



INKOOPBEGRIPPEN

A

Aanbesteding, uitbesteding van (bouwkundige) werken door middel van het uitnodigen van *aannemers* tot het doen van een prijsopgave.

Er zijn hierbij twee vormen te onderkennen, te weten:

- Uitvoering door *aanneming*;
- Uitvoering in *regie*.

Een ander onderscheid is die naar methode van aanbesteding:

- *Openbare aanbesteding*;
- *Onderhandse aanbesteding*;
- *Enkelvoudige uitnodiging*.

Zie ook: Uniform Aanbestedingsreglement

Aankoopfunctie, aanschaf van verbruiks- en gebruiksartikelen die nodig zijn voor de bedrijfsuitoefening, het bedrijfs onderhoud en de bedrijfsvoering tegen de voor de organisatie meest gunstige voorwaarden. Het betreft hier goederen die de onderneming zelf verbruikt, wederverkoop is niet de bedoeling. Dit in tegenstelling tot de *inkoopfunctie* waarbij de onderneming de beschikkingsmacht verkrijgt over goederen met de bedoeling deze weer te verkopen.

Aannemer, persoon of organisatie die een overeenkomst aangaat met een opdrachtgever om, zonder dienstverband, een werk van stoffelijke aard tegen een overeengekomen *prijs* uit te voeren.

Zie ook: Onderaannemer

Aanneming, opdracht tot *uitbesteding* van werkzaamheden tegen een overeengekomen *prijs* en een tevoren bepaalde *levertijd*.

Zie ook: Aanbesteding

Aanvaardbaar kwaliteitsniveau, het maximum aantal fouten of foutproducten per honderd eenheden in een steekproef dat als voldoende procesgemiddelde beschouwd kan worden. Het aanvaardbaar kwaliteitsniveau wordt met de *leverancier* overeengekomen in een *kwaliteitsovereenkomst*.

Aanvraag, verzoek aan een *leverancier* om voor bepaalde goederen en/of *diensten* een overzicht van *prijzen* en condities te verschaffen.

Zie ook: Bestelaanvraag, Offerte

ABC-analyse, techniek waarbij het artikelenbestand wordt ingedeeld op bepaalde kenmerken, meestal op basis van omzet. Hierbij worden alle artikelen ingedeeld in drie groepen:

- A-artikelen: groot aandeel in de omzet. Dit is vaak slechts een klein deel van het totale artikelenpakket;
- B-artikelen: middengroep;
- C-artikelen: klein aandeel in de omzet. Dit is vaak het grootste deel van het artikelenbestand.

Ook wel: Pareto-analyse.

Zie ook: Twintig-tachtig regel

Acceptable Quality Level (AQL),

zie: Aanvaardbaar kwaliteitsniveau

Afdelingsbudget, kwantitatieve neerslag van de te verwachten administratieve inkoopafdelingskosten zoals salarissen, sociale lasten, reiskosten, telefoonkosten, porti, enz.

Zie Ook: Inkoopbudget

Afkeur, het als onbruikbaar afwijzen van een partij geleverde goederen door de *afnemer*. De goederen zijn niet geleverd conform de *kwaliteitsovereenkomst*.

Afkeurprocedure, door de *afnemer* gehanteerde procedure waarbij de geleverde partij goederen die niet overeenkomt met de overeengekomen *kwaliteit* niet wordt geaccepteerd.

Zie ook: Ingangscntrole

Afroeporder, opdracht tot *levering* van een bepaalde hoeveelheid goederen op een bepaalde leverdatum binnen een kader van een eerder overeengekomen conditie bijvoorbeeld op basis van een *raamcontract*.

Ook wel: *Blanket order*, *Raamorder*.

After-sales service, verlenen van (technische) ondersteuning aan de *afnemer* door de *leverancier* nadat verkoop heeft plaatsgevonden.



Afwentelingspolitiek, strategie waarbij het prijsrisico wordt afgewenteld op de *afnemer*.

Algemene karakteristieken, afspiegeling van de basisinformatie over een organisatie en van de situatie waarin deze zich bevindt met onder meer omzetcijfers, kostprijzen, resultaten, organisatiestructuur, enz.

Algemene voorwaarden, een of meer schriftelijke bedingen die zijn opgesteld om in een (groot) aantal overeenkomsten te worden opgenomen, met uitzondering van de bedingen die de kern van de prestatie aangeven.

Annuleringsclausule, conditie die in een koopcontract kan worden opgenomen, om de *betalingsvoorwaarden* te omschrijven met betrekking tot aanspraken bij annulering voor het einde van de contractperiode.

Approved Vendors List, lijst van potentiële *leveranciers*, opgesteld op basis van *marktonderzoek* en mogelijk ook op basis van soortgelijke inkooptransacties in het verleden, die aan bepaalde eisen blijken te voldoen en tot wie de leverancierskeuze kan worden beperkt.

Zie ook: Voorkeurslijst van leveranciers

Artikelcodenummer, combinatie van letters en/of cijfers om een artikel eenduidig van andere te onderscheiden. Het codenummer wordt in de administratie gebruikt om het artikel aan te duiden.

Assortiment, de verzameling van al of niet bij elkaar behorende *producten* die door een organisatie ter verkoop worden aangeboden (verkoopassortiment), dan wel door een organisatie wordt gekocht (inkoopassortiment). *Zie ook:* assortimentsbreedte, Assortimentsdiepte

Assortimentsbreedte, aantal verschillende productgroepen dat een onderneming in haar *assortiment* heeft.

Zie ook: Assortimentsdiepte.

Assortimentsdiepte, aantal variëteiten binnen een productgroep in het *assortiment* van een onderneming.

Zie ook: Assortimentsbreedte.

B

Battle-of-forms, het geharrewar over de acceptatie van *inkoopvoorwaarden* van de koper enerzijds en de verkoopvoorwaarden van de *leverancier* anderzijds.

Behoeftte-onzekerheid, de onzekerheid met betrekking tot de mogelijkheid de inkoopbehoeften juist en volledig te omschrijven. Men speelt hierin op de vraag: 'Kopen we wel het juiste *product* voor ons probleem, respectievelijk onze behoefte?'

Bestek, een nauwkeurige omschrijving van het te maken bouwwerk en van de voorwaarden waaronder dit moet worden uitgevoerd. Het bestek dient bij een *openbare aanbesteding* tenminste 21 dagen voor de dag van *aanbesteding* verkrijgbaar te zijn.

Zie ook: Uniform Aanbestedingsreglement.

Benchmarken, is een continu en systematisch proces waarbij producten, diensten en werkprocessen van organisaties vergeleken worden met die van de best presterende organisaties op dat gebied.

Bestelaanvraag, schriftelijk overzicht van de wensen van interne gebruikers met betrekking tot aan te schaffen goederen.

Bestelfrequentie, aantal keer per tijdseenheid dat een bestelling wordt geplaatst.

Bestelfunctie, *inkoopfunctie*, op operationeel niveau, gericht op het *bestellen* van materialen, het toezien op de juiste *levering* en het bijsturen in geval van afwijkingen van overeengekomen *kwaliteit*, leveringstijdstip en geleverde hoeveelheid, binnen overeengekomen leveringsvoorwaarden, zonder dat *inkoopmarktonderzoek* is verricht.

Ook wel: verwervingsfunctie

Zie ook: Initiële inkoopfunctie

Bestelgrootte, aantal stuks van een bepaald artikel dat wordt besteld.

Zie ook: Optimale bestelhoeveelheid

Bestelkosten, kosten die verbonden zijn aan de plaatsing van een bestelling of *order*, de levertijdbewaking, de ontvangstkeuring en de benodigde administratie.

Ook wel: Order placement costs.

Bestelorder, *bestelaanvraag* aangevuld met *productkarakteristieken* en leveranciersgegevens, die de basis vormt voor de *levering* door de leverancier.

