



Groen

Inkoop

antwoordenboek





OVD Educatieve Uitgeverij bv
Postbus 331
6710 BH Ede

Tel: (0318) 64 99 99
Fax: (0318) 64 06 46
E-mail: info@ovd.nl
Website: www.ovd.nl

© Copyright 2019 OVD Educatieve Uitgeverij bv

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt in enige vorm, hetzij elektronisch, mechanisch, door middel van fotokopieën, opnamen of op enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van OVD Educatieve Uitgeverij. De uitgever heeft ernaar gestreefd de auteursrechten te regelen volgens de wettelijke bepalingen. Degenen die desondanks menen zekere rechten te kunnen doen gelden, nodigen wij uit zich alsnog tot de uitgever te wenden.

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted in any form or by any other means, electronic, mechanical, photocopying, recording, or otherwise, without the prior written permission of OVD Educatieve Uitgeverij.

Eerste druk





Inhoud

1	Voorraadbeheer	4
2	Inkopen	12
3	Leverancierskeuze	14





1 Voorraadbeheer

Uit de praktijk

1. Met het WMS-pakket kun je nauwkeurig bijhouden hoeveel voorraad er van elk artikel in het magazijn aanwezig is. Maar voorraadbeheer is meer dan het bijhouden van de voorraad. Je moet bijvoorbeeld zelf besluiten nemen over wat de minimumen maximumvoorraad van elk artikel is. Die hoogtes voer je in het WMS in, zodat het WMS de bestelniveaus kan bepalen en besteladviezen kan genereren. Het WMS kun je ook niet gebruiken om de kwaliteit van de voorraad te controleren. Dat doe je zelf (bijvoorbeeld met je ogen, je neus, je handen). Het WMS-pakket is dus goed te gebruiken door het bedrijf, maar voorraadbeheer blijft nodig.
2. Om de maximumvoorraad te bepalen heeft Ito de volgende gegevens nodig:
 - levertijd van de goederen
 - beschikbare magazijnruimte
 - waarde van de goederen
 - verwachte vraag/aanbod.
3. Een mogelijke reden kan zijn dat Ito niet voldoende ruimte in het magazijn heeft om de extra voorraad op te slaan. Of misschien is het artikel beperkt houdbaar waardoor het bedrijf het risico loopt dat een deel van de voorraad na verloop van tijd over datum is en daardoor onverkoopbaar wordt.

Verwerkingsopdrachten

1. a. De technische voorraad is de werkelijk aanwezige voorraad in het magazijn = $3 \times 144 = 432$ stuks.
b. De economische voorraad = technische voorraad + nog te ontvangen – nog te leveren = $432 + 144 - 386 = 208$ stuks.
2. a. Ja. De verffabriek produceert veel in serie. Per productieronde worden precies voldoende grondstoffen gereedgezet. Dit vormt de werkvoorraad. De fabriek koopt de grondstoffen in bulk in. Veelgebruikte grondstoffen worden in tanks en silo's opgeslagen en vormen de bulkvoorraad.
b. Nee. De verffabriek produceert vooral series. Omdat het bedrijf geen maatwerk maakt, maar standaardproducten, ligt het klantorderontkoppelpunt in het begin van de goederenstroom. Waarschijnlijk is er dus altijd voldoende voorraad om aan klanten te kunnen leveren.
c. Ja. Bepaalde grondstoffen zitten in elk product. De prijs van die grondstoffen kan variëren. De verffabriek koopt dus bij een lage prijs meer grondstoffen in om een betere marge te halen.
d. Ja. De verffabriek produceert veel in serie.
e. Nee. De verffabriek produceert meestal in serie. Omdat een serie waarschijnlijk groter is dan de gewenste hoeveelheid, hoeft het bedrijf geen veiligheidsvoorraad aan te houden.
3. Ja, deze stelling klopt. Als een bedrijf langdurig een lage voorraadbetrouwbaarheid heeft, kan dit:





