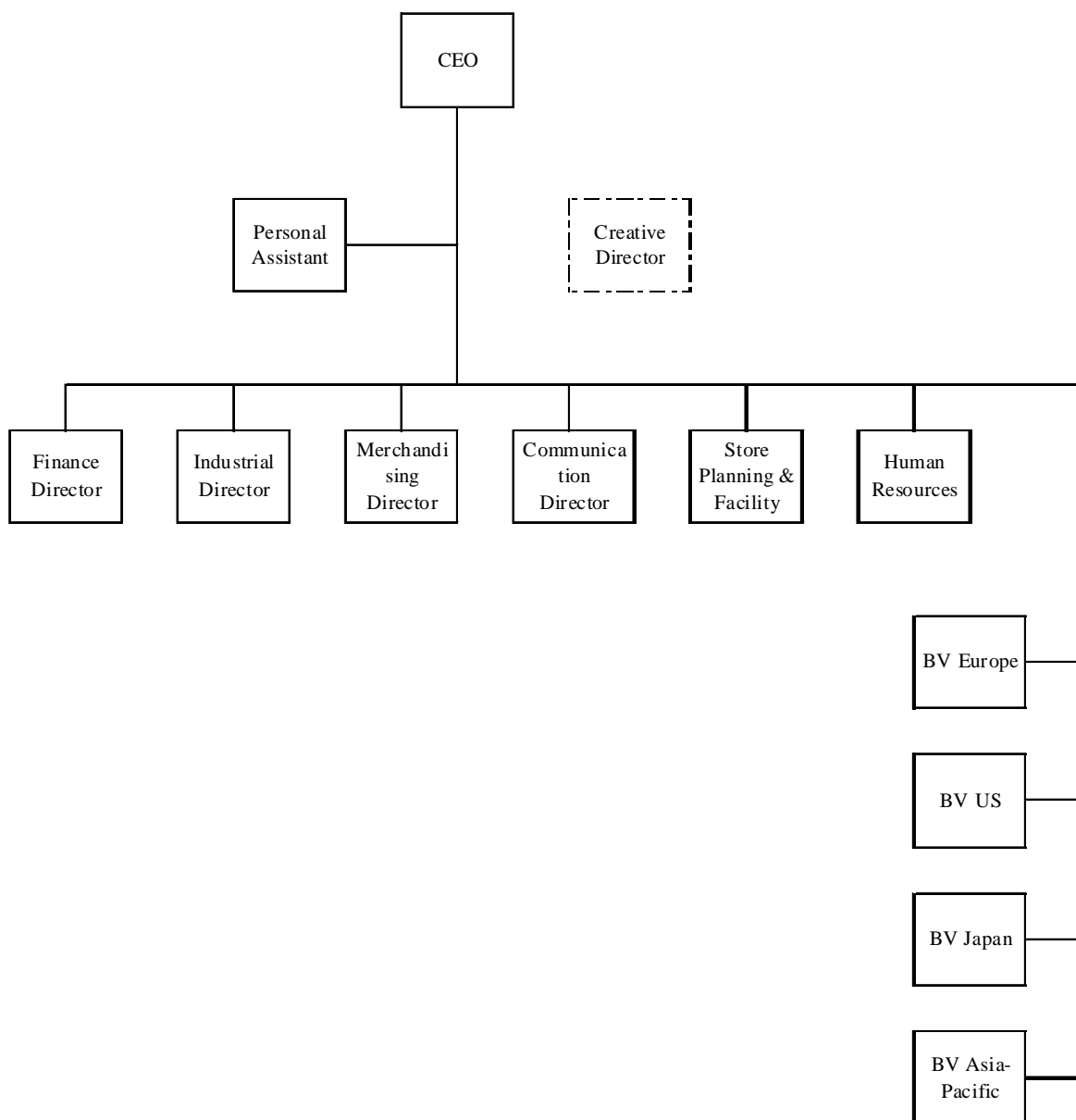
La rete distributiva di Bottega Veneta vede a ottobre '08 in Europa 25 negozi a gestione diretta, 10 franchisees, 7 shop in shop e 185 multibrands. Il fiore all'occhiello della compagnia sono i negozi a gestione diretta (DOS), boutiques che riflettono la filosofia della società sottolineando l'eccezionale tradizione e la suprema qualità dei prodotti.

“The intent of the new concept is to create an environment which gives a sense of luxury, but is also functional, where the product is the focus. All Bottega Veneta stores are product oriented and, above all, customer oriented because they are focused on satisfaction of clients' needs, aspirations and desires. What we want to convey in the store concept is an idea of timelessness, where a sense of serenity and luxury is perceived. We want like to make any customer entering our stores feel at home and to reach the target by creating a more and more pleasant and warm atmosphere through the store layout and the cordial welcome. Our stores make customers discover the world of Bottega Veneta and for this reason we must always pay attention to details in store interior and exterior, products and displays.”

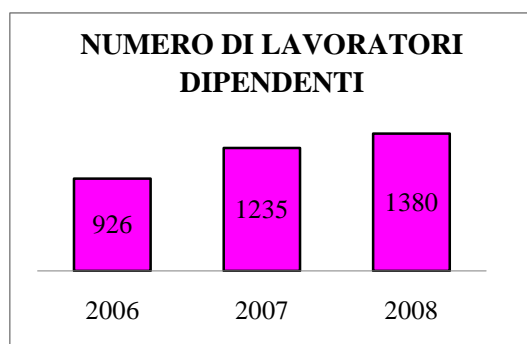
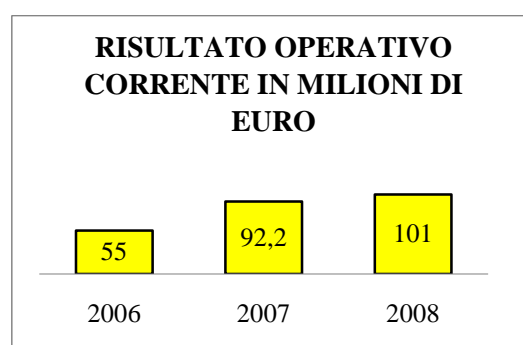
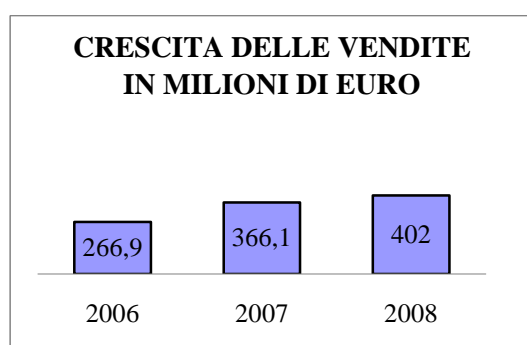
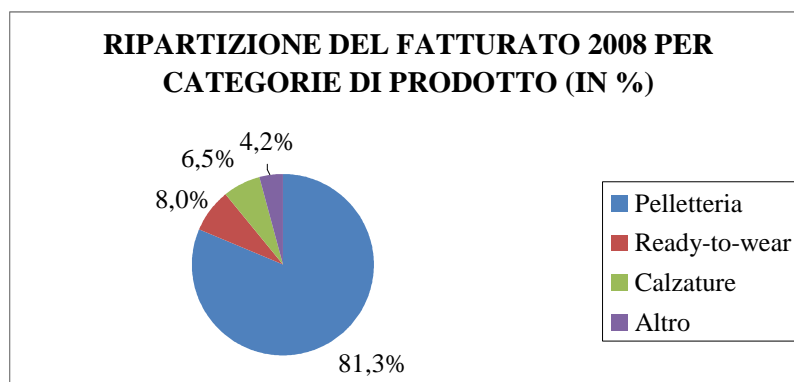
(estratto dal manuale di comportamento distribuito agli staff dei negozi EU)

MANAGEMENT TEAM

Viene di seguito presentata la struttura manageriale di Bottega Veneta. Il presidente e il direttore creativo occupano l'apice dell'organigramma. In staff si trova l'assistente personale del presidente e al secondo livello il management team. In ognuna delle 4 aree geografiche si trovano l'area finanziaria, il merchandising, la comunicazione, lo store planning e le risorse umane. Solo l'area produttiva esiste a livello unico secondo la filosofia del Made in Italy. In particolare l'ufficio Inventory Control Europe si colloca all'interno del controllo di gestione (area Europe) e deve riferire al Direttore Finanza, Amministrazione e Controllo; che è responsabile anche dell'amministrazione, dei sistemi informativi e dell'ufficio legale.



DATI DI SINTESI DI BOTTEGA VENETA



NUMERO DI DOS

	2006	2007	2008
Europe	21	24	25
US	16	19	23
Japan	42	46	48
Asia-Pacific	18	22	26
Total	97	111	122

Come si può notare l'attività principale dell'azienda riguarda la produzione e la vendita di articoli di pelletteria. Dal 2006 al 2008 le vendite sono aumentate di molto grazie anche all'apertura di nuovi negozi a gestione diretta (da 97 a 122). Il risultato operativo corrente dai 55 milioni del 2006 passa ai 101 del 2008. Bottega Veneta quindi registra performance record nel 2008, performance da attribuirsi essenzialmente al significativo successo delle collezioni. Bottega Veneta è un marchio di lusso posizionato su un mercato di nicchia che si sta sempre più affermando come brand di lifestyle.

CAPITOLO INTRODUTTIVO

L'accuratezza con la quale viene gestita la movimentazione del magazzino dei negozi Bottega Veneta in Europa, da parte dell'ufficio Inventory Control, ha molteplici finalità.

- Innanzitutto si ha la necessità di gestire in modo centralizzato lo stock di negozi che fisicamente appartengono ad aree geografiche nazionali diverse.
- In secondo luogo l'Inventory Control è responsabile della corretta compilazione dello Stock Ledger. Questo aspetto ha una duplice importanza: da una parte conferisce sicurezza ai reparti amministrativi nel carico fiscale delle fatture, ai negozi sul transito effettivo della merce tra un negozio e l'altro tramite i riepiloghi Intercompany, ai controller nel prendere correttamente in carico i ricavi, grazie al controllo delle vendite, e ancora ai negozi nella gestione della svalutazione/rivalutazione del magazzino con il cambio prezzi e i saldi nelle diverse stagioni di vendita. Dall'altra parte si permette una riclassificazione dei costi per natura, in modo particolare nel caso degli adjustment. Grazie alla possibilità di registrare tali documenti con diverse causali si suddividono le movimentazioni di magazzino dovute allo scarico/carico di merce destinata alla vendita dallo scarico/carico di uniformi o omaggi per la clientela, campioni, sample per la press.
- Infine lo Stock Ledger è finalizzato alla realizzazione dell'**MRP (Management Reporting Package)**. L'MRP è uno strumento di trasmissione dei dati al gruppo di cui fa parte Bottega Veneta, Gucci Group. E' composto da un conto economico (Income Statement) e da uno stato patrimoniale (Balance Sheet) riclassificati. E' un documento di reporting mensile che ha lo scopo di consolidare le società BV a primo stadio, le società di Gucci Group a secondo stadio, le società di PPR a terzo stadio. Ogni company, nello specifico ogni controller, entro i primi dieci giorni di ogni mese deve compilare e spedire il proprio MRP all'ufficio responsabile del consolidato, che procede alla verifica dei dati e alla formazione di reportistiche suddivise per aggregati.

L'Income Statement pone l'attenzione sul primo margine di contribuzione, dato dalle vendite meno il costo del venduto. Calcola in successione il risultato operativo prima delle royalties e degli interessi e prima delle tasse per ottenere il risultato netto. Il prospetto mostra solo il valore finale, il dettaglio per ogni voce è contenuto in schede excel che pescano informazioni dalla contabilità e dallo Stock Ledger. Così la voce "SPESE DEL NEGOZIO" riassume i costi per il personale addetto alle vendite, per l'affitto, le spese legali, le uniformi, gli omaggi, la manutenzione e così via.

Il Balance Sheet riclassifica lo stato patrimoniale contrapponendo alle attività, suddivise tra correnti (a breve termine) e non correnti (a lungo termine), le passività, che seguono la stessa classificazione, e il patrimonio netto apportato dai soci.

Tali riclassificazioni permettono di formulare giudizi sulla struttura e sulla dinamica finanziaria, per quanto riguarda lo stato patrimoniale, di focalizzare l'attenzione sul momento della vendita piuttosto che su quello della produzione, giungendo al risultato operativo caratteristico attraverso una serie di risultati intermedi rappresentati da margini, per quanto riguarda il conto economico.

Vengono di seguito presentate le strutture semplificate di questi due strumenti:

INCOME STATEMENT

VENDITE RETAIL NON INTERCOMPANY

+ VENDITE INTERCOMPANY

= *TOTALE VENDITE NETTE* (1)

+ INVENTARIO INIZIALE

+ ACQUISTI INTERCOMPANY/ NON INTERCOMPANY

+ SPESE DI TRASPORTO/DAZI

- COSTI NON LEGATI ALL'ATTIVITA' TIPICA DEL NEGOZIO

- INVENTARIO FINALE

= *COSTO DELVENDUTO* (2)

PRIMO MARGINE DI CONTRIBUZIONE (3 = 1 - 2)

- SPESE DEL NEGOZIO

- SPESE AMMINISTRATIVE

- SPESE REPARTO MIS (SISTEMI INFORMATIVI)

- SPESE DI COMUNICAZIONE

= **EBIT PRIMA DELLE ROYALTIES**

- ROYALTIES E INTERESSI

= **REDDITO PRIMA DELLE TASSE**

- TASSE

= **REDDITO NETTO**

BALANCE SHEET

ATTIVITA' CORRENTI (1)

+ ATTIVITA' NON CORRENTI (2)

= **TOTALE ATTIVO (1 + 2)**

PASSIVITA' CORRENTI (3)

+ PASSIVITA' NON CORRENTI (4)

= **TOTALE PASSIVO (3 + 4 = 5)**

CAPITALE NETTO (6)

= **PASSIVO PIU' CAPITALE NETTO (5 + 6)**

CAPITOLO 1:

IL CONTROLLO DELLE VENDITE

Ogni giorno, dopo la chiusura, ogni negozio deve riepilogare le vendite e fare un primo controllo sulla corrispondenza tra ciò che il registratore di cassa segnala e la presenza fisica di moneta. In questa fase viene utilizzato un programma informatico, RTL PRO, su pc, collegato direttamente al registratore di cassa, per compilare due prospetti, l'XZOUT e il JOURNAL, che vengono spediti all'Inventory Control (IC). Durante la notte avviene poi l'elaborazione e il passaggio automatico dei dati ad un altro programma informatico, JDA, che è attualmente utilizzato anche dall'IC per il monitoraggio del magazzino. La mattina successiva l'IC stampa questi reports e controlla che effettivamente i valori delle vendite corrispondano ai dati passati al sistema.

Prendiamo un esempio: le vendite del negozio di Firenze del 13/01/09

PROSPETTO XZOUT

Store Firenze - Store/Workst: 004I/1
XZOut of : 13/01/2009 - Workstation # 1

Tenders descr.	POS Register		Stored count		Difference
Tenders	Amount	-	Amount	-	Amount
Cash	635,00	-	635,00	-	0,00
Check	0,00	-	0,00	-	0,00
Total:	635,00	-	635,00	-	0,00
Credit card	Amount	-	Amount	-	Amount
Bancomat	0,00	-	0,00	-	0,00
Amex	351,00	-	351,00	-	0,00
Master	519,00	-	519,00	-	0,00
Visa	10170,00	-	10170,00	-	0,00
VisaNP	0,00	-	0,00	-	0,00
Diners	0,00	-	0,00	-	0,00
AmexNP	0,00	-	0,00	-	0,00
JCB	280,00	-	280,00	-	0,00
DinersNP	0,00	-	0,00	-	0,00
Total:	11320,00	-	11320,00	-	0,00
Foreign currencies	Amount	Converted	Amount	Converted	Amount
Euro	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
US Dollar	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Yen	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
GB Pound	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
CH Franc	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Tr.chk Euro	100,00	100,00	100,00	100,00	0,00
Tr.chk US Dollar	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Tr.chk Yen	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Tr.Chk CH Franc	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Tr.Chk GB Pound	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Credit Transfer	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total:	-	100,00	-	100,00	(LV)0,00
Other tenders	Amount	-	Amount	-	Amount

PROSPETTO JOURNAL

L'allegato seguente presenta invece il dettaglio per ogni transazione effettuata.

