



Infor LN Verkoop Gebruikershandleiding verkoopcontracten

© 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	salesscug (U9844)
Release	10.5 (10.5)
Aangemaakt op	29 september 2018

Inhoudsopgave

Documentinfo

Hoofdstuk 1 Inleiding.....	7
Hoofdstuk 2 Procedure.....	9
Verkoopcontracten opgeven.....	9
Hoofdstuk 3 Contracten ophalen.....	11
Verkoopcontracten ophalen.....	11
Verkoopcontracten en -afroepschema's.....	11
Verkoopcontracten en verkooporders.....	12
Hoofdstuk 4 Ingeplande leveringen volgens contract.....	15
Geplande behoeften voor een verkoopcontract.....	15
Geplande behoeften en leverschema 's.....	15
Geplande behoeften en verkoopafroepschema 's.....	15
Contractleveringen met behulp van leverschema 's.....	16
Contractleveringen met behulp van verkoopafroepschema's.....	17
Hoofdstuk 5 Extra processen.....	21
Extra processen.....	21
Verkoopcontracten kopiëren.....	22
Verkoopcontracten evalueren.....	23
Bijlage A Woordenlijst.....	25

Index

Documentinfo

Dit document bevat een inleiding op verkoopcontracten en beschrijft de verkoopcontractprocedure en -functies. Het proces om geplande leveringen te beheren volgens een contract en contracten op te halen wordt ook beschreven.

Basiskennis

Voor dit document hoeft 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 verkoopcontracten
Hoofdstuk 2	Procedure	Stappen in de procedure voor verkoopcontracten
Hoofdstuk 3	Contracten ophalen	Uitleg bij verkoopcontracten ophalen
Hoofdstuk 4	Ingeplande leveringen volgens contract	Instellen en gebruik van ingeplande leveringen op basis van een contract
Hoofdstuk 5	Extra processen	Additionele functionaliteit in de procedure voor verkoopcontracten

Referenties

Gebruik deze gebruikershandleiding als de primaire referentie voor inkoopcontracten. 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 voorwaarden en condities U9499 NL**
Deze handleiding biedt inzicht in de instellingen en het gebruik van overeengekomen voorwaarden en condities.
- **Gebruikershandleiding verkooporders U9845 NL**
Deze handleiding biedt inzicht in de procedure voor verkooporders.
- **Gebruikershandleiding inkoop- en verkoopafroepschema's U9541 NL**
Deze handleiding biedt inzicht in de procedures voor verkoopafroepschema's.

- **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.

Hoofdstuk 1

Inleiding

1

Verkoopcontracten worden gebruikt om overeenkomsten met een verkopen-aan relatie te registreren over de levering van specifieke goederen.

Deze overeenkomsten kunnen op de volgende niveaus worden geregistreerd:

- **Verkoopcontractregels**
In contractregels worden de leveringsovereenkomsten geregistreerd voor een artikel of groep artikelen voor een opgegeven periode. Deze overeenkomsten omvatten de totale hoeveelheden, prijzen en kortingen. U kunt een geldigheidsperiode opgeven en aangeven of de hoeveelheid die minimaal moet worden verkocht, bindend is.
- **Voorwaarden en condities**
In overeenkomsten voor voorwaarden en condities worden gedetailleerde voorwaarden en condities geregistreerd met betrekking tot orders, afroepschema's, logistiek, facturering en vraagpegging voor de verkoop, inkoop of overboeking van goederen. Als u een overeenkomst voor voorwaarden en condities voor verkoop wilt gebruiken, moet u deze eerst aan een verkoopcontract koppelen.

U kunt de volgende contractsoorten aanmaken:

- Jaarcontracten
- Projectcontracten

Projectcontracten worden gebruikt voor het vastleggen van overeenkomsten die betrekking hebben op specifieke projecten. Een projectcontract kan ook een actiecontract zijn. Voor iedere verkopen-aan relatie kunt u in één periode meerdere projectcontracten afsluiten. In een bepaalde periode kunt u niet meer dan één jaarcontract per artikel of prijsgroep voor een verkopen-aan relatie opgeven.

Verkoopcontracten fungeren als basis voor verkooporders of verkoopafroepschema's. De gegevens die worden opgegeven in het verkoopcontract, fungeren als een parent voor de gegevens die u opgeeft in de gekoppelde verkooporder of het gekoppelde verkoopafroepschema. Verkoopafroepschema's en overeenkomsten voor voorwaarden en condities kunnen alleen worden gekoppeld aan jaarcontracten en niet aan projectcontracten.

Verkoopcontracten opgeven

Als u de overeenkomsten wilt vastleggen die u met een verkopen-aan relatie hebt opgesteld, gaat u als volgt te werk:

Stap 1: Verkoopcontracten (tdsls3500m000)

Geef de algemene gegevens voor een verkoopcontractkop op in de sessie Verkoopcontracten (tdsls3500m000). Deze sessie bevat voornamelijk informatie met betrekking tot de verkopen-aan relatie. In de contractkop kunt u eveneens een koppeling naar een overeenkomst voor voorwaarden en condities instellen.