- het bedrijf klanten kosten en dus omzet
 - leiden tot extra transportkosten en dus geld
 - leiden tot extra werk op de verkoopafdeling, dus meer uren die gewerkt worden voor eenzelfde order en dus tot minder omzet voor diezelfde order
 - leiden tot het geven van extra korting aan de gedupeerde klanten (om hen tevreden te houden) en dus tot minder omzet.
4. Mogelijke voorbeelden van een situatie waarin een bedrijf een product inkoopt zijn:
- Een transportbedrijf schaft een nieuwe vorkheftruck aan.
 - De inkoper van een grootwinkelbedrijf is in Turkije en onderhandelt daar met een fabrikant over de nieuwe collectie gordijnstoffen die komende lente in de winkel verkocht worden.
5. Een voorbeeld van een opslingereffect: een supermarktketen die te maken krijgt met een plotselinge vraagstijging met 10% naar een bepaald artikel. Hierdoor ontstaat er druk op de voorraden van de winkels. Het gevolg is dat de winkels meer vragen bij hun leveranciers. Deze vragen op hun beurt weer grotere hoeveelheden bij de producent. De winkels en de groothandels nemen hun voorraden met tussenpozen op en hanteren bepaalde voorraadregels waarbij de gewenste voorraad een functie is van de verwachte vraag. De 10% vraagstijging van de consument doet uiteindelijk de productie van de fabrikant met 40% stijgen. Uitgaande van een productieniveau van 1.000 eenheden per tijdseenheid, resulteert de verstoring in een stijging van het aantal geproduceerde eenheden tot 1.400 eenheden.
6. minimumvoorraad = levertijd x μ x servicegraad = $5 \times 20 \times 97\% = 97$
7. minimumvoorraad = levertijd x μ x servicegraad = $4 \times 7 \times 12 \times 98\% = 329$
8. minimumvoorraad = levertijd x μ x servicegraad = $3 \times 9 \times 95\% = 26$
9. maximumvoorraad = (LT + BF) x gemiddelde verkopen per dag = $(1 + 4) \times 10 = 50$
10. maximumvoorraad = (LT + BF) x gemiddelde verkopen per dag = $(7 + 14) \times 5 = 105$
11. maximumvoorraad = (LT + BF) x gemiddelde verkopen per week = $(4 + 1) \times 14 = 70$
12. a. gemiddelde voorraad = (beginvoorraad + eindvoorraad) / 2 = $(250 + 200) / 2 = 225$
omzetsnelheid = afzet / gemiddelde voorraad = $4.200 / 225 = 19$
- b. omzetduur = $360 / \text{omzetsnelheid} = 360 / 19 = 19$ dagen





13. a. gemiddelde voorraad = $(\frac{1}{2} \times 28 + 20 + \frac{1}{2} \times 16)/2 = 42/2 = 21$
inkoopwaarde artikel = $66,67\% \times 0,99 = \text{€ } 0,66$
inkoopwaarde gemiddelde voorraad = $21 \times 0,66 = \text{€ } 13,86$
inkoopwaarde omzet = afzet \times inkoopwaarde artikel = $1.000 \times 0,66 = \text{€ } 660,-$
omzetsnelheid = inkoopwaarde omzet / inkoopwaarde gemiddelde voorraad =
 $660 / 13,86 = 48$
- b. omzetduur = $360 / \text{omzetsnelheid} = 360/48 = 7,5$ dag
14. a. gemiddelde voorraad = $(\frac{1}{2} \times 12 + 48 + 12 + 24 + 36 + 12 + 36 + 12 + 12 + 12 + 48 + \frac{1}{2} \times 60) / (12 - 1) = 26$
omzetsnelheid = afzet / gemiddelde voorraad = $7.800/26 = 300$
- b. omzetduur = $360 / \text{omzetsnelheid} = 360/300 = 1$ dag
15. a. omzettoename = $\text{€ } 50.000,-$
extra winst = $20\% \times 50.000 = \text{€ } 10.000,-$
toename voorraadkosten = $\text{€ } 6.000,-$
Het positieve verschil is $\text{€ } 4.000,-$.
- b. omzettoename = $\text{€ } 25.000,-$
extra winst = $20\% \times 25.000 = \text{€ } 5.000,-$
toename voorraadkosten = $\text{€ } 9.000,-$
Winsttoename is kleiner dan toename van de voorraadkosten. Het negatieve verschil is $\text{€ } 4.000,-$.
- c. De optimale servicegraad is 95%.
16. Totale bestelkosten = $10 \times 7,50 + 6 \times 10,00 + 4 \times 5,00 = \text{€ } 155,00.$
Totaal besteld: $10 \times 150 + 6 \times 400 + 4 \times 75 = 4.200.$
- De bestelkosten per stuk zijn: $155/4.200 = \text{€ } 0,04.$