Ook wel: Inkooporiëntatie.

Bestelsysteem, systeem dat met behulp van *bestelregels* bepaalt wat het optimale *besteltijdstip* en de *optimale bestelhoeveelheid* zijn.

Zie ook: Formule van Camp

Betalingstermijn, de overeengekomen tijdsperiode waarbinnen een *factuur* betaald dient te worden.

Betalingsvoorwaarden, het totaal van afspraken welke de vorm, uitvoering en tijdstip regelen waarop contractpartners die goederen en *diensten* leveren respectievelijk geleverd krijgen, hun financiële verplichtingen dienen te vervullen.



Blanket order, mogelijke vorm van een *afroeporder* zijnde een contract met een *leverancier* voor een groot aantal artikelen en voor een bepaalde periode (doorgaans een jaar) waarbij alle gebruikelijke condities zijn geregeld met uitzondering van de te leveren hoovesveelheden, welke doormiddel van *afroeporders* worden bepaald.

Ook wel: Open order.

Boeteclausule, clausule in een *contract* waarin wordt vastgelegd dat er een bepaald bedrag in mindering wordt gebracht indien de leverancier niet voldoet aan de in het *contract* gestelde *leveringscondities*.

Bogey-tactiek, *onderhandelingsstechniek* voor *inkopers*. De *inkoper* verschuilt zich achter een al dan niet denkbeeldig budget en blijft tegelijkertijd zeer vriendelijk tegen de verkoper en prijst zijn *product*.

Vervolgens wordt het probleem van de *inkoper* bij de *leverancier* gelegd en deze wordt geacht naar alternatieven te zoeken.

Zie ook: Onderhandelingsstechniek

Bottle-neck producten,

zie: Knelpuntproducten

C

Cataloging, beschrijving van het materiaalbudget in kleinste eenheden op grond van objectieve eisen waaraan goederen moeten voldoen, zonder daarbij terug te vallen op de naam van de *leverancier*, catalogusnummer, fabrieksmerk, enz.

Catalogusartikel, een artikel dat door de *leverancier* rechtstreeks uit *voorraad* geleverd kan worden.

Centrale inkoop, alle inkoopbehoeften, ook die van de lokale vestigingen worden door één gemeenschappelijke (staf)afdeling gekocht, resp. besteld.

Certificaat van oorsprong, schriftelijke verklaring over de herkomst van goederen als bewijs voor de *afnemer* dat de gekochte goederen van een bepaalde fabriek of van een bepaald merk zijn. Deze verklaring is in sommige landen verplicht bij invoer van goederen.

Certificering, de *leverancier* mag in principe leveren zonder dat *ingangscntrole* plaatsvindt. De te leveren partijen worden slechts steekproefsgewijs door de *afnemer* gecontroleerd.

Zie ook: Gecertificeerde leverancier

Chinese crunch-tactiek, *onderhandelingsstechniek* waarbij de ene partij de andere partij tot onbedoelde concessies verleidt door nieuwe eisen te stellen met betrekking tot een overeenkomst, waarvan de andere partij dacht dat deze al bijna rond was.

Zie ook: Onderhandelingsstechniek

Classificatie van inkoopbesparingen, besparingen gerealiseerd door inspanningen van de inkoopafdeling waarbij de volgende besparingsmethoden te onderscheiden zijn: - *concurrerende offertes*: besparingen bereikt door lagere *prijzen* bij huidige *leveranciers*, na aanvraag van *offertes* bij meer dan één *leverancier*;

- distributiemethoden: besparingen bereikt door onderhandelingen over transportkosten, verlaging van *voorraden*, materials handling of andere distributieactiviteiten;
- *inkooppolitiek*: besparingen bereikt door introductie van *jaarcontracten* door bestaande artikelen en/of door systems contracting;
- *optimale bestelfrequentie* en *optimale bestelhoeveelheid*: besparingen bereikt door samenwerking tussen inkoop en andere afdelingen op het gebied van optimaliseren van bestellingen met als gevolg lagere kosten;
- *waarde-analyse* en substitutie en *standaardisatie*: besparingen als gevolg van veranderingen in *specificaties*, substitutie door gelijkwaardige maar goedkopere materialen en /of standaardspecificaties;
- *make for buy*: besparingen behaald door het *uitbesteden* van productieactiviteiten; verlaging van materiaalkosten door kostenanalyse (al of niet in samenwerking met de *leverancier*).

Co-makership, de opbouw van een lange-termijnrelatie met een beperkt aantal *leveranciers* op basis van wederzijds zakelijk vertrouwen. Het betreft een vergaande vorm van een langdurige en intensieve samenwerking tussen *afnemer* en *leverancier*. De samenwerking omvat afstemming tussen bedrijfsprocessen en begint bij voorkeur al met een inbreng van de *leverancier* in het ontwerpstadium.

Ook wel: Partnership.

Concerngarantie, verzekering van het concern, met betrekking tot de kredietwaardigheid, dat de inkoopende (dochter)onderneming zijn verplichtingen, voortvloeiende uit een *koopovereenkomst*, zal nakomen.



Concurrerende offerte, een beperkt aantal aanbieders wordt uitgenodigd een *offerte* uit te brengen. Waarna de ontvangen *offertes* worden vergeleken en de laagste aanbieder wordt gekozen. In het algemeen wordt een aantal van drie tot vijf aanbieders voldoende geacht om vereiste concurrentie te handhaven.

Consignatiecontract, *contract* waarbij de *leverancier* een bepaalde hoeveelheid van zijn artikelbestand op *voorraad* bij een *afnemer* heeft liggen. De *afnemer* heeft recht op ieder willekeurig moment over de *voorraad* van de *leverancier* te beschikken. Betaling geschiedt op basis van feitelijke afname. Ook de *leverancier* kan een vooraf overeengekomen hoeveelheid goederen in consignatie houden voor een bepaalde *afnemer*.

Zie ook: *Contract*

Contract, elk type van overeenkomst of *order* tussen twee of meer partijen voor de levering van goederen of *diensten*. Er zijn verschillende contractvormen te onderscheiden zoals *consignatiecontract*, *duurcontract*, *exclusiviteitscontract* en *raamcontract*.

Contracteren, onderdeel van de *inkoopfunctie* dat betrekking heeft op het *onderhandelen* met *leveranciers* met als resultaat een *koopovereenkomst* over te leveren goederen en/of *diensten*.

Contractor,

- a. Onderneming die op basis van een *contract diensten* levert aan derden;
- b. Term gebruikt voor technische resp. ingenieursbureaus aan wie omvangrijke delen van te realiseren technische installaties worden uitbesteed.

Contractvoorwaarden, condities die worden vastgelegd in het *contract*. De volgende voorwaarden kan men onderkennen;

- Leveringsomvang;
- *Prijs*;
- *Levering*;
- *Kwaliteit*;
- *Vaste prijs* of *prijsherzieningsclausule*;
- Leverdatum;
- Valutarisico's
- *Betalingsmethode*.

Corporate inkoper, inkoopfunctionaris die vanuit zijn vakspecialisme met *leveranciers* overeenkomsten sluit geldend voor het gehele concern. Van de concerncontracten kan vrijwillig dan wel niet vrijwillig door de diverse concerneenheden gebruik worden gemaakt.

Ook wel: *Corporate buyer*.

Customer service, mate waarin door de *leverancier* aan klantwensen wordt voldaan met betrekking tot *levertijd*, volledigheid, *kwaliteit*, enz.

D

Decision making unit (DMU), degenen die participeren in de besluitvorming met betrekking tot de inkoop van een *produkt* dan wel *dienst*. Tot de groep van betrokkenen behoren de gebruikers, de beïnvloeders van het koopproces, de *inkopers*, de beslissers en de *gatekeeper*.

Ook wel: *Buying-center*.

