



Infor LN Verkoop Gebruikershandleiding verkoopoffertes

© Copyright 2018 Infor

Alle rechten voorbehouden. De woord- en beeldmerken hierin beschreven zijn handelsmerken en/of gedeponeerde handelsmerken van Infor en/of gelieerde ondernemingen en dochterondernemingen. Alle rechten voorbehouden. Alle andere handelsmerken die hier worden vermeld behoren toe aan hun respectievelijke eigenaren.

Belangrijke kennisgeving

Het materiaal in deze publicatie (met inbegrip van enige aanvullende informatie) vormt en bevat vertrouwelijke informatie die eigendom is van Infor.

Indien u toegang krijgt tot deze publicatie, bevestigt u en gaat u ermee akkoord dat het materiaal (inclusief enige wijziging, vertaling of aanpassing daarvan) en alle auteursrechten, handelsgeheimen en alle andere rechten, titels en belangrijke informatie daarin, het eigendom zijn van Infor en/of vestigingen en gelieerde bedrijven en u geen aanspraak kunt maken op rechten, titels of belangrijke informatie in het materiaal (inclusief enige wijziging, vertaling of aanpassing daarvan) ingevolge herziening van het materiaal anders dan het niet-exclusieve recht tot het gebruik van het materiaal in verband met de licentie en de voorzetting van de licentie en het gebruik van de software die, krachtens een separate overeenkomst ('Doel'), aan uw bedrijf ter beschikking is gesteld door Infor of haar vestigingen en gelieerde bedrijven.

Bovendien bevestigt u en gaat u ermee akkoord dat als u toegang krijgt tot dit materiaal, u gehouden bent het materiaal op vertrouwelijke wijze te gebruiken en dat het gebruik van het materiaal zich beperkt tot het hierboven genoemde doel.

Infor heeft zich naar alle redelijkheid ingespannen om het materiaal in deze publicatie zo nauwkeurig en volledig mogelijk te maken. Toch kan Infor niet garanderen dat de informatie in deze publicatie volledig is of geen typografische of andere fouten bevat of aan uw specifieke eisen voldoet. Om die reden stelt Infor zich niet aansprakelijk of kan niet aansprakelijk worden gesteld voor elk verlies of elke schade, direct of indirect, aan elke persoon of entiteit, voortvloeiende uit fouten of omissies in deze publicatie (inclusief enige aanvullende informatie), ongeacht of dergelijke fouten of omissies het gevolg zijn van nalatigheid, menselijke fouten of andere oorzaken.

Merkmamen

Alle andere bedrijfsnamen, productnamen, merkmamen of servicenamen die in dit document zijn vermeld, zijn eigendom van de respectievelijke gebruikers.

Publicatiegegevens

Documentcode	salesquotug (U9841)
Release	10.5 (10.5)
Aangemaakt op	29 september 2018

Inhoudsopgave

Documentinfo

Hoofdstuk 1 Inleiding.....	7
Verkoopoffertes.....	7
Basisgegevens verkoopoffertes.....	7
Procedure voor verkoopoffertes.....	8
Extra processen voor verkoopoffertes.....	8
Hoofdstuk 2 Procedure.....	9
Hoofdstuk 3 Extra processen.....	11
Extra processen voor verkoopoffertes.....	11
Productvarianten in Verkoop.....	12
Productvarianten koppelen.....	13
Productvarianten ontkoppelen.....	19
Bijlage A Woordenlijst.....	21

Index

Documentinfo

Dit document bevat een inleiding op verkoopoffertes en beschrijft de verkoopofferteprocedure en -functies.

Basiskennis

Voor dit document heeft u geen uitgebreide kennis te hebben van de LN-software. Dit document is echter eenvoudiger te lezen als u algemene kennis hebt van de functionaliteit van Infor LN.

Documentoverzicht

In deze tabel vindt u een overzicht van de hoofdstukken in deze handleiding:

Hoofdstuknummer	Hoofdstuktitel	Inhoud
Hoofdstuk 1	Inleiding	Inleiding op verkoopoffertes en referenties naar de basisgegevens, procedure en extra processen voor verkoopoffertes
Hoofdstuk 2	Procedure	Stappen in de procedure voor verkoopoffertes
Hoofdstuk 3	Extra processen	Additionele functionaliteit in de procedure voor verkoopoffertes

Referenties

Gebruik deze gebruikershandleiding als de primaire referentie voor verkoopoffertes. Gebruik de huidige versies van deze gerelateerde referenties naar onderzoeksinformatie die niet in deze handleiding aan bod komt:

- ***Gebruikershandleiding basisgegevens verkoop U9839 NL***
Deze handleiding biedt inzicht in het instellen van de basisgegevens verkoop.
- ***Gebruikershandleiding productcatalogi U9815 NL***
Deze handleiding biedt inzicht in de instellingen en het gebruik van productcatalogi.
- ***Gebruikershandleiding margebewaking U9842 NL***
Deze handleiding biedt inzicht in de procedure voor margebewaking.
- ***Gebruikershandleiding verkooporders U9845 NL***
Deze handleiding biedt inzicht in de procedure voor verkooporders.
- ***Gebruikershandleiding projectpegging U9777 NL***
Deze handleiding biedt inzicht in de procedure voor de functionaliteit van projectpegging.
- ***Gebruikershandleiding prijsbeheer U9179 NL***
Deze handleiding biedt inzicht in de functionaliteit van prijsbeheer.