17.

seriegrootte	veiligheidsvoorraad	gemiddelde voorraad
70	35	70
90	90	135
120	360	420
50	0	25
24	24	36
10	25	30
8	12	16
98	50	99





18. a. beginvoorraad: $200 \times 3,78$
inkoop 15 maart: $100 \times 3,51$
verkoop: 275
eindvoorraad: 25

verkoop in maart:
200 à 3,78
75 à 3,51
eindvoorraad: $25 \times 3,51 = € 87,75$

b. beginvoorraad: $200 \times 3,78$
inkoop 15 maart: $100 \times 3,51$
verkoop: 275
eindvoorraad: 25

verkoop in maart:
100 à 3,51
175 à 3,78

eindvoorraad: $25 \times 3,78 = € 94,50$

c. gewogen gemiddelde inkoopprijs = waarde totale voorraad / totaal aantal goederen

waarde totale voorraad = $200 \times 3,78 + 100 \times 3,51 = € 1.107$

totaal aantal goederen = $200 + 100 = 300$

gewogen gemiddelde inkoopprijs = $1.107 / 300 = € 3,69$

eindvoorraad = 25

waarde eindvoorraad = $25 \times 3,69 = € 92,25$

d. eindvoorraad = 25

waarde eindvoorraad = $25 \times 3,65 = € 91,25$

19. Op basis van de verkoopprognose in € zou je kunnen besluiten om de voorraad te verlagen. De omzet daalt immers. Kijk je naar de verkoopprognose in stuks, dan blijven de verkopen op peil. Reden om de voorraad niet aan te passen. Het bedrijf verwacht dat de verkoopprijs zal dalen, maar verwacht dat de verkopen in stuks hetzelfde blijven.

20. a. beginvoorraad: $25 \times 7,51$
inkoop 10 april: $40 \times 7,60$
inkoop 20 april: $50 \times 7,49$
verkoop: 105
eindvoorraad: 10

verkoop in april:
25 à 7,51
40 à 7,60
40 à 7,49

eindvoorraad: $10 \times 7,49 = € 74,90$





- b. beginvoorraad: 25 x 7,51
inkoop 10 april: 40 x 7,60
inkoop 20 april: 50 x 7,49
verkoop: 105
eindvoorraad: 10

verkoop in april:
50 à 7,49
40 à 7,60
15 à 7,51

eindvoorraad: 10 x 7,51 = € 75,10

- c. gewogen gemiddelde inkoopprijs = waarde totale voorraad / totaal aantal goederen
waarde totale voorraad = 25 x 7,51 + 40 x 7,60 + 50 x 7,49 = € 866,25
totaal aantal goederen = 25 + 40 + 50 = 115
gewogen gemiddelde inkoopprijs = 866,25 / 115 = € 7,53
eindvoorraad = 10
waarde eindvoorraad = 10 x 7,53 = € 75,30
- d. eindvoorraad = 10
waarde eindvoorraad = 10 x 7,55 = € 75,50