13/01/2009 @ 19.25

Page: 1

SALES: Negozio Firenze

Sales Info: Full Detail

Sort: Str|Rcpt#|Document SID

Filter: Receipt Date: 13/01/2009@12:00a..13/01/2009@11:59p Include

Rcpt#	Rcpt Date	Ext O P\$	Disc %	Ext D\$	Ext P\$	Rcpt Tax	* w/T	Fee \$ w/T	Rcpt Total	Tender
15520	13/01/2009	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	640,00	640,00	Cash
15521	13/01/2009	770,00	0,00	0,00	770,00	154,00	0,00	0,00	924,00	CrCd
15522	13/01/2009	3.766,67	0,00	0,00	3.766,67	753,33	0,00	0,00	4.520,00	CrCd
15523	13/01/2009	275,00	0,00	0,00	275,00	55,00	0,00	0,00	330,00	CrCd
15524	13/01/2009	41,67	0,00	0,00	41,67	8,33	0,00	0,00	50,00	CrCd
15525	13/01/2009	1.150,00	0,00	0,00	1.150,00	230,00	0,00	0,00	1.380,00	CrCd
15526	13/01/2009	100,00	0,00	0,00	100,00	20,00	0,00	0,00	120,00	CrCd
15527	13/01/2009	366,67	0,00	0,00	366,67	73,33	0,00	0,00	440,00	CrCd
15528	13/01/2009	274,17	0,00	0,00	274,17	54,83	0,00	0,00	329,00	CrCd
15529	13/01/2009	250,83	0,00	0,00	250,83	50,17	0,00	0,00	301,00	CrCd
15530	13/01/2009	322,51	0,00	0,00	322,51	64,49	0,00	0,00	387,00	CrCd
15531	13/01/2009	79,17	0,00	0,00	79,17	15,83	0,00	0,00	95,00	Cash
15532	13/01/2009	100,00	0,00	0,00	100,00	20,00	0,00	0,00	120,00	CrCd
15533	13/01/2009	258,33	0,00	0,00	258,33	51,67	0,00	0,00	310,00	CrCd
15534	13/01/2009	332,50	0,00	0,00	332,50	66,50	0,00	0,00	399,00	CrCd
15535	13/01/2009	1.191,67	0,00	0,00	1.191,67	238,33	0,00	0,00	1.430,00	CrCd
15536	13/01/2009	233,33	0,00	0,00	233,33	46,67	0,00	0,00	280,00	CrCd
		9.512,52	0,00	0,00	9.512,52	1.902,48	0,00	640,00	12.055,00	

La *receipt* identifica il numero di scontrino fiscale emesso, la voce *discount %* la percentuale di sconto applicato all'articolo, l'*Ext P\$* il valore al netto dell'IVA, il *Rcpt Tax* l'IVA applicata e il *Rcpt Total* il totale lordo per singola transazione .

Questi reports (XZOUT e JOURNAL) vanno confrontati con i valori emessi a sistema e quindi da JDA, in particolare con il documento WEEKLY SALES, per quanto riguarda il file XZOUT, e SALES REPORT BY STORE, per quanto riguarda il JOURNAL. Anche se può sembrare un lavoro banale, questo controllo è molto importante perché un solo errore non riscontrato in questa fase si ripercuote su tutte le successive analisi e dunque anche nel passaggio dei dati all'area amministrativa e quindi di conseguenza nella stesura del bilancio. Per questo motivo il controllo delle vendite è il primo passo per far quadrare i totali del lordo e del netto giornaliero di ogni negozio. Nel caso in cui emergano alcune differenze, dopo averne verificato la causa, si devono aggiornare i dati e quindi i prezzi a sistema, per eliminare ogni tipo di discrepanza.

WEEKLY SALES

Store: 60109 Firenze Strozzi
 Register: 1 Auto-Add of Register:SDI2
 G/L: Entries Based On Deposits

G/L #	DESCRIPTION	Tuesday 13/01/09
666-666-00000	TAX ERROR SALES	.00
100-00000	SALES AT STANDARD TAX	9512.52
101-00000	SALES AT 0% TAX	.00
99-00000	SALES EXEMPT FROM TAX	.00
	TOTAL SALES	9512.52
666-666-00000	TAX ERROR RETURNS	.00
102-00000	RETURNS AT STANDARD TAX	.00
103-00000	RETURNS AT 0% TAX	.00
104-00000	RETURNS EXEMPT FROM TAX	.00
	TOTAL RETURNS	.00
	TRANSACTION DISCOUNT	.00
	ITEM DISCOUNTS	.00
160-00000	TAX FOR SALES AT STANDARD RATE	1902.48
170-00000	TAX FOR SALES AT 0% TAX	.00
171-00000	TAX FOR SALES EXEMPT FROM TAX	.00
180-00000	TAX FOR RTN AT STANDARD RATE	.00
190-00000	TAX FOR RETURN AT 0% TAX	.00
191-00000	TAX FOR RETURN EXEMPT FROM TAX	.00
	TOTAL MERCHANDISE SALES	11415.00
666-666-00000	TAX ERROR REPAIRS	.00
850-100-00000	REPAIRS AT STANDARD TAX	.00
850-101-00000	REPAIRS AT 0% TAX	.00
850-099-00000	REPAIRS EXEMPT FROM TAX	.00
	TOTAL REPAIRS	.00
666-666-00000	TAX ERROR ALTERATIONS	.00
850-100-00000	ALTERATIONS AT STANDARD TAX	.00
850-101-00000	ALTERATIONS AT 0% TAX	.00
850-099-00000	TAX EXEMPT ALTERATIONS	.00
	TOTAL ALTERATIONS	.00
666-666-00000	TAX ERROR SHIPPING	.00
860-100-00000	SHIPPING AT STD TAX	.00
860-101-00000	SHIPPING AT 0% TAX	.00
860-099-00000	TAX EXEMPT SHIPPING	.00
	TOTAL SHIPPING	.00
618-00000	MISCELLANEOUS	.00
880-100-00000	DEPOSIT TAKEN AT STD TAX	533.33
880-101-00000	DEPOSITS AT 0% TAX	.00
880-101-00000	GIFTS AT STANDARD TAX	.00
870-002-00000	GIFT CERTIFICATE ISSUED	.00
	TOTAL NON MERCHANDISE	533.33
850-160-00000	TAX FOR REPAIR AT STANDARD TAX	.00
850-170-00000	TAX FOR REPAIR AT 0%	.00
850-171-00000	TAX FOR TAX EXEMPT REPAIR	.00
850-160-00000	TAX FOR ALTERATION AT STD TAX	.00
850-170-00000	TAX FOR ALTERATION AT 0%	.00
850-171-00000	TAX FOR TAX EXEMPT ALTERATION	.00
860-160-00000	TAX FOR SHIPPING AT STD TAX	.00
860-170-00000	TAX FOR SHIPPING AT 0%	.00
860-171-00000	TAX FOR TAX EXEMPT SHIPPING	.00
880-160-00000	TAX FOR DEPOSITS STD TAX	106.67
880-170-00000	TAX FOR DEPOSITS AT 0%	.00
880-171-00000	TAX FOR DEPOSITS EXEMPT	.00
	REGISTER ACCOUNTABILITY	12055.00
840-502-00000	BANCOMAT	.00
840-514-00000	GUCCI ACCOUNT	.00
840-503-00000	VISA	10170.00
840-504-00000	MASTER CARD	519.00
840-507-00000	VISA NO POS	.00
840-505-00000	AMERICAN EXPRESS	351.00
840-508-00000	AMEX NO POS	.00
840-506-00000	DINERS CLUB	.00
840-516-00000	DINERS NO POS	.00
840-509-00000	JCB	280.00
840-513-00000	OTHER CREDIT CARDS	.00
	TOTAL CREDIT CARDS	11320.00
840-501-00000	CASH	635.00
840-560-00000	DEPOSIT	.00
840-510-00000	TRAVELLERS CHECKS	100.00
840-511-00000	PERSONAL CHECKS	.00
840-512-00000	OTHER CURRENCIES	.00
840-567-00000	BONFI	.00
870-001-00000	CREDITS ISSUED	.00
840-515-00000	MERCHANDISE CREDIT REDEEM	.00
840-517-00000	GIFT CERTIFICATES REDEEM	.00
666-666-00000	HOUSE CHARGE	.00
	TOTAL OTHER TENDERS	735.00
	TOTAL AMOUNT TENDERED	12055.00
840-540-00000	OVER/SHORT	.00

Il documento riepiloga alcuni macro-valori:

- *Total merchandise sales* dato dalla somma algebrica del totale vendite

(*total sales*), resi (*total returns*), sconti (*discount*) e dalle tasse

applicate alle vendite (*tax for sales*) e ai resi (*tax for return*)

- *Total non merchandise* che

riguarda transazioni tipo il ritiro

della merce che viene spedita a

riparazione (*total repairs*) o che

usufruisce di un servizio sartoria

(*total alterations*); la spedizione del

prodotto direttamente a casa del

cliente (*total shipping*) e l'apertura di

depositi (*deposit taken*) o

l'emissione di buoni acquisto (*gift*

certificate), il tutto con tasse

annesse. Questo totale non

corrisponde a vendite effettive.

- *Total credits cards* dà informazioni

sull'ammontare degli incassi

derivanti da pagamento con carta di

credito

- *Total other tenders* raccoglie le

altre forme di pagamento come

contanti (*cash*) e assegni (*check*) e le

chiusure di depositi (*deposit*), utilizzi

di buoni (*gift certificates redeemed*),

aperture e chiusure di crediti (*credits*

issued e merchandise credit redeem)

- Il *total amount tendered* deve

essere uguale al *Register*

accountabilty. Eventuali discrepanze

sono segnalate dall'ultima voce

(*over/short*) e sono definite da

ammanchi o incrementi di cassa

SALES REPORT BY STORE

SLS639 ITBUSOSAR0		Bottega Veneta Euro Live Environment				Time- 16:38:29		Date:16/03/09	
Store: 60109 Firenze Strozzi		D E P A R T M E N T S A L E S B Y S T O R E				(Net STD VAT)		Page: 1	
13/01/09 THRU 13/01/09		FULL Sales		MRKD Sales		DISCOUNTS		NET Value Sales	
Dept	Dept Description	Total Qty	Net. Retail	Qty	Net. Retail	Qty	Net Value	Qty	Without Discount
100	HANDBAGS	6	5,175.00	4	1,102.50	2			6,277.50
110	LUGGAGE								
120	WOMENS SMLG	6	1,008.34	3	676.67	3			1,685.01
130	MENS SMLG	2	458.33	2					458.33
140	UNISEX SMLG	7	558.35	7					558.35
150	BELTS								
160	MISC ACCESSORIE								
200	WOMENS SHOES	1	275.00	1					275.00
210	MENS SHOES								
300	WOMENS RTW								
310	MENS RTW								
400	WOMENS SILK ACC								
410	MENS SILK ACC								
500	JEWELRY	1	258.33	1					258.33
510	CIFTE								
520	WATCHES								
530	SUNGLASSES								
535	EYEWEAR								
540	FRAGRANCES								
550	FURNITURE								
560	FINE JEWELRY								
900	MISCELLANEOUS								
910	DEFAULT								
999	NOT CLASSIFIED								
Totals for: 60109		23	7,733.35	18	1,779.17	5			9,512.52

Il prospetto analizza per ogni categoria merceologica il totale dei pezzi venduti tra cui quelli venduti a prezzo pieno (*FULL sales*), quelli a prezzo markdown (*MRKD sales*), quelli che godono di altri sconti (*DISCOUNTS*). Il valore finale (*NET value sales without discount*) è dato dalla somma delle vendite a prezzo pieno e markdown al netto delle altre tipologie di sconto.

Il primo step del controllo delle vendite avviene quindi verificando la corrispondenza:

- tra i valori che riguardano le diverse tipologie di pagamento tra l'XZOUT e il WEEKLY SALES
- del valore netto giornaliero compresi gli sconti tra il JOURNAL e il SALES REPORT BY STORE

Se si è interessati al dettaglio delle vendite giornaliere del negozio, su JDA si visualizza in questo modo (consideriamo sempre lo stesso giorno e lo stesso negozio):

Trans	Reg Typ	Description	Sales Amount	Tender Sts
15520	1 01	REGULAR SALE	640.00	640.00 A
15521	1 01	REGULAR SALE	924.00	924.00 A
15522	1 01	REGULAR SALE	4,520.00	4,520.00 A
15523	1 01	REGULAR SALE	330.00	330.00 A
15524	1 01	REGULAR SALE	50.00	50.00 A
15525	1 01	REGULAR SALE	1,380.00	1,380.00 A
15526	1 01	REGULAR SALE	120.00	120.00 A
15527	1 01	REGULAR SALE	440.00	440.00 A
15528	1 01	REGULAR SALE	329.00	329.00 A
15529	1 01	REGULAR SALE	301.00	301.00 A
15530	1 01	REGULAR SALE	387.00	387.00 A

Register Total	Register Detail	Variance	Tender	Variance
12,055.00	12,055.00	0,00	12,055.00	0,00

2005 year does not have 1st period == Gross VAT BV EUROPE environment ==
X=Select F1=Return F7=Display Exceptions Only F10=Add New Trans
D=Deactivate F3=Search F8=Trans Code Inq F11=Deposit
A=Activate F24=End F9=List Trans HELP = Instructions

Sessione A - [24 x 80] Bottega Veneta Euro Live Environment Date: 2/04/09
 Cash Balancing - Summary Records Time: 12:00:50

Date: 13/01/09 Store: 60109 Firenze Strozzi Register: 1
 Start at Trans No.:

Trans	Reg Typ	Description	Sales Amount	Tender	Sts
15531	1 01	REGULAR SALE	95.00	95.00	A
15532	1 01	REGULAR SALE	120.00	120.00	A
15533	1 01	REGULAR SALE	310.00	310.00	A
15534	1 01	REGULAR SALE	399.00	399.00	A
15535	1 01	REGULAR SALE	1,430.00	1,430.00	A
15536	1 01	REGULAR SALE	280.00	280.00	A

Register Total 12.055,00 Register Detail 12.055,00 Variance 0,00 Tender 12.055,00 Variance 0,00
 2005 year does not have 1st period === Gross VAT BV EUROPE environment ===
 X=Select F1=Return F7=Display Exceptions Only F10=Add New Trans
 D=Deactivate F3=Search F8=Trans Code Inq F11=Deposit
 A=Activate F24=End F9=List Trans HELP = Instructions

07/002

Da questa schermata si può entrare e visualizzare la singola vendita, identificata dal numero di scontrino fiscale. Alcuni esempi possono essere:

Sessione A - [24 x 80] Bottega Veneta Euro Live Environment Date: 2/04/09
 Cash Balancing - Detail Records Time: 12:01:12

Store: 60109 Firenze Strozzi Cashier: 3 Date: 13/01/09
 Trans No: 15520 Type: 01 REGULAR SALE Amt: 640,00
 Register: 1 Salesperson: Acct. Type: Acct:
 Till: 3

TP(?)	Desc.	SKU	Qty Sold	Unit Price	Ext. Price	Total Discount	Sts
AS	DEP. STD.				640,00		A
	SUB TOTAL				640,00		
	TOTAL				640,00		
CA	CASH			640,00	640,00		A
	OVER						

Records Cannot be Changed - Store/Date Accepted
 2005 year does not have 1st period === Gross VAT BV EUROPE environment ===
 I=Insert After A=Activate F1=Return F7=Accept Changes
 B=Insert Before D=Deactivate F5=Toggle SKU/UPC F9=Fold/Truncate
 X=Discount Info F6=Toggle Tender Info Roll Keys Available

05/033

Sessione A - [24 x 80] Bottega Veneta Euro Live Environment Date: 2/04/09
 Cash Balancing - Detail Records Time: 12:01:36

Store: 60109 Firenze Strozzi Cashier: 10 Date: 13/01/09
 Trans No: 15531 Type: 01 REGULAR SALE Amt: 95,00
 Register: 1 Salesperson: Acct. Type: Acct:
 Till: 10

TP(?)	Desc.	SKU	Qty Sold	Unit Price	Ext. Price	Total Discount	Sts
OS	SALE STD	802033274	1	95,00	95,00		A
	SUB TOTAL				95,00		
	TOTAL				95,00		
CA	CASH			5,00-	5,00-		A
TC	TRAV CHEQ			100,00	100,00		A
	OVER						

Records Cannot be Changed - Store/Date Accepted
 2005 year does not have 1st period === Gross VAT BV EUROPE environment ===
 I=Insert After A=Activate F1=Return F7=Accept Changes
 B=Insert Before D=Deactivate F5=Toggle SKU/UPC F9=Fold/Truncate
 X=Discount Info F6=Toggle Tender Info Roll Keys Available

05/033

Per la transazione 15520 è avvenuta l'apertura di un deposito, anche se non è una vendita, questa operazione deve essere registrata perché determina un passaggio di moneta. Nel secondo caso (transazione 15531) la vendita regolare per 95€ viene pagata dal cliente con un assegno turistico per 100€ e in più vengono ritornati al cliente 5€ in cash. Il totale della transazione deve corrispondere alla voce *Amount (Amt)*, se così non fosse, prima della chiusura definitiva dei giorni, si devono modificare gli importi, dopo aver capito la natura dell'errore, per far quadrare le vendite. In questo è utile mettersi in contatto con il negozio per comprendere qual è stata la tipologia dell'errore. Sempre nel secondo caso è visibile anche il codice dell'articolo venduto.

PASSAGGIO DATI ALL'AMMINISTRAZIONE

A questo punto si procede alla chiusura delle vendite a sistema (operazione che ha scadenza ogni due settimane), quindi si passano i dati all'amministrazione che inizia la riconciliazione delle vendite come si può vedere dalle tabelle seguenti (si è considerato solo il giorno di riferimento). Si tratta di riepilogare la valorizzazione del magazzino considerando vendite, resi, riparazioni, spedizioni direttamente a casa del cliente e omaggi, comprensivi di IVA (tab.1); di riassumere le tipologie di incasso con carta di credito (tab.2) o tramite utilizzo di altre forme di pagamento come i crediti emessi dal negozio o l'apertura di un deposito (tab.3). Vi sono poi le tipologie più classiche di pagamento come i contanti, gli assegni o i bonifici (tab.4). Inoltre l'amministrazione riceve ogni settimana copia delle receipt giornaliere di vendita dai negozi della società di riferimento, questo permette un'ulteriore controllo e precisione dei dati. Si verifica anche la disponibilità della banca al pagamento effettivo.