Definitieve voorkeurslijst van leveranciers, zie: *Voorkeurslijst van leveranciers*

Desk-research, het verzamelen, analyseren en interpreteren van gegevens die dienstbaar zijn aan de onderzoeksopdracht, maar die reeds eerder door anderen zijn verzameld.

Zie ook: *field-research*

Dienst, activiteit die door derden op contractbasis wordt verricht zonder eigendomsoverdracht van goederen.

Differentiatie strategie, (door Porter gedefinieerde) concurrentiestrategie gericht op het opbouwen van marktpositie door het leveren van een *produkt* of *dienst*, welke exact is toegesneden op de specifieke behoeften van een bepaalde doelgroep.

Directe koopmethode, de *inkoper* benadert slechts één *leverancier* en aanvaardt het *produkt*, de *prijs* en de voorwaarden van deze *leverancier* zonder hierover te *onderhandelen*.

Diversificatiestrategie, strategie waarbij men probeert het aantal inkoopalternatieven zo groot mogelijk te houden resp. uit te breiden, zodat het inkooprisico afneemt. Deze strategie ligt voor de hand indien de inkoopende organisatie wordt geconfronteerd met enkele machtige *leveranciers*.

Ook wel: *Inkoopdiversificatie*.



Dupont chart, rekenschema waarmee (onder meer) het effect van inkoopbesparing op de rentabiliteit van het geïnvesteerd vermogen kan worden bepaald.

Dual sourcing, voor het betreffende artikel en resp. betreffende *dienst* zijn twee *leveranciers* ter beschikking. De totale behoefte wordt gedeeld en toegewezen aan deze twee *leveranciers*. In geval dat een *leverancier* niet kan leveren kan de *inkoper* op de andere terugvallen.

Zie ook: Second-sourcing

E

Early Supplier Involvement (ESI), de *leverancier* wordt reeds in het ontwerpproces betrokken om vroegtijdig leverancierskennis in te brengen met als mogelijk gevolg grote kostenvermindering en vereenvoudiging van het ontwerp resp. produktverbetering.

Economische levensduur, de tijdsduur gedurende welke een *produkt* met voordeel voor een onderneming kan worden gebruikt.

Economische ordergrootte, de *ordergrootte* die totale variabele kosten minimaliseert, inclusief de voorraad- en *bestelkosten*.

Electronic Data Interchange (EDI), rechtstreekse informatie-uitwisseling tussen de computersystemen van uitbesteder en *leverancier* via telefoonverbinding; gericht op uitwisseling van transactie-informatie en/of technische en commerciële informatie.

Electronic Data Processing (EDP), toepassing van elektronische (computer)apparatuur in het bewerken, opslaan en afdrucken van informatie.

Exclusiviteitscontract, *contract* waarbij een enkele *leverancier* of dienstverlener in alle behoefte van het bedrijf voor bepaalde goederen of *diensten* gedurende een bepaalde periode zal voorzien.

Zie ook: Contract

Expediting, bespoedigen of verzekeren van de *levering* van goederen, op basis van een eerder met de *leverancier* overeengekomen tijdschema. Dit kan schriftelijk zowel als telefonisch (verbaal) gebeuren.

Ook wel: Opvolgen, Orderbewaking.

F

Factoring, overdracht van handelsvorderingen aan een organisatie die zorgdraagt voor het beheer, de administratie, de incasso en het betalingsrisico van de debiteuren. De onderneming kan bovendien tot een bepaald percentage, bijv. 90% van zijn debiteuren opnemen als krediet.

Factuur, overzicht van geleverde goederen vaak met bijbehorende *prijzen* en datum van *levering*, met het verzoek aan de opdrachtgever overeenkomstig de betalingscondities te betalen.

Factuurcontrole, het toetsen van de *factuur* aan de *koopovereenkomst* resp. *order*.

Ook wel: Inkoopfactuurcontrole.

Fasering van het inkoopevaluatiesysteem, ontwikkeling in de administratieve procedures van de *inkoopafdeling* met de volgende fasen:

- Fase van de registratie van gegevens;
- Fase van de analyse van relaties tussen de gegevens
- Fase van de budgettering en planning op basis van de gegevensanalyse.

Fasering van inkoopmarktonderzoek, in de opzet *inkoopmarktonderzoek* te onderscheiden stappen:

1. Vastleggen van het doel van het onderzoek;
2. Maken van een kosten-batenanalyse;
3. Vooronderzoek;
4. Opstellen van een onderzoekplan;
5. Uitvoeren van het onderzoek;
6. Rapportering en evaluatie.

Field-research, het verzamelen, analyseren en interpreteren van gegevens waarvoor men zelf onderzoek moet verrichten. Deze gegevens zijn niet door middel van *Desk-research* te achterhalen. De meeste gebezigde manieren zijn *beursbezoek* en *leveranciersbezoek*.

Zie ook: Desk-research



Formule van Camp, formule om de *optimale bestelhoeveelheid* te berekenen. Deze formule luidt:
Optimale bestelhoeveelheid $Q' = q (2Dca/Cv)$, waarbij:

- D = vraag per tijdseenheid,
- Ca = *bestelkosten* per bestelling,
- Cv = voorraadkosten.

Ook wel: Formule van Wilson.

Forward purchasing, verschijnsel dat bij stijgende *prijzen* of dreigende tekorten meer wordt ingekocht dan bij stabiele *prijzen* te verwachten zou zijn, teneinde het effect van dreigende prijsverhogingen te minimaliseren.

Functiegericht inkopen, inkoopbenadering waarbij men de functie die door het *produkt* resp. de *dienst* moet worden vervuld als startpunt van het *inkoopproces* neemt.

Functioneel ontwerp, beschrijving van de functies die een *produkt* dan wel *dienst* voor de gebruiker moet vervullen.

G

Gatekeeper, functionaris binnen de *decision making unit* die (mede) verantwoordelijk is voor de verzameling en distributie van informatie die relevant is voor het inkoopbesluitvormingsproces.

Gebruikswaarde, de som van alle middelen die nodig zijn om een *produkt* of *dienst* zijn functie te laten vervullen.

Gecertificeerde leverancier, *leverancier* die ongekeurd en zonder *ingangscntrole* mag leveren.

Zie ook: Certificering

Geheimhoudingsclausule, bepaling, al dan niet opgenomen in een separaat contract-document, waarbij de leverancier zich verplicht tot geheimhouding met betrekking tot door de uitbesteder aan hem verstrekte vertrouwelijke informatie, resp. zich verplicht deze informatie niet aan derden kenbaar te maken.

Geschiktheidsanalyse, analysemethode om voor een uitbesteder en een *toeleverancier* de individuele geschiktheid voor *co-maker-ship*, met betrekking tot *logistiek*, *kwaliteit* en ontwikkeling, te bepalen.

Gewijzigde herhalingsaankoop, *koopsituatie* waarbij een organisatie een beslissing moet nemen over de koop van een (voor de organisatie) nieuw *produkt* bij een bekende *leverancier* of de koop van een bestaand *produkt* bij een (voor de organisatie) nieuwe *leverancier*.

Ook wel: Modified rebuy.

Gewogen punten-systeem, methode om op basis van vooraf bepaalde criteria totaalscores te berekenen voor *leveranciers*. Aan ieder beoordelingscriterium wordt een verschillende weging toegekend. Aan de hand van totaalscores kunnen *leveranciers* worden beoordeeld en met elkaar worden vergeleken.

Zie ook: Leveranciersbeoordelingsmethode

Good guy bad guy-tactiek, onderhandelingsstactiek waarbij de ene partij eerst een 'harde' *onderhandelaar* stuurt die het ambitieniveau van de tegenpartij flink tempert. Vervolgens wordt een 'zachte', vriendelijke *onderhandelaar* ingezet die het vertrouwen wint en probeert de overeenkomst te sluiten.