■ **Gebruikershandleiding materiaalprijzen U9865 NL**

Deze handleiding biedt inzicht in de functionaliteit van het beheer van materiaalprijzen.

Leeswijzer

Dit document is samengesteld uit online Help-onderwerpen. De verwijzingen naar de andere gedeelten worden daarom als volgt weergegeven:

Voor meer informatie, zie *Inleiding*. Om het gedeelte waarnaar verwezen wordt te vinden, kijkt u in de inhoudsopgave of gebruikt u de index achter in het document.

Termen die onderstreept zijn, bevatten een koppeling met een definitie. Als u dit document online wilt opvragen, klikt u op de onderstreepte term om de definitie die zich aan het einde van het document bevindt, weer te geven.

Opmerkingen?

Onze documentatie wordt voortdurend verbeterd. Uw vragen en/of opmerkingen naar aanleiding van dit document of onderwerp worden zeer op prijs gesteld. Stuur een e-mail met uw opmerkingen naar documentation@infor.com.

Vermeld in uw e-mail het documentnummer en de titel. Meer gerichte informatie stelt ons in staat effectief te reageren.

Contact met Infor

Als u vragen hebt over Infor-producten, kunt u meer informatie vinden op het Infor Xtreme Support-portaal: www.infor.com/inforxtreme.

Als dit document wordt bijgewerkt nadat het product is uitgebracht, wordt de nieuwe versie op deze website beschikbaar gemaakt. Het is raadzaam om deze website van tijd tot tijd te bezoeken om de bijgewerkte documentatie op te halen.

Als u opmerkingen hebt over Infor-documentatie, kunt u contact opnemen met documentation@infor.com.

Verkoopoffertes

Verkoopoffertes worden gebruikt om een verkopen-aan relatie de detailgegevens te leveren die nodig zijn om een inkoopbeslissing te nemen.

U kunt een verkoopofferte aanmaken in reactie op een offerteaanvraag van een relatie of als een hulpmiddel voor het initiëren van het verkoopproces met potentiële relaties. Een offerte bevat de datums, voorwaarden, te verkopen artikelen of artikelbeschrijvingen en een scoringskans. De scoringskans geeft aan hoe groot de kans is dat de offerte wordt geaccepteerd. Verkoopoffertes worden meegenomen in de planningsmodules op basis van hun scoringskansen. Offertes met een hoge scoringskans worden beschouwd als verkocht.

U kunt offertes afdrukken en naar relaties sturen. U kunt de resultaten van teruggestuurde offertes opgeven in Verkoop. Als de offerte niet is geaccepteerd, kunt u de reden voor het niet doorgaan en de concurrent die de order wel kreeg, opgeven. Als de relatie de offerte accepteert, kunt u deze overzetten naar een verkooporder en de reden voor het succes opgeven.

NB

U kunt verkoopofferteregels met een lege artikelcode niet converteren naar een verkooporder.

Basisgegevens verkoopoffertes

Voordat u de procedure voor verkoopoffertes kunt gebruiken, moet u de volgende basisgegevens en parameters opgeven:

1. Schakel het selectievakje **Offertes** in de sessie Parameters verkoop (tdsls0100s000) in.
2. Geef de parameters voor de verkoopofferte op in de sessie Parameters verkoopoffertes (tdsls0100s100).
3. Gebruik de sessie Concurrenten (tdsls1106m000) om concurrenten in de verkoopofferteprocedure te definiëren en te volgen. Als een verkoopofferteregels niet wordt geaccepteerd, kunt u aangeven welke concurrent de order heeft gekregen.
4. Om de scoringskansen van offertes te verhogen, is het van groot belang om de redenen voor afwijzing of acceptatie vast te leggen. De redenen voor afwijzing of acceptatie die zijn

opgegeven in de sessie Redenen (tcmcs0105m000), kunnen u inzicht geven in de sterke en zwakke punten van offertes. U kunt de reden voor acceptatie of afwijzing aangeven voor elke afzonderlijke offerteregel.

Procedure voor verkoopoffertes

De procedure voor verkoopoffertes omvat stappen zoals het aanmaken, afdrukken, verwerken en voorleggen van verkoopoffertes en het opgeven van offerteresultaten.

Voor meer informatie, zie Procedure voor verkoopoffertes.

Extra processen voor verkoopoffertes

Een aantal processen is niet altijd onderdeel van de verkoopofferteprocedure, maar kan in specifieke situaties van toepassing zijn.