21. a. beginvoorraad: 370 x 1,13
inkoop 8 mei: 150 x 1,16
inkoop 16 mei: 400 x 1,09
inkoop 24 mei: 150 x 1,17
verkoop: 800
eindvoorraad: 270

verkoop in mei:
- 370 à 1,13
- 150 à 1,16
- 280 à 1,09

eindvoorraad: 120 x 1,09 + 150 x 1,17 = € 306,30

- b. beginvoorraad: 370 x 1,13
inkoop 8 mei: 150 x 1,16
inkoop 16 mei: 400 x 1,09
inkoop 24 mei: 150 x 1,17
verkoop: 800
eindvoorraad: 270

verkoop in mei:
- 150 à 1,17
- 400 à 1,09
- 150 à 1,16
- 100 à 1,13.

eindvoorraad: 270 x 1,13 = € 305,10





- c. gewogen gemiddelde inkoopprijs = waarde totale voorraad / totaal aantal goederen
waarde totale voorraad = $370 \times 1,13 + 150 \times 1,16 + 400 \times 1,09 + 150 \times 1,17 = € 1.203,60$
totaal aantal goederen = $370 + 150 + 400 + 150 = 1.070$
gewogen gemiddelde inkoopprijs = $1.203,60 / 1.070 = € 1,12$
eindvoorraad = 270
waarde eindvoorraad = $270 \times 1,12 = € 302,40$
- d. eindvoorraad = 270
waarde eindvoorraad = $270 \times 1,12 = € 302,40$

22. Ja, het kan een goed idee zijn. Op basis van historische gegevens kun je eventuele trends inzichtelijk maken en extrapoleren. De meningen van de experts zou je kunnen vergelijken met de geëxtrapoleerde gegevens: komen de gegevens overeen met elkaar? Waar wel en waar niet? Waarom?
23. Ja, deze bewering is juist. Het is belangrijk om je te realiseren dat het kloppend houden van de voorraden ook betekent hoe tevreden de afnemers van het bedrijf zijn. Als je klanten 'nee' moet verkopen door slecht voorraadbeheer, loop je de kans dat ze naar de concurrent gaan. Dat betekent omzetverlies.
24. Deze stelling klopt tot een bepaalde hoogte. Automatisering betekent dat een deel van het werk overgenomen wordt door computers. Hierdoor kan het werk veel sneller en efficiënter gedaan worden. Echter: hoe goed de automatisering werkt is grotendeels afhankelijk van elke medewerker die direct of indirect met het systeem werkt. Als de medewerkers niet zorgvuldig werken, leidt de automatisering niet tot ontzorging.

Controlevragen

1. Voorraad is het aantal goederen dat op een bepaalde plaats aanwezig is en wordt uitgedrukt in eenheden of geld.
2.
 - a. voorraad die daadwerkelijk in het magazijn aanwezig is
 - b. voorraad die volgens de administratie (op papier en/of in de computer) aanwezig is
 - c. voorraad die voor de verkoop beschikbaar is en die bestaat uit de werkelijke voorraad, inclusief de nog niet van de leverancier ontvangen bestellingen en exclusief de nog bij de afnemers af te leveren goederen
 - d. voorraad artikelen waaruit de orders worden verzameld
 - e. reservevoorraad waarmee de pickvoorraad wordt aangevuld, vaak bestaande uit verpakkingen met grote aantallen goederen
 - f. voorraad die niet in het magazijn terechtkomt, maar direct doorgaat naar een al klaarstaande bestelling voor een klant
 - g. voorraad die wordt aangehouden met het oog op verwachte schaarste en de hogere marktprijzen die daarvan het gevolg zijn
 - h. voorraad die wordt opgebouwd om aan de vraag tijdens seizoensschommelingen te kunnen voldoen
 - i. voorraad die ontstaat doordat bij de productie van goederen een seriegrootte aangehouden wordt die groter is dan de gewenste hoeveelheid
 - j. voorraad die wordt aangehouden om in onverwachte situaties aan de vraag van afnemers te kunnen voldoen
 - k. voorraad die bestaat uit alle goederen die op dat moment onderweg zijn