Zie ook: Onderhandelingsstechniek

H

Haalbonnensysteem, *contract* met een (meestal lokale) *leverancier* waarin voor de periode van doorgaans een jaar de omzet (inclusief *korting*) wordt afgesproken, zodat de interne gebruikers tegen overlegging van haalbon de benodigde artikelen direct bij de *leverancier* kunnen afhalen.

Hefboomprodukten, *produkten* met een laag inkooprisico, maar met een grote invloed op de *winst*; gebruikt bij de *portfolio-analyse*.

Zie ook: Portfolio-analyse

Herhalingsorder, een *order* die voor wat betreft de *specificaties* en *leverancierskeuze* overeenkomt met een reeds eerder geplaatste *order*.

Zie ook: Repeat buying

Hoeveelheidskorting, vorm van *korting* op grond van de afnamehoeveelheid van de *inkoper* binnen een bepaalde tijdsperiode, met als doel voor de *leverancier* bestellingen van grote hoeveelheden te stimuleren.

Ook wel: Quantumkorting.

Zie ook: Korting

I

Ingangscntrole, bij aflevering van goederen door de *leverancier* uit te voeren controle op hoeveelheid en (technische) *kwaliteit*, om te controleren of de *leverancier* zijn afspraken is nagekomen.



Initiële inkoopfunctie, een deel van de *inkoopfunctie* dat zich beperkt tot de meer commerciële aspecten van inkoop. Het omvat het voorbereiden van de inkooporderspecificatie, het *selecteren* van *leveranciers*, het *onderhandelen* met en het *contracteren* van *leveranciers*.

Zie ook: Bestelfunctie

Initiële inkoper, inkoopfunctionaris die verantwoordelijk is voor de inkoop van nieuwe materialen en *componenten* en die ook de contacten legt met nieuwe *leveranciers*.

Inkoopactieplan, verzameling van (verbeterings)activiteiten die gericht zijn op het realiseren van de *inkoopdoelstellingen*. Het plan is een nadere uitwerking van de opgestelde *inkoopstrategie* die de onderneming op langere termijn wil nastreven.

Inkoopaudit, een volledig, systematisch, onafhankelijk en periodiek onderzoek naar de *inkoopfunctie* van een organisatie teneinde vast te kunnen stellen waar verbetering mogelijk c.q. noodzakelijk zijn.

Inkoopbehoeftebepaling, vaststellen van de gewenste aan te kopen hoeveelheden per tijdseenheid; dit kan gebeuren op grond van historisch of verwacht gebruik, dan wel gebaseerd op verkoop- en fabricageplanningen.

Inkoopbeleidsplan, beleidsplan dat aangeeft welke taakstellingen voor inkoop zijn voorzien op het gebied van af te sluiten prijsniveaus, kwaliteitsverbetering, verkorting van *doorlooptijden*, verbetering van *leveringsbetrouwbaarheid* van *leveranciers*, *inkoopmarktonderzoek* en automatisering.

Ook wel: Inkooppolitiek.

Inkoopbrochure voor leveranciers, hierin worden de *inkoopdoelstellingen* van een onderneming gepubliceerd. Hiermee wordt duidelijkheid geschapen ten aanzien van ondernemingsdoelstellingen, *inkoopethiek*, standaardprocedures, methodieken en de wijze waarop de *inkoopfunctie* van de *afnemer* is georganiseerd.

Ook wel: Purchasing policy.

Inkoopbudget, de kwantitatieve neerslag van de kosten van materialen en *diensten*, benodigd voor de bedrijfsvoering in de meest brede zin in een bepaalde periode. De volgende budgetten zijn in dit geval relevant:

- *Inkoopmaterialenbudget;*
- *Inkoopbudget indirecte materialen;*
- *Investeringsbudget;*
- *Gereedschappenbudget;*
- *Afdelingsbudget.*

Inkoopcombinatie, groep van *afnemers* die gezamenlijk goederen inkopen om aldus een sterkere onderhandelingspositie tegenover de *leveranciers* te creëren.

Inkoopdoelstellingen, de inkoopdoelstellingen dienen afgeleiden te zijn van de ondernemingsdoelstellingen en verschillen per onderneming. Ze zijn strategisch van karakter en kunnen onder meer gericht zijn op:

- Het verlagen van de integrale *inkoopkosten*;
- Het verminderen van toeleveringsrisico's;
- Het verhogen van productkwaliteit en leverancierskwaliteit.
- Het verbeteren van het functioneren van de inkoopafdeling.

De *inkoopdoelstellingen* maken deel uit van het *inkoopplan*.

Inkoopeffectiviteit, de mate waarin de gestelde *inkoopdoelstellingen* en *inkoopdoelstellingen* worden gerealiseerd.

Zie ook: Inkoopresultaat, Inkoopefficiency

Inkoopefficiency, de mate waarin middelen worden ingezet om bepaalde *inkoopdoelstellingen* en *inkoopdoelstellingen* te verwezenlijken.

Zie ook: Inkoopresultaat, Inkoopeffectiviteit

Inkoopethiek, het streven van de inkoopleiding en het inkooppersoneel zich bij de benadering van aanbieders en verkopers van materialen en *producten*, zakelijk, volgens juridisch vastgelegde spelregels te gedragen..

Inkoopinformatiesysteem, het totaal aan procedures dat zorg draagt voor: de verwerking van *bestelaanvragen*, deze aanvullen met product- en leveranciersgegevens, de omzetting van de *bestelaanvraag* in een *bestelorder*, de *orderbewaking*, de factuurontvangst, en na controle op *levering* de betaalbaarstelling, de betaling van de *factuur* alsmede de *levering* van managementinformatie.

Zie ook: Inkoopmanagementinformatiesysteem



Inkooplogistiek, alle activiteiten die betrekking hebben op het raakvlak tussen inkoop en *logistiek*; het omvat onderwerpen als *materials management*, materiaalbehoefteplanning, *leveringsbetrouwbaarheid*, *Just in Time-inkoop*, bestelprocedures enz..

Inkoopmanagement, de analyse, planning, implementatie en beheersing van activiteiten die gericht zijn op het ontwikkelen, het uitbouwen en het onderhouden van relaties met de leveranciersmarkt ter bevrediging van de korte- en de lange termijn-inkoopbehoeften van een onderneming. Kort gezegd heeft *inkoopmanagement* betrekking op het managen van de externe resources van de onderneming.

Zie ook: Inkoopmanagementproces

Inkoopmanagementinformatiesysteem, het totaal van geïntegreerde procedures die regelmatig geschikte interne en externe data verzamelen, bewerken en analyseren met als doel de inkoopbeslissingen te beheersen, te ondersteunen en te controleren.

Ook wel: Purchasing Management Informationssystem (PMIS).

Zie ook: Inkoopinformatiesysteem

Inkoopmanagementproces, de fasering in de activiteiten die bij *inkoopmanagement* kunnen worden aangetroffen.

De volgende fases kan men hierbij onderkennen:

- *Inkoopmarktonderzoek*;
- Bepaling van *inkoopdoelstellingen*;
- Strategiebepaling: het bepalen hoe en langs welke weg de doelstellingen moeten worden gerealiseerd;
- Planning: uitwerking van de strategie in concrete acties;
- Beleidsuitvoering: de tactische en operationele inkoop;
- Controle en evaluatie.

Inkoopplan, programma van voorgenomen verbeteringsmaatregelen met betrekking tot de *inkoopfunctie* te realiseren binnen een bepaald tijdsbestek en binnen een welomschreven beleidsvisie.

Een *inkoopplan* kan de volgende elementen omvatten:

- Executive summary;
- *Situatieanalyse*;
- *Inkoopdoelstellingen*;
- *Inkoopstrategieën*;
- *Inkoopactieplan*;
- *Inkoopmaterialenbudget* en het *afdelingsbudget*;
- Wijze van controle en follow-up.