Voor meer informatie, zie Extra processen voor verkoopoffertes.

Verkoopoffertes aanmaken en verwerken:

Stap 1: Verkoopofferte (tdsls1600m000)

Geef een verkoopoffertekop en -regels op in de sessie Verkoopofferte (tdsls1600m000). Met deze sessie kunt u de belangrijkste gegevens voor een verkoopofferte opgeven en de offerte verwerken.

Stap 2: Verkoopoffertes goedkeuren (tdsls1211m000)

Als het selectievakje **Goedkeuring vereist** is ingeschakeld in de sessie Parameters verkoopoffertes (tdsls0100s100), is goedkeuring verplicht in de procedure voor verkoopoffertes.

Stap 3: Verkoopoffertes afdrukken (tdsls1401m000)

Druk de verkoopofferte af in de sessie Verkoopoffertes afdrukken (tdsls1401m000) en verzend de offerte naar de relatie. Dit document bevat de prijs en voorwaarden voor de levering van de goederen. U kunt extra exemplaren afdrukken voor archivering.

Als het selectievakje **Goedkeuring vereist** is ingeschakeld in de sessie Parameters verkoopoffertes (tdsls0100s100), moet de verkoopofferte zijn goedgekeurd voordat deze formeel kan worden afgedrukt; dat wil zeggen voordat de status wordt ingesteld op **Afgedrukt**.

Stap 4: Resultaten verkoopoffertes (tdsls1101s100)

Geef de reactie van de relatie op de offerte op in de sessie Resultaten verkoopoffertes (tdsls1101s100). De relatie kan de voorgelegde offerteregel accepteren of afkeuren. De reden voor acceptatie of afkeuring en de concurrent die de offerteregel heeft gemist of binnengehaald, kunnen in deze sessie ook worden aangegeven. Deze informatie kan van belang zijn voor volgende offertes.

U kunt de sessie Verkoopoffertes collectief muteren (tdsls1205s000) gebruiken om de resultaten voor de gehele offerte of voor een groep offertes op te geven.

Stap 5: Verkoopoffertes verwerken (tdsls1200m000)

Als de relatie een offerteregel accepteert, kunt u een verkooporder genereren op basis van de voorgelegde offerteregel in de sessie Verkoopoffertes verwerken (tdsls1200m000).

Stap 6: Verkooporders (tdsls4100m000)

Verkooporders die zijn aangemaakt op basis van een offerte muteert u in de sessie Verkooporders (tdsls4100m000).

NB: U kunt de vorige stappen ook uitvoeren met de sessie Verkoopoffertes (tdsls8310m000).

Extra processen voor verkoopoffertes

Een aantal processen is niet altijd onderdeel van de verkoopofferteprocedure, maar kan optioneel worden gebruikt.

Het gaat om de volgende processen:

- **Materiaalprijsen ophalen**
Als het selectievakje **Materiaalprijsen in Verkoop** is ingeschakeld in de sessie Parameters materiaalprijsen (tcmpr0100m000), kan LN na het instellen van de basisgegevens voor prijsbeheer van het materiaal, materiaalprijsen ophalen en berekenen voor een verkoopofferteregul.
- **Productvarianten configureren**
U kunt een productvariant configureren voor een generiek artikel op de offerteregel.
- **ATP en CTP controleren**
U kunt een ATP-controle (available-to-promise) en CTP-controle (capable-to-promise) uitvoeren voor de offerte. Deze controle wordt automatisch uitgevoerd als in de sessie Planningsparameters (cprpd0100m000) het selectievakje **CTP-controle bij verkooporder** is ingeschakeld en een van de parameters **Voorraad controleren tijdens invoer van offerteregel, Voorraad controleren bij bevestiging of Voorraad controleren bij verwerking** is ingesteld op **Ja** of **Tijdgephaseerd** in de Parameters verkoopoffertes (tdsls0100s100). Als de beschikbare voorraad (ATP) en aanvullende kritische componenten en capaciteit (CTP) onvoldoende zijn om de offerteregel volledig te leveren, kunt u het tekort wegwerken via bijvoorbeeld een leverschema, dat u kunt instellen in de sessie Beheer ATP (cprrp4800m000). Als u het leverschema wilt gebruiken, moet u de afroepschemaregel handmatig bijwerken. U kunt de sessie Beheer ATP (cprrp4800m000) als volgt starten:
 - Handmatig, als u offline ATP/CTP-controles wilt uitvoeren.
 - Automatisch, als de sessie voor de ordersoort is gedefinieerd als een optie voor de automatische afhandeling van voorraadtekorten.
 - Handmatig, vanuit Menu voorraadtekorten (tdsls4830s000), dat verschijnt tijdens het invoeren, bevestigen en verwerken van de offerteregels.