DATA	VENDITE IMPONIBILI	VENDITE ESENTI	RESI IMPONIBILI ED ESENTI	COSTI RIPARAZIONI E SPEDIZIONI	OMAGGI	IVA	TOTALE EUR
1-12/01/09							
13/01/09	9.512,52					1.902,48	11.415,00
14-31/01/09							
TOTALI MESE							

Tabella 1

DATA	VISA	MASTERCARD	AMEX	DINERS	JCB	POS	TOTALE EUR CARTE DI CREDITO
1-12/01/09							
13/01/09	10.170,00	519,00	351,00		280,00		11.320,00
14-31/01/09							
TOTALI MESE							

Tabella 2

DATA	ANTICIPI CAPARRE CLIENTI	ANTICIPI CLIENTI UTILIZZATE	OMAGGI EMESSI	OMAGGI UTILIZZATI	STORE CREDIT EMESSI	STORE CREDIT UTILIZZATI	TOTALE ANT./BUONI STORE CREDIT
1-12/01/09							
13/01/09	640,00						640,00
14-31/01/09							
TOTALI MESE							

Tabella 3

DATA	ASSEGNI BONIFICI	INCASSO IN TRANSITO	CASSA EUR	PICCOLA CASSA	CASSA VALUTA ESTERE	ECCEDENTI O AMMANCHI DI CASSA	TOTALE EUR
1-12/01/09							
13/01/09			635,00		100,00		735,00
14-31/01/09							
TOTALI MESE							

Tabella 4

Cassa EUR	735,00
Incassi in transito	—
Piccola cassa	—
Debitore VISA	10.170,00
Debitore MASTERCARD	519,00
Debitore AMEX	351,00
Debitore DINERS	—
Debitore JCB	280,00
POS	—
Totale credits cards	11.320,00
Ant/Store credit	-640,00
Ammanchi di cassa	—
Omaggi	—
Abbuoni passivi altri	—

Vendite imponibili	9512,52
Vendite esenti	—
Resi	—
Costi riparazioni	—
Costi spedizioni	—
IVA	1902,48
Ant/Store credit	—
Ecceденze di cassa	—
Omaggi	—
Abbuoni attivi altri	—

TOTALE A PAREGGIO 11.415,00

TOTALE A PAREGGIO 11.415,00

DIFFERENZA

0

Quest'ultima tabella riepiloga i valori delle altre quattro. Da questa si può comprendere quanto importante sia che i dati siano perfettamente esatti, una minima squadratura sbilancerebbe quest'ultima tabella.

Una volta verificata la corrispondenza, si procede al passaggio definitivo dei dati al sistema contabile, ogni voce dell'ultima tabella rimanda ad un conto specifico dove vi è evidenza del codice della società e del centro di costo del negozio, del numero del conto che vedrà tali valori.

CAPITOLO 2:

GLI ACQUISTI

Ogni negozio dispone di un buyer, una persona dello staff addetta agli ordini della merce alla società commerciale. Nell'ordine si trovano i dettagli per quanto riguarda la società, il negozio, la descrizione dell'articolo e la quantità. Ogni articolo infatti appartiene a una categoria merceologica, come si può notare dalla tabella:

Department	Descrizione
100	HANDBAGS
110	LUGGAGE
120	WOMEN'S SMLG
130	MEN'S SMLG
140	UNISEX SMLG
150	BELTS
160	MISCELLANEOUS ACCESSORIES
200	WOMEN'S SHOES
210	MEN'S SHOES
300	WOMEN'S RTW
310	MEN'S RTW
400	WOMEN'S SILK ACCESSORIES
410	MEN'S SILK ACCESSORIES
500	JEWELLERY
510	GIFTS
530	SUNGLASSES
535	EYEWEAR
550	FURNITURE
560	FINE JEWELLERY
900	MISCELLANEOUS

L'area produttiva quando recepisce gli ordini dai negozi dà il via alle commesse di produzione. Quando la merce è pronta viene spedita ai negozi tramite un vettore. In particolare per i prodotti rivestiti di pelli particolari quali coccodrillo o pitone viene rilasciato, prima al negozio, poi al cliente, un documento che attesta la regolarità e la conformità della pelle chiamato CITES.

FATTURAZIONE

Per quanto riguarda la fatturazione, la produzione emette fattura alla società commerciale e detentrica del marchio, che sarà poi responsabile di emettere a sua volta fattura ai negozi. A livello di sistema ogni volta che viene emesso un ordine si crea una riga d'ordine, dove c'è evidenza della finestra di consegna, cioè del limite massimo per la produzione e distribuzione degli articoli, in linea con le collezioni moda presenti in quel momento. Più righe d'ordine sono coordinate da un numero d'ordine (p/o = process order). La fattura finale emessa al negozio riguarderà le righe d'ordine specifiche.

Prendiamo un esempio: fattura 2009/F/07795 per il negozio di Milano Montenapoleone

--Fattura: 2009/F/07795
--Numeri d'ordine della fattura: 82800 86357 86414

--Per il numero d'ordine 82800 gli articoli ordinati sono: 115653V0013 – 2805 qt. 2
 115654V0013 – 2805 qt. 3
 150509V0013 – 2805 qt. 2

dove le prime sei cifre identificano il modello, i successivi cinque caratteri il materiale (modello e materiale danno lo style) e gli ultimi quattro numeri il colore.

--Per il primo articolo ordinato il riferimento è alla riga d'ordine 2009-1-08-82800-001

Se andiamo a vedere la riga dell'ordine 001 scopriamo che la quantità ordinata totale è di 6 pezzi, di questi 2 sono stati inviati con la fattura 2009/F/07795, 2 con la 2009/F/07961 e altri 2 con la 2009/F/08651.

ST3SYSBVI ITBASSMIRV 48 Bottega Veneta Int. 2/04/09 12:09:48 X057R400

VISUALIZZ. SPEDIZIONE RIGA ORDINE CLIENTE

Stagione 2009 1 S/S 2009 Num.ordine 82800 Num.riga 001
 Linea Vend 08 BOTTEGA VENETA Cliente 463033 B.V.ITALIA SRL
 Modello 115653 BORSA MED. Combinazione 000
 Parte V0013 BORSA INTRECCIATO NA Colore 2805 Misura 000

5=Dettaglio Colli

F	Mag.	Anno	Bolla	Rig.	Dt.	Bolla	Spedizioniere	Quantità
*	BV00	2009	B/07999	006	17/03/2009	ALPI SUISSE SA		2,000
	Num. fattura	Dt.fatt.			09/F/07795	17/03/2009		
	U							
	2							
*	BV00	2009	B/08108	001	18/03/2009	ALPI SUISSE SA		2,000
	Num. fattura	Dt.fatt.			09/F/07961	18/03/2009		
	U							
	2							
*	BV00	2009	B/08640	001	26/03/2009	ALPI SUISSE SA		2,000
	Num. fattura	Dt.fatt.			09/F/08651	26/03/2009		
	U							
	2							

ENTER=Proseguì F2=Taglie F3=Fine F12=Video Prec.
 CSC Italia S.r.l.

Il compito dell'Inventory Control è di inserire a sistema, una volta confermate dal negozio, le fatture di vendita. Il negozio riceve copia della fattura cartacea al momento dell'arrivo fisico dei prodotti. Eventuali discrepanze tra la quantità reale arrivata e la quantità segnata sul cartaceo deve essere comunicata all'IC che si preoccuperà di capire come è avvenuta la movimentazione e a che cosa è dovuta la mancanza o il surplus di merce. Con l'inserimento delle fatture si vanno quindi a chiudere le righe d'ordine. Infine si dà sempre conferma al negozio dell'avvenuto carico e si archiviano le stampe relative. In JDA:

POM022 Bottega Veneta Euro Live Environment Date: 2/04/09
 Purchase Order Receiver Search Time: 12:12:25

P/O Status.....: 6 ? RECEIVED
 Location.....: 99999
 Invoice.#: 2009F07795

Vendor	Invoice No.	Inv. date	Rec No	P/O £	Loc	Dpt	Sub
1	2009F07795	17/03/09	82877	982800-00	60110		
1	2009F07795	17/03/09	82878	986357-00	60110		
1	2009F07795	17/03/09	82879	986414-00	60110		

2005_year does not have 1st period === Gross VAT BV EUROPE environment ===
 F1=End 'X'=Select Roll Keys to Page
 F6=Location Search

ACQUISTI INTERCOMPANY (ICT)

In Europa i negozi a gestione diretta fanno parte di diverse società a seconda della regione di appartenenza.

Di seguito per ogni negozio si individua oltre che alla società di riferimento e alla moneta del luogo, il codice che lo identifica a livello informatico.

MONETA	SOCIETA'	CODICE JDA	STORE
EURO	ITALIA	60103	Roma
		60104	Venezia
		60105	Capri
		60109	Firenze strozzi
		60110	Milano Montenapoleone
		60113	Venezia San Moise
	ITALIA OUTLET	61108	Leccio spaccio
		61109	Vicenza spaccio
	GERMANIA	60501	Munich
		60502	Berlin
		60503	Hamburg
		60504	Munich Oberpollinger
	FRANCIA	60302	Paris Faubourg
		60303	Paris Printemps
		60305	Paris Montaigne
		60307	Cannes Miramar
		60308	Paris La Fayette
	SPAGNA	61101	Madrid
61102		Puerto Banus	
FRANCO SVIZZERO	SVIZZERA	60402	St. Moritz
		60403	Zurich
		60404	Geneve
STERLINA	INGHILTERRA	60202	London Sloane
		60203	London Bond
		60204	London Harvey Nichols

L'ufficio merchandising EU in Milano controlla con frequenza settimanale lo stock dei negozi e decide quali sono i prodotti che è necessario trasferire da un negozio all'altro, sulla base dell'andamento delle vendite in ogni paese. Per questo motivo vi sono dei passaggi di proprietà tra società, chiamati Intercompany, a costo medio. Ancora una volta il negozio conferma all'IC l'arrivo dei prodotti, si può procedere quindi al carico. Ogni ICT è accompagnata da una proforma che riepiloga i dati della fattura; a fine mese infatti viene spedito il riepilogo delle fatture caricate ai controller delle varie aree, i quali poi elaborano un'unica fattura riassuntiva. Si ricorda che per mese si intende mese merchandise che differisce dal mese solare in quanto è composto sempre da 4 o 5 settimane piene, si parte dalla domenica e si finisce al sabato. I giorni che fuoriescono da questo schema vanno a finire nel mese successivo o precedente. Giugno '09 così risulta:

DOM	LUN	MAR	MER	GIO	VEN	SAB
31 maggio	1 giugno	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27 giugno

Per esemplificare la spiegazione consideriamo il carico dell'ICT 22499 da Paris La Fayette, confermata all'arrivo da Capri:

l'intercompany si trova tra la lista dei documenti ict emessi dal venditore in questione:

From	Shipping Document No.	Shipping Doc Date	DSD Batch Number	RTV Number
60308 LaFayette	30800027	26/03/09	DSD22793	22499
60309 LaFayette Warehouse	30900002	25/03/09	DSD22786	22486
60309 LaFayette Warehouse	30900004	25/03/09	DSD22780	22480
60309 LaFayette Warehouse	30900006	25/03/09	DSD22782	22482
60309 LaFayette Warehouse	30900007	25/03/09	DSD22783	22483
60309 LaFayette Warehouse	30900008	25/03/09	DSD22784	22484
60402 St. Moritz	40201314	9/09/08	DSD19198	3200
60402 St. Moritz	40201459	14/02/09	DSD21939	3636
60403 Zurich	40315393	14/02/09	DSD21931	3628
60403 Zurich	40315448	4/03/09	DSD22502	3723

2005_year does not have 1st period === Gross VAT BV EUROPE environment ===
 F1=Return F22=Toggle Roll Keys to Page

La proforma che accompagna l'intercompany segnala la provenienza e la destinazione della merce, oltre alla data di partenza dal negozio e al numero del documento. L'Inventory Control allega sempre copia di tale proforma alle stampe del carico.

*** PROFORMA INVOICE ***

Shipped From: 60308 LaFayette Bottega Veneta France S.A. 14-16 rue du Faubourg Saint Honoré Paris France	Invoice Number.....: 00025237 Invoice Date.....: 26/03/09	ICT Number.....: 22499 Shipped on.....: 26/03/09 A/P Batch Number.....:
Shipped to: 60105 Capri Bottega Veneta Italia srl Via della Scienza, 15 Vicenza Italy Attention:	Shipping Document: 30800027 26/03/09 Special Instruction: Payment Terms.....: 002 - 20GG. FM DF Currency.....: 057 - Euro	Invoice Received Date: 26/03/09 Date to Pay.....: 26/03/09 G/L Company Number...: 119

SKU	Style Number	Description	Quantity	Unit Cost	Total Cost	VAT %
802062331	156822V0013	EBO // PORTAFOGLIO INTR.NAPPA/ 120-WOMENSSM /	40-WALLET 2	97,96 /	195,93	.00 %
					12-MINIWOLL	.00
801413821	132534V0013	EBO // PORTAEFFETTI INTR.NAPPA 120-WOMENSSM /	80- 3	75,73 /	227,18	.00 %
					4-ZIPTOP	.00
650003597	114073V0013	NE // WALLET 120-WOMENSSM /	40-WALLET 3	102,80 /	308,39	.00 %
					640-	.00
		Total	120 -750- 60308 2		731,50	
800950391	113993V4651	NE // PORTAFOGLIO INTRECCIATO 130- / 40-WALLET /	1-BASICWOL 5	70,00 VAT	350,00 .00	.00 %
		Total	130 -750- 60308 5		350,00	
Total For Credit Invoice Number:		200900025237	13		1.081,50	
					Total VAT	.00
					Grad Total	1.081,50

Le ICT si effettuano anche nel caso in cui un cliente particolare desideri un articolo, magari visto nel catalogo, non presente nel negozio di riferimento. Se l'articolo in questione non è disponibile in nessuna delle società europee, un ufficio apposito si occupa di richiederlo a negozi Bottega Veneta extra-Europa. Inoltre a fine stagione tutti gli articoli scontati non venduti sono diretti agli spacci (Leccio e Vicenza), tramite ICT. La politica aziendale prevede inoltre che per mantenere l'alto standard qualitativo, negli spacci non vengano venduti articoli difettosi, ma solo articoli che non sono stati venduti in negozio.

SPECIAL ORDER, CARRY OVER, STILL VALID

I prodotti che rappresentano il core business dell'azienda, cioè le borse seguono una particolare classificazione. Gli *still valid* sono gli articoli creati per una sola collezione e non più riproposti, quindi in edizione limitata, a differenza dei *carry over* che accompagnano tutte le collezioni nei colori classici di ebano e nero, come la *Veneta* o la *Cabat*, che rappresentano *iconic styles*, articoli che stagione dopo stagione continuano ad avere successo, proprio perché icone di Bottega Veneta.

Lo *special order* invece identifica un ordine particolare da parte di un cliente che vedendo un modello presente in negozio, lo desidera modificato e personalizzato, con un'altra pelle o con un altro colore. La richiesta deve essere inoltrata per ottenere l'approvazione da parte dello stilista per la realizzazione, in quanto l'item deve rispettare comunque la filosofia di Bottega Veneta. Avrà un prezzo finale maggiorato a causa della particolare produzione su misura.



CAPITOLO 3:

GLI AGGIUSTAMENTI DELLO STOCK

Monitoraggio continuo e accurato dello stock di tutti i negozi: secondo questa filosofia ogni movimentazione del magazzino deve essere accertata e registrata a sistema. Il documento che attesta i movimenti di magazzino, non tracciati in automatico su JDA (vendite, acquisti, store to store), si chiama Adjustment, ed ha la seguente forma:

BOTTEGA VENETA				
BOTTEGA VENETA Europe Adjustment document				
Date: _____			Document number: _____	
Store name:				
Store number:				
Description:				
SKU/Barcode	Style	Color/size	Quantity	Ticket price

I negozi devono compilare un adjustment per tutti gli articoli che devono essere tolti o aggiunti dal magazzino, in particolare devono essere inseriti correttamente il codice a barre (SKU), lo style che identifica modello e materiale, il colore e l'eventuale taglia, la quantità (in più o in meno) e il prezzo di etichetta cioè il prezzo di vendita al pubblico dell'articolo. La descrizione deve fornire una breve motivazione per cui viene richiesto l'adjustment, gli altri dati da inserire riguardano il giorno in cui viene effettuata la movimentazione, il nome e il codice JDA del negozio. Il *document number* è un numero progressivo assegnato dall'IC. Il negozio, dopo aver ricevuto il consenso dello store manager, compila il documento e lo spedisce all'IC che lo deve registrare a sistema.

Esistono una serie di motivazioni che rendono necessario lo stock adjustment; ne viene qui fornito un elenco delle più comuni, in cui ad ogni voce corrisponde una sigla che permette l'aggiornamento a sistema:

- CI = Clothing Allowance

È un prelievo personale di merce effettuato dallo store manager

- DM = Damaged Goods
Nel caso in cui un articolo si rompe, e non potendo essere riparato, non è più vendibile
- GT = Gifts
Questa sigla identifica gli omaggi a clienti che hanno effettuato un acquisto consistente
- KT = Known Theft
Si tratta di un furto riconosciuto in negozio, in questo caso si richiede anche un “police report” per avere la certezza del furto
- MS = Miscellaneous
E’ uno dei casi più frequenti. Identifica un errore di scannerizzazione del codice prodotto (SKU)
- RV = RTV Adjustments
Viene utilizzato quando alcuni articoli difettosi sono spediti a riparazione. Lo stesso codice registra anche il ritorno da riparazione.
- SA = Shortage Adjustments
Identifica i mini inventari effettuati dal negozio, oltre a quelli semestrali, per accorgimento di mancanza merce o reinserimento di merce ritrovata
- SU = Store Use
Sono articoli che vengono utilizzati in negozio per dimostrazione, come candele o spray profumati
- UN = Uniforms
E’ lo scarico delle uniforms per lo store manager e il personale del negozio

Per capire in modo più dettagliato di cosa si tratta, prendiamo alcuni esempi.