Zie ook: Inkoopbeleidsplan

Inkoopresultaat, de mate waarin de *inkoopfunctie* erin slaagt de haar opgelegde doelstellingen te bereiken tegen zo laag mogelijke kosten.

Zie ook: inkoopeffectiviteit, Inkoopefficiency

Integrale kwaliteitszorg, het totaal van activiteiten en beslissingen die tot doel hebben het kwaliteitsniveau vast te stellen, te bereiken en te behouden, alsmede de daarvoor benodigde methoden en middelen. Men kan vier fases hierin onderscheiden, te weten:

1. Normstelling;
2. Beoordeling;
3. Beheersing;
4. *Kwaliteitsborging*.

Intentieverklaring, de intentie uitgesproken aan de geadresseerde *leverancier* of dienstverlener tot het aangaan van een (*koop*)overeenkomst. Een intentieverklaring wordt met name opgesteld wanneer het wenselijk is dat met het werk wordt begonnen voordat de *inkooporder* of *inkoopcontract* gereed zijn. Deze omvat onder meer:

- Globale beschrijving van de overeenkomst, punten van overeenstemming en een *prijs(indicatie)*;
- Werkzaamheden waarmee begonnen dient te worden;
- Vergoeding van de werkzaamheden;



- Voorwaarden of omstandigheden waaronder het bedrijf de werkzaamheden kan staken.

Intercompany-inkopen, de inkoop van goederen die al dan niet verplicht van zusterondernemingen, behorend tot hetzelfde concern, worden betrokken.

Investeringsbudget, kwantitatieve neerslag van de verwachte omvang van de in te kopen *kapitaalgoederen* binnen een bepaalde tijdsperiode.

Zie ook: Inkoopbudget

Investeringsgoederen, goederen waarvan de aanschaffingswaarde niet meteen geheel wordt afgeboekt, maar in termijnen wordt afgeschreven en waarvan de boekwaarde jaarlijks op de balans wordt vermeld. Investeringsgoederen kunnen betrekking hebben op machines die in de productie worden gebruikt, doch ook op computers en gebouwen.

Ook wel: Kapitaalgoederen.

J

Just in time-inkoop, filosofie welke beoogt exact benodigde materialen en *producten* op die tijdstippen optimaal ter beschikking te hebben, zodat alleen waarde aan het te vervaardigen *product* wordt toegevoegd en indirecte kosten worden vermeden.

Ook wel: JIT-inkoopbenadering. *Terug naar Index*

K

Ketenaansprakelijkheid, situatie waarin de *aannemer* aansprakelijk is voor de betaling van belastingen en premies, die *onderaannemers* en hun *onderaannemers* in de keten verschuldigd zijn, maar nog niet hebben betaald. Het doel hiervan is malafide onderaanneming en het malafide ter beschikking stellen van personeel (in alle sectoren van het bedrijfsleven) tegen te gaan, waardoor zoveel mogelijk wordt voorkomen dat bewust geen sociale verzekeringspremies en loon- of omzetbelasting worden afgedragen.

Ook wel: Wet op de ketenaansprakelijkheid.

Knelpuntproducten, *producten* met een hoog toeleveringsrisico en een geringe invloed op de *winst*; een van de productcategorieën voortvloeiend uit de *portfolio-analyse*.

Ook wel: Bottleneck producten.

Zie ook: Portfolio-analyse

Korting, een reductie op de *prijs* van een bepaald *product*. In de praktijk onderscheidt men de volgende kortingen:

- *Betalingskorting;*
- *Hoeveelheidskorting* per bestelling;
- *Bonusregeling;*
- *Geografische korting;*
- *Seizoenskorting;*
- *Promotionele korting.*

Kostenbesparing, het verschil tussen de laatst betaalde inkoopprijs en een lagere thans betaalde *prijs*. Deze verlaging is structureel.

Kredietbeperkingstoeslag, negatieve *korting* ter bekostiging van de krediettermijn. De opslag mag de betalende partij aftrekken bij tijdige betaling.

Kwaliteitsaudit, een systematisch en onafhankelijk onderzoek gericht op het achterhalen of de kwaliteitsactiviteiten en de daaruit voortvloeiende resultaten overeenkomen met de overeengekomen kwaliteitscondities en gericht op het nagaan of deze condities voldoende effectief zijn geïmplementeerd om de (kwaliteits)doelstellingen te bereiken.

L

Leadtime, de tijdsperiode die verstrijkt tussen het moment dat de behoefte aan goederen bepaald is en het moment dat deze behoefte bevredigd is en de goederen beschikbaar zijn.

Leasing, huren per *contract* van duurzame productiemiddelen, auto's, hardware e.d. voor een langdurige periode al of niet met de optie op de aankoop ervan na afloop van de huurtermijn.

Letter of intent, vroegtijdige, vaak aan voorwaarden gebonden, *orderacceptatie*, vooruitlopende op de schriftelijke *inkooporder*, met bevestiging van de goederen, hoeveelheden, *prijs* en leverdatum.

Levensduurkosten, totale *kosten* die gerelateerd zijn aan het gebruik van het *product*; derhalve afschrijvingen, onderhouds- en exploitatiekosten omvattend.



Leveranciersbeoordeling, beoordeling van een potentiële *leverancier* om inzicht te verwerven in diens mogelijkheden om aan de toekomstige inkoopbehoefte van de *afnemer* te voldoen.

Ook wel: Vendor evaluation.

Zie ook: Leveranciersbeoordelingsmethode, Vendorrating

Leveranciersbeoordelingsmethode, methode gebruikt ter beoordeling van een *leverancier*.

Een onderscheid valt te maken naar:

- Spreadsheets: op deze manier worden verkregen *offertes* op een systematische wijze vergeleken en beoordeeld;
- Persoonlijke beoordeling: verschillende functionarissen die ervaring hebben met een *leverancier* worden gevraagd deze op basis van een checklist te beoordelen met een 'rapportcijfer';
- *Verdorrating*;
- *Leveranciersdoorlichting*;
- *Should-cost-benadering*;
- *Gewogen-punten-systeem*;
- *Vendor-plant-survey*.

Leveranciersbestand, verzameling van gegevens zoals adres, leverancierscode, rekeningnummer, geleverde goederen e.d. van de ondernemingen die als *leverancier* optreden of opgetreden zijn.

Leveranciersontwikkeling, het actief beïnvloeden van de *leverancier* door de inkopende onderneming door middel van steunverlening op het gebied van financiën, management en investeringen.

Ook wel: Supplier development.

Leveringsbetrouwbaarheid, de mate waarin bestelde *producten* overeenkomstig de levertijd en hoeveelheid door de *leverancier* worden geleverd.

Leveringsbetrouwbaarheidsindex, getal waarmee de *leveringsbetrouwbaarheid* van een *leverancier* kan worden gemeten. De betrouwbaarheid kan worden bepaald door het te laat/te vroeg leveren en door het te veel/te weinig leveren van die *leveranciers*, alsmede door de ernst van deze fouten.

Licentie-overeenkomst, houdt de toestemming in van de oorspronkelijke eigenaar van een idee, product, proces danwel dienst aan een ander om dit idee, product, proces danwel dienst te vervaardigen, te verkopen danwel te gebruiken. In de overeenkomst wordt door de oorspronkelijke eigenaar omschreven welke bevoegdheden aan de licentiehouders toekomen, of de licentie exclusief of niet exclusief is, voor welke duur de licentie wordt verleend, welke tegenprestatie de licentiehouders verschuldigd is, enz.

Local content, veelal gebaseerd op wettelijke bepalingen die in een bepaald land gelden, die stipuleren dat de in dat land vervaardigde (eind)producten voor een welbepaald percentage van de kostprijs danwel omzet van dat product uit onderdelen of ingrediënten bestaan, die daar dat land zelf (lokaal) worden voortgebracht.