3. a. irrationele voorraad
b. incurante voorraad
c. strategische voorraad
4. brengen van de hoeveelheid goederen en het behouden van de kwaliteit van de goederen.
5. Voorraadbetrouwbaarheid is de mate waarin verschillen tussen werkelijke en administratieve voorraad voorkomen.
6. Ja, een hoge voorraadbetrouwbaarheid voorkomt misgrijpen en dus nee-verkoop.
7. Inkopen is het opnemen van een nieuw artikel in het assortiment. Bestellen is het opdracht geven aan de leverancier om artikelen te leveren zodat de voorraad weer wordt aangevuld.
8. Zodra de minimumvoorraad van een artikel wordt bereikt, wordt een bestelling geplaatst om de voorraad aan te vullen tot het maximum.
9. Het opslingereffect is een onnodige verhoging van de voorraden als gevolg van een toevallige, eenmalige toename van de vraag die door de andere (voorgaande) schakels in de bedrijfskolom ten onrechte wordt geïnterpreteerd als een structurele toename.
10. Vijf kengetallen voor de voorraad zijn:
 - omzetsnelheid
 - gemiddelde voorraad
 - omzetduur
 - voorraadnorm
 - servicegraad.
11. C is juist. De omzetsnelheid van de voorraad is het aantal malen dat de gemiddelde voorraad van een artikel wordt verkocht in een bepaalde periode.
12. Nee, een hoge omzet wil zeggen dat de voorraad snel wordt verkocht en dus kort in het bedrijf aanwezig is. De omzetduur neemt dus af, als de omzetsnelheid toeneemt.
13. a. De gemiddelde voorraad is het gemiddeld aantal exemplaren van een artikel dat in een bepaalde periode in voorraad is.

b. Je berekent de gemiddelde voorraad met de volgende formules:
 - gemiddelde voorraad = $\frac{\text{beginvoorraad} + \text{eindvoorraad}}{2}$
 - gemiddelde voorraad = $\frac{\frac{1}{2} \times \text{beginvoorraad} + \text{alle tussenvorraden} + \frac{1}{2} \times \text{eindvoorraad}}{\text{aantal tellingen}-1}$
(bij meerdere meetmomenten)
 - gemiddelde voorraad = $\frac{1}{2} \times \text{veiligheidsvoorraad} + \text{seriegrootte}$
14. Je gebruikt de omzetsnelheid om onder andere de hoogte van de minimumvoorraad vast te stellen.





15. Hoe hoger de servicegraad, hoe groter de voorraad moet zijn.
16. Een bedrijf zal bedrijfseconomisch gezien die servicegraad nastreven waarbij het positieve verschil tussen omzet en kosten het grootst is.
17. Drie mogelijke gevolgen zijn:
- daling van de omzet
 - kans lopen op het kwijtraken van klanten
 - klachten van afnemers en als het vaker voorkomt, zelfs verlies van de goede naam.
18. Drie soorten voorraadkosten zijn:
- ruimtekosten
 - rentekosten
 - risicokosten.

19.

bestelling	bestelkosten	voorraadkosten
groot	laag	hoog
klein	hoog	laag

20. ERP is de afkorting voor Enterprise Resources Planning. ERP is een softwarepakket dat wordt gebruikt ter ondersteuning van alle bedrijfsprocessen.
21. Een prognose is een voorspelling van toekomstige ontwikkelingen op grond van gegevens die op dit moment beschikbaar zijn.
22. Twee manieren zijn:
- afgaan op de mening van deskundigen
 - gebruikmaken van historische gegevens.
23. Om betrouwbare prognoses te maken, houd je rekening met diverse beïnvloedende factoren, zoals:
- seizoenschommelingen
 - toevallige afwijkingen
 - trends
 - trendbreuken.
24. Zes methoden van voorraadwaardering zijn:
- FIFO
 - LIFO
 - gemiddelde inkoopprijs
 - vaste verrekenprijs
 - vervangingskostprijs
 - specifieke identificatie.
25. De voorraad blijft op die manier kloppend en de afnemers zijn tevreden omdat ze de juist goederen krijgen geleverd.