Il negozio di Berlino il 3 Marzo, spedisce all’IC questo adjustment:

BOTTEGA VENETA					
BOTTEGA VENETA Europe Adjustment document					
Date:	<u>03/03/2009</u>			Document number:	<u>9902</u>
Store name:	<u>Berlin</u>				
Store number:	<u>60502</u>				
Description:					
A-Roomspray used in store			B-Ticket change		
SKU/Barcode	Style	Color/size	Quantity	Ticket price	
A - 802062493	158867V9995	TRA	-1	€ 45,00	
B - 801801437	146736V9690	AG/S	1	€ 450,00	
B - 801801446	145664V9690	AG/S	-1	€ 420,00	

Il negozio chiede di scaricare dallo stock un articolo contrassegnato dallo SKU 802062493 (richiesta A), si tratta di uno spray utilizzato in negozio per profumare l'ambiente. L'operazione che viene effettuata a livello di IC è uno scarico dal sistema, che permette di sottrarre un'unità; in questo caso la causale da utilizzare sarà SU (merce utilizzata in negozio). Guardando la storia dell'articolo di interesse nel negozio di Berlino su JDA si possono visualizzare tutte le transazioni effettuate, tra cui lo scarico dell' adjustment 9902. La giacenza effettiva in un dato istante corrisponde alla voce *current*, questa quantità non dovrebbe essere negativa, nel caso in cui lo fosse significa, per esempio, che è stata effettuata una vendita di un articolo presente fisicamente in negozio, ma non ancora caricato a sistema.

1 INV175 Bottega Veneta Euro Live Environment Date: 3/04/09
 Inventory Transaction Audit Inquiry Time: 15:56:31
 Store: 60502 Berlin Beg Yr 5
 Sku: 802062493 TRA / /SPRAY 2 VETRO Beg Pr 3
 Tran Type: Start Date: Current 3

Tran/Proc	Description/	Quantity/	Retail/	Cost/	VAT Amt/	GM %
X Date	Typ Reference	Set SKU	G/L Batch	Avg Cst	Per Code	/Ext
5/09/08	011 Regular Sale	1	22,50	14,700	3,59	22.2
6/09/08	00107897				09 1900	E
5/09/08	026 POS Markdown	1	22,50	0,000	3,59	100.0
6/09/08	00107897				09	E
4/03/09	062 Adjustment f	1-	45,00	14,700	0,00	61.1
4/03/09	009902				03	
14/03/09	042 Transfer Out	1	45,00	14,700	0,00	61.1
14/03/09	15986				03	

2005_year does not have 1st period === Gross VAT BV EUROPE environment ===
 F1=Return F5=Sku Search F7=Tran Search F10=Toggle Sort
 F3=Store Search F6=Fold/Truncate F9=Print

ME a 03/006
 [992 - La sessione è stata avviata correttamente. \\s01013n1\B\WVPR53 accesso IP_10.15.16.103]

Per quanto riguarda la richiesta B, il negozio chiede che venga riconciliato lo stock in seguito ad un errore di scannerizzazione del prodotto, deve essere quindi caricato l'articolo esatto e scaricato quello errato (per questo si parla di adjustment più/meno). Solitamente si tratta dello stesso articolo ma con colore o taglia diversi. Nel nostro caso il colore e la taglia sono gli stessi e l'errore dunque è stato effettuato per la somiglianza degli articoli, nel momento in cui è stata effettuata una vendita o un' intercompany. Dopo aver sistemato il tutto a sistema, quello che si visualizza è:

1 INV175 Bottega Veneta Euro Live Environment Date: 3/04/09
 Inventory Transaction Audit Inquiry Time: 16:02:51
 Store: 60502 Berlin Beg Yr 0
 Sku: 801801437 AG /S /BRACCIALE INTRECCIA Beg Pr 1
 Tran Type: Start Date: Current 1

Tran/Proc	Description/	Quantity/	Retail/	Cost/	VAT Amt/	GM %
X Date	Typ Reference	Set SKU	G/L Batch	Avg Cst	Per Code	/Ext
13/01/09	031 Receipt	1	450,00	132,000	25,08	68.9
13/01/09	078192				01 1900	
24/01/09	011 Regular Sale	1	450,00	132,000	71,85	65.0
25/01/09	00108843				01 1900	E
4/03/09	062 Adjustment f	1	450,00	132,000	0,00	65.0
4/03/09	009902				03	

2005_year does not have 1st period === Gross VAT BV EUROPE environment ===
 F1=Return F5=Sku Search F7=Tran Search F10=Toggle Sort
 F3=Store Search F6=Fold/Truncate F9=Print

ME a 09/002
 [992 - La sessione è stata avviata correttamente. \\s01013n1\B\WVPR53 accesso IP_10.15.16.103]

Bottega Veneta Euro Live Environment										
Inventory Transaction Audit Inquiry										
Transaction Date Order										
Tran/Proc	Description/	Quantity/	Retail/	Cost/	VAT Amt/	GM %				
X Date	Typ	Reference	Set SKU	G/L Batch	Avg Cst	Per	Code	/Ext		
18/12/08	030	Intercompany	1	420,00	123,000		0,00	65.1		
18/12/08		077838				12				
4/03/09	062	Adjustment f	1-	420,00	123,000		0,00	65.1		
4/03/09		009902				03				

2005_year does not have 1st period === Gross VAT BV EUROPE environment ===
 F1=Return F5=SKU Search F7=Tran Search F10=Toggle Sort
 F3=Store Search F6=Fold/Truncate F9=Print

09/002
 La sessione è stata avviata correttamente. \\s01013nt\BVP\B53 access_IP_10.15.16.103

Un altro esempio, tra i più frequenti, riguarda il trasferimento della merce per riparazione, e il successivo ricarico una volta di ritorno. Il negozio deve richiedere l'autorizzazione per poter spedire la merce a riparazione ad un ufficio apposito sito in Vicenza.

Consideriamo l'adjustment 8810 del negozio di Milano Montenapoleone:

BOTTEGA VENETA				
BOTTEGA VENETA Europe Adjustment document				
Date:	25/03/2009			Document number:
				8810
Store name:	Milano			
Store number:	60110			
Description:	Merce spedita a riparazione			
SKU/Barcode	Style	Color/size	Quantity	Ticket price
803390454	208537V2330	1030	-1	€ 380,00

Momentaneamente, cioè fino al momento in cui la merce ritorna al negozio, viene effettuato lo scarico a livello di JDA, in quanto deve esservi evidenza che in quell'arco di tempo l'articolo non fa parte dello stock del negozio.

1 INV175 Bottega Veneta Euro Live Environment Date: 3/04/09
Inventory Transaction Audit Inquiry Time: 16:18:21

Store: 60110 Milano Beg Yr 2
Sku: 803390454 GRY / BV91/S AC Beg Pr 1
Tran Type: Start Date: Current 1

		Transaction Date Order									
Tran/Proc	Description/	Quantity/	Retail/	Cost/	VAT Amt/	GM %					
X Date	Typ Reference	Set SKU	G/L Batch	Avg Cst	Per Code	/Ext					
10/10/08	031 Receipt	2	380,00	111,000	22,20	68.9					
10/10/08	074593				10 2000						
14/01/09	011 Regular Sale	1	380,00	111,000	63,33	64.9					
15/01/09	00143034				01 2000	E					
10/03/09	062 Adjustment f	1-	380,00	111,000	0,00	64.9					
10/03/09	008810				03						
27/03/09	062 Adjustment f	1	380,00	111,000	0,00	64.9					
27/03/09	008830				03						

2005_year does not have 1st period === Gross VAT BV EUROPE environment ===
F1=Return F5=Sku Search F7=Tran Search F10=Toggle Sort
F3=Store Search F6=Fold/Truncate F9=Print

09/002
La sessione è stata avviata correttamente. \\s01013nt\BVP\BPS3 accesso_IP_10.15.16.103

Come si può notare dalla storia dell'articolo, nel nostro caso è già avvenuto anche il rientro in negozio dal luogo dove è stato riparato, tramite l'adjustment 8830, che si differenzia dall'8810 per la quantità in positivo.

Le altre tipologie di adjustments seguono lo stesso procedimento, in particolare la suddivisione per tipologia di scarico/carico tornerà utile nella composizione dello Stock Ledger.

Il negozio ha la possibilità di stampare dal sistema, periodicamente, dei report che riepilogano gli aggiustamenti dello stock. In questo modo vengono evidenziate situazioni particolari come i negative on hand, che segnalano la presenza in negativo nello stock di un articolo, o il mancato ritorno di un articolo spedito a riparazione.

CAPITOLO 4:

GLI INVENTARI

Gli inventari ufficiali vengono realizzati obbligatoriamente semestralmente da ogni negozio europeo, uno a metà anno circa e l'altro a dicembre prima delle chiusure di fine anno. L'obiettivo dell'inventario è il confronto tra la giacenza fisica e quella tracciata dal sistema per i carichi e gli scarichi, si confronta quindi stock fisico contro quantità da Stock Ledger. L'Inventory Control offre supporto per la preparazione dello stesso e ne segue la realizzazione. L'inventario deve avvenire secondo una procedura che prevede archiviazione dei dati, quadratura dei dati con schede di controllo e infine il caricamento dei dati nel sistema centrale, prevedendo in tutto quattro fasi. Durante lo svolgimento di queste attività devono essere risolti quei problemi che riguardano le differenze per singolo articolo, per poter arrivare alla chiusura inventariale definitiva. Ogni negozio dispone di un programma su pc chiamato Physical Inventory, collegato ad alcuni rilevatori laser che permettono di registrare i codici a barre degli articoli. Questi dati dovranno essere confrontati con i dati a sistema (JDA). Negli inventari di fine anno ci può essere inoltre la presenza nel negozio dei revisori fiscali che effettuano controlli a campioni.

RANDOM STOCKTAKE

Esistono anche degli inventari non ufficiali, i mini inventari, che vengono effettuati a discrezione dai negozi su alcune categorie merceologiche, borse o cinture, abbigliamento donna,... Questo tipo di operazione può venir effettuato in qualsiasi momento, non ha scadenze prefissate e serve per tenere sotto controllo lo stock di magazzino. Gli eventuali aggiustamenti di cui necessita il negozio in queste situazioni vengono risolti con un documento adjustment, che permette il carico dei dati a sistema, visto che l'aggiornamento non avviene in questo caso in modo automatico.

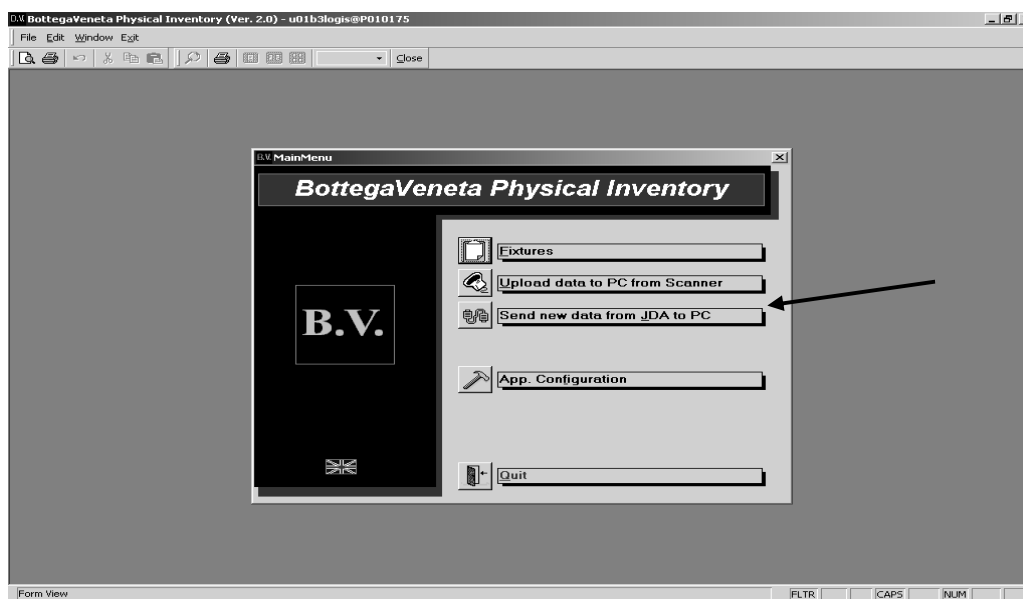
PRO INVENTORY

Qualche giorno prima dell'inventario ufficiale, viene inviato al negozio e allo store manager un riepilogo dei documenti ancora in sospeso (recap) al fine di caricare a sistema tutti gli articoli presenti fisicamente nello stock attuale. Si chiede di controllare i documenti Intercompany, le fatture in transito e i negative on hand (in giacenza) per capire in anticipo situazioni particolari. Per quanto riguarda le vendite viene richiesto di verificare se gli articoli registrati a sistema come vendita siano effettivamente usciti dal negozio, per esempio quando vi è la spedizione diretta a casa del cliente e l'articolo è ancora presente in negozio in attesa di essere spostato. Si devono tenere in considerazione anche casi in cui un cliente chiede la riparazione di un item, e non potendo essere riparato il negozio emette uno store credit: così l'articolo, prima venduto, ritorna a far parte del negozio. Gli omaggi (gift) non vengono sottratti automaticamente dallo stock e quindi devono essere regolarizzati; lo stesso per gli adjustment. Inoltre in prossimità dell'inventario lo store manager deve compilare una mappa del negozio in grado di suddividere lo stesso in diverse zone, a seconda delle categorie merceologiche. Successivamente devono essere stampate e collocate nelle aree interessate le etichette che

identificano la zona (fixtures). Si raccomanda che ogni articolo sia dotato del un codice a barre esatto e che esso sia chiaramente leggibile.

PRIMA FASE

Solitamente l'inventario si effettua a negozio chiuso, avendo a disposizione tutto lo staff del negozio. Può essere richiesta la presenza anche di un componente dell'Inventory Control per presidiare e fornire assistenza nello svolgimento. Innanzitutto si lanciano alcune procedure su JDA per verificare che non vi siano errori di valorizzazione della merce (a quantità e a prezzo retail). Se tutti i report sono allineati si può procedere con il Freeze (congelamento) della giacenza del negozio in quel preciso istante. A questo punto l'IC spedisce i dati da JDA al programma del negozio Physical Inventory.



Ora ha inizio l'inventario all'interno del negozio: lo staff viene suddiviso in gruppetti da due persone, ognuno dei quali dotato di scanner laser; ogni gruppetto deve inventariare una parte del negozio pezzo per pezzo, secondo lo schema a zone tracciato dallo store manager. La prima informazione che deve leggere lo scanner è la zona di appartenenza dell'articolo, la seconda è il codice a barre (SKU). Tutti gli articoli scannerizzati vengono riepilogati e inseriti nel programma, suddivisi per zona di appartenenza.

SECONDA FASE

La seconda fase ha inizio con le stampe di riepilogo degli articoli letti durante la prima fase. Si procede così al successivo controllo: si contano fisicamente gli articoli e si verifica la corrispondenza con le stampe. Sul programma si possono richiamare le zone di suddivisione per variare le quantità se vengono riscontrate delle differenze. Per facilitare questo tipo di operazioni è utile che vi siano più zone con meno articoli.

TERZA FASE

La terza fase, che può essere velocissima oppure molto lenta e impegnativa riguarda il confronto tra le quantità trasferite inizialmente da JDA (frozen) e le quantità riscontrate nella seconda fase nel controllo inventariale (quantity). Vengono prodotti dei reports dal programma che evidenziano solo le differenze.



QUARTA FASE

L'area manager o lo store manager, alcuni giorni dopo l'inventario, quando sono stati risolti i problemi riscontrati durante il suo svolgimento, conferma la chiusura dell'inventario. Si procede quindi a scongelare i dati su JDA. In automatico vengono prodotte a sistema le transizioni di aggiustamento. A questo punto si spedisce un verbale al negozio e allo store manager che descrive i risultati inventariali e alcune osservazioni sulla gestione della merce all'interno del punto vendita.