Logistiek, de planning, uitvoering en controle van de goederenstroom vanaf de inkoop tot aan de distributie maar de klant. Een tweedeling is te maken in enerzijds interne logistiek ook wel integrale goederenstroombeheersing, en anderzijds externe logistiek, ook wel fysieke distributielogistiek.

Zie ook: Inkooplogistiek, Logistiek management

Logistiek management, goederenstroombesturing; het besturen en beheersen van goederenstromen door een bedrijf. Logistiek management kan worden verdeeld in *materials management* en *fysieke distributiemanagement*.

Lump sum, de overeengekomen *prijs* tussen *leverancier* en *afnemer* voor een groep artikelen zonder te kijken naar de individuele waarde van de artikelen: een 'partij-prijs'. Het betekent een vastgestelde *prijs* voor een gespecificeerd totaalpakket of een project.

Zie ook: Aanneming

M

Make or buy, strategisch vraagstuk waarbij men moet beslissen om een *product* in te kopen danwel het *product* zelf te maken.

Ook wel: Kopen of maken.

Zie ook: Classificatie van inkoopbesparingen

Management by exception, bestuursproces waarbij het management alleen ingrijpt als wordt afgeweken van eerder vastgestelde regelgrenzen.

Management by objectives, bestuurproces waarbij de verschillende managementniveaus gezamenlijk doelen vaststellen.



Manufacturing Resources Planning (MRP-II), planning vanaf de (middel)lange-termijnplanning tot en met de uitvoering. De plannen worden steeds vanuit een hoger niveau in het volgende niveau uitgewerkt aan de hand van rekenregels en procedures en gecontroleerd voor de beschikbare capaciteit. Uiteindelijk leidt deze planningsmethode tot de bepaling van de te produceren hoeveelheden en eindproducten en de plaatsing van productie- en inkooporders. Hoofdelementen zijn: het hoofdproductieplan, het materiaalbehoefteplan, het capaciteitsbehoefteplan en de ordervrijgave.

Marge-regeling, (maximale afwijkmogelijkheid) een incidentele doorbrekingsmogelijkheid van de gehanteerde *inkooppolitiek* die aangeeft de mate waarin onder- of overschrijding mag plaatsvinden van een bepaalde vastgesteld grootte zoals bijvoorbeeld de *bestelgrootte* of het factuurbedrag

Maximum ordergrootte, de maximale grootte die een planner of *inkoper* aan een op te stellen productie- of *inkooporder* mag meegeven.

Mededingingsrecht, regeling waarin overeenkomsten of besluiten om de economische mededinging tussen ondernemingen of vrije beroepsuitoefenaars te regelen, toegestaan kunnen worden indien zij het algemeen belang dienen.

Mededingingsvoorschriften, uitgangspunt voor de Europese Commissie om overeenkomsten tussen ondernemingen te beoordelen op mogelijkheid tot (nieuwe) vormen van bescherming.

Minimum ordergrootte, de minimale grootte die een planner of *inkoper* moet meegeven aan een productie- of *inkooporder*.

Monopolistische concurrentie, een marktform die zich kenmerkt door een sterke productdifferentiatie. Elke aanbieder tracht zijn *product* onderscheidend te maken van concurrerende producenten om op die manier een monopoliesituatie voor zichzelf te creëren. Dit is een aantrekkelijke situatie voor de verkopende onderneming dankzij enige vrijheid in het marketingbeleid en het ontbreken van directe concurrentiedruk op de prijzen.

Zie ook: Polypolie

MRO-artikelen, maintenance, repair and operating supplies. Goederen die noodzakelijk zijn voor het functioneren van de organisatie in het algemeen en voor herstel en onderhoud van productiemiddelen in de indirecte sfeer in het bijzonder.

Ook wel: Indirecte goederen, Verbruiksgoederen.

Multiple-sourcing, in verband met risicospreiding en vermindering van de afhankelijkheid worden materialen bij meer dan één *leverancier* gekocht.

Zie ook: Sourcing

N

Nabestelling, *order* voor een *product* waarvoor al eerder een *order* ontvangen is, vaak vanwege onverwacht tekort.

Nalevering, een gedeelte van de *order* dat niet op tijd gereed is en daarom later dan afgesproken geleverd wordt.

Naleveringskosten, kosten die expliciet zijn toe te wijzen aan *nalevering* van *producten* die niet (meer) op *voorraad* zijn.

Nazorg, vaak ordernazorg, het afhandelen van problemen welke m.b.t. de afhandeling van een kooptransactie zijn ontstaan (zoals verrekening van meer/minder werk, afhandeling van claims) en het maken van afspraken met de *leverancier* gericht op mogelijke voorkoming van dergelijke problemen bij toekomstige transacties.

Niet-openbare aanbesteding, *zie:* Onderhandse aanbesteding

Niet-toerekenbare tekortkoming, (overmacht) juridisch begrip voor de situatie waarbij een partij verhinderd is om een prestatie te leveren, zoals was afgesproken in de overeenkomst, door omstandigheden die buiten zijn schuld liggen.

Normale producten, *producten* met een laag inkooprisico, maar met een beperkte invloed op de *winst*; gebruikt bij de portfolio-analyse.

Zie ook: Portfolio-analyse

O

Offerte, opgave van *prijs* en *leveringscondities* voor een *order* of project van potentiële *leveranciers*, aangevraagd door de *inkoper*.

Offerte-evaluatie, het vergelijken van de binnengekregen *offertes* al of niet in samenspraak met gebruikers of aanvragers. Onderscheid is te maken tussen technische evaluatie en commerciële evaluatie.

Oligopolie, marktform die wordt gekenmerkt door weinig aanbieders, een beperkte productdifferentiatie en een moeilijke toetreding tot de markt.

Oligopsonie, marktform waarbij er slechts enkele *afnemers* zijn tegenover een groot aantal aanbieders.

Onderaannemer, persoon of organisatie die in opdracht van een *aannemer*, zonder voor hem in dienst te zijn, het aangenomen werk geheel of gedeeltelijk uitvoert tegen een vastgestelde *prijs*.



Onderhandelaar, persoon die betrokken is bij het onderhandelingsproces.

Onderhandelen, een communicatieproces gericht op het bereiken van een overeenkomst tussen twee of meer partijen. De partijen hebben ieder hun eigen belangen. Sommige belangen vallen samen, andere belangen zijn strijdig.

Verschillende onderhandelingsituaties zijn te onderkennen:

- *Distributieve onderhandelingen;*
- *Integratieve onderhandelingen.*

Onderhandelingstechniek, methode van onderhandelen. Mogelijke tactieken zijn:

- *Bogey-tactiek;*
- *Chinese crunch-tactiek;*
- *Escalating authority;*
- *Good guy bad guy-tactiek;*
- *Take it or leave it-tactiek;*
- *What if-tactiek.*
- *Zie ook: Negotiatietechniek.*

Onderhandse aanbesteding, de opdrachtgever geeft duidelijk aan wie voor de uit te voeren werkzaamheden in aanmerking komt. Twee of meer mogelijke *aannemers* worden uitgenodigd om voor een uit te voeren werk een bindende prijsopgave te verrichten. Alleen de bedrijven die zijn aangeschreven kunnen een *offerte* uitbrengen.

Ook wel: Niet-openbare aanbesteding. *Zie ook:* Aanbesteding

Ondernemingsplan, plan waarin de doelstellingen van de ondernemingen voor de lange termijn zijn vastgesteld.

Onherroepelijk aanbod, een aanbod waarin uitdrukkelijk een tijdstip wordt genoemd tot wanneer het aanbod geldt. Voor dit tijdstip kan het aanbod niet worden teruggetrokken, daarna vervalt het automatisch.