2 Inkopen

Uit de praktijk

1. Dit is een voorbeeld van modified rebuy. Roel van Zanten kent het product al, alleen de leverancier is nieuw.
2. Het inkoopproces bevindt zich in de technische fase. Roel voert een eerste gesprek met een mogelijke leverancier om te kijken wat de mogelijkheden zijn.
3. Bronnen die Roel kan raadplegen zijn signalen van klanten, leveranciers, vakbladen en vakpublicaties, beurzen en internet.

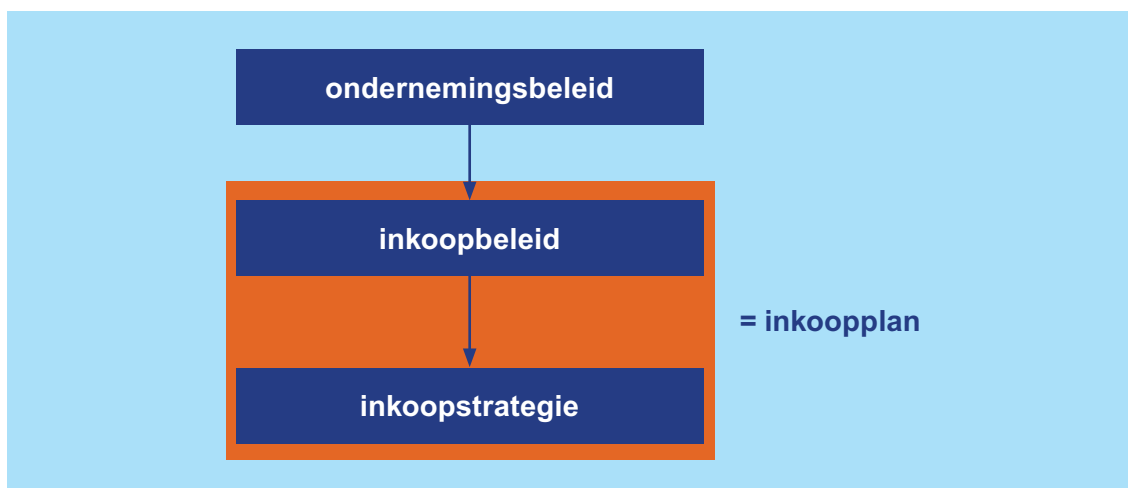
Verwerkingsopdrachten

1. A is juist. Belinda Havelte moet regelmatig de kartonnen dozen aanvullen. Ze plaatst daarvoor elke week een order bij een vaste leverancier.
2. Bij de discounter draait alles om lage prijzen. Om de prijzen laag te houden en voldoende winst te maken, moeten de kosten ook laag blijven. Abia let daarom vooral op de prijs. Hij kiest voor leveranciers met de laagste prijs en of hij koopt in grote hoeveelheden in omdat dit vaak voordeliger is.
3. Twee mogelijke inkoopdoelen zijn:
 - inkopen van duurzamere verpakkingsmaterialen
 - inkopen van een cursus *Veilig werken met transportmiddelen* voor medewerkers.
4. Je bevindt je in de administratieve fase van het inkoopproces en wel in het onderdeel orderbewaking.