- **Een alternatief voorstellen**
U kunt een verkopen-aan relatie meer dan één keuze geven voor een bepaalde offerte. Als u op **Alternatief aanmaken** in het menu Beeld, Referenties of Acties van de sessie Verkoopofferteregels (tdsls1501m000) klikt, kunt u een alternatieve regel aanmaken. Deze regel heeft hetzelfde positienummer als de primaire offerteregel, maar het volgnummer wordt met één verhoogd.
- **Verkoopoffertes aanmaken vanuit een catalogus**
U kunt een nieuwe verkoopofferte aanmaken met behulp van een catalogus.
- **Stuklijstcomponenten kopiëren naar een verkoopofferte**
U kunt de sessie Stuklijstcomponenten naar verkoopofferte kopiëren (tdsls1812s000) gebruiken om stuklijst componenten te kopiëren naar een verkoopofferte. U toetst een maakartikel in en het aantal stuklijstniveaus dat u naar de offerte wilt kopiëren. Voor elke stuklijstpositie die niet verder is uitgesplitst in componenten, wordt een verkoopofferteregel toegevoegd.
- **Peggingprojectkosten voor een offerteregel**
Als projectpegging verplicht is voor het artikel op de verkoopofferteregel, moet een peg worden opgegeven in de sessie Verkoopofferteregels (tdsls1501m000).
- **Verkoopoffertes opvragen en afdrukken**
U kunt verkoopoffertes opvragen en afdrukken in de sessies Voorbeeld verkoopofferte (tdsls1401m200) Verkoopoffertes afdrukken (tdsls1419m000) en Verkoopofferteregels afdrukken (tdsls1420m000).
- **Verkoopoffertes verwijderen**
U kunt (verwerkte) verkoopoffertes verwijderen in de sessie Verkoopoffertes verwijderen (tdsls1210m000).

Productvarianten in Verkoop

In Verkoop kunt u productvarianten genereren voor configureerbare artikelen. Dat zijn artikelen waarvoor het selectievakje **Configureerbaar** in de sessie Artikelen (tcibd0501m000) ingeschakeld is.

In de sessie Artikelen (tcibd0501m000) zijn **Maak** artikelen waarvoor de **Default leveringsbron** is ingesteld op **Assemblage** of **Generiek**, altijd configureerbaar.

NB

Voor artikelen waarvoor de default leveringsbron in de sessie Artikelen (tcibd0501m000) is ingesteld op **Assemblage** is het volgende van toepassing:

- Als het selectievakje **Meerdere exemplaren van dezelfde configuratie verkopen** in de sessie Parameters assemblageplanning (tiapl0500m000) uitgeschakeld is, is de limiet voor de orderhoeveelheid op een verkooporderregel één. Alleen als het selectievakje **Meerdere exemplaren van dezelfde configuratie verkopen** in de sessie Parameters assemblageplanning (tiapl0500m000) ingeschakeld is, kunt u een artikel invoeren met een orderhoeveelheid groter dan één en meerdere exemplaren verkopen van dezelfde productvariant, hetgeen resulteert in meerdere assemblageorders die zijn gekoppeld aan één verkooporderregel. Om de productvariant te identificeren, hebben de verschillende

assemblageorders en de verkooporderregel dezelfde specificatie. Deze artikelen worden ook wel assemblageartikelen genoemd. Voor meer informatie, zie Meerdere exemplaren van productvarianten voor assemblage verkopen en Assemblageartikelen.

- Het selectievakje **Configurator** in de sessie Parameters assemblageplanning (tiapl0500m000) bepaalt of u het artikel moet configureren in Productconfiguratie of dat LN automatisch een productvariant voor het artikel genereert in de sessie Productvarianten - voorraad (assemblage) (tiapl3600m000).

Productvarianten koppelen

Als het artikel een configureerbaar artikel is, kunt u ervoor kiezen het artikel meteen te configureren bij de regelinvoer in de sessies Verkooporderregels (tdsls4101m000) en Verkoopofferteregels (tdsls1501m000). Als u de productvariant wilt configureren nadat de verkoopregel is opgeslagen, klikt u in het betreffende menu op **Configurator** om de productvariant te configureren in de sessie Productconfigurator (tipcf5120m000).

U kunt er ook voor kiezen om een bestaande productvariant te koppelen op het veld **Productvariant** van de sessies Verkooporderregels (tdsls4101m000) en Verkoopofferteregels (tdsls1501m000).

Productvarianten kunnen op de volgende plekken worden geconfigureerd of geselecteerd:

Default leverings- bron	Artikel op verkoop- order/-offerte	Configureren door PCF	Productvariant configureren	Productvariant selecteren in ses- sie:
Job-shop	Generiek	Niet van toepassing	Productconfigurator (tipcf5120m000)	Productvarianten (tipcf5501m000)
Assemblage	Generiek	Ingeschakeld	Productconfigurator (tipcf5120m000)	Productvarianten - voorraad (assem- blage) (tia- pl3600m000)
Assemblage	Generiek	Uitgeschakeld	Niet van toepassing	Productvarianten - voorraad (assem- blage) (tia- pl3600m000)
Assemblage	Maak	Ingeschakeld	Productconfigurator (tipcf5120m000)	Productvarianten - voorraad (assem- blage) (tia- pl3600m000)
Assemblage	Maak	Uitgeschakeld	Niet van toepassing	Productvarianten - voorraad (assem- blage) (tia- pl3600m000)

NB

Als LN is geïntegreerd met de configurator van Product Configuration Management, wordt de productvariant geconfigureerd in CPQ Configurator en niet in de sessie Productconfigurator (tipcf5120m000). Voor meer informatie, zie CPQ-configurator instellen.