Analizziamo l'inventario di metà anno di Venezia San Moisè del 2008 come esempio. Di seguito si mostrano i reports relativi alle differenze per alcune categorie merceologiche riscontrate nella terza fase:

Variance Count Vs Frozen (Not Equal Zero)

Store: 60113 Venezia Moise

Department: 100 HANDBAGS

Style	Color	Size	SKU	Check	Description	Fixture	Quantity	Frozen	Variance
115653V0013	2040	0099	650007940	0	EBO / /HOBO	10033	1 1	2 2	-1
115654V0013	2040	0099	650007945	1	EBO / /HOBO	10033	1	6	
115654V0013	2040	0099	650007945	1	EBO / /HOBO	10089	6 7	6 6	1
171267V6336	1567	0099	802892749	6	1567/ /BORSA SARDEGNA/NAPPA		0 0	1 1	-1
SubTotal Dept:							8	9	-1

Variance Count Vs Frozen (Not Equal Zero)

Store: 60113 Venezia Moise

Department: 130 MENS SMLG

Style	Color	Size	SKU	Check	Description	Fixture	Quantity	Frozen	Variance
113993V4651	1000	0099	800950391	0	NE //PORTAFOGLIO INTRECCIATO		0 0	1 1	-1
163190V7782	1301	0099	802235368	4	1301/ /PORTAFOGLIO NAPPA UMBRI	10004	1	3	
163190V7782	1301	0099	802235368	4	1301/ /PORTAFOGLIO NAPPA UMBRI	10113	1 2	3 3	-1
163192V7782	1301	0099	802214519	4	1301/ /PORTAFOGLIO NAPPA UMBRI	10005	1	1	
163192V7782	1301	0099	802214519	4	1301/ /PORTAFOGLIO NAPPA UMBRI	10113	1 2	1 1	1
SubTotal Dept:							4	5	-1

Variance Count Vs Frozen (Not Equal Zero)

Store: 60113 Venezia Moise

Department: 140 UNISEX SMLG

Style	Color	Size	SKU	Check	Description	Fixture	Quantity	Frozen	Variance
114096V0015	2040	0099	650009119	1	EBO / /CELL PHONE STRAP		0	1	-1
							0	1	-1
114096V0015	6210	0099	802595754	8	6210/ /CELL PHONE STRAP	10007	1	-1	2
							1	-1	2
114096V0015	6900	0099	802460653	9	6900/ /CELL PHONE STRAP	10116	1	0	1
							1	0	1
117801V0015	2040	0099	800971172	5	EBO / /P.CELLULARE INTR.NAF/NA	10007	1	5	
117801V0015	2040	0099	800971172	5	EBO / /P.CELLULARE INTR.NAF/NA	10121	3	5	
							4	5	-1
123953V001D	6401	0099	802955387	5	TOM / /P.CELL. INTR.NAPPA/NAPPA		0	2	-2
							0	2	-2
156823V001D	2640	0099	802688975	9	2640/ /P.TESSERE INTR.NAPPA/NA		0	1	-1
							0	1	-1
SubTotal Dept:							6	8	-2

Per ognuna di queste stampe, dove si evidenziano le discrepanze, si effettuano ulteriori controlli sulle fixture interessate. Per il department 130 (men's small leather goods) si nota che molto probabilmente c'è stato un errore di etichettatura per il portafoglio nappa, visti gli style simili (163190V7782 e 163192V7782). Per il department 100 è stato evidenziato un episodio di furto di una borsa Sardegna. Altro caso possibile può essere il ritrovamento di un articolo che mancava dall'inventario precedente, è questo il caso del secondo articolo nella stampa del department 140. Scoprire la causa delle differenze non è sempre così veloce e immediato come questa analisi effettuata a posteriori, e può richiedere alcuni giorni per capire le vere cause di ogni problema. Quando lo store manager dichiara concluso l'inventario, vengono prodotte in automatico su JDA le transazioni relative, come si può notare dalla schermata sottostante che evidenzia il furto della borsa. L'operazione (Physical Inventory) corrisponde alla data dell'inventario e segnala in più o in meno le discrepanze riscontrate.

Bottega Veneta Euro Live Environment
Inventory Transaction Audit Inquiry
 Date: 20/04/09
 Time: 16:41:26
 Store: 60113 Venezia Moise
 Sku: 802892749 1567/ /BORSA SARDEGNA/NAPPA
 Tran Type: Start Date: Beg Yr: 0
 Beg Pr: 0
 Current: 0

Tran/Proc	Description/	Quantity/	Retail/	Cost/	VAT Amt/	GM %
X Date	Typ Reference	Set SKU	G/L Batch	Avg Cst Per	Code	/Ext
22/01/08	031 Receipt	2	490,00	161,000	32,20	64.8
25/01/08	031 Receipt	1	490,00	161,000	32,20	64.8
5/02/08	065 Markup - Pri	3	60,00	161,000	0,00	222.0-
25/04/08	011 Regular Sale	1	550,00	161,000	91,67	64.8
12/05/08	042 Transfer Out	2	550,00	161,000	0,00	64.8
22/05/08	041 Transfer In	1	550,00	161,000	0,00	64.8
11/06/08	071 Physical Inv	1-	550,00	161,000	0,00	64.8

2005_year does not have 1st period === Gross VAT BV EUROPE environment ===
 F1=Return F5=Sku Search F7=Tran Search F10=Toggle Sort
 F3=Store Search F6=Fold/Truncate F9=Print

09/002
 La sessione è stata inviata correttamente.

BOTTEGA VENETA

Final Inventory Results
By Store By Department
Date: 11/06/2008

Sales period
from 04/12/07
to 11/06/08

Store: 60113 Venezia Moisé		S/L	S/L	S/L	Physical	Physical	Physical	Shortage	Shortage	Shortage	YTD Sales	At RTL value	At RTL value	At COST value
Depart.	Description	Net Retail	Cost	Units	Net Retail	Cost	Units	Net Retail	Cost	Units	Net Retail	Shrink % on Sales	Shrink % on Stock L	Shrink % on Stock L
	100 Handbags	636.743	228.970	490	636.468	228.873	489	-275	-97	-1	518.658	-0,1%	0,0%	0,0%
	110 Luggage	44.042	15.589	27	44.042	15.589	27	0	0	0	15.604	0,0%	0,0%	0,0%
	120 Womens SMLG	115.838	45.521	398	116.204	45.661	398	367	140	0	92.631	0,4%	0,3%	0,3%
	130 Mens SMLG	34.796	12.242	139	34.604	12.175	138	-192	-67	-1	24.667	-0,8%	-0,6%	-0,5%
	140 Unisex SMLG	59.897	22.386	500	59.479	22.250	498	-418	-136	-2	25.977	-1,6%	-0,7%	-0,6%
	150 Belts	22.917	8.405	98	23.208	8.514	99	292	109	1	14.401	2,0%	1,3%	1,3%
	160 Misc. Accessories	6.100	2.141	17	6.100	2.141	17	0	0	0	1.552	0,0%	0,0%	0,0%
	200 Womens shoes	63.350	22.300	177	63.350	22.300	177	0	0	0	38.839	0,0%	0,0%	0,0%
	210 Mens Shoes	25.108	8.832	70	25.600	9.005	71	492	173	1	18.134	2,7%	2,0%	2,0%
	300 Womens RTW	64.196	22.808	109	64.196	22.808	109	0	0	0	79.017	0,0%	0,0%	0,0%
	310 Mens RTW	1.608	564	2	1.608	564	2	0	0	0	0	#DIV/0!	0,0%	0,0%
	400 Womens Silk Acc	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
	410 Mens Silk Acc	583	208	4	583	208	4	0	0	0	146	0,0%	0,0%	0,0%
	500 Jewelry	16.742	6.022	39	16.858	6.063	39	117	41	0	21.408	0,5%	0,7%	0,7%
	510 Gifts	5.496	1.972	82	5.496	1.972	82	0	0	0	885	0,0%	0,0%	0,0%
	530 Sunglasses	29.525	10.932	89	29.525	10.932	89	0	0	0	14.371	0,0%	0,0%	0,0%
	550 Furniture	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
	560 Fine Jewelry	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3.000	0,0%	#DIV/0!	#DIV/0!
	900 Misc	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
Total		1.126.940	408.892	2.241	1.127.323	409.055	2.239	383	163	-2	869.290	0,04%	0,03%	0,04%

La tabella si suddivide in tre parti: la prima contiene i valori a retail e a costo più le quantità relativi ai dati di JDA (S/L); la seconda si riferisce ai valori riscontrati nell'inventario (*Physical*); la terza (*Shortage*) riguarda il confronto e quindi le differenze tra le prime due parti. E' proprio dai valori di quest'ultima che si vede l'andamento dell'inventario e soprattutto le quantità che risultano in più o in meno. Le percentuali che occupano l'ultima zona danno un'idea sull'impatto:

- delle differenze inventariali a retail (383) sul valore delle vendite dall'ultimo inventario (869.290)
SHRINK % ON SALES
- delle differenze inventariali a retail (383) sul valore dello stock a retail (1.126.940)
SHRINK % ON STOCK L RETAIL
- delle differenze inventariali a costo (163) sul valore dello stock a costo (408.892)
SHRINK % ON STOCK L COST

L'impressione che si ha da questi risultati è buona, infatti rapportando le differenze inventariali sul valore dello stock si vede che le percentuali che ne risultano sono molto basse e mai superiori allo 0,2 %; questa soglia pregiudica infatti la qualità di un inventario.

Di seguito vi è un estratto del verbale che è stato spedito al negozio a conclusione dell'inventario:

Nella giornata 11 Giugno 2008 si è svolto l'inventario nel negozio di Venezia 2.

L'inventario di Venezia San Moisè, buono, chiude con due mancanze per un valore retail di 383 euro e 163 euro a costo. L'incidenza, positiva, è pari allo 0,04% sia sulle vendite del periodo sia sullo stock on hand. Le mancanze si riferiscono ad una borsa, un portafoglio uomo e due porta cellulari. Risultano in più invece una cintura ed una scarpa da donna. Questi ultimi articoli, oltre ad alcune inversioni tra stili, generano lo shortage positivo nonostante le due differenze a pezzi.

Escludendo l'episodio del furto, il risultato finale è molto buono, in linea con i precedenti, a dimostrazione della consolidata conoscenza e attenzione che sempre lo staff pone sia nelle operazioni di cassa sia in quelle di gestione del magazzino.

RISULTATI INVENTARIALI NEGOZI EU

Nonostante le differenze in negativo riscontrate negli inventari in Europa, il trend che evidenzia il valore dello stock a prezzo retail è crescente, grazie all'aumento della quantità dello stock. Ciò significa che rapportando la differenza inventariale sul valore dello stock a retail totale ne risulterà una percentuale molto bassa, che oscilla tra lo 0 e il -0,2 % , se consideriamo gli inventari dal 2004 al 2008. Risultati molto buoni e soddisfacenti con percentuali sempre inferiori allo 0,2 %.

Questo dimostra in conclusione quanto sia importante il monitoraggio continuo dello stock da parte dell'Inventory Control, ma anche e soprattutto a livello di negozio e di preparazione dello staff addetto alle vendite. Una gestione accurata degli articoli presenti in negozio, dei loro spostamenti, della loro etichettatura, sono tutte caratteristiche che facilitano anche l'inventario stesso permettendo tempi veloci di registrazione a sistema e di risoluzione di problematiche.

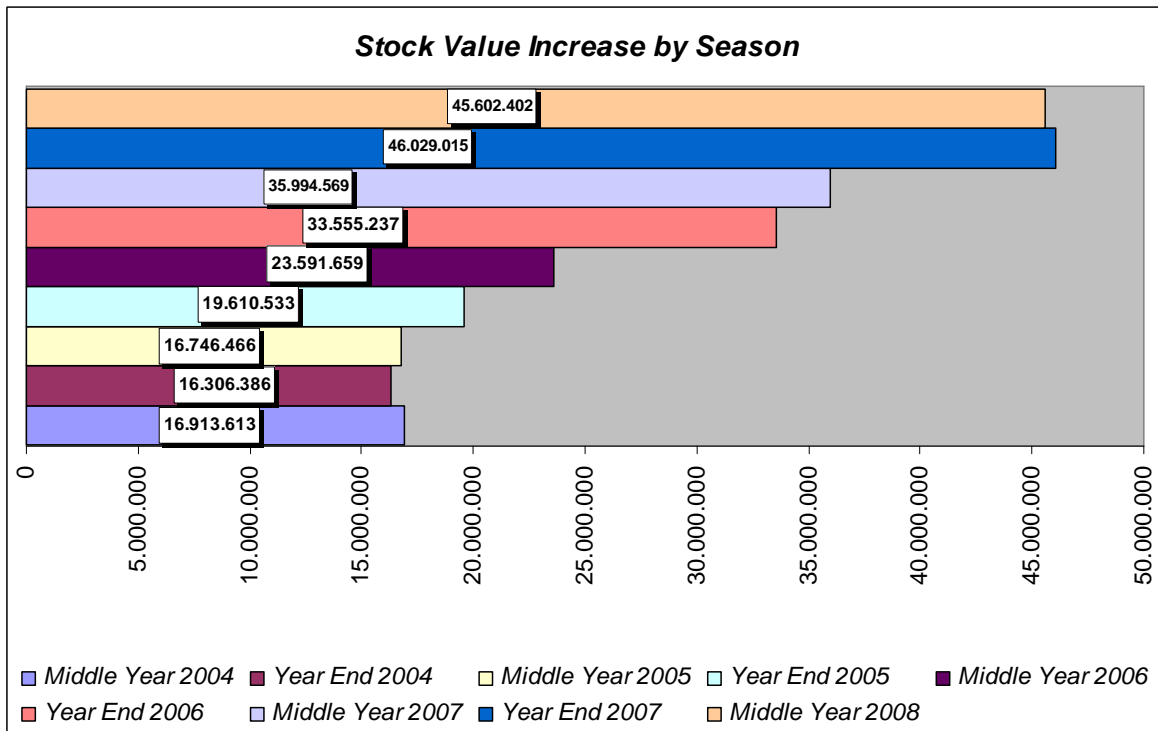


Figura 1-Valore dello stock a prezzo retail-negozi Europa

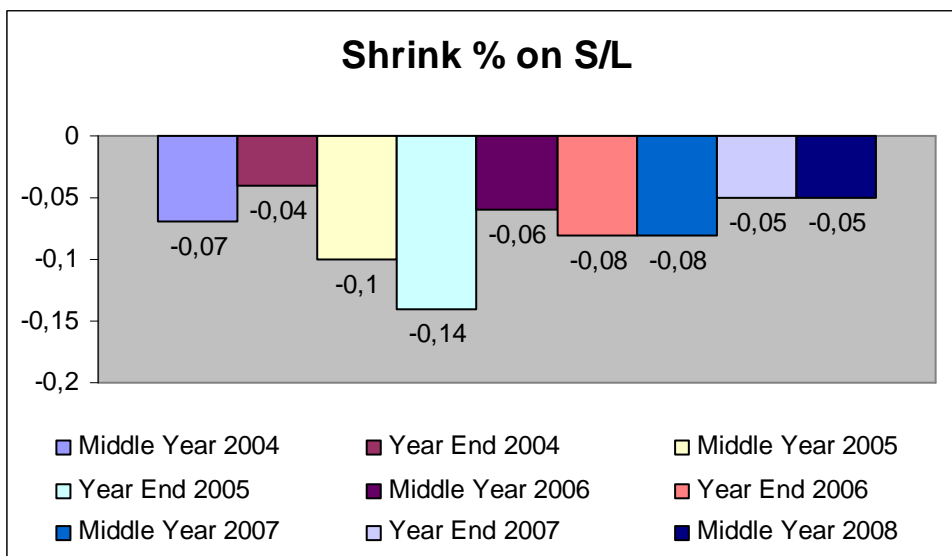


Figura 2-Differenze inventariali retail su valore dello stock retail-negozi Europa

CAPITOLO 5:

LO STOCK LEDGER

Per descrivere in cosa consiste lo Stock Ledger è utile considerare un esempio pratico e dare spiegazione del documento proprio nell'analisi del caso specifico. Studiamo allora lo S/L della company Germania, che riepiloga i due negozi di Monaco, quello di Berlino e quello di Amburgo, per il mese merchandise di Marzo 2009 (1-28 Marzo).

Lo S/L inizia con la valorizzazione del magazzino iniziale, che deriva da quello finale del mese precedente, e si conclude con la valorizzazione del magazzino finale. Tra i due poli si inseriscono tutte le transazioni del mese merchandise, ognuna delle quali contraddistinta da un numero (T25, T31,...), per questo si veda la tabella sottostante. Tutti i valori dello S/L sono da considerarsi già al netto d'IVA. Per compilare lo S/L è necessario effettuare da JDA una serie di stampe, i cui dati riepilogativi verranno inseriti nella spiegazione seguente.

Lo S/L che prendiamo in considerazione suddivide i dati per categoria merceologica. Saranno presenti di volta in volta solo le categorie merceologiche per le quali quella transazione specifica ha generato dati.

Inoltre per facilitare la comprensione si analizza lo S/L suddividendolo in quattro parti, presentando di volta in volta prima una tabella e spiegando poi l'origine dei dati.

