

## Einkaufshistorie I

---

Wissen Sie, welche Ihre zehn am meisten eingekauften Artikel sind? Wer sind Ihre drei besten Kreditoren? Auf welche Artikelgruppen erhalten Sie den größten Rabatt? Dies sind unentbehrliche Informationen für den Einkaufsleiter. Das Modul *Einkaufshistorie I* liefert Ihnen schnell eine Übersicht über diese Daten. Das Modul ergänzt mit seiner bescheidenen, aber wichtigen Funktionalität das Modul *Einkauf*.

### Wozu brauche ich es?

Ihre Einkaufsstrategie ist zukunftsgerichtet. Was sind Ihre Produktions- und Verkaufsziele? Was muss beschafft werden? Wie hoch muss der Mindestbestand sein? Alle Pläne müssen regelmäßig überarbeitet werden. Sie legen jedes Jahr die neuen Pläne fest. Welche neuen Artikel werden dieses Jahr eingekauft? Gibt es neue vielversprechende Lieferanten?

Bei der Beantwortung solcher Fragen können Informationen über Ergebnisse aus den letzten Jahren sehr nützlich sein. Wenn Sie bei bestimmten Artikeln hohe Rabatte erzielen konnten, können Sie Ihren Erfolg dieses Jahr mit Einkaufsverträgen ausbauen. Wenn bestimmte Kreditoren teuer sind, können Sie Alternativen suchen. In diesem Zusammenhang spielen auch Daten über niedrige Beschaffungsmengen eine wichtige Rolle. Welche Artikel könnten aus dem Sortiment entfernt werden? Welche Artikel können vielleicht kombiniert bei anderen Lieferanten eingekauft werden? Ihre Antworten auf diese Fragen können Sie mit *Einkaufshistorie I* unterbauen.

Außerdem können Sie für alle Berichte die umfassenden Auswahlmöglichkeiten einsetzen. Treffen Sie aufgrund von 259 Kennzeichen eine Auswahl aus Ihren Artikeln. Alle Berichte, die Sie anschließend aufrufen, beruhen auf dieser Auswahl. So wird es ein Kinderspiel, eine Übersicht über die Einkäufe nach Artikel für Artikel, deren Einkaufspreis über 1.000,- liegt oder deren Rabatt mehr als 10% beträgt, zu erstellen.

Das Modul *Einkaufshistorie I* bietet Ihnen einen klaren Überblick über Ihren Bestand. Sie können prüfen, inwiefern Ihre Artikelgruppen oder Artikel zu Ihrer Beschaffungssumme beitragen. Welche Kreditoren stehen an der Spitze, was den Einkauf betrifft? Wie steht es mit den erzielten Rabatten?

### Was kaufe ich dafür?

- Standardberichte über die Einkäufe nach:
  - Artikel
  - Artikelgruppe
  - Kreditor
  - Kreditorengruppe
  - Kostenstelle/Projekt
- Einkaufsklassifikationen nach den folgenden Perspektiven: Übersichten über eine beliebige Anzahl von Spitzen- oder Niedrigstwerten, zum Beispiel eine Übersicht über 10 Spitzenlieferanten oder die sieben Artikelgruppen, die am wenigsten eingekauft werden.
- Nach Wahl kurze oder ausführliche Übersichten
- In den Übersichten können sowohl die erhaltenen Rabatte als auch Preise aufgeführt werden
- Auswahl nach 259 Kennzeichen

### Was bringt es?

Wie gesagt, Sie erhalten einen besseren Überblick über Ihre Einkäufe. Sie können jederzeit ermitteln, wie Ihre Einkäufe zusammengesetzt sind. Mit diesem Wissen können Sie schneller auf neue Entwicklungen reagieren. Sie können zum Beispiel:

- Ihre Planung im Laufe des Jahres ändern und Ihre Strategie nötigenfalls an neue Entwicklungen anpassen.
- die Verkaufspreise rechtzeitig erhöhen oder den Lieferanten ändern, wenn die Einkaufspreise steigen.
- Kampagnen starten, um den Verkauf von günstig eingekauften Artikeln zu stimulieren.
- die von Ihnen gewährten Rabatte anhand der Einkaufsdaten ändern.

Da Sie schneller auf Marktveränderungen reagieren können, sparen Sie Verkaufskosten und können den Einkaufsprozess ständig optimieren. Das Modul bietet ausreichend Informationen, um für jeden Lieferanten zu analysieren, welche Artikel und Dienstleistungen sie zu welchen Bedingungen angeboten haben.

**Was kostet es?**

Sie investieren € 250,- (exkl. USt.).

Das Modul erweitert die Funktionalität des Moduls *Einkauf*.