Productvarianten opnieuw gebruiken

Op verschillende verkooporderregels/verkoopofferteregels van één verkooporder of offerte kan een specifieke productvariant meerdere keren worden gebruikt.

Deze functionaliteit kan alleen worden gebruikt als de volgende instellingen van toepassing zijn:

- Het selectievakje **Identificerende artikelcode** in de sessie Parameters productconfiguratie (tipcf0100m000) is ingeschakeld.

- Het selectievakje **Projectnummer aan verkoopordernummer gelijkstellen** is ingeschakeld bij het genereren van een projectstructuur voor het geconfigureerde artikel in de sessie Structuur van PCS-project voor verkooporders genereren (tdsls4244m000).
- Het selectievakje **Hergebruik configuraties toestaan** in de sessie Parameters productconfiguratie (tipcf0100m000) is ingeschakeld.

Voorbeeld

Generiek artikel	Kenmerk	Opties
100: Stoel X	Kleur	1: Rood
		2: Blauw
	Hoogte	1: A
		2: B

Verkooporder/verkoopofferte nadat de configuratie is opgeslagen:

Order	Regelnummer	Artikel	Omschrijving	Variant	Gekozen opties
123	5	Tekst	Lokaal 1a	-	-
	10	100	Stoel X	10	Kleur Rood, Hoogte A
	15	100	Stoel X	11	Kleur Rood, Hoogte B
	20	Tekst	Lokaal 1b	-	-
	25	100	Stoel X	10	Kleur Rood, Hoogte A
	30	100	Stoel X	11	Kleur Rood, Hoogte B

Verkooporder/verkoopofferte nadat de projectstructuur is gegenereerd in de sessie Structuur van PCS-project voor verkooporders genereren (tdsls4244m000):

Order	Regelnummer	Artikel	Omschrijving	Variant	Gekozen opties
	5	Tekst	Lokaal 1a	-	-
123	10	100-1-A	Stoel X, Kleur Rood, Hoogte A	10	Kleur Rood, Hoogte A
	15	100-1-B	Stoel X, Kleur Rood, Hoogte B	11	Kleur Rood, Hoogte B
	20	Tekst	Lokaal 1b	-	-
	25	100-1-A	Stoel X, Kleur Rood, Hoogte A	10	Kleur Rood, Hoogte A
	30	100-1-B	Stoel X, Kleur Rood, Hoogte B	11	Kleur Rood, Hoogte B

In het voorbeeld toegepaste controles

- Na de configuratie van orderregel 15 wordt hetzelfde artikel aangetroffen op regel 10. De nieuwe artikelcode van positie 10 (123/100-1-A) en de artikelcode van regel 15 (123/100-1-B) zijn verschillend. Dat betekent dat regel 15 wordt geaccepteerd.
- Na de configuratie van orderregel 25 wordt hetzelfde artikel met dezelfde opties aangetroffen op regel 10. De nieuwe artikelcode van positie 10 en de artikelcode van regel 25 zijn identiek: 123/100-1-A. Orderregel 25 kan alleen worden geaccepteerd als het selectievakje **Hergebruik configuraties toestaan** ingeschakeld is.

De artikelcodes van positie 10 en 25 zijn hetzelfde. In de sessie Artikelen (tcibd0501m000) heeft het veld **Productvariant** van artikel 123/100-1-A de waarde 10.

Belangrijk!

De sessie Generiek art. - instell. voor gen. van geg. (tipcf3101m000) heeft gevolgen voor de verwachte resultaten:

- In het voorbeeld worden de instellingen uit deze sessie gebruikt: de geselecteerde opties zijn deel van de gegenereerde artikelcode. Als u een andere optie selecteert, wordt een andere klantspecifieke artikelcode gegenereerd.
- Als de instellingen voor het genereren van gegevens niet zijn opgegeven in de sessie Generiek art. - instell. voor gen. van geg. (tipcf3101m000), is de klantspecifieke artikelcode gebaseerd op ordernummer - artikelcode, dus 123-100. In dit geval zou regelnummer 15 hebben geresulteerd in een foutbericht: de klantspecifieke artikelcode is gelijk aan die van positie 10, maar de opties zijn verschillend.