N. TRANSACTION	EXPLANATION OF TRANSACTION	N. TRANSACTION	EXPLANATION OF TRANSACTION
009	Tax Exempt Sale	041	Transfer In
010	Tax Exempt Return	042	Transfer Out
011	Regular Sale	043	Internal Warehouse Move (From Slot)
012	Return of Regular Sale Item	044	Internal Warehouse Move (To Slot)
013	Regular Sale (from Set)	045	Allocation Adjustment
014	Return of regular sale (from Set)	046	Trans.-Cost Adjustment
015	Discounted Sale	047	Warehouse Balance Adjustment
016	Return of Markup/Markdown Sale Item	048	Wholesale Sale
017	Markup/Markdown Set Sale	049	Wholesale Return
018	Return of Markup/Down Set Sale	050	Return to Stock (R.T.S.)
019	Markup of Transferred Item	051	Return to Vendor
020	Markdown of Transferred Item	055	RTV - Rebate Cost Adj. (A/R)
021	Ad Sale	056	RTV - Rebate Cost Adj. (A/P)
022	Return of Ad Sale Item	057	RTV - Freight Cost
023	Ad Sale (from Set)	058	RTV - Other Landed Cost
024	Return of ad sale item (from Set)	061	Adjustment
025	Promotional Markdown	062	Adjustment for Store Use
026	POS Markdown	065	Markup - Price Change
027	VAT Adjustment	066	Markdown - Price Change
029	Inter Company sale	067	Markup Cancellation
030	Intercompany receipt	068	Markdown Cancellation
031	Receipt	071	Physical Inventory Adjustment
033	Receipt - Cost Adjustment	083	Initial Load
034	Average Cost Adjustment (G/L)	091	Tenders
035	Receipt - Rebate Cost Adj. (A/R)	092	Taxes
036	Receipt - Rebate Cost Adj. (A/P)	093	Voids
037	Receipt - Freight Cost	099	Man Hrs.(Qty)/Cust. Count(Retail)
038	Receipt - Other Landed Cost	100	Custom Modified Code

Tabella 5-Lista delle transazioni

STOCK LEDGER - PRIMA PARTE

Department	Opening Balance Units	Opening Balance Cost	Opening Balance Retail	Net Receipts Units	Net Receipts Cost	Net Receipts Retail	RTV Units	RTV Cost	RTV Retail
Handbags	2.071	1.161.562	3.195.308	263	177.318	510.563	1	1.517	3.782
Luggage	118	54.621	154.891	2	1.576	4.538	-	-	-
Womens SMLG	966	109.329	310.237	113	15.082	40.655	4	420	920
Mens SMLG	326	26.167	74.787	42	3.516	10.118	-	-	-
Unisex SMLG	1.701	87.577	239.426	115	5.745	15.739	3	606	1.739
Total SMLG	2.993	223.073	624.450	270	24.343	66.513	7	1.026	2.660
Belts	676	65.573	175.962	93	9.593	27.412	-	-	-
Misc. Accessories	23	2.603	5.534	5	515	1.471	-	-	-
Womens shoes	515	99.189	201.256	112	23.577	67.756	-	-	-
Mens Shoes	430	60.336	170.315	-	-	-	-	-	-
Womens RTW	118	37.684	80.416	78	25.187	72.462	-	-	-
Mens RTW	7	1.367	2.958	-	-	-	-	-	-
Womens Silk Acc	-	56	-	-	-	-	-	-	-
Mens Silk Acc	14	576	1.479	-	-	-	-	-	-
Jewelry	590	107.806	267.256	76	24.986	71.882	11	1.716	4.933
Gifts	512	32.418	89.655	10	1.032	2.966	-	-	-
Sunglasses	211	24.240	67.857	99	10.021	28.773	-	-	-
Furniture	1	5.878	16.933	-	-	-	-	-	-
Fine Jewelry	47	152.103	343.714	-	-	-	-	-	-
Misc	-	7	67	-	-	-	-	-	-
Total	8.325	2.029.078	5.397.917	1.008	298.148	854.336	19	4.259	11.374
Total Stock Ledger	8.325	2.029.079	5.397.917	1.008	298.148	854.336	19	4.259	11.374
Difference	-	-	1	-	-	0	-	-	0

Il magazzino iniziale (*Opening Balance*) mostra i valori a costo, a retail (prezzo di vendita) e ad unità dello stock ad inizio mese. Esso deriva direttamente dal magazzino finale del mese precedente ed il suo valore deve essere corrispondente alla stampa che deriva da JDA. I dati che ci interessano sulle stampe da sistema sono quelli del Beginning Inventory; in particolare si considerano solamente le prime righe, le seconde si riferiscono infatti ai valori di Gennaio e servono come valore di riferimento.

La prima stampa di JDA considera il valore a RETAIL:

ISL503 Bottega Veneta Euro Live Environment Time 16:49:57 Date 31/03/09
 ITEDICRDBV Inventory Stock Ledger Report (Net STD VAT) Page 1
 From 1/03/09 To 31/03/09 Period Open

Location: ** ALL Report Type: RETAIL

Dept		Beginning Inventory	Purchased	Transfers	Markups	Markdowns	Sales	Adjustments	Ending Inventory
100 HANDBAGS	TY PTD	3,195,308	524,697	0	8,979-	2,395	172,508	45,207-	3,490,916
	TY YTD	2,711,404	1,904,021	0	2,172-	3,521	600,900	517,915-	3,490,916
110 LUGGAGE	TY PTD	154,891	7,017	0	0	0	6,235	403-	155,269
	TY YTD	135,017	63,756	0	1,126	357	20,366	23,908-	155,269
120 WOMENS SMLG	TY PTD	310,237	42,025	0	1,899-	38	23,225	11,057-	316,043
	TY YTD	311,445	162,500	0	4,651-	249	83,818	68,184-	316,043
130 MENS SMLG	TY PTD	74,787	10,118	0	218-	0	5,269	3,442-	75,975
	TY YTD	90,327	33,315	0	2,605-	242	16,982	27,838-	75,975
140 UNISEX SMLG	TY PTD	239,426	16,276	0	613	16	15,650	4,340-	234,210
	TY YTD	184,643	131,601	0	706	278	48,296	32,164-	234,210
150 BELTS	TY PTD	175,962	29,076	0	0	160	12,092	1,004-	191,782
	TY YTD	127,685	106,319	0	59	803	30,059	9,420-	191,782
160 MISC ACCESSORIES	TY PTD	5,534	1,471	0	0	0	588	227-	6,189
	TY YTD	6,718	4,874	0	0	0	2,971	1,535-	6,189
200 WOMENS SHOES	TY PTD	201,256	75,840	0	50-	655	27,702	14,416-	234,273
	TY YTD	218,958	201,559	0	160-	2,788-	67,935	120,937-	234,273
210 MENS SHOES	TY PTD	170,315	12,134	0	126	231	13,021	5,160-	164,164
	TY YTD	90,357	139,261	0	8	1,536	32,464	31,462-	164,164
300 WOMENS RTW	TY PTD	80,416	96,387	0	0	2,067	20,311	19,773-	134,651
	TY YTD	69,134	175,143	0	0	1,807	42,366	65,454-	134,651
310 MENS RTW	TY PTD	2,958	714	0	0	0	546	2,765-	361
	TY YTD	1,340	15,681	0	76-	214	2,370	14,000-	361
400 WOMENS SILK ACC	TY PTD	0	0	0	0	0	0	0	0
	TY YTD	197	0	0	0	0	99	99-	0
410 MENS SILK ACC	TY PTD	1,479	639	0	0	50	992	84-	992
	TY YTD	290	2,706	0	0	101	1,613	290-	992
500 JEWELRY	TY PTD	267,256	76,420	0	0	2,225	39,220	7,286-	294,945
	TY YTD	254,811	195,248	0	34-	2,708	78,985	73,387-	294,945
510 GIFTS	TY PTD	89,655	4,638	0	17	0	4,235	1,353-	88,702
	TY YTD	67,790	49,261	0	1,168	1,315-	12,244	18,588-	88,702
530 SUNGLASSES	TY PTD	67,857	29,361	0	0	189	11,364	504-	85,361
	TY YTD	89,408	38,130	0	0	349	31,046	10,782-	85,361
550 FURNITURE	TY PTD	16,933	0	0	0	0	11,429	0	5,504
	TY YTD	0	19,454	0	0	0	13,950	0	5,504
560 FINE JEWELRY	TY PTD	343,714	0	0	0	0	0	3,613	347,328
	TY YTD	220,689	132,538	0	3,765	0	0	336	347,328
900 MISCELLANEOUS	TY PTD	67-	0	0	0	0	0	0	67-
	TY YTD	67-	0	0	0	0	0	0	67-

La seconda stampa a valore COST:

ISL500 Bottega Veneta Euro Live Environment Time 16:49:59 Date 31/03/09
 ITEDICRDBV Inventory Stock Ledger Report Page 1
 From 1/03/09 To 31/03/09 Period Open

Location: ** ALL Report Type: COST

Dept		Beginning Inventory	Purchased	Transfers	Sales	Adjustments	Ending Inventory
100 HANDBAGS	TY PTD	1,161,662	182,255	0	60,340	18,563-	1,264,894
	TY YTD	990,603	669,657	0	222,222	173,144-	1,264,894
110 LUGGAGE	TY PTD	54,621	2,437	0	2,137	140-	54,781
	TY YTD	47,309	22,688	0	7,101	8,115-	54,781
120 WOMENS SMLG	TY PTD	109,329	15,595	0	8,125	4,442-	112,357
	TY YTD	110,137	58,445	0	30,674	25,551-	112,357
130 MENS SMLG	TY PTD	26,167	3,516	0	1,847	1,270-	26,567
	TY YTD	31,375	12,555	0	6,135	11,229-	26,567
140 UNISEX SMLG	TY PTD	87,577	5,904	0	5,690	1,633-	86,158
	TY YTD	67,206	48,227	0	17,988	11,288-	86,158
150 BELTS	TY PTD	65,573	10,199	0	4,514	358-	70,901
	TY YTD	47,932	38,014	0	11,672	3,273-	70,901
160 MISC ACCESSORIES	TY PTD	2,603	515	0	206	79-	2,833
	TY YTD	3,573	1,784	0	1,981	543-	2,833
200 WOMENS SHOES	TY PTD	99,189	26,488	0	9,868	5,096-	110,713
	TY YTD	110,946	70,672	0	28,687	42,218-	110,713
210 MENS SHOES	TY PTD	60,336	4,309	0	4,630	1,840-	58,176
	TY YTD	32,882	48,874	0	12,237	11,344-	58,176
300 WOMENS RTW	TY PTD	37,684	33,487	0	7,595	7,398-	56,178
	TY YTD	35,029	61,460	0	16,882	23,429-	56,178
310 MENS RTW	TY PTD	1,367	249	0	190	97-	455
	TY YTD	846	5,486	0	932	4,945-	455
400 WOMENS SILK ACC	TY PTD	56	0	0	0	0	56
	TY YTD	159	0	0	69	35-	56
410 MENS SILK ACC	TY PTD	576	227	0	367	30-	407
	TY YTD	162	948	0	601	102-	407
500 JEWELRY	TY PTD	107,806	26,592	0	14,323	2,748-	117,327
	TY YTD	103,435	69,100	0	29,016	26,192-	117,327
510 GIFTS	TY PTD	32,418	1,600	0	1,549	500-	31,969
	TY YTD	24,601	18,195	0	4,582	6,246-	31,969
530 SUNGLASSES	TY PTD	24,240	10,227	0	3,950	183-	30,334
	TY YTD	31,843	13,365	0	11,046	3,828-	30,334
550 FURNITURE	TY PTD	5,878	0	0	3,968	0	1,910
	TY YTD	0	6,753	0	4,843	0	1,910
560 FINE JEWELRY	TY PTD	152,103	0	0	0	1,756	153,859
	TY YTD	102,658	51,038	0	0	163	153,859
900 MISCELLANEOUS	TY PTD	7-	0	0	0	0	7-
	TY YTD	7-	0	0	0	0	7-

La terza a valore UNITA':

Bottega Veneta Euro Live Environment
Inventory Stock Ledger Report
From 1/03/09 To 31/03/09 Period Open

Time 16:50:02 Date 31/03/09
Page 1

Location: ** ALL Report Type: UNIT

Dept	TY PTD	TY YTD	Beginning Inventory	Purchased	Transfers	Markups	Markdowns	Sales	Adjustments	Ending Inventory
100 HANDBAGS	2,071	1,863	272	1,234	0	25	32	140	34-	2,169
110 LUGGAGE	118	88	3	54	0	0	0	5	1-	115
120 WOMENS SMLG	966	1,000	117	493	0	34	9	70	48-	971
130 MENS SMLG	326	381	42	153	0	4	2	23	15-	330
140 UNISEX SMLG	1,701	1,332	117	1,100	0	41	34	136	30-	1,652
150 BELTS	676	503	98	386	0	10	4	46	46-	723
160 MISC ACCESSORIES	23	35	5	17	0	0	10	2	2-	24
200 WOMENS SHOES	515	738	136	444	0	10	36	68	13-	550
210 MENS SHOES	430	237	31	356	0	5	8	33	14-	414
300 WOMENS RTW	118	126	98	188	0	0	23	27	83-	169
310 MENS RTW	7	5	2	53	0	0	1	1	5-	3
400 WOMENS SILK ACC	0	2	0	0	0	0	0	0	1-	0
410 MENS SILK ACC	14	3	7	27	0	0	1	11	1-	9
500 JEWELRY	590	581	92	403	0	0	13	93	22-	567
510 GIFTS	512	476	16	187	0	5	14	18	9-	501
530 SUNGLASSES	211	276	101	130	0	0	1	104	1-	271
550 FURNITURE	1	0	0	2	0	0	0	2	0	1-
560 FINE JEWELRY	47	35	0	13	0	4	0	0	1	48
900 MISCELLANEOUS	1-	1-	0	0	0	0	0	0	0	1-

Le tre colonne successive (*Net Receipts*) contengono il valore di tutti gli acquisti della società Germania dalla società commerciale che detiene il marchio. Tali dati corrispondono alla transazione **T31**. Anche in questo caso si dividono i valori secondo la quantità, il costo e il prezzo retail. Le ultime tre colonne rappresentano invece i resi alla stessa società commerciale (**T51**).

Di seguito si presentano le stampe di JDA contenenti gli acquisti:

IN1452 Bottega Veneta Euro Live Environment Time: 13:54:28 Date: 31/03/09
ITGOMIMARO Transaction Report (Net STD VAT) Page: 1
Transaction 031 Score *All Dpt *All Destination *All From 03 09 To 03 09 Only for tax ex. sales: N
Only for Mark-Down sales: N

Dpt	Description	Units	Extended Cost Price	Extended Retail Price	Orig. Retail	Extended Retail	Diff:Orig_Curr
Dpt 100	HANDBAGS	263	177,318.000	510,563.06	487,361.38	23,201.68-	
Dpt 110	LUGGAGE	2	1,576.000	4,537.82	4,327.73	210.09-	
Dpt 120	WOMENS SMLG	113	15,082.000	40,655.47	36,147.06	4,508.41-	
Dpt 130	MENS SMLG	42	3,516.000	10,117.63	8,575.62	1,542.01-	
Dpt 140	UNISEX SMLG	115	5,745.000	15,739.52	14,932.79	806.73-	
Dpt 150	BELTS	93	9,593.000	27,411.76	27,411.76		
Dpt 160	MISC ACCESSORIE	5	515.000	1,470.59	1,470.59		
Dpt 200	WOMENS SHOES	112	23,577.000	67,756.22	67,756.22		
Dpt 300	WOMENS RTW	78	25,187.000	72,462.15	72,462.15		
Dpt 500	JEWELRY	76	24,986.000	71,882.38	71,882.38		
Dpt 510	GIFTS	10	1,032.000	2,966.40	3,117.64	151.24	
Dpt 530	SUNGLASSES	99	10,021.000	28,773.18	28,773.18		
General Total:		1,008	298,148.000	854,336.18	824,218.50	30,117.68-	

*** END OF REPORT ***

E i resi:

IN1452 Bottega Veneta Euro Live Environment Time: 13:54:39 Date: 31/03/09
ITGOMIMARO Transaction Report (Net STD VAT) Page: 1
Transaction 051 Score *All Dpt *All Destination *All From 03 09 To 03 09 Only for tax ex. sales: N
Only for Mark-Down sales: N

Dpt	Description	Units	Extended Cost Price	Extended Retail Price	Orig. Retail	Extended Retail	Diff:Orig_Curr
Dpt 100	HANDBAGS	1	1,517.000	3,781.51	3,781.51		
Dpt 120	WOMENS SMLG	4	420.000	920.17	920.17		
Dpt 140	UNISEX SMLG	3	606.000	1,739.50	1,739.50		
Dpt 500	JEWELRY	11	1,716.000	4,932.78	4,932.78		
General Total:		19	4,259.000	11,373.96	11,373.96		

*** END OF REPORT ***

STOCK LEDGER - SECONDA PARTE

Department	Inter Co Tran In Cost	Inter Co Tran In Retail	Inter Co Tran Out Cost	Inter Co Tran Out Retail	Gift Retail	Clothing Retail	No Invoice Retail	Other Retail	Net Adjustments Retail
Handbags	4.937	14.134	14.895	35.173				6.252	6.252
Luggage	861	2.479	140	403					-
Womens SMLG	513	1.370	3.900	9.784				353	353
Mens SMLG	-	-	1.241	3.418				24	24
Unisex SMLG	159	437	869	2.151				450	450
Total SMLG	672	1.807	6.010	15.354	-	-	-	826	826
Belts	606	1.664	358	1.004					-
Misc. Accessories	-	-	79	227					-
Womens shoes	2.911	8.084	4.916	14.008				408	408
Mens Shoes	4.309	12.134	1.840	5.160					-
Womens RTW	8.300	23.924	7.179	19.143				630	630
Mens RTW	249	714	971	2.765					-
Womens Silk Acc	-	-	-	-					-
Mens Silk Acc	227	639	30	84					-
Jewelry	1.606	4.538	1.102	3.160				807	807
Gifts	568	1.651	303	811	105	181		256	542
Sunglasses	206	588	183	504					-
Furniture	-	-	-	-					-
Fine Jewelry	-	-	-	-				3.613	3.613
Misc	-	-	-	-					-
Total	25.453	72.357	38.005	97.796	105	181	-	3.952	4.238
Total Stock Ledger	25.453	72.357	38.005	97.796	105	181	-	3.952	4.238
Difference	-	0	-	0	-	-	-	-	-

I passaggi di proprietà tra una società all'altra del gruppo sono suddivisi tra le transazioni **T30** (*Inter Co Tran In*) per gli acquisti Intercompany, nel nostro caso dunque acquisti della società Germania dalle società Italia, Italia Outlet, Francia, Spagna, Svizzera, UK, e **T29** (*Inter Co Tran Out*) per le vendite Intercompany, dalla Germania alle società altre. Anche questi dati si suddividono per costo e prezzo retail, le unità corrispondenti si notano dalle stampe di JDA.