Controle vragen

1. Inkopen is het opnemen van een nieuw artikel in het assortiment. Bestellen is het meestal routinematig opdracht geven aan een leverancier voor de levering van artikelen met als doel het aanvullen van de voorraad.
2. Vier factoren die de inkoop beïnvloeden zijn:
 - verschillen tussen leveranciers
 - hoeveelheid
 - verschillen tussen duurzame en niet-duurzame artikelen
 - prijsstabiliteit.
3. De juiste volgorde is 3, 2 en 1.
4. C is juist. Je vraag offertes aan in de technische fase van het inkoopproces.





- 5.
6. A tot en met K zijn juist. Je kunt al deze informatiebronnen raadplegen.
7. Criteria voor het vergelijken van offertes zijn, bijvoorbeeld:
 - artikelkenmerken
 - prijs
 - leveringsvoorwaarden
 - leveranciersbetrouwbaarheid
 - service
 - garantiebepalingen
 - voorwaarden.
8. De inkoopafdeling houdt tijdens het inkoopproces rekening met de afdelingen Administratie, Magazijn, Verkoopafdeling, Marketingafdeling en Juridische afdeling.



3 Leverancierskeuze

Uit de praktijk

1. a. Deze eisen hebben vooral te maken met draagbaarheid en functionaliteit. Voorbeelden van eisen zijn: lekker zitten, veel zakken, geschikt voor alle seizoenen, makkelijk te wassen.
b. Voorbeelden van eisen die de directie stelt, zijn prijs en herkenbaarheid.
2. a. Een offerte waar samples en pasmaten bij zitten noem je een bemonsterde offerte.
b. Dino vraagt om samples en pasmaten, zodat hij en zijn medewerkers zich een goed beeld kunnen vormen van de kwaliteit, pasvorm en draagbaarheid van de kleding.
3. Dino neemt zeker de volgende punten op in zijn offerte: productkenmerken en prijs.

Verwerkingsopdrachten

1. A, B en D zijn juist. De levertijd is belangrijk, omdat Coffeefresh de voorraad op peil wil houden. Ook de leveringshoeveelheid is belangrijk. De leverancier moet in bulk kunnen leveren (opslag in silio's). De geleverde koffie moet aan de kwaliteitseisen van Coffeefresh voldoen. De verpakkingsgrootte en levering in de juiste verpakking zijn geen belangrijke leveringscriteria. Coffeefresh vult af in eigen verpakkingen. De oploskoffie wordt dus los aangeleverd.
2. Dit is een voorbeeld van een vaste offerte. In de offerte is een geldigheidstermijn opgenomen.
3. Nee, de leverancier mag een vrijblijvende offerte alleen herroepen op of vlak na het moment van aanvaarding. Er mogen geen enkele dagen tussen zitten.





4.

specificatie	onderwerp
stijl:modern	producteisen
hoogte: 231,5 cm	producteisen
uitvoering: opdek	producteisen
draairichting: links	producteisen
materiaal: samengesteld hout	producteisen
levering: op afroep	logistieke eisen
aantal stuks: 1.200	logistieke eisen
levering op bouwplaats	logistieke eisen
per stuk verpakt in plastic, hoekbeschermers aanwezig	logistieke eisen
geldigheid offerte: tot twee maanden na uitbrengen	procedure
offerte moet binnen zijn voor 15 oktober	procedure
contactpersoon: Erik Kelder	algemene informatie

5. leverancier A:

leveringsbetrouwbaarheid	98	x	0,40	=	39,20
levertijd	90	x	0,22	=	19,80
kwaliteit	89	x	0,15	=	13,35
service	95	x	0,13	=	12,35
prijs	87	x	0,10	=	8,70
totaal					93,40

leverancier B:

leveringsbetrouwbaarheid	97	x	0,40	=	38,80
levertijd	97	x	0,22	=	21,34
kwaliteit	91	x	0,15	=	13,65
service	89	x	0,13	=	11,57
prijs	98	x	0,10	=	9,80
totaal					95,16





leverancier C:

leveringsbetrouwbaarheid	94	x	0,40	=	37,60
levertijd	100	x	0,22	=	22,00
kwaliteit	91	x	0,15	=	13,65
service	76	x	0,13	=	9,88
prijs	100	x	0,10	=	10,00
totaal					93,13

leverancier D:

leveringsbetrouwbaarheid	98	x	0,40	=	39,20
levertijd	88	x	0,22	=	19,36
kwaliteit	78	x	0,15	=	11,70
service	88	x	0,13	=	11,44
prijs	92	x	0,10	=	9,20
totaal					90,90

Leverancier B komt er het beste uit.