Verkooporderregels en verkoopofferteregels bijwerken

Wanneer u een bestaande productvariant invoegt op de verkooporderregel/verkoopofferteregel, worden de volgende velden op de verkooporderregel/verkoopofferteregel bijgewerkt:

Nummer effectivity unit	Voor artikelen waarvoor Default leveringsbron op Assemblage staat en voor artikelen met een effectivity-unit die in Assemblageplanning (APL) aan de productvariant is gekoppeld.
Magazijn	Voor Maak artikelen waarvoor de Default leveringsbron op Assemblage staat.
Afdeling	Voor Generiek e artikelen waarvoor de Default leveringsbron op Assemblage staat.
Verkoopprijs	-
Serienummer	Wordt bijgewerkt als de gekoppelde <u>assemblageorder</u> van een volgnummer wordt voorzien. De verkooporder kan zonder dit nummer niet voor Magazijnbeheer worden vrijgegeven.
Kostprijs	Wordt bijgewerkt nadat u een van de volgende handelingen hebt uitgevoerd: ■ Klik op Kostprijs berekenen in de sessie Productvarianten (assemblage) (tiapl3500m000). ■ Bevries de assemblageorder.

NB

Voor **Maak** artikelen waarvoor **Default leveringsbron** is ingesteld op **Assemblage** en het selectievakje **Meerdere exemplaren van dezelfde configuratie verkopen** in de sessie Parameters assemblageplanning (tiapl0500m000) is ingeschakeld, kunnen meerdere assemblageorders aan een verkooporderregel worden gekoppeld. Dit betekent dat de verkooporderregel niet kan worden bijgewerkt met een serienummer. Daarom geeft Magazijnbeheer de serienummers op in een set voor partijen en serienummers. Deze set kunt u opvragen door te klikken op de knop **Set voor partijen en serienummers** in de sessie Werkelijke leveringsregels verkooporder (tdsls4106m000). Met deze set kunnen meerdere serienummers worden gekoppeld aan de leveringsregel.

Productvarianten bijwerken

Als u de **Geplande leverdatum** of de **Orderdatum/ Offertedatum** op de verkooporderregel/verkoopofferteregels wijzigt, worden de volgende velden voor de gekoppelde productvariant bijgewerkt:

Gewijzigd veld op verkooporderregel/-offerteregels **Bijgewerkt veld voor productvariant** **Beperkingen voor bijwerken**

Geplande leverdatum	Gevraagde afleverdatum	Geen
Geplande leverdatum	Geplande afleverdatum	■ Status van productvariant is Openstaand. ■ Er bestaat geen assemblage-order.
Geplande leverdatum	Productconfiguratedatum	■ Status van productvariant is Openstaand. ■ Er bestaat geen assemblage-order. ■ De Configuratedatum (PCS) staat op Leverdatum in de sessie Parameters verkoop (tdsls0100s000). ■ De productvariant is niet geconfigureerd in Productconfiguratie.
Orderdatum/ Offertedatum	Productconfiguratedatum	■ Status van productvariant is Openstaand. ■ Er bestaat geen assemblage-order. ■ De Configuratedatum (PCS) staat op Orderdatum in de sessie Parameters verkoop (tdsls0100s000). ■ De productvariant is niet geconfigureerd in Productconfiguratie.

NB

Voor **Maak** artikelen waarvoor **Default leveringsbron** is ingesteld op **Assemblage** en het selectievakje **Meerdere exemplaren van dezelfde configuratie verkopen** in de sessie Parameters assemblageplanning (tiapl0500m000) is ingeschakeld, kunnen meerdere assemblageorders aan een verkooporderregel worden gekoppeld. Dat betekent dat er per verkooporderregel meerdere geplande leverdatums aanwezig kunnen zijn. Het gevolg is dat datumwijzigingen niet worden bijgewerkt voor de productvariant.

Productvarianten ontkoppelen

U kunt op de verkooporderregel/verkoopoffteregel de koppeling met een productvariant verbreken.

Bij de ontkoppeling van een productvariant wordt de productvariant zelf niet verwijderd. Alleen de verwijzing naar de verkooporder of de offerte worden uit de productvariant en de assemblageorder verwijderd, indien van toepassing. In de sessies Productvarianten (assemblage) (tiapl3500m000) en Productvarianten (tipcf5501m000) blijft de **Referentiesoort Verkooporder, Verkoopofferte of Standaardvariant**.

De ontkoppelde productvariant kan door een andere verkooporder of verkoopofferte opnieuw worden gebruikt.

NB

Op artikelen waarvoor de **Default leveringsbron** op **Assemblage** staat, is het volgende van toepassing:

- In de sessie Parameters assemblageplanning (tiapl0100s000) bepaalt de instelling van het selectievakje **Assemblageorders voor niet-verkochte productvarianten toestaan** wanneer u productvarianten kunt ontkoppelen.
- Als een **Maak** artikel tijdens de magazijninspectie wordt afgekeurd, wordt de status van de productvariant gewijzigd in **Geannuleerd**. U kunt de gekoppelde verkooporderregel dan annuleren of de productvariant uit de verkooporderregel verwijderen. Desgewenst brengt u een koppeling met een andere productvariant tot stand.