U kunt een overeenkomst voor voorwaarden en condities in deze sessie als volgt koppelen:

- Handmatig, door een overeenkomst te selecteren vanuit de sessie Voorwaarden en condities (tctrm1100m000).
- Door een overeenkomst op basis van een sjabloon te genereren, die automatisch aan de contractkop wordt gekoppeld. Klik op **Voorwaarden en condities genereren o.b.v. sjabloon** in het menu Beeld, Referenties of Acties om de sessie Voorwaarden en condities genereren o.b.v. sjabloon (tctrm2200m000) te starten.

U kunt het volgende aan een contract koppelen:

- Zowel een overeenkomst met voorwaarden en condities als contractregels
- Uitsluitend voorwaarden en condities en geen contractregels
- Uitsluitend contractregels en geen voorwaarden en condities

Stap 2: Verkoopcontractregels (tdsls3501m000)

Geef verkoopcontractregels op in de sessie Verkoopcontractregels (tdsls3501m000). De regels bevatten de artikelovereenkomsten met een verkopen-aan relatie. Als u geen prijzrevisies voor verkoopcontracten gebruikt, bevatten verkoopcontractregels ook prijzen en kortingen. Gegevens van contractregels verwijzen naar de sessie Verkoopcontractregels (tdsls3501m000).

Stap 3: Prijzen verkoopcontract (tdsls3103m000)

Als het selectievakje **Contractprijzen in gebruik** in de sessie Verkoopcontractregels (tdsls3501m000) is ingeschakeld, geeft u de prijzrevisies voor de verkoopcontracten op voor de contractregel. Gegevens in de prijsrevisie van een verkoopcontract verwijzen naar de sessie Prijzen verkoopcontract (tdsls3103m000).

Als er geen geldige prijs en korting kunnen worden opgehaald uit het verkoopcontract, blijft LN naar een prijs en kortingen zoeken in andere bronnen.

Stap 4: Logistieke gegevens verkoopcontractregel (tdsls3102m000)

Als het selectievakje **Contracten voor afroepschema's gebruiken** in de sessie Parameters verkoopafroepschema's (tdsls0100s500) is ingeschakeld, geeft u logistieke overeenkomsten voor de contractregel op. Logistieke gegevens van contractregels verwijzen naar de sessie Logistieke gegevens verkoopcontractregel (tdsls3102m000).

Stap 5: Geplande behoeften voor een verkoopcontract

Als u geen afroepschema's ontvangt van uw verkopen-aan relatie, maar als u op basis van een verkoopcontract een lijst van tijdgefaseerde leveringen wilt instellen, kunt u geplande behoeften voor een verkoopcontract definiëren.

U kunt geplande behoeften definiëren voor een verkoopcontract middels:

- *Contractleveringen met behulp van leverschema 's (p. 16)*
- *Contractleveringen met behulp van verkoopafroepschema's (p. 17)*

NB

U kunt de vorige stappen ook uitvoeren met de sessie Verkoopcontract (tdsls3600m000) of Verkoopcontracten (tdsls8330m000).

Verkoopcontracten ophalen

De volgende herkomsten worden gebruikt om verkoopcontracten te zoeken:

- Verkooporderregel
- Verkoopafroepschemakop
- Verkoopafroepschemaregel
- Productie, wanneer wordt gezocht naar prijzen voor stuklijstcomponenten
- Project, wanneer wordt gezocht naar prijzen

Wanneer voor deze herkomsten wordt gezocht naar verkoopcontractregels met de status **Actief**, worden alleen de contractregels weergegeven waarvoor de volgende velden overeenkomen met de waarden in de herkomst:

- **Relatie voor prijzen/kortingen of Verkopen-aan relatie**
- **Verzenden-aan relatie**
- **Artikel**
- **Prijsgroep**
- **Verkoopbureau**
- **Nummer effectivity unit**
- **Ingangsdatum**
- **Vervaldatum**

Verkoopcontracten en -afroepschema's

Een jaarcontract regel kan default aan een verkoopafroepschema worden gekoppeld wanneer:

- Een verkoopvrijgave wordt verwerkt tot een verkoopafroepschema
- Een verkoopafroepschemaregel wordt ingevoegd
- Een verkoopafroepschemaregel wordt goedgekeurd

Wanneer een verkoopcontractregel voor een verkoopafroepschemakop wordt gezocht, zal LN:

- Rekening houden met het klantordernummer als het selectievakje **Klantorder voor afroepschema's gebruiken** in de sessie Parameters verkoopafroepschema's (tdsls0100s500) is ingeschakeld.
De contractregels worden gekoppeld op basis van de waarde van de velden **Actie bij afwijkende klantorder** en **Actie bij afwijkende lege klantorder** in de sessie Verkoopcontractregels (tdsls3501m000):
 - **Blokkeren**
Contractregels waarvoor de waarde van het veld **Klantorder** in de Verkoopcontractregels (tdsls3501m000) overeenkomt met de **Klantorder** in de sessie Verkoopafroepschema's (tdsls3111m000), worden gekoppeld.
 - **Doorgaan met vrijgave verkoop**
Contractregels kunnen worden gekoppeld aan een andere **Klantorder** in plaats van het verkoopafroepschema. In dit geval wordt de **Klantorder** van de verkoopvrijgave gebruikt voor het verkoopafroepschema.
 - **Doorgaan met verkoopcontract**
Contractregels kunnen worden gekoppeld aan een andere **Klantorder** in plaats van het verkoopafroepschema. In dit geval wordt de **Klantorder** van het verkoopcontract gebruikt voor het verkoopafroepschema.
- Controleren of de Referentie klantcontract op de Verkoopcontractregels (tdsls3501m000) en in de sessie Verkoopafroepschema's (tdsls3111m000) identiek is.

NB

- Voor verkoopafroepschema's gebruikt LN de huidige datum om naar geldige verkoopcontracten met de status **Actief** te zoeken.
- Als in de sessie **Voorwaarden en condities voor afroepschema's gebruiken** het selectievakje Parameters verkoopafroepschema's (tdsls0100s500) is ingeschakeld, moet het verkoopcontract zijn gekoppeld aan de voorwaarden en condities van het verkoopafroepschema.

Verkoopcontracten en verkooporders

De verkoopcontracten worden in de sessie Parameters verkoopcontracten (tdsls0100s300) aan verkooporders gekoppeld op basis van de waarde van de volgende parameters:

- **Contracten interactief koppelen**
- **Projectcontract automatisch koppelen**

Voor verkooporders gebruikt LN de datum die is opgegeven op het veld **Soort prijsdatum verkoop** van de sessie Parameters prijsbeheer (tdpcg0100m000) (dit kan de **Orderdatum**, **Systeemdatum**, of **Leverdatum** zijn) om te zoeken naar geldige verkoopcontracten met de status **Actief**.

NB

Als de selectievakjes **Klantorder voor afroepschema's gebruiken** en **Referentie klantcontract voor afroepschema's gebruiken** in de sessie Parameters verkoopafroepschema's (tdsls0100s500) zijn ingeschakeld, haalt LN voor verkooporders alleen de contractregels op waarvoor de velden **Klantorder**

en **Referentie klantcontract** niet zijn opgegeven in de sessie Verkoopcontractregels (tdsls3501m000). Verkooporders kunnen dus niet worden gekoppeld aan verkoopcontractregels die zijn ingesteld voor verkoopafroepschema's.

Als u voorwaarden en condities voor een orderregel wilt ophalen vanuit een actief contract, is de koppeling met de orderregel niet vereist. Het contractnummer wordt dus alleen default ingevuld voor de orderregel als een actieve contractregel aan de orderregel is gekoppeld. Voor meer informatie, zie Ophalen van voorwaarden en condities.

Als het artikel dat voor het verkoopcontract is opgegeven unit-effective is, zijn meerprijzen inbegrepen in de prijs in de verkooporder. Als het artikel dat voor de verkooporder is opgegeven unit-effective is, maar het contractartikel niet, dan wordt de prijs in de verkooporder - inclusief de meerprijzen - gebruikt als contractprijs.

NB

In de sessie Verkoopcontractregels (tdsls3501m000):

- De velden **Maximum hoeveelheidstolerantie** en **Actie bij overschrijden maximumhoeveelheid** worden gebruikt om te bepalen of een contractregel aan een verkooporderregel of afroepschemaregel kan worden gekoppeld wanneer de hoeveelheidstolerantie is overschreden.
- De velden **Tolerantie vervaldatum** en **Actie bij overschrijden vervaldatum** worden gebruikt om te bepalen of een contractregel aan een verkooporderregel of afroepschemaregel kan worden gekoppeld wanneer de datumtolerantie is overschreden.

Hoofdstuk 4

Ingeplande leveringen volgens contract

4

Geplande behoeften voor een verkoopcontract

Als u een vereenvoudigd verkoopafroepschema wilt gebruiken, kunt u geplande leveringen opgeven op basis van een verkoopcontract. U kunt dit proces gebruiken als u geen afroepschema's ontvangt van uw verkopen-aan relatie en u met een verkoopcontract een lijst van tijdgefaseerde leveringen wilt instellen.

U kunt met behulp van leverschema's of verkoopafroepschema's geplande behoeften opgeven voor een verkoopcontract.

Geplande behoeften en leverschema 's

Als u geplande behoeften voor een verkoopcontract wilt definiëren met behulp van leverschema's, moet u leveringsregels voor het verkoopcontract opgeven. Die regels moeten de leverdatums en hoeveelheden bevatten. U kunt automatisch verkooporders genereren op basis van een leverschema.

Voor meer informatie, zie *Contractleveringen met behulp van leverschema 's* (p. 16).

Geplande behoeften en verkoopafroepschema 's

Als u geplande behoeften voor een verkoopcontract wilt definiëren met behulp van verkoopafroepschema's, moet u op het niveau van de contractregels een verkoopafroepschema genereren, waarna het proces voor verkoopafroepschema's automatisch wordt gestart.

Voor meer informatie, zie *Contractleveringen met behulp van verkoopafroepschema's* (p. 17).

Tip

De eenvoudigste manier om geplande behoeften in te stellen en te verwerken voor een verkoopcontract, is het opgeven van een leverschema.

Contractleveringen met behulp van leverschema 's

Een leverschema is een lijst met tijdgefaseerde leveringen die op een verkoopcontract zijn gebaseerd. Als u tijdgefaseerde leveringen wilt opgeven, hebt u leveringsregels voor een verkoopcontract nodig die naar verkooporders zijn geconverteerd. Een leverschema is een vereenvoudigd verkoopafroepschema voor het op tijd genereren van verkooporders.

Voorbeeld

Contractregel	Leveringsregel verkoopcontract	Hoeveelheid	Verkooporderregel	Hoeveelheid
100 stuks	01/12	20 stuks	VOL1 01/12	20 stuks
	08/12	25 stuks	VOL2 08/02	25 stuks
	15/12	40 stuks	VOL3 15/12	40 stuks
	22/12	15 stuks	VOL4 22/12	15 stuks

Als u contractleveringen wilt opgeven met behulp van een leverschema, gaat u als volgt te werk:

Stap 1: Een verkoopcontract en een verkoopcontractregel aanmaken

Maak een verkoopcontract aan in de sessie Verkoopcontracten (tdsls3500m000) en een verkoopcontractregel in de sessie Verkoopcontractregels (tdsls3501m000).

Stap 2: Een leverschema aanmaken

Klik op **Leverschema** in het menu Beeld, Referenties of Acties van de sessie Verkoopcontractregels (tdsls3501m000). Hierdoor wordt de sessie Leveringsregels verkoopcontract (tdsls3104m000) gestart. In die sessie kunt u opgeven op welke datums leveringen moeten plaatsvinden en de hoeveelheden opgeven die op de betreffende datums moeten worden geleverd.

Stap 3: De contractregel activeren

Activeer de contractregel in de sessie Verkoopcontractregels (tdsls3501m000).

U kunt een contractregel niet activeren als:

- Het leverschema geplande leverdatums bevat die buiten de geldigheidsperiode van de contractregel vallen.

- De totale hoeveelheid van het leverschema groter is dan de overeengekomen hoeveelheid op de contractregel.

Als de contractregel niet kan worden geactiveerd, kunt u op **Leveringschema controleren** in de sessie Leveringsregels verkoopcontract (tdsls3104m000) klikken om het leverschema te controleren en aan te passen. U kunt ook de contractregel wijzigen.

Stap 4: Verkooporders genereren voor de geplande leveringen

Als u een leveringsregel voor een verkoopcontract selecteert en u op **Verkooporder genereren** in het menu Beeld, Referenties of Acties van de sessie Lev.contracten (tdpur3104m000) klikt, wordt een verkooporder(regel) gegenereerd op basis van de geselecteerde leveringsregel.

Als u geen leveringsregel voor een verkoopcontract selecteert en op **Verkooporder genereren** klikt, wordt de sessie Verkooporders o.b.v. lev.schema's genereren (tdsls3204m000) gestart. In die sessie kunt u verkooporder(regels) genereren voor een bereik van leveringsregels voor een verkoopcontract.

U kunt alleen verkooporders voor de geplande leveringen genereren als zowel het verkoopcontract als de verkoopcontractregel de status **Actief** heeft.

Contractleveringen met behulp van verkoopafroepschema's

Als u een lijst van tijdgephaseerde leveringen wilt instellen op basis van een verkoopcontract, kunt u een verkoopafroepschema en verkoopafroepschemaregels opgeven die worden omgezet naar verkooporders. Met deze vereenvoudigde verkoopafroepschema's kunt u tijdig verkooporders genereren.

Voorbeeld

Contractregel	Verkoopafroep-schemaregel	Hoeveelheid	Verkooporder	Hoeveelheid
100 stuks	01/12/2005	20 stuks	VO1 01/12/2005	20 stuks
	08/12/2005	25 stuks	VO2 08/02/2005	25 stuks
	15/12/2005	40 stuks	VO3 15/12/2005	40 stuks
	22/12/2005	15 stuks	VO4 22/12/2005	15 stuks

Contractleveringen opgeven met behulp van verkoopafroepschema's:

Stap 1: Een verkoopcontract en een verkoopcontractregel aanmaken

Maak een verkoopcontract aan in de sessie Verkoopcontracten (tdsls3500m000) en een verkoopcontractregel in de sessie Verkoopcontractregels (tdsls3501m000). U moet deze verkoopcontractregel activeren.

Stap 2: Een verkoopafroepschema en verkoopafroepschemaregels aanmaken

Klik op **Verkoopafroepschema genereren** in de sessie Verkoopcontractregels (tdsls3501m000) om een lijst van tijdgefaseerde leveringen in te stellen. De sessie Verkoopafroepschema's (tdsls3111m000) wordt gestart en u kunt een nieuw verkoopafroepschema aanmaken. De gegevens van het verkoopcontract worden gekopieerd naar het verkoopafroepschema wanneer de sessie Verkoopafroepschema's (tdsls3111m000) wordt gestart.

Deze velden hebben de volgende waarden:

- De **Herkomst** is **Contracten**.
- De **Afroepschemasoort** is **Verzendschema** als het veld **EDI-bericht** in de sessie Artikelen - verkopen-aan relatie (tdisa0510m000) op **Alleen verzendschema** staat. Is dat niet het geval, dan is de **Afroepschemasoort** **Materiaalvrijgave**.
- **Genereerdatum** is de systeemdatum.
- Of het selectievakje **Selfbilling** is ingeschakeld of niet, hangt af van de instelling van het selectievakje **Selfbilling** in de sessie Artikelen - verkopen-aan relatie (tdisa0510m000).

Om de tijdgefaseerde leveringen voor het verkoopcontract op te geven klikt u op **Regels** in de sessie Verkoopafroepschema's (tdsls3111m000).

De sessie Verkoopafroepschemaregels (tdsls3107m000) wordt gestart en u kunt het volgende opgeven:

- De datum waarop een verzending moet plaatsvinden
- De te verzenden hoeveelheid

NB

Verkoopafroepschema's die worden gebruikt om contractleveringen op te geven, kunnen:

- Geen referenties hebben
- Geen revisies hebben
- Geen cumulatieven en autorisaties hebben
- Niet via EDI worden aangemaakt

Stap 3: Het verkoopafroepschema goedkeuren

De waarde van het veld **Soort behoefte** in de sessie Verkoopafroepschemaregels (tdsls3107m000) bepaalt welke acties worden uitgevoerd wanneer u een verkoopafroepschema goedkeurt.

Als **Soort behoefte** op **Hard** staat:

- Geplande voorraadmutaties worden gegenereerd in de sessie Geplande voorraadmutaties (whinp1500m000)
- De available-to-promise wordt bijgewerkt in de sessie Artikelhoofdplan (cprmp2101m000)

- Er wordt een historie aangemaakt voor het verkoopafroepschema en de verkoopafroepschemaregels, die u in de sessie Historie verkooporders/-afroepschema's (tdsls5505m000) kunt bekijken
- Kwaliteit wordt bijgewerkt op basis van wat naar verwachting wordt geïnspecteerd

Als **Soort behoefte** op **Gepland** staat:

- De available-to-promise wordt bijgewerkt in de sessie Artikelhoofdplan (cprmp2101m000)
- De hoeveelheid voor **Niet-gefiatteerde klantorders** wordt bijgewerkt in de sessie Artikelhoofdplan (cprmp2101m000)

Stap 4: Het verkoopafroepschema vrijgeven aan een verkooporder

Nadat de verkoopafroepschemaregel is goedgekeurd, kunt u de verkoopafroepschemaregel vrijgeven voor een verkooporder in de sessie Verkoopafroepschema's vrijgeven voor order (tdsls3207m000). U kunt de verkooporder in de sessie Verkooporders (tdsls4100m000) bekijken.

Nadat een verkooporder op basis van de verkoopafroepschemaregel wordt gegenereerd, worden de volgende gegevens bijgewerkt in de sessie Verkoopafroepschemaregels (tdsls3107m000):

- **Ordernummer**
- **Positie**
- **Volgnummer**

Wanneer de verkooporder is verwerkt, wordt de verkoopafroepschemaregel verwerkt. Vervolgens kan de verkooporder worden verwijderd.

Extra processen

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

U kunt bijvoorbeeld het volgende doen:

- Gebruik materiaalprijsen op verkoopcontractregels. Als het selectievakje **Materiaalprijsen in Verkoop** is ingeschakeld in de sessie Parameters materiaalprijsen (tcmpr0100m000), kan LN na het instellen van de basisgegevens voor materiaalprijsen informatie over de materiaalprijsen voor een contractregel ophalen.
- Een bereik verkoopcontracten activeren of deactiveren in de sessie Contracten (de)activeren (tdsls3205m000).
- In de sessie Verkoopcontractbevestigingen afdrukken (tdsls3405m000) contractbevestigingen afdrukken om naar de verkopen-aan relatie te sturen.
- Verkoopcontracten kopiëren in de sessie Verkoopcontracten kopiëren (tdsls3801m000).
- Controleren of de overeengekomen hoeveelheden zijn geleverd aan het eind van de geldigheidsperiode van een contract in de sessie Verkoopcontracten evalueren (tdsls3420m000). Ook kunt u door extrapolatie de voortgang van het contract tijdens de geldigheidsperiode bewaken. Er wordt een rapport afgedrukt met de verschillen. Er kan een evaluatie voor het volledige contract worden uitgevoerd door de afzonderlijke contractregels niet af te drukken. Kleine verschillen zijn toegestaan en worden niet afgedrukt.
- Als bepaalde verkopen-aan relaties de verplichtingen die worden vermeld in het contract niet nakomen, kunt u in de sessie Herinneringen verkoopcontracten afdrukken (tdsls3406m000) herinneringen afdrukken en verzenden om contractbreuk te voorkomen. LN drukt de herinneringen af voor contracten die de toegestane **Negatieve afwijking** hebben overschreden.
- Verkoopcontracten die niet meer geldig zijn of die voortijdig zijn beëindigd in de sessie Verkoopcontracten beëindigen en/of verwijderen (tdsls3203m000) beëindigen of verwijderen.

Verkoopcontracten kopiëren

U kunt verkoopcontracten kopiëren in de sessie Verkoopcontracten kopiëren (tdsls3801m000).

Het is altijd mogelijk om een jaarcontract naar een jaarcontract en een projectcontract naar een projectcontract te kopiëren. Of u een jaarcontract naar een projectcontract kunt kopiëren en omgekeerd, is afhankelijk van de volgende selectievakjes in de sessie Parameters verkoopcontracten (tdsls0100s300):

- **Projectcontract naar jaarcontract kopiëren**
- **Jaarcontract naar projectcontract kopiëren**

Wanneer u kopieert naar een nieuw jaarcontract, controleert LN of er al een jaarcontract bestaat:

- In dezelfde periode
- Met dezelfde prijsgroep of hetzelfde artikel
- Voor dezelfde verkopen-aan relatie.

Als een dergelijk contract al bestaat en de status **Actief** is, is kopiëren niet toegestaan.

Als een dergelijk contract nog niet bestaat, wanneer u kopieert naar een nieuw jaarcontract:

- De ingangsdatum van het nieuwe contract volgt onmiddellijk op de vervaldatum van het oude contract
- De contractperiode wordt één jaar

Contracten worden gekopieerd met een nieuw contractnummer (dat op dezelfde manier wordt bepaald als wanneer u een nieuw contract opgeeft in de sessie Verkoopcontract (tdsls3600m000)), maar met verschillende ingangsdatums en vervaldatums.

Als het selectievakje **Contractprijzen in gebruik** op de broncontractregel is ingeschakeld, worden de aan het broncontract gekoppelde prijsrevisies voor verkoopcontracten waarvan de ingangsdatums binnen de geldigheidsperiode van het nieuwe contract vallen naar het nieuwe contract gekopieerd. Als er geen geldige prijsrevisie bestaat en het selectievakje **Prijzen kopiëren** in de sessie Verkoopcontracten kopiëren (tdsls3801m000) is ingeschakeld, wordt de laatste prijsrevisie van het oude contract naar de prijsrevisie van het nieuwe contract gekopieerd met een ingangsdatum die gelijk is aan de ingangsdatum van de contractregel.

NB

Kortingen en kortingsschema's uit het oude contract worden niet automatisch opgenomen bij het kopiëren van prijzen naar het nieuwe contract. Als u ook kortingen naar het nieuwe contract wilt kopiëren, schakelt u het selectievakje **Kortingen kopiëren** in de sessie Verkoopcontracten kopiëren (tdsls3801m000) in.

Als prijsboeken of kortingsschema's niet geldig zijn binnen de looptijd van het contract, kunt u nieuwe prijsboeken en nieuwe kortingsschema's voor het nieuwe contract aanmaken door de selectievakjes **Nieuw prijsboek maken indien huidige is vervallen** en **Nieuw kortingsschema maken indien huidige is vervallen** in de sessie Verkoopcontracten kopiëren (tdsls3801m000) in te schakelen. U kunt ook nieuwe prijs- of kortingsregels toevoegen aan bestaande prijsboeken of kortingsschema's.

Leverschema's die zijn gekoppeld aan het oude contract, kunnen worden gekopieerd naar het nieuwe contract. Als u het leverschema wilt kopiëren, schakelt u het selectievakje **Leveringscontract kopiëren** in de sessie Verkoopcontracten kopiëren (tdsls3801m000) in.

De valuta van de factureren-aan relatie moet dezelfde valuta zijn als die van het contract. Als er een contract wordt afgesloten, moeten de relaties de status **Actief** hebben. Er moet een parent-relatie bestaan tussen een verkopen-aan relatie en de andere relatierollen.

Verkoopcontracten evalueren

Als een verkoopcontract wordt gebruikt voor een verkooporder of verkoopafroepschema, kunt u het verkoopcontract tijdens en na de verkooporder- of afroepschemaprocedure evalueren. Gedurende de geldigheidsperiode van het contract kunt u controleren of de leveringen plaatsvinden zoals is overeengekomen in het contract. Aan het eind van de geldigheidsperiode van het contract kunt u controleren of aan de overeengekomen hoeveelheden is voldaan.

NB

De sessie Verkoopcontracten evalueren (tdsls3420m000) is verplicht als het selectievakje **Contract evalueren vóór verwijderen** in de sessie Parameters verkoopcontracten (tdsls0100s300) ingeschakeld is.

