



■ Ganzheitliches Lieferantenmanagement mit SAP® SAP SRM® · SAP for Retail® · KKM

Konditionen spielen während des eigentlichen Einkaufsprozesses bei der Bündelung von Einkäufen und den strategischen Instrumentarien im Einkauf nicht nur eine Rolle – sie stellen zunehmend einen eigenständigen Arbeitsbereich dar:

- Konditionen in Rahmenverträgen verhandeln
- Unterjährig nachverhandeln, wenn sich die Basis des Rahmenvertrags geändert hat (z. B. Umsatzerhöhung oder Vergrößerung des Unternehmensbereiches durch Ergänzung einer neuen Sparte oder eines neuen Unternehmens)
- Die Abrechnung von allen verhandelten und nicht verhandelten (so genannte „Spontanabsprachen“)

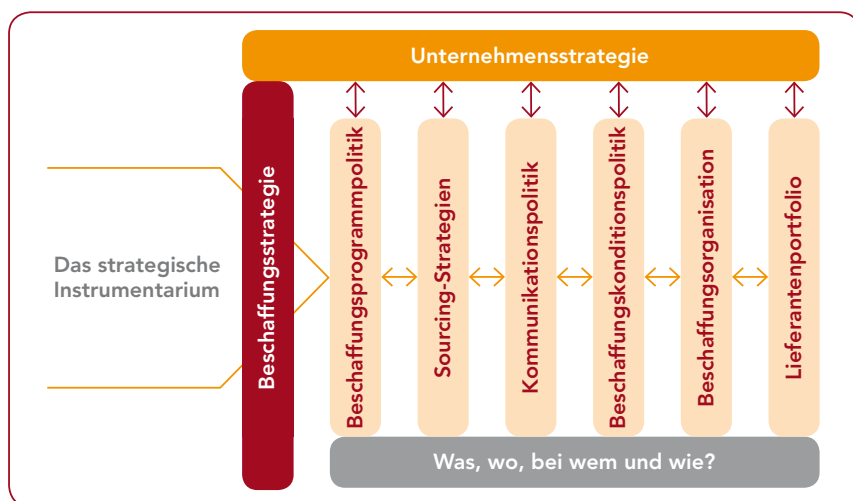
Konditionen vollautomatisch durchführen und überwachen

- Trennung von Konditionen und operativem Einkauf, damit Klarheit über Konditionerträge herrscht.

Insbesondere im Handel und der zunehmenden Einkaufskonzentration kommt diesen Prozessen eine besondere Bedeutung zu, weil hierüber allgemeine und spezifische Konditionsabschöpfungen gesteigert werden können. Dabei wird die Transparenz sowie die tatsächliche und automatische Abrechnung aller verhandelten Konditionen einschließlich die Flexibilität, der „Konditions-Kreativität“ von Einkäufern folgen zu können, zum entscheidenden Faktor.

Die übergeordnete Sicht:

Ein ganzheitliches Konditionsmanagement muss Buchungskreