

Inkoophistorie II

Weet u per periode wat uw beste inkopers zijn? Wat de inkoopprijs is van uw artikelen voor elke periode? Wat de inkopen zijn per artikel per crediteur, of per crediteur per artikel? De gemiddelde levertijd van uw artikelen? Belangrijke informatie, zowel voor de inkoopafdeling als voor de directie. De module *Inkoophistorie II* maakt het afdrukken van complexe overzichten eenvoudig. Een uitgebreide aanvulling op de module *Inkoophistorie I*.

Wat kan ik ermee?

Voor een inkoopafdeling zijn inkoopgegevens op basis van artikelen en creditoren interessant, maar niet voldoende. Uitsplitsen van uw inkopen per periode maakt het mogelijk om seizoensgebonden inkopen beter te voorspellen. De drie beste inkopers van het afgelopen jaar krijgen een bonus, maar wie zijn dat? Misschien beschikt u over meerdere magazijnen, en overweegt u een magazijn te sluiten. Maar voor welke magazijnen werd het minst ingekocht?

Maar inkoopgegevens alleen zijn ook niet voldoende. U wilt weten op welke artikelen het snelst worden geleverd, en welke artikelen twijfelachtig traag worden ontvangen. Om dit na te gaan kunt u ontvangstoverzichten afdrukken: wat was de gemiddelde ontvangsttijd per crediteur per artikel, en hoeveel ontvangsten zijn er geweest?

Maar dat is niet alles. De module *Inkoophistorie II* biedt naast het eerste niveau (bijvoorbeeld 'inkopen per inkoper') ook een tweede niveau voor alle rapporten! Zowel voor inkopen als ontvangsten kunt u de informatie vanuit twee willekeurige invalshoeken bekijken. Met 'inkopen per inkoper per periode' kunt u bekijken of inkopers in een bepaalde periode hogere of lagere prijzen of kortingen bedongen. Met 'inkopen per inkoper per artikel' kunt u bekijken of sommige inkopers een artikel goed of minder goed inkopen.

Net als met *Inkoophistorie I* kunt u 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 inkoopprijs van meer dan 1.000,- of een kortingspercentage van meer dan 10% wordt zo een fluitje van een cent.

De module *Inkoophistorie II* levert u een professioneel hulpmiddel om overzichten af te drukken van inkopen en ontvangsten. U kunt nagaan in welke mate combinaties van factoren uw inkopen en ontvangsten verhogen of verlagen. Welke magazijnen staan in de ontvangsttijden Top-10? Hoe heeft onze nieuwe inkoper de afgelopen periode gepresteerd?

Wat koop ik ervoor?

- Standaardrapportage op één niveau voor inkopen en ontvangsten per:
 - artikel(groep)
 - crediteur(groep)
 - kostenplaats / project
 - ordernummer
 - document-/factuurnummer
 - inkoper
 - magazijn(locatie)
 - periode
- 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
- Standaardrapportage op twee niveaus voor willekeurige combinaties van bovenstaande invalshoeken. Maak een overzicht van de inkoopprijs per artikelgroep per crediteur, of van de ontvangsttijden per crediteur per magazijn.
- De mogelijkheid om zowel ontvangen kortingen als prijzen in de inkoopoverzichten op te nemen
- Selectiemogelijkheden op 259 kenmerken
- Rapportage over meerdere jaren tegelijk

Wat levert het op?

U krijgt krachtig gereedschap in handen om uw inkopen te beheersen, te sturen en te plannen. U kunt precies nagaan welke combinaties van factoren verantwoordelijk zijn voor een stijging van uw inkooprijzen of een grotere gemiddelde ontvangsttijd. 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.
- Snel de goedkoopste of de snelste leverancier vinden voor nieuwe inkooporders.
- Campagnes opzetten of van leverancier veranderen om oplopende ontvangsttijden terug te dringen.
- Een variabele beloningsstructuur opzetten voor uw inkoopafdeling.

Doordat u sneller kunt inspelen op inkoopveranderingen, bespaart u kosten in het verkooptraject, en kunt u uw inkooptraject voortdurend optimaliseren. Weg met de eindejaarsverrassingen. De module biedt elf invalshoeken om uw inkopen en leveringen te bekijken op twee niveaus, op basis van 259 selectiekenmerken, zowel samengevat als gedetailleerd, ook over meerdere jaren.

Wat kost het?

U investeert € 595,- (excl. BTW), inclusief *Inkoophistorie I*.

Als u al beschikt over *Inkoophistorie I*, dan betaalt u slechts het verschil bij.

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