T30:

INV452 ITGOMIMARO		Bottega Veneta Euro Live Environment			Time- 13:54:13	Date: 31/03/09
Transaction 030		Transaction Report (Net STD VAT)			Page: 1	
Store *All		Dpt *All Destination *All From 03 09 To 03 09			Only for tax ex. sales: N	
					Only for Mark-Down sales: N	
Dpt	Description	Units	Extended Cost Price	Extended Retail Price	Extended Orig. Retail	Diff:Orig_Curr
Dpt 100	HANDBAGS	9	4,937.340	14,134.44	14,134.44	
Dpt 110	LUGGAGE	1	861.000	2,478.99	2,478.99	
Dpt 120	WOMENS SMLG	4	512.940	1,369.74	1,369.74	
Dpt 140	UNISEX SMLG	2	159.000	436.97	436.97	
Dpt 150	BELTS	5	606.390	1,663.86	1,663.86	
Dpt 200	WOMENS SHOES	24	2,912.140	8,084.04	8,084.04	
Dpt 210	MENS SHOES	31	4,309.400	12,134.38	12,134.38	
Dpt 300	WOMENS RTW	20	8,300.110	23,924.37	23,924.37	
Dpt 310	MENS RTW	2	249.000	714.29	714.29	
Dpt 410	MENS SILK ACC	7	226.500	638.66	638.66	
Dpt 500	JEWELRY	16	1,605.640	4,537.80	4,537.80	
Dpt 510	GIFTS	6	568.260	1,651.25	1,651.25	
Dpt 530	SUNGLASSES	2	206.000	588.24	588.24	
General Total:		129	25,452.720	72,357.03	72,357.03	

T29:

INV452 ITGOMIMARO		Bottega Veneta Euro Live Environment			Time- 13:53:44	Date: 31/03/09
Transaction 029		Transaction Report (Net STD VAT)			Page: 1	
Store *All		Dpt *All Destination *All From 03 09 To 03 09			Only for tax ex. sales: N	
					Only for Mark-Down sales: N	
Dpt	Description	Units	Extended Cost Price	Extended Retail Price	Extended Orig. Retail	Diff:Orig_Curr
Dpt 100	HANDBAGS	31	14,894.953	35,173.13	36,558.84	1,385.71
Dpt 110	LUGGAGE	1	140.000	403.36	403.36	
Dpt 120	WOMENS SMLG	35	3,900.210	9,784.06	10,054.65	270.59
Dpt 130	MENS SMLG	14	1,241.000	3,418.48	3,495.79	77.31
Dpt 140	UNISEX SMLG	22	868.950	2,151.26	2,151.26	
Dpt 150	BELTS	5	357.500	1,004.21	1,445.39	441.18
Dpt 160	MISC ACCESSORIE	2	79.000	226.89	453.78	226.89
Dpt 200	WOMENS SHOES	31	4,916.000	14,008.36	14,008.36	
Dpt 210	MENS SHOES	14	1,840.130	5,159.62	5,159.62	
Dpt 300	WOMENS RTW	19	7,179.050	19,142.83	19,142.83	
Dpt 310	MENS RTW	5	971.150	2,764.72	2,764.72	
Dpt 410	MENS SILK ACC	1	29.500	84.03	168.07	84.04
Dpt 500	JEWELRY	10	1,102.000	3,159.67	3,546.21	386.54
Dpt 510	GIFTS	3	302.665	810.92	810.92	
Dpt 530	SUNGLASSES	1	183.130	504.20	504.20	
General Total:		194	38,005.238	97,795.74	100,668.00	2,872.26

Si esaminano ora gli aggiustamenti dello stock. La colonna dello *S/L Gift Retail* identifica gli omaggi effettuati verso i clienti, cioè quelli registrati con GT. I valori nella colonna *Clothing Retail* riassumono gli articoli usati all'interno del negozio e le uniformi per il personale delle vendite. In seguito si trovano gli aggiustamenti per eventi legati alla stampa, non molto frequenti. Con *Other Retail* invece si raggruppano le tipologie più comuni di adj. registrati con DM per gli articoli danneggiati, MS per gli errori di etichettatura, RV per la spedizione di articoli a riparazione e KT per i furti subiti in negozio. Gli aggiustamenti dello stock vanno inseriti sullo S/L con segno inverso rispetto a quello riportato dalle stampe di JDA. La colonna finale (*Net Adjustments Retail*) è data dalla somma di tutte le tipologie di adjustment.

La stampa di JDA suddivide i valori secondo la causale di registrazione degli adjustment:

INVI184 Bottega Veneta Euro Live Environment Date:31/03/09
 Summary Use Listing (Net STD VAT) Page: 1
 From all Store: From 1/03/09 To 28/03/09 Department *All

EXP Cde	Department	Qty	Extended Retail	Extended Cost	Gross Margin
{ DM 130	MENS SMLG	1	141.18	70.00	50.4
{ DM 140	UNISEX SMLG	5	453.78	157.73	65.2
{ DM 200	WOMENS SHOES	1	113.45	79.00	30.3
{ DM 300	WOMENS RTW	1	630.25	219.00	65.2
{ DM 510	GIFTS	2	256.30	90.56	64.6
	DM Exp Cde Total:	10	1594.96	616.39	61.3
{ GT 510	GIFTS	1	105.04	38.66	63.1
	GT Exp Cde Total:	1	105.04	38.66	63.1
{ KT 100	HANDBAGS	2	4193.27	1456.00	65.2
{ KT 200	WOMENS SHOES	1	294.12	100.71	65.7
{ KT 500	JEWELRY	3	605.04	420.00	30.5
	KT Exp Cde Total:	6	5092.43	1976.71	61.1
{ MS 130	MENS SMLG	0	117.65-	41.25-	64.9
{ MS 140	UNISEX SMLG	0	4.20-	.02-	99.5
{ MS 500	JEWELRY	0	25.21-	9.00-	64.2
{ MS 510	GIFTS	0	.00	.00	.0
	MS Exp Cde Total:	0	147.06-	50.27-	65.8
{ RV 100	HANDBAGS	0	2058.83	715.00	65.2
{ RV 120	WOMENS SMLG	1	352.94	121.76	65.5
{ RV 140	UNISEX SMLG	0	.00	.00	.0
{ RV 500	JEWELRY	2-	1386.56-	480.82-	65.3
{ RV 560	FINE JEWELRY	1-	3613.45-	1756.00-	51.4
	RV Exp Cde Total:	2-	2588.24-	1400.06-	45.9
{ SU 510	GIFTS	3	180.68	68.39	62.1
	SU Exp Cde Total:	3	180.68	68.39	62.1
	General Total:	18	4237.61	1249.82	70.5

**** END OF REPORT ****

STOCK LEDGER - TERZA PARTE								
Department	Net Mark ups Retail	Markdowns Retail	POS Discounts Retail	Net Markdowns Retail	Shortage Retail	Sales Full Price Retail	Sales M/D Retail	Sales Total Retail
Handbags	- 8.979	525	1.870	2.395		172.508		172.508
Luggage	-	-	-	-		6.235		6.235
Womens SMLG	- 1.899	-	38	38		22.878	347	23.225
Mens SMLG	- 218	-	-	-		5.269		5.269
Unisex SMLG	613	-	16	16		15.580	71	15.650
Total SMLG	- 1.504	-	54	54	-	43.727	418	44.144
Belts	-	-	160	160		12.092		12.092
Misc. Accessories	-	-	-	-		588		588
Womens shoes	- 50	-	655	655		27.702		27.702
Mens Shoes	126	-	231	231		13.021		13.021
Womens RTW	-	-	2.067	2.067		20.311		20.311
Mens RTW	-	-	-	-		546		546
Womens Silk Acc	-	-	-	-				-
Mens Silk Acc	-	-	50	50		992		992
Jewelry	-	605	1.620	2.225		39.300	80	39.220
Gifts	17	-	-	-		4.235		4.235
Sunglasses	-	-	189	189		11.164		11.164
Furniture	-	-	-	-		11.429		11.429
Fine Jewelry	-	-	-	-				-
Misc	-	-	-	-				-
Total	- 10.391	1.130	6.897	8.027	-	363.850	338	364.188
Total Stock Ledger	- 10.391	1.130	6.897	8.027		363.850	338	364.188
Difference	- 0	- 0	-	- 0	-	-	-	-

La terza parte dello S/L è dedicata anche ai cambiamenti di prezzo degli articoli. In particolare le **T19**, **T65** e **T67** contengono i mark-up cioè gli aumenti di prezzo, le **T20**, **T66** e **T68** i mark-down, cioè le diminuzioni di prezzo. Le T19-T20 si verificano quando viene trasferita la merce con un'ICT. Se per esempio Monaco trasferisce a Roma nel 2009 un articolo con un original retail di 100 € (per original retail si intende il primo prezzo di vendita dell'articolo) nel 2007, ma con un current retail di 115 €(per current retail si intende il prezzo di vendita attuale) nel 2009; considerando che il passaggio avviene a original retail, l'articolo subirà una T20 per il negozio di Monaco (Mark-down price change), una T19 per il negozio di Roma (Mark-up price change). La T65 (Mark-up) invece corrisponde ad un aggiornamento di prezzo, minimo per gli articoli still valid, che vengono prodotti per una sola stagione, sempre presente sugli articoli carry over, riproposti invece ogni stagione. In contrapposizione la T66 (Mark-down) identifica i saldi di fine stagione. Le T67 e T68 sono cancellazioni rispettivamente di Mark-up e di Mark-down.

Le colonne presenti sullo Stock Ledger raggruppano questi valori calcolandoli in questo modo:

$T19 + T65 - T67$ nel primo caso (*Net Mark-ups Retail*)

$T20 + T66 - T68$ nel secondo caso (*Mark-downs Retail*).

Per i mark-up le stampe da JDA sono:

INV452 Bottega Veneta Euro Live Environment Time- 13:55:26 Date:31/03/09
 ITGOMIMARO Transaction Report (Net STD VAT) Page: 1
 Transaction 019 Store *All Dpt *All Destination *All From 03 09 To 03 09 Only for tax ex.sales: N
 Only for Mark-Down sales: N

Dpt	Description	Units	Extended Cost Price	Extended Retail Price	Orig. Retail	Diff:Orig_Curr
Dpt 100	HANDBAGS	25	8,978.98-	32,768.92	41,747.90	
Dpt 120	WOMENS SMLG	33	1,966.36-	8,563.04	10,529.40	
Dpt 130	MENS SMLG	4	218.49-	941.17	1,159.66	
Dpt 140	UNISEX SMLG	11	151.25-	1,025.21	1,176.46	
Dpt 200	WOMENS SHOES	10	50.43-	3,100.80	3,151.23	
Dpt 210	MENS SHOES	5	126.05	2,142.84	2,016.79	
Dpt 510	GIFTS	5	16.80	1,067.22	1,050.42	
General Total:		93	11,222.66-	49,609.20	60,831.86	

*** END OF REPORT ***

INV452 Bottega Veneta Euro Live Environment Time- 13:55:26 Date:31/03/09
 ITGOMIMARO Transaction Report (Net STD VAT) Page: 1
 Transaction 065 Store *All Dpt *All Destination *All From 03 09 To 03 09 Only for tax ex.sales: N
 Only for Mark-Down sales: N

Dpt	Description	Units	Extended Cost Price	Extended Retail Price	Orig. Retail	Diff:Orig_Curr
Dpt 120	WOMENS SMLG	1	102.435	67.23	205.88	138.65
Dpt 140	UNISEX SMLG	36	1,171.876	865.54	2,294.12	1,428.58
General Total:		37	1,274.311	932.77	2,500.00	1,567.23

*** END OF REPORT ***

INV452 Bottega Veneta Euro Live Environment Time- 13:55:40 Date:31/03/09
 ITGOMIMARO Transaction Report (Net STD VAT) Page: 1
 Transaction 067 Store *All Dpt *All Destination *All From 03 09 To 03 09 Only for tax ex.sales: N
 Only for Mark-Down sales: N

Dpt	Description	Units	Extended Cost Price	Extended Retail Price	Orig. Retail	Diff:Orig_Curr
Dpt 140	UNISEX SMLG	6	1,083.000	100.84	2,823.53	2,722.69
General Total:		6	1,083.000	100.84	2,823.53	2,722.69

*** END OF REPORT ***

Per i mark-down nel nostro caso vi sono dati solo sulla T20:

INV452 Bottega Veneta Euro Live Environment Time- 13:56:06 Date:31/03/09
 ITGOMIMARO Transaction Report (Net STD VAT) Page: 1
 Transaction 020 Store *All Dpt *All Destination *All From 03 09 To 03 09 Only for tax ex. sales: N
 Only for Mark-Down sales: N
 Extended Extended
 Cost Price Retail Price Orig. Retail Diff:Orig_Curr

Dpt	Description	Units	Extended Cost Price	Extended Retail Price	Orig. Retail	Diff:Orig_Curr
Dpt 100	HANDBAGS	1		525.21	1,050.42	525.21
Dpt 500	JEWELRY	3		605.04	1,210.08	605.04
Department Total:		4		1,130.25	2,260.50	1,130.25

*** END OF REPORT ***

La colonna *POS Discounts Retail* è data dalla somma degli sconti netti che si trova sul riepilogo delle vendite (Sales Report) più le differenze di prezzo, tra le vendite e il valore a JDA, riscontrate nella **T25**.

118639 Bottega Veneta Euro Live Environment Time- 13:50:18 Date:31/03/09
 ITGOMIMARO D E P A R T M E N T S A L E S B Y S T O R E (Net STD VAT) Page: 5
 1/03/09 THRU 28/03/09

Dept	Dept Description	Total Qty	FULL Net. Retail	Sales Qty	MKRD Net. Retail	Sales Qty	DISCOUNTS Net Value	Qty	NET Value Sales Without Discount
100	HANDBAGS	140	172,508.33	140			1,869.74	2	172,508.33
110	LUGGAGE	5	6,235.29	5					6,235.29
120	WOMENS SMLG	72	22,878.13	71	347.06	1	147.06	1	23,225.19
130	MENS SMLG	23	5,268.88	23					5,268.88
140	UNISEX SMLG	136	15,579.77	134	70.58	2	70.60	2	15,650.35
150	BELTS	46	12,092.48	46			159.67	1	12,092.48
160	MISC ACCESSORIE	2	588.24	2					588.24
200	WOMENS SHOES	68	27,701.60	68			655.47	3	27,701.60
210	MENS SHOES	33	13,020.96	33			247.90	1	13,020.96
300	WOMENS RTW	27	20,310.94	27			2,067.23	6	20,310.94
310	MENS RTW	1	546.22	1					546.22
400	WOMENS SILK ACC								
410	MENS SILK ACC	11	991.60	11			50.42	1	991.60
500	JEWELRY	93	39,299.97	93	79.83		1,334.46	7	39,220.14
510	GIFTS	18	4,235.31	18					4,235.31
520	WATCHES								
530	SUNGLASSBS	40	11,163.86	40			189.07	1	11,163.86
535	EYEWEAR								
540	FRAGRANCES								
550	FURNITURE	2	11,428.58	2					11,428.58
560	FINE JEWELRY								
900	MISCELLANEOUS								
910	DEFAULT								
999	NOT CLASSIFIED								
Report Totals:		717	363,850.16	714	337.81	3	6,791.62	25	364,187.97

*** END OF REPORT ***

INV452 Bottega Veneta Euro Live Environment Time- 13:53:11 Date:31/03/09
 ITGOMIMARO Transaction Report (Net STD VAT) Page: 1
 Transaction 025 Store *All Dpt *All Destination *All From 03 09 To 03 09 Only for tax ex. sales: N
 Only for Mark-Down sales: N
 Extended Extended
 Cost Price Retail Price Orig. Retail Diff:Orig_Curr

Dpt	Description	Units	Extended Cost Price	Extended Retail Price	Orig. Retail	Diff:Orig_Curr
Dpt 120	WOMENS SMLG	2		109.25	399.16	508.41
Dpt 140	UNISEX SMLG	3		54.62	205.88	260.50
Dpt 210	MENS SHOES	1		16.81	294.12	310.93
Dpt 500	JEWELRY	1		285.71	218.49	504.20
Department Total:		5		105.03	680.67	575.64

*** END OF REPORT ***

Infine i *Net Mark-downs Retail* scaturiscono dalla somma delle due colonne precedenti, *Mark-downs* e *POS Discounts Retail*. La colonna *Shortage Retail* vede le discrepanze riscontrate nei mini inventari (**T62** registrati con codice SA) e /o negli inventari ufficiali (**T71**), esse vengono considerate come variazioni permanenti dello stock. Nel nostro caso non vi sono dati né per l'uno né per l'altro. Di seguito poi appaiono i valori delle vendite che si ricavano ancora una volta dal Sales Report. Per quanto riguarda le *Sales Full Price Retail* si considera la prima colonna del Report (vendite a prezzo pieno), per le *Sales M/D Retail* si considera la seconda colonna (vendite Mark-down). La somma di quest'ultime conferisce il totale vendite (*Sales Total Retail*).