Ontvangstheorie, uitgangspunt in het verbintenissenrecht dat stelt dat een overeenkomst tot stand is gekomen op het moment dat de aanbieder de verklaring van aanvaarding ontvangt (of 'had kunnen ontvangen').

Ontwikkelingscontract, overeenkomst met een *leverancier* of dienstverlener om ontwikkeling van een *product*, *component*, systeem of techniek uit te voeren met als doel innovatie, kostenreductie of *flexibiliteit*.

Open-account purchase, een inkoop gedaan door een *inkoper* waarbij de *leverancier* krediet verleent. Een betalingsregeling wordt getroffen waarin vermeld wordt het verschuldigde bedrag en voor welke datum en/of in welke termijnen betaald moet worden. Meestal wordt een *korting* verleend in de vorm van een bepaald percentage indien de *inkoper* direct betaalt.

Open-to-buy, de maximale waarde of hoeveelheid van een bepaald *product* waarvoor een *inkoper* mag kopen.

Openbare aanbesteding, aanbestedingsvorm waarin iedere *leverancier* een *offerte* kan uitbrengen ten behoeve van uit te voeren werkzaamheden. De aankondiging vindt plaats via een advertentie en de inschrijfbijetten worden openbaar geopend. De inschrijvers beconcurreren elkaar met gelijke kansen. Hiervoor is een eenduidige beschrijving van het werk noodzakelijk, waarbij wijzigingen of extra informatie aan alle inschrijvers ter beschikking moet komen.

Zie ook: Aanbesteding

Optimale bestelfrequentie, het aantal bestellingen per tijdseenheid waarbij de *bestelkosten* en de *voorraadkosten* het laagst zijn.

Zie ook: Classificatie van inkoopbesparingen, Formule van Camp

Optimale bestelhoeveelheid, de bestelhoeveelheid waarbij het totaal van *voorraadkosten* en *bestelkosten* minimaal is.

Zie ook: Classificatie van inkoopbesparingen, Formule van Camp

Optimale voorraadhoogte, de voorraadhoogte waarbij het totaal aan *voorraad-* en *bestelkosten* minimaal is.

Zie ook: Formule van Camp

Order placement costs,

zie Bestelkosten

Order-point-techniek, *bestelmethode* waarbij men bestelt zodra de *voorraad* van een artikel kleiner is geworden dan een bepaalde hoeveelheid.

Orderacceptatie, het bevestigen van de *order* door de *leverancier* tegen de overeengekomen leveringsvoorwaarde.



Orderbevestiging, de (vaak schriftelijke) acceptatie van een *order* alsmede de vastgestelde voorwaarde door de verkopende of inkoopende partij.

Orderbewaking, toezien op het nakomen van de gemaakte leveringsafspraken door de *leverancier* nadat de order geplaatst is.

Ook wel: Bewaken.

Ordering-proces, alle activiteiten gericht op het omzetten van interne *bestelaanvragen* in *orders* resp. *bestelopdrachten* aan *leveranciers* incl. de *orderbewaking* en *nazorg*.

Over-due'-lijst, overzicht van *leveringsachterstanden* op een bepaalde datum.

P

Paraplucontract,

zie: Raamcontract

Pareto-analyse,

zie: ABC-analyse

Partnership,

zie Co-makership

Polypolie, een marktform die zich kenmerkt door veel aanbieders. Er is een onderscheid te maken tussen homogeen en heterogeen polypolie (*monopolistische concurrentie*). Bij een homogeen polypolie is de *prijs* gegeven en zijn de aanbieders hoeveelheidsaanpassers.

Zie ook: Monopolistische concurrentie

Portfolio-analyse, een methode gericht op de analyse van het inkooppakket waarbij aan de hand van twee criteria namelijk de mate van toeleveringsrisico en de invloed op de winstpositie van de onderneming, de volgende product-indeling gemaakt wordt:

- *Strategische producten;*
- *Knelpuntproducten;*
- *'Hefboom'producten;*
- *Normale producten.*

Preferred vendorslist,

zie: Voorkeurslijst van leveranciers

Prestatiegarantie, garantie van de *leverancier* dat de in de *order* genoemde prestaties onder de beschreven bedrijfsomstandigheden kunnen worden gehaald. Meestal verbonden aan de inkoop ten behoeve van investeringsprojecten.

Prijsanalyse, het evalueren van de *prijs* van een *product* zonder de verschillende kostenelementen en de geschatte *winst* van de *leverancier* of fabrikant van het *product* in ogenschouw te nemen. De *prijs* wordt vergeleken met prijsopgaves van soortgelijke *producten* of met de eigen berekende *prijs* (*normatieve inkoopprijs*).

Prijsherzieningsclausule, conditie in een *contract* waarin bepaald wordt op grond van welke omstandigheden (bijv. wijziging van de prijs van belangrijke grondstoffen, wijziging valuta's) de overeengekomen *prijs* zal worden herzien. Vaak in de vorm van een *prijswijzigingsindex*.

Ook wel: Doorberekeningsclausule, Prijsverrekeningscontract.

Prijsstelling, methode van prijsbepaling. De volgende methoden zijn te onderscheiden:

- *Cost-plus pricing:* de kostprijs wordt verhoogd met een vast percentage;
- *Target-profit pricing:* de *prijs* wordt vastgesteld op basis van voorgerecalculeerde *winst*;
- Prijsstelling op basis van de door de koper gepercipieerde waarde;
- Prijsstelling op basis van de *prijzen* van de concurrentie (*market-based-pricing*);
- Prijsstelling op basis van *open inschrijving* (*Competitive bidding*)

Ook wel: Pricing.

Private label, situatie waarin de *leverancier producten* vervaardigt onder de merknaam van de opdrachtgever. De *producten* worden uitsluitend door de opdrachtgever verkocht.

Procuratie, de schriftelijke volmacht om uit de naam van anderen te handelen.

Procurement, activiteiten gericht op het beheersen en sturen van de inkomende goederenstroom tot aan het moment dat de goederen in productie worden genomen. Procurement is een ruimer begrip dan *purchasing* en omvat tevens materiaalbehoefteplanning, voorraadbeheer en transport.



Product-levenscyclus, een schematische voorstelling van het verloop van de omzet van een bepaald *product* in de tijd.

De productlevenscyclus kent vijf fasen te weten:

- Introductiefase;
- Groeifase
- Volwassenfase;
- Verzadigingsfase;
- Neergangsfase.

Ook wel: Product-life-cycle.

Productaansprakelijkheid, risico-aansprakelijkheid van de producent en de met hem gelijkgestelde, voor schade door gebrekkige *producten*. Een *product* is gebrekkig als het niet de veiligheid biedt die men daarvan mag verwachten, alle omstandigheden in aanmerking genomen.

Ook wel: Wet op de productaansprakelijkheid.

R

Raamcontract, een schriftelijke overeenkomst tussen *leverancier* en *inkoper* waarbij de eerste zich verplicht om in een bepaalde periode goederen tegen vooraf vastgestelde *prijs* en condities te leveren. Aan de *leverancier* wordt vooral een indicatie gegeven van de af te nemen hoeveelheid. De specifieke aantallen en levertijdstoppen worden bepaald in zogenaamde *afroeporders*, ook wel *raamorders*.

Ook wel: Jaarcontract, Paraplucontract, Raamverdrag.

Re-tendering, regelmatig toetsen van een uitbestedingscontract in competitie met concurrenten van de huidige *leveranciers*.

Rebate, een geldbedrag geretourneerd door de *leverancier* aan de *inkoper* vanwege de inkoop van een bepaalde hoeveelheid of waarde aan goederen, meestal binnen een vastgestelde periode.

Repeat buying, het inkopen van goederen die in het verleden onder gelijke of nagenoeg gelijke omstandigheden gekocht werden.