Contracten evalueren in de sessie Verkoopcontracten evalueren (tdsls3420m000):

- De contractstatus moet **Actief** zijn.
- Er moeten afroeporders bestaan voor het contract
- De tijd die is verstreken (%), moet groter zijn dan het opgegeven percentage

De manier waarop een contractregel wordt geëvalueerd, hangt af van de instelling van het selectievakje **Bindend** in de sessie Verkoopcontractregels (tdsls3501m000). Dat selectievakje bepaalt of de **Overeengekomen hoeveelheid** die u met uw verkopen-aan relatie hebt afgesproken een bindende hoeveelheid is.

Als het selectievakje **Bindend** in de sessie Verkoopcontractregels (tdsls3501m000) is ingeschakeld, kunt u met de sessie Verkoopcontracten evalueren (tdsls3420m000) de verschillen afdrukken tussen:

- De velden **Afgeroepen hoeveelheid** en **Maximum hoeveelheid** in de sessie Verkoopcontractregels (tdsls3501m000).
- De velden **Afgeroepen hoeveelheid** en **Minimum hoeveelheid** in de sessie Verkoopcontractregels (tdsls3501m000).

Als het selectievakje **Bindend** in de sessie Verkoopcontractregels (tdsls3501m000) is uitgeschakeld, kunt u met de sessie Verkoopcontracten evalueren (tdsls3420m000) de regels afdrukken die de grenzen overschrijden die u in de sessie Verkoopcontracten evalueren (tdsls3420m000) hebt opgegeven.

U kunt kleine negatieve of positieve afwijkingen ten aanzien van de hoeveelheden accepteren. De afwijkingen worden als volgt berekend in de sessie Verkoopcontracten evalueren (tdsls3420m000):

(Afgeroepen hoeveelheid + gefactureerde hoeveelheid - (overeengekomen

hoeveelheid * factor verstreken tijd)) ÷ overeengekomen hoeveelheid * 100%

Voorbeeld

- Overeengekomen hoeveelheid = 100
- Afgeroepen + gefactureerd = 40
- Contractduur = 10 dagen
- Tijd verstreken = 6 dagen

Negatieve afwijking = $40 - 100 * 6/10 \div 100 = -20\%$

Als dit percentage groter is dan het toegestane percentage, wordt de contractregel afgedrukt.

NB

- Nadat een verkoopcontract is geëvalueerd, wordt het veld **Evaluatie [ja/nee/herhalen]** in de sessie Verkoopcontractregels (tdsls3501m000) bijgewerkt.
- Extrapolatie kan een verstoord beeld opleveren als, bijvoorbeeld, de grootste hoeveelheden aan het eind van de contractperiode worden geleverd. In dat geval zal een tussentijdse evaluatie een achterstand tonen die niet overeenkomt met de realiteit.

Bijlage A

Woordenlijst

A

ATP

Zie: *Available-to-promise* (p. 25)

ATP

Zie: *Available-to-promise* (p. 25)

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

contractprijsrevisie

Een datumgestuurde overeenkomst met betrekking tot prijs- en kortingselementen op de contractregel. Prijsrevisies maken het mogelijk om met het verloop van de tijd verschillende prijzen te hanteren. Een actieve revisie is geldig van de ingangsdatum tot de ingangsdatum van de volgende revisie of tot de vervaldatum van de contractregel.

effectivity unit

Een referentienummer, bijvoorbeeld op een verkooporderregel of een projectleverregel, dat wordt gebruikt om verschillen voor een unit-effective artikel te modelleren.

factureren-aan relatie

De relatie waarnaar u facturen stuurt. Meestal is dit de crediteurenadministratie bij de debiteur. De definitie omvat de default valuta en wisselkoers, de factureermethode en frequentie, informatie over de kredietlimiet van de debiteur, de betalingsvoorwaarden en de wijze van betalen en de gerelateerde betalen-door relatie.

geldigheidsperiode

De periode die wordt gedefinieerd met de ingangsdatum en vervaldatum van de geldigheid van een record.

jaarcontract

Een klantgeoriënteerd contract, overeengekomen tussen leveranciers en klanten, dat wordt gebruikt om specifieke overeenkomsten vast te leggen. Een jaarcontract is doorgaans geldig voor ongeveer een jaar.

Een jaarcontract kan niet worden geactiveerd als er al een actief contract bestaat voor dezelfde relatie in een specifieke periode.

klantordernummer

Het nummer dat door de verkopen-aan relatie is toegekend aan de order of het contract (bijvoorbeeld het nummer van het inkoopcontract van de verkopen-aan relatie). Het klantordernummer kan worden gebruikt om een verkoopcontractregel te identificeren.

kortingsschema

Een entiteit waarin u kortingsgegevens kunt opslaan die gedurende een bepaalde periode gelden en die worden gebruikt om de kortingen voor een artikel te berekenen.

Een kortingsschema bevat de volgende elementen:

- De koptekst van een kortingsschema, met de code, de soort en het gebruik van het kortingsschema.
- Eén of meer regels van een kortingsschema met de kortingen.

De kortingen die zijn opgegeven in een kortingsschema, worden uitgedrukt in een percentage of een bedrag en zijn gebonden aan een minimum of maximum hoeveelheid of waarde.