STOCK LEDGER - QUARTA PARTE					
Department	Ending Inventory Units	Ending Inventory Cost	Ending Inventory Retail	Cal Ending Inventory Retail	(L-M) Difference
Handbags	2.169	1.264.894	3.490.916	3.490.916	0
Luggage	115	54.781	155.269	155.269	0
Womens SMLG	971	112.357	316.043	316.043	0
Mens SMLG	330	26.567	75.975	75.975	0
Unisex SMLG	1.652	86.158	236.210	236.209	1
Total SMLG	2.953	225.082	628.228	628.227	1
Belts	723	70.901	191.782	191.781	1
Misc Accessories	24	2.833	6.189	6.189	0
Womens shoes	550	110.713	234.273	234.273	0
Mens Shoes	414	58.176	164.164	164.164	0
Womens RTW	169	56.178	134.651	134.651	0
Mens RTW	3	455	361	361	0
Womens Silk Acc	-	56	-	-	-
Mens Silk Acc	9	407	992	992	0
Jewelry	567	117.327	294.945	294.945	0
Gifts	501	31.969	88.702	88.701	1
Sunglasses	271	30.334	85.361	85.361	0
Furniture	-	1	1.910	5.504	0
Fine Jewelry	48	153.859	347.328	347.327	1
Misc	-	1	-	7	-
Total	8.514	2.179.868	5.828.598	5.828.597	1
Total Stock Ledger	8.514	2.179.866	5.828.597	5.828.597	-
Difference	-	2	1	-	1

L'ultima parte dello S/L presenta i valori dell'*Ending Inventory*, che provengono dalla stessa stampa di JDA da dove provenivano i valori dell'Opening Balance, ad unità, a costo e a retail. Questi sono da confrontarsi con i valori del *Cal Ending Inventory Retail*, che invece riepiloga tutti i dati dello S/L in questo modo:

- Opening Balance Retail
- + Net Receipts Retail
- RTV Retail
- + Inter Co Tran In Retail
- Inter Co Tran Out Retail
- + Net Adjustments Retail
- + Net Mark-ups Retail
- Net Mark-downs Retail
- Sales Total Retail
- Shortage Retail

Cal Ending Inventory Retail

Al magazzino finale si devono poi aggiungere fatture, ICT e riparazioni in transito:

Department	Receipts - Intransit			ICT in-Transit			Repair in transit			Total In transit		
	Units	Cost	Retail	Units	Cost	Retail	Units	Cost	Retail	Units	Cost	Retail
Handbags	33	18.191	52.378				19	13.864	41.823	52	32.055	94.201
Luggage										-	-	-
Womens SMLG	13	1.417	4.050				2	233	1.318	15	1.650	5.368
Mens SMLG										-	-	-
Unisex SMLG	10	428	1.109				8	850	2.183	18	1.278	3.292
Total SMLG	23	1.845	5.160	-	-	-	10	1.083	3.501	33	2.928	8.660
Belts	5	570	1.639				1	79	382	6	649	2.021
Misc. Accessories										-	-	-
Womens shoes							10	1.293	2.881	10	1.293	2.881
Mens Shoes							4	438	971	4	438	971
Womens RTW	9	4.421	12.433	1	445	1.303	2	865	2.379	12	5.731	16.115
Mens RTW										-	-	-
Womens Silk Acc										-	-	-
Mens Silk Acc										-	-	-
Jewelry	17	5.752	16.546	2	511	1.471	5	1.502	6.580	24	7.765	24.597
Gift				1	100	261	10	719	1.811	11	819	2.072
Sunglasses	21	2.349	6.740	2	214	613	1	111	319	24	2.674	7.672
Furniture										-	-	-
Fine Jewelry										-	-	-
Misc										-	-	-
Total	108	33.128	94.895	6	1.270	3.647	62	19.953	60.648	176	54.351	159.190
Total Stock Ledger	108	33.128	94.895	6	1.270	3.647	62	19.953	60.648	176	54.351	159.190
Difference	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Tali dati derivano dalle seguenti stampe. Per le fatture (articoli non ancora giunti a destinazione, ma già fatturati alla retail company):

INVS57 Bottega Veneta Euro Live Environment Time- 13:50:47 Date:31/03/09
ITGOMIMARO INVOICE OPEN Report Page: 4
AS OF DATE: 28/03/09 COMPANY: 050 LOCATION: *All SELECTION:

Department	Description	Total Units	Total Cost	Total Retail	
Department Total:	100	HANDBAGS	33	18,191.00	52,378.17
Department Total:	120	WOMENS SMLG	13	1,417.00	4,050.42
Department Total:	140	UNISEX SMLG	10	428.00	1,109.24
Department Total:	150	BELTS	5	570.00	1,638.65
Department Total:	300	WOMENS RTW	9	4,421.00	12,432.78
Department Total:	500	JEWELRY	17	5,752.00	16,546.21
Department Total:	530	SUNGLASSES	21	2,349.00	6,739.52
GRAND TOTAL:			108	33,128.00	94,894.99

*** END OF REPORT ***

Per le ICT (per articoli non ancora giunti a destinazione):

INVS58 Bottega Veneta Euro Live Environment Time: 13:50:48 Date: 31/03/09
 ITGOMIMARO ITC OPEN Report Page: 3
 AS OF DATE: 28/03/09 COMPANY: 050 LOCATION: *All SELECTION:

Department	Description	Total Units	Total Cost	Total Retail	Total cur. Retail
Department Total: 300	WOMENS RTW	1	444.80	1,302.52	1,302.52
Department Total: 500	JEWELRY	2	511.00	1,470.58	1,470.58
Department Total: 510	GIFTS	1	100.00	260.50	285.71
Department Total: 530	SUNGLASSES	2	214.00	613.45	613.45
GRAND TOTAL:		6	1,269.80	3,647.05	3,672.26

*** END OF REPORT ***

Per gli aggiustamenti della merce spedita a riparazione (per articoli non presenti attualmente in negozio):

INV184 Bottega Veneta Euro Live Environment Date: 31/03/09
 Summary Use Listing (Net STD VAT) Page: 2
 From all Store: From 1/01/02 To 28/03/09 Department *All

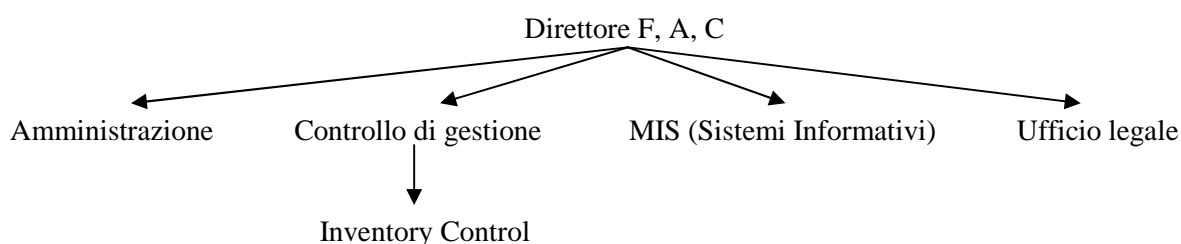
Exp Cde Department	Qty	Extended Retail	Extended Cost	Gross Margin
MS 530 SUNGLASSES	1-	308.55-	134.14-	56.5
MS 560 FINE JEWELRY	0	336.14-	163.00-	51.5
MS Exp Cde Total:	47	4767.10	2215.58	53.5
FR 100 HANDBAGS	16	7310.34	2610.22	64.2
FR 120 WOMENS SMLG	1	1120.69	350.00	68.7
FR 400 WOMENS SILK ACC	0	.00	.00	.0
FR 510 GIFTS	68	6857.14	4284.00	37.5
FR 530 SUNGLASSES	1	198.28	100.00	49.5
FR Exp Cde Total:	86	15486.45	7344.22	52.5
RV 100 HANDBAGS	19	41823.14	13863.58	66.8
RV 110 LUGGAGE	0	.00	.00	.0
RV 120 WOMENS SMLG	2	1317.63	232.92	82.3
RV 130 MENS SMLG	0	.00	8.66-	.0
RV 140 UNISEX SMLG	8	2183.06	849.89	61.0
RV 150 BELTS	1	382.35	79.00	79.3
RV 200 WOMENS SHOES	10	2880.94	1293.00	55.1
RV 210 MENS SHOES	4	971.10	438.00	54.8
RV 300 WOMENS RTW	2	2379.31	864.70	63.6
RV 500 JEWELRY	5	6579.90	1501.99	77.1
RV 510 GIFTS	10	1811.14	718.76	60.3
RV 530 SUNGLASSES	1	319.33	111.00	65.2
RV 550 FURNITURE	0	.00	205.00	.0
RV 560 FINE JEWELRY	0	.00	.00	.0
RV Exp Cde Total:	62	60647.90	20149.18	66.7
SA 100 HANDBAGS	0	6420.40-	2378.28-	62.9
SA 110 LUGGAGE	1	558.82	270.28	51.6
SA 120 WOMENS SMLG	5-	1872.01-	627.50-	62.4
SA 130 MENS SMLG	1	181.03	66.51	63.2
SA 140 UNISEX SMLG	17	450.48	162.48	63.9
SA 150 BELTS	1-	215.52-	73.00-	66.1
SA 160 MISC ACCESSORIES	0	.00	.00	.0
SA 200 WOMENS SHOES	0	133.63	12.00-	108.9
SA 210 MENS SHOES	3	792.59	399.72	49.5
SA 300 WOMENS RTW	3	1208.42	507.95	57.9
SA 410 MENS SILK ACC	0	45.26	75	98.3
SA 500 JEWELRY	1	1627.79	644.66	60.3
SA 510 GIFTS	1-	180.13-	76.44-	57.5
SA 530 SUNGLASSES	1	161.80	113.86	29.6
SA Exp Cde Total:	20	3328.24-	1001.01-	69.9
SU 140 UNISEX SMLG	12	556.04	192.00	65.4
SU 510 GIFTS	52	2219.40	911.47	58.9
SU 900 MISCELLANEOUS	1-	87.23-	23.00-	65.7
SU Exp Cde Total:	63	2708.21	1080.47	60.1
UN 140 UNISEX SMLG	10	972.33	365.60	62.3
UN 150 BELTS	9	1587.06	550.04	65.3
UN 200 WOMENS SHOES	22	6611.33	2471.38	62.6
UN 210 MENS SHOES	4	1340.52	526.90	60.6
UN 300 WOMENS RTW	8	4136.92	1726.40	58.2
UN 310 MENS RTW	2	1206.89	408.00	66.1
UN 410 MENS SILK ACC	1	90.52	31.00	65.7

Le differenze tra l'Ending Inventory e il Cal Ending Inventory sono minime nel nostro caso. Ancora una volta quindi si può capire l'importanza che ricopre l'assistenza che viene fornita ai negozi da parte dell'ufficio Inventory Control. Ogni singola registrazione nel sistema centrale (JDA) determina un allineamento dei dati che favorisce anche una buona riuscita dello S/L. Infine lo Stock Ledger viene spedito ai controller che compileranno in un secondo momento il prospetto di bilancio chiamato MRP.

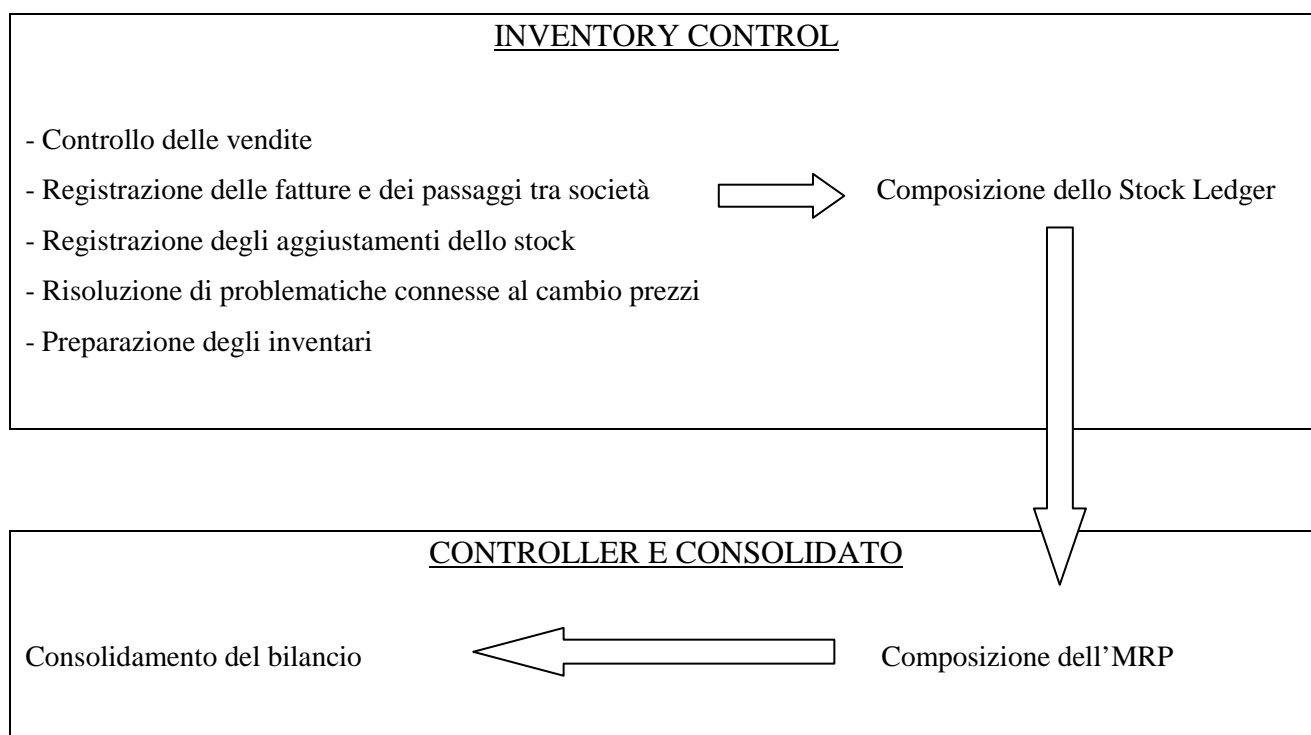
CONCLUSIONE

In questi sei mesi ho cercato di capire il funzionamento dell'area aziendale destinata al controllo di gestione all'interno di Bottega Veneta, soffermandomi in particolare sui compiti dell'ufficio Inventory Control.

- ❖ La stesura della tesi mi ha permesso di studiare in primo luogo le interdipendenze tra i vari reparti che lavorano sotto le direttive del Direttore Finanza, Amministrazione e Controllo (F, A, C). Ogni reparto non è a sé stante, ma è continuamente in contatto per la corretta trasmissione dei dati. Il lavoro diventa una missione di gruppo, dove ognuno deve contribuire alla trasparenza informativa.



- ❖ I compiti dell'Inventory Control devono assicurare che i dati utilizzati dai controller siano certificati. Da qui ne deriva l'importanza di tenere sotto controllo i movimenti di magazzino e di dare un valore corretto allo stock. Un singolo errore nella prima fase di registrazione dei dati si può ripercuotere sull'intero processo di analisi; meglio dunque essere più accurati fin da subito nel controllo per evitare poi di andare alla ricerca a ritroso di una eventuale discrepanza.



- ❖ Inoltre ho potuto apprezzare anche l'organizzazione dei sistemi informativi che permette l'adozione del programma JDA nei negozi (con funzioni ridotte) e nell'ufficio Inventory Control; del programma RPRO utilizzato dai negozi in collegamento con la cassa fiscale; del programma contabile JDE utilizzato nelle amministrazioni. Tale sistema centralizzato permette all'IC di offrire supporto help-desk ai negozi nell'utilizzo dei programmi JDA e RPRO, che si traduce in un training dello staff addetto alle vendite.
- ❖ I negozi a gestione diretta (DOS) sono sempre in contatto con l'IC. Le richieste di carico di documenti sono inoltre sempre seguite da una mail di conferma. Questo evita che vi sia dispersione di informazione e che i negozi siano sempre al corrente della situazione del loro stock. In questo un ruolo importante è coperto dagli inventari, che segnalano le discrepanze tra stock fisico e quantità presenti a sistema.
- ❖ Durante questo tempo di stage ho potuto anche rendermi conto della gran mole di dati che un'azienda ha a disposizione e della necessità di incamerare tali dati in tabelle e file che ne facilitino una successiva visualizzazione, contabilizzazione e analisi. Così lo Stock Ledger è in grado di riassumere i movimenti dello stock di un mese e poi di un anno, sia a livello di negozio, sia a livello di company. I dati sintetici conferiscono una visuale immediata del risultato che si considera, ancora più se confrontato con lo stesso risultato degli anni precedenti (analisi della serie storica).
- ❖ Infine la composizione dell'MRP è uno strumento in grado di uniformare tutte le società BV. Tramite uno schema standard sarà più facile procedere al consolidamento dei dati perché sicuri che tutte le company hanno utilizzato gli stessi parametri di classificazione. L'MRP inoltre pone l'accento su alcuni macro-valori in modo dettagliato, come per esempio il margine di contribuzione, ma che sono utili a livello di analisi dei risultati e della performance economica-finanziaria. Soprattutto considerando che Bottega Veneta è un'azienda all' 80% retail, dunque buona parte dei ricavi derivano dalla vendita dei prodotti di lusso.

BIBLIOGRAFIA

SITI INTERNET:

- www.bottegaveneta.com
- www.guccigroup.com
- www.ppr.com
- it.wikipedia.org
- www.conforama.ch

DOCUMENTI E FILE PRESENTI ALL'INTERNO DELL'AZIENDA:

- AN ADVENTURE OF ENTERPRISE:
Presentazione del gruppo PPR
- BOTTEGA VENETA:
Presentazione dell'azienda
- BOTTEGA VENETA FACT SHEET:
Dati pubblici Bottega Veneta
- BOTTEGA VENETA – INSTORE MANUAL:
Manuale di comportamento distribuito allo staff addetto alle vendite
- GROUP INVENTORY CONTROL MANUAL:
manuale di procedure per tutti gli Inventory Control del gruppo Gucci
- SPIEGAZIONI DEI COLLEGHI DELL'UFFICIO INVENTORY CONTROL E DEL REPARTO AMMINISTRATIVO

TESTI UNIVERSITARI

- ECONOMIA AZIENDALE – MODELLI, MISURE E CASI
F. Favotto – Mc Graw-Hill
- STRUMENTI PER L'ANALISI DEI COSTI
L. Cinquini – Giappichelli Editore
- ANALISI DI BILANCIO
U. Sosterò, P. Ferrarese – Giuffrè Editore

*Un sincero ringraziamento a tutte le persone che
hanno collaborato alla stesura di questa tesi*