Bijlage A

Woordenlijst

A

assemblageartikel

Een artikel met de default leveringsbron **Assemblage**. De productie van assemblageartikelen wordt bepaald door middel van een assemblageorder. Assemblageorders worden uitgevoerd op een assemblagelijijn.

NB

Een assemblageartikel kan de artikelsoort **Generiek Maak** of **Engineering-module** hebben.

assemblageorder

Een order voor het assembleren van een product op een of meer assemblagelijijnen.

ATP

Zie: *Available-to-promise* (p. 22)

ATP

Zie: *Available-to-promise* (p. 22)

Available-to-promise

De hoeveelheid van een artikel die nog aan een klant kan worden toegezegd.

In LN maakt ATP (available to promise) deel uit van verschillende ordertoezeggingsmethoden. Deze worden capable to promise (CTP) genoemd. CTP gaat een stap verder dan ATP, d.w.z. als de ATP van een artikel ontoereikend is, wordt er aan de hand van de CTP gekeken of er meer kan worden geproduceerd dan in eerste instantie is gepland.

Naast de standaardfunctionaliteit van ATP, maakt LN ook gebruik van de afzetkanaal-ATP. Dit slaat op de beschikbaarheid van een artikel voor een bepaald verkoopkanaal, waarbij rekening wordt gehouden met de verkoopbeperkingen van dat afzetkanaal.

Bij alle andere soorten ordertoezeggingsfuncties in LN wordt gebruik gemaakt van CTP.

Acroniem: ATP

Afkorting: ATP

BOM

Zie: *stuklijst* (p. 25)

Capable-to-promise

De combinatie van methoden die worden toegepast voor het bepalen van de hoeveelheid van een artikel die aan een klant op een bepaalde datum kan worden toegezegd.

De functionaliteit van CTP (capable to promise) is een aanvulling op de standaardfunctionaliteit van ATP (available to promise). CTP gaat een stap verder dan ATP, d.w.z. als de ATP van een artikel ontoereikend is, dan kijkt CTP of er meer kan worden geproduceerd dan in eerste instantie is gepland.

Naast de standaardfunctionaliteit van ATP biedt CTP de volgende mogelijkheden:

- Afzetkanaal-ATP: beperkte beschikbaarheid voor een bepaald verkoopkanaal.
- Productfamilie-CTP: order wordt toegezegd aan de hand van de beschikbaarheid op productfamilieniveau in plaats van op artikelniveau.
- Component-CTP: dient om te controleren of er voldoende componenten beschikbaar zijn voor de productie van een extra hoeveelheid van een artikel.
- Capaciteit-CTP: dient om te controleren of er voldoende capaciteit beschikbaar is voor de productie van een extra hoeveelheid van een artikel.

Afkorting: CTP

catalogus

Het hoogste niveau van een categoriestructuur. Een catalogus bevat een of meer categorieën, die artikelen of subcategorieën bevatten. Een catalogus kan geen deel uitmaken van een andere categorie.

concurrent

Een bedrijf dat meedingt naar dezelfde verkooporders. Doorgaans is een concurrent actief in hetzelfde marktsegment als uw bedrijf.

configureerbaar artikel

Een artikel met opties en kenmerken dat moet worden geconfigureerd voordat er activiteiten mee kunnen worden uitgevoerd. Als het configureerbare artikel generiek is, wordt na de configuratie een nieuw artikel aangemaakt. Als het artikel een maak- of inkoopartikel is, wordt de configuratie geïdentificeerd met een artikelcode en optielijst-ID.

- **Maak** artikelen waarvoor de default leveringsbron is ingesteld op **Assemblage** en **Generieke** artikelen zijn altijd configureerbaar.
- **Inkoop** artikelen waarvoor een inkoopafroepschema in gebruik is, kunnen configureerbaar zijn.
- Configureerbare **Inkoop** artikelen kunnen alleen worden gebruikt in Assemblagebeheer.

CPQ-configurator

CPQ-configurator is een applicatie die is geïntegreerd met LN voor het configureren van artikelen. Deze integratie kan alleen worden gebruikt als onderdeel van de webgebruikersinterface.

Zie: Prijsopgave configureren

CTP

Zie: *Capable-to-promise* (p. 22)

default leveringsbron

De bron waaruit een artikel default wordt geleverd. Een artikel kan worden geleverd met behulp van inkoop- of productieorders of -schema's, assemblageorders of magazijnorders.

De default leveringsbron bepaalt welk type order wordt gebruikt om het artikel te leveren, maar over het algemeen kunt u de default overschrijven en een alternatieve bron opgeven.

Als de artikelsoort **Maak** of **Generiek** is, kan dit veld op **Job-shop** of **Assemblage** staan.

Als de artikelsoort **Engineering-module** is, staat dit veld op **Assemblage** en kan het niet worden gewijzigd.