Een kortingsschema kan aan een prijsboek worden gekoppeld.

logistieke overeenkomsten

Conditie die formeel worden overeengekomen door een leverancier en een klant met betrekking tot logistieke gegevens, zoals berichten voor afroepschema's, bevroingsperioden, autorisaties, leveringspatronen, vervoerder, enzovoort.

materiaalprijs

De prijs van een materiaal. Dat kan zijn:

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

meerprijs

Een prijs die voor een behoefte is gedefinieerd in Unit-effectivity (UEF). Als de requirement wordt gebruikt in de configuratie van een effectivity unit, wordt de meerprijs toegevoegd aan de verkoopprijs van de effectivity unit.

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*.

overeenkomst voor voorwaarden en condities

Een overeenkomst tussen relaties met betrekking tot de verkoop, inkoop of overboeking van goederen, waarin u gedetailleerde voorwaarden en condities kunt vastleggen over orders, afroepschema's, planning, logistiek, facturering en vraagpegging, en het zoekmechanisme kunt definiëren voor het ophalen van de juiste voorwaarden en condities.

Deze overeenkomst omvat de volgende zaken:

- Een kop met het type overeenkomst en de relatie(s).
- Zoekniveaus met een zoekprioriteit en een selectie van zoekattributen (velden) en gekoppelde groepen voorwaarden en condities.
- Een of meer regels met de waarden voor de zoekattributen voor de zoekniveaus.
- Groepen voorwaarden en condities met gedetailleerde voorwaarden en condities voor orders, afroepschema's, planning, logistiek, facturering en vraagpegging voor de regels.

prijsboek

Een entiteit waarin u prijsgegevens kunt opslaan die gedurende een bepaalde periode gelden.

Een prijsboek bevat de volgende elementen:

- De koptekst van een prijsboek, met de code, de soort en het gebruik van het prijsboek.
- Een of meerdere prijsboekregels met de artikelen.

Aan een prijsboek kan een kortingsschema met staffels voor hoeveelheden of waarden worden gekoppeld.

projectcontract

Een klantgeoriënteerd contract, overeengekomen door een kopen-van relatie en een verkopen-aan relatie, dat wordt gebruikt om specifieke overeenkomsten voor specifieke projecten te registreren. Een projectcontract kan ook een promotiecontract zijn.

In het geval van projectcontracten zijn overlappende geldigheidsperioden toegestaan voor dezelfde combinatie van artikel en relatie.

promotiecontract

Een soort projectcontract dat van toepassing is op elke verkopen-aan relatie. Dat betekent dat de verkopen-aan relatie niet wordt ingevoerd in het contract.

referentie klantcontract

De ID van het artikelmodel, -onderdeel, of -jaar voor de verkopen-aan relatie. Deze referentie wordt gebruikt om een verkoopcontractregel te identificeren.

verkoopafroepschema

Een tijdsplan voor de geplande toelevering van materialen. Verkoopafroepschema's bieden ondersteuning voor verkopen op de lange termijn met frequente leveringen. Alle behoeften met hetzelfde artikel, dezelfde verkopen-aan en verzenden-aan relatie en dezelfde leveringsparameter worden opgeslagen in één verkoopafroepschema.

verkoopcontract

Verkoopcontracten worden gebruikt om overeenkomsten met een verkopen-aan relatie te registreren over de levering van goederen.

Een contract bestaat uit het volgende:

- Een verkoopcontractkop met algemene relatiegegevens en optioneel met gekoppelde voorwaarden en condities.
- Een of meer verkoopcontractregels met prijs-/kortingsovereenkomsten betreffende een artikel of prijsgroep en informatie betreffende hoeveelheden.

verkooporder

Een overeenkomst die wordt gebruikt om artikelen of diensten te verkopen aan een relatie conform bepaalde condities. Een verkooporder bestaat uit een kop en één of meer orderregels.

De algemene ordergegevens, zoals de gegevens van de relatie, betalingscondities en leveringscondities, staan in de kop. De gegevens over de artikelen die feitelijk moeten worden geleverd, zoals prijsovereenkomsten en leverdatums, worden ingevoerd op de orderregels.

Index

ATP, 25
Available-to-promise, 25
contractprijsrevisie, 25
effectivity unit, 25
factureren-aan relatie, 26
geldigheidsperiode, 26
Geplande behoefte, 15, 16, 17
jaarcontract, 26
klantordernummer, 26
kortingsschema, 26
Leveringsregel verkoopcontract, 15, 16
Leverschema, 15, 16
logistieke overeenkomsten, 26
materiaalprijs, 27
meerprijs, 27
menu Beeld, Referenties en/of Acties, 27
overeenkomst voor voorwaarden en condities, 27
prijsboek, 27
projectcontract, 28
promotiecontract, 28
referentie klantcontract, 28
verkoopafroepschema, 28
Verkoopafroepschema, 17
Verkoopcontract, 16, 17
 kopiëren, 22
Verkoopcontracten
 evalueren, 23
 opgeven, 9
 ophalen, 11
verkoopcontract, 28
 extra processen, 21
verkooporder, 28
