

## Inkoophistorie I

---

Weet u wat uw tien meest ingekochte artikelen zijn? Een rapport over de afgelopen drie jaar? Wat uw drie beste crediteuren zijn? Op welke artikelgroepen u de meeste korting krijgt? Onmisbare informatie voor de inkoopmanager. De module *Inkoophistorie I* levert het snel en overzichtelijk. Een bescheiden maar belangrijke aanvulling op de module *Inkoop*.

### Wat kan ik ermee?

Uw inkoopbeleid richt zich op de toekomst. Wat zijn de productiedoelstellingen en de verkoopdoelstellingen? Wat moet er worden ingekocht? Wat is de minimale voorraad? Planningen worden regelmatig bijgesteld. Elk jaar stelt u een nieuwe planning vast. Welke nieuwe artikelen worden dit jaar ingekocht? Zijn er nieuwe veelbelovende leveranciers?

Om dergelijke vragen te beantwoorden kunt u informatie uit het verleden, over uw resultaten tot nu toe, goed gebruiken. Als u op bepaalde artikelen een hoge korting hebt gerealiseerd, kunt u daar dit jaar met inkoopcontracten op voortbouwen. Als bepaalde crediteuren duur zijn, kunt u op zoek gaan naar alternatieven. Ook informatie over lage inkoop aantallen is van belang. Welke artikelen zouden uit het assortiment kunnen worden gehaald? Welke artikelen kunnen misschien gecombineerd bij andere leveranciers worden ingekocht? Antwoorden op deze vragen kunt u met *Inkoophistorie I* onderbouwen.

Bovendien kunt u alle rapporten baseren op zeer uitgebreide selectiemogelijkheden. U kunt maar liefst 259 kenmerken gebruiken om een selectie van uw artikelen te maken. Alle rapporten die u vervolgens gebruikt zijn gebaseerd op deze selectie. Een overzicht van inkopen per artikel voor artikelen met een inkoop prijs van meer dan 1.000,- of een kortingspercentage van meer dan 10% wordt zo een fluitje van een cent.

De module *Inkoophistorie I* levert u een beter inzicht in uw inkopen, ook over meerdere jaren. U kunt nagaan in welke mate uw artikelgroepen of artikelen bijdragen aan het inkoop totaal. Welke crediteuren staan in de inkoop Top-10? Hoe zit het met de kortingen die u krijgt?

### Wat koop ik ervoor?

- Standaardrapportage voor inkopen per:
  - artikel
  - artikelgroep
  - crediteur
  - crediteurgroep
  - kostenplaats / project
- Inkoopklasseringen voor bovenstaande invalshoeken: overzichten van een willekeurig aantal hoogste of laagste klasseringen. Maak een overzicht van de leveranciers Top-10, of van de zeven artikelgroepen die het minst worden ingekocht.
- Zowel samengevatte als gedetailleerde overzichten
- De mogelijkheid om zowel ontvangen kortingen als prijzen in de overzichten op te nemen
- Selectiemogelijkheden op 259 kenmerken
- Inkooprapportage over meerdere jaren tegelijk

### Wat levert het op?

Zoals gezegd, u krijgt meer inzicht in uw inkopen. U kunt op elk moment nagaan hoe uw inkopen zijn opgebouwd. Met die kennis kunt u sneller inspelen op nieuwe ontwikkelingen. U kunt bijvoorbeeld:

- Uw planning in de loop van het jaar bijsturen, en uw beleid zonodig wijzigen.
- Tijdig de verkoopprijzen verhogen of van leverancier veranderen als inkoop prijzen stijgen.
- Campagnes opzetten om de verkoop van goedkoop ingekochte artikelen verder te stimuleren.
- Uw kortingenbeleid wijzigen op basis van inkoopgegevens.

Doordat u sneller kunt inspelen op inkoopveranderingen, bespaart u kosten in het verkooptraject, en kunt u uw inkooptraject voortdurend optimaliseren. De module biedt alle informatie om per leverancier te analyseren welke artikelen en diensten zij tegen welke condities hebben aangeboden.

### Wat kost het?

U investeert € 250,- (excl. BTW).

De module is een uitbreiding op de module *Inkoop*.