Zie ook: Herhalingsorder

Retentie, (ophouding) juridische term betreffende het recht om een zaak die men van een ander onder zich heeft, niet terug te geven dan tegen voldoening van hetgeen men te vorderen heeft van de eigenaar van die zaak.

Reverse auction-tactiek, de *inkoper* probeert verschillende *leveranciers* tegen elkaar uit te spelen. Hij laat ze bij zich komen, hoort ze uit en laat ze tegen elkaar opbieden.

Ook wel: Veilingstactiek

S

Sale and leaseback, het verkopen van goederen en productiemiddelen aan de andere partij en vervolgens het terugleasen van hetzelfde goed of productiemiddel van de andere partij om deze te gebruiken voor de eigen bedrijfsvoering..

Second-sourcing, het betrekken van goederen of *diensten* uit twee of meer leveringsbronnen en noodzakelijk wanneer deze goederen of *diensten* een belangrijke bijdrage leveren aan het productieproces en de zekerheid van de verkrijgbaarheid of beschikbaarheid van deze goederen of *diensten* gering en/of twijfelachtig is.

Zie ook: Sourcing

Shared sourcing, het met de concurrentie delen van beschikbare leveranciersbronnen; dat wil zeggen concurrenten kopen samen in.

Zie ook: Sourcing

Single sourcing, materialen worden slechts bij één *leverancier* gekocht; in tegenstelling tot *sole sourcing* zijn er in principe wel alternatieve *leveranciers* beschikbaar.

Zie ook: Sourcing

Situatieanalyse, een beschrijving van de huidige situatie, de belangrijkste kansen en bedreigingen die een inkoopmanager in zijn interne en externe inkoopomgeving verwacht alsmede de sterkten en zwakten van zijn inkooporganisatie.

Zie ook: SWOT-analyse

Sourcing, inkoopactiviteiten gericht op de zekerstelling van de aanvoer van de in te kopen *producten*, met de nadruk op de wat langere termijn. Sourcing omvat *inkoopmarktonderzoek* en het zoeken naar alternatieve bronnen.

De volgende vormen van sourcing kan men onderscheiden:



- *Dual sourcing;*
- *Multiple sourcing;*
- *Second-sourcing;*
- *Shared sourcing;*
- *Single sourcing;*
- *Sole sourcing.*

Specificeren, onderscheiden stap in het *inkoopproces* waarbij vastgesteld wordt aan welke eigenschappen het in te kopen *product* dient te voldoen.

Strategische oriëntatie, situatie waarin inkoop wordt onderkend als een bedrijfsactiviteit die bijdraagt aan de versterking van de concurrentiepositie van de onderneming op haar eindmarkten.

Strategische producten, *producten* met een hoog inkooprisico en een hoge invloed op de *winst*; gebruikt bij de portfolio-analyse.

Zie ook: Portfolio analyse

SWOT-analyse, een analyse van Strengths, Weaknesses, Opportunities en Threats van een organisatie of organisatie-onderdeel. Het is een analyse van de sterke en zwakke aspecten van een onderneming in relatie tot de markt. Eventuele kansen en bedreigingen waar een onderneming mee te maken krijgt worden in kaart gebracht. Op basis van de uitkomsten van de SWOT-analyse bepaalt de onderneming de mogelijke strategische opties die het realiseren van de ondernemingsdoelstellingen mogelijk maken.

T

Toerekenbare tekortkoming, (wanprestatie) juridisch begrip voor de situatie waarbij een partij door eigen schuld niet die prestatie levert zoals was afgesproken in de overeenkomst.

Total cost, totale kosten die toe te rekenen zijn aan de verwerking van ingekochte goederen, onder meer ten gevolge van de verpakking of de *kwaliteit*.

Trademark, (handelsmerk) een teken, een symbool, een naam of woorden in de vorm van een label, door de fabrikant of distributeur gebruikt om zijn product te markeren en die door geen andere persoon mag worden gebruikt.

Twintig-tachtig regel, het veelvuldig voorkomend verschijnsel dat ca. tachtig procent van de omzet kan worden toegewezen aan ca. twintig procent van de artikelen, *orders* of klanten. *Zie ook: ABC-analyse*

Two-bin systeem, eenvoudig *bestelsysteem* waarbij men de *bestelgrootte* constant houdt en de *bestelfrequentie* varieert. De *voorraad* wordt verdeeld over twee partijen: een grote partij en een kleine. Wanneer de *voorraad* onder een vastgesteld minimum komt, het *re-order point*, wordt er een bestelling geplaatst; dit is het geval als de grote partij verbruikt is. De tweede (kleine) partij wordt nu aangesproken. De minimumvoorraad (of de kleine partij) dient toereikend te zijn om de verwachte vraag of het verwachte verbruik te dekken gedurende de *levertijd*. Als het bestelde materiaal binnenkomt wordt eerst de kleine partij aangevuld en gaat de rest naar de grote partij.

Zie ook: Bestelsysteem

U

Uitbesteden, het laten maken of het laten bewerken van delen van het eindproduct en/of door derden laten verrichten van *diensten* ten behoeve van het eigen fabricageproces.

Er kan hierbij een onderscheid gemaakt worden tussen:

- *Capaciteitsuitbesteding;*
- *Specialistische uitbesteding.*

Zie ook: Make-or-buy.

Uniform Aanbestedingsreglement, bepalingen omtrent hoe te handelen in het kader van een *openbare aanbesteding* en een *onderhandse aanbesteding*.

V

Vendorrating, *leveranciersbeoordelingsmethode* waarbij men op objectieve, kwantitatieve wijze scores bepaalt voor aspecten als *prijs*, *kwaliteit* en *leveringsbetrouwbaarheid* van *leveranciers*.

Verwervingsfunctie, een deel van de *inkoopfunctie* dat zich beperkt tot de meer logistieke aspecten van inkoop. Het omvat het *bestellen* van *producten*, het afroepen, inclusief de orderbehandeling en de orderafhandeling.

Ook wel: Supply, Bestelfunctie



Zie ook: Initiële inkoopfunctie

Voorkeurslijst van leveranciers, lijst van *leveranciers* die aan, door de *afnemer* bepaalde, welomschreven criteria voldoen. Opdrachten worden in regel tot deze kring van *leveranciers* beperkt.

Ook wel: Definitieve voorkeurslijst van leveranciers, Preferred vendorslist.

Zie ook: Certificering, Gecertificeerde leverancier

Voorraad, hoeveelheid goederen die in een onderneming (industriële of handels-) voorhanden is hetzij om daaruit te verkopen, te leveren, of als *grondstof* voor de productie.

W

What if-tactiek, onderhandelingsstactiek bedoeld om meer informatie van de andere partij te verkrijgen door een groot aantal hypothetische gevallen aan de ander voor te leggen en diens reactie te vragen.

Zie ook: Onderhandelingsstechniek

Win-win-situatie, onderhandelingsituatie waarin beide partijen voordeel kunnen hebben van *onderhandelen* en samenwerken. De winst van de een hoeft niet ten koste te gaan van de ander.

Ook wel: Varying sum game.

Zie ook: Zero sum game

Winstmarge, de bruto of netto *winst* uitgedrukt in een percentage van de omzet.

Z

Zero sum game, onderhandelingsituatie waarbij de belangen van de partijen recht tegenover elkaar staan. De winst van de een is het verlies van de ander.

Ook wel: Fixed sum game.

Zie ook: Win-win-situatie

Zero-defects, uitgangspunt voor de productie waarbij men alles in het werk stelt om fouten in alle *onderdelen* te voorkomen; alles moet in één keer juist zijn.

Zeven S-model, model voor de benodigde mentaliteitsverandering om te komen tot een lange termijn inkoopplanning door afstemming tussen basiselementen van zeven functies binnen een organisatie, zoals deze te vinden zijn in het zeven S-model.

Ook wel: Kristalmodel.