6.

	prijs		levertijd		kwaliteit		totaal
	score	punten	score	punten	score	punten	punten
leverancier 1	100	20	80	24	90	45	89
leverancier 2	96	19	90	28	96	48	95

Score berekenen:

Prijs leverancier 1 is de laagste; deze stel je op 100.

De score van leverancier 2 is nu $\frac{26}{27} \times 100 = 96$.

Leverancier 1 levert 8 van de 10 keer op tijd. Zijn score is $\frac{8}{10} \times 100 = 80$.

Leverancier 2 levert 9 van de 10 keer op tijd. Zijn score is $\frac{9}{10} \times 100 = 90$.

Leverancier 1 levert 18 van de 20 keer goede kwaliteit. Zijn score is $\frac{18}{20} \times 100 = 90$.

Leverancier 2 levert 24 van de 25 keer goede kwaliteit. Zijn score is $\frac{24}{25} \times 100 = 96$.

Punten berekenen

prijs leverancier 1: $100 \times 0.2 = 20$

prijs leverancier 2: $96 \times 0.2 = 19$

levertijd leverancier 1: $80 \times 0.3 = 24$

levertijd leverancier 2: $92 \times 0.3 = 28$

kwaliteit leverancier 1: $90 \times 0.5 = 45$

kwaliteit leverancier 2: $96 \times 0.5 = 48$





De leverancier met het hoogste aantal punten in totaal komt als beste naar voren. De groothandel kiest dus voor leverancier 2.

Controle vragen

1. Criteria bij de leverancierskeuze zijn:
 - prijs
 - betalingsvoorwaarden
 - flexibiliteit
 - (telefonische) bereikbaarheid
 - klantvriendelijk handelen
 - klachtenafhandeling
 - garantieregelingen
 - servicebepalingen
 - leveringsbetrouwbaarheid.
2. Leveringsbetrouwbaarheid is de mate waarin de leverancier die een product levert daarbij voldoet aan de volgende eisen:
 - juiste kwaliteit
 - op tijd
 - juiste hoeveelheid
 - juiste verpakking
 - voorzien van de juiste documenten, zoals een gezondheidsverklaring of een certificaat van oorsprong.
3. Een offerte is een aanbod van een leverancier aan een klant, waaruit de laatste kan opmaken wat hij kan verwachten, tegen welke prijs en onder welke voorwaarden.
4. Bij een vaste offerte is de afnemer tot een afgesproken tijdstip verzekerd van de aanbieding die in de offerte staat. De aanbieder mag niets veranderen aan de vermelde prijs, het leveringsmoment, de aantallen en dergelijke. Een vrijblijvende offerte is een aanbieding waarin wel een prijs wordt afgesproken, maar niet hoe lang deze afspraak geldig is. Bij een vrijblijvende offerte noemt de aanbieder weliswaar een prijs, maar de afnemer kan daaraan geen gegarandeerde levering ontlenen.
5. A is juist. Een offerte waarbij al een kleine hoeveelheid van de aangeboden producten wordt meegestuurd, noemt je een bemonsterde offerte.
6. Een offerteaanvraag is een aanvraag bij een leverancier voor een offerte waarin duidelijk staat welke eisen je stelt aan de kwaliteit en de levertijd van het product.
7. Vendor-rating is een methode die het mogelijk maakt verschillende leveranciers met elkaar te vergelijken door het meten (beoordelen) van hun prijs, kwaliteit en leveringsbetrouwbaarheid.