Als de artikelsoort **Inkoop** is, staat dit veld op **Inkoop** en kan het niet worden gewijzigd.

Generiek artikel

Een artikel waarvan meerdere productvarianten voorkomen. Voordat een generiek artikel in productie wordt genomen, moet dat artikel geconfigureerd worden om de gewenste productvariant te bepalen.

Voorbeeld

Generiek artikel : elektrische boormachine

Opties:

- 3 krachtbronnen (accu's, 12 V of 220 V)
- 2 kleuren (blauw, grijs).

Met deze opties kunnen in totaal 6 productvarianten worden geproduceerd.

materiaalprijs

De prijs van een materiaal. Dat kan zijn:

- De basisprijs van het materiaal, als werkelijke materiaalprijzen (nog) niet van toepassing zijn.
- De som van deze componenten: Basisprijs materiaal + materiaalprijs toeslag + materiaalprijs toeslagkosten, als werkelijke materiaalprijzen van toepassing zijn.

menu Beeld, Referenties en/of Acties

Opdrachten zijn verdeeld over de menu's **Beeld**, **Referenties** en **Acties**, of weergegeven als knoppen. In eerdere versies van LN en Web UI waren deze opdrachten te vinden in het menu *Specifiek*.

offerteaanvraag

Een inkoopdocument dat wordt gebruikt als een verzoek aan bidders om hun condities (zoals prijs, korting, levertijd en betalingscondities) voor het leveren van een (hoeveelheid van een) product voor te leggen.

U kunt de offerteaanvraag naar meerdere bidders sturen. Een bidder kan een respons op de offerteaanvraag voor de opgegeven artikelen indienen.

U kunt de responsen vastleggen, erover onderhandelen en de prijzen en kortingen vergelijken die door de verschillende bidders geboden worden.

Een geaccepteerde respons kan worden gekopieerd naar een contract, een order of een prijsboek.

peg

Een combinatie van een project/begroting, element en/of activiteit, die wordt gebruikt om de kosten, de vraag en het aanbod voor een project vast te stellen.

productvariant

Een unieke configuratie van een configureerbaar artikel. De variant is het resultaat van het configuratieproces en geeft informatie als kenmerkopties, componenten en bewerkingen.

Voorbeeld

Configureerbaar artikel: elektrische boor

Opties:

- 3 voedingsbronnen (batterijen, 12 V of 220 V)
- 2 kleuren (blauw, grijs).

Met deze opties kunnen in totaal 6 productvarianten worden geproduceerd.

scoringskans

Een percentage dat gekoppeld wordt aan een offerte en dat de waarschijnlijkheid aangeeft dat de relatie de offerte accepteert. Acceptatie resulteert in de omzetting van de offerte in een verkooporder.

set voor partijen en serienummers

Een lijst van de partijcodes en/of serienummers van een artikel op een verkooporderregel. De set voor partijen en serienummers kan worden gebruikt in de facturering of de aftersales service.

specificatie

Een verzameling aan artikelen gerelateerde gegevens, bijvoorbeeld de relatie waaraan het artikel is toegekend of eigendomsgegevens.

LN gebruikt de specificatie om vraag en aanbod op elkaar af te stemmen.

Een specificatie kan behoren tot een of meer van de volgende zaken:

- Een verwachte levering van een artikel, bijvoorbeeld een verkooporder of productieorder
- Een specifieke hoeveelheid van een artikel die is opgeslagen in een logistieke eenheid
- Een requirement voor een specifieke hoeveelheid van een artikel, bijvoorbeeld een verkooporder

stuklijst

Een lijst van alle subassemblages, halffabricaten, delen en grondstoffen die deel uitmaken van de parent-assemblage. De lijst vermeldt de hoeveelheid en de kosten van elke component.

Synoniem: BOM

verkoopoffertes

Document waarin een leverancier voor een potentiële inkoper goederen of diensten omschrijft en tegen een bepaalde prijs en onder bepaalde voorwaarden aanbiedt. De klantgegevens, betalingscondities en leveringscondities staan in de kop. De gegevens over de artikelen worden op de offerteregels ingevoerd. Als de offerte een respons op een offerteaanvraag is, wordt de offerte gewoonlijk als een verkoopaanbod beschouwd.

Index

assemblageartikel, 21
assemblageorder, 21
ATP, 22
Available-to-promise, 22
BOM, 25
Capable-to-promise, 22
catalogus, 22
concurrent, 23
configureerbaar artikel, 23
CPQ-configurator, 23
CTP, 22
default leveringsbron, 23
Generiek artikel, 24
materiaalprijs, 24
menu Beeld, Referenties en/of Acties, 24
offerteaanvraag, 24
peg, 24
productvariant, 25
 Verkoop, 12
scoringskans, 25
set voor partijen en serienummers, 25
specificatie, 25
stuklijst, 25
Verkoopofferte
 basisgegevens, 7
 extra processen, 11
verkoopoffertes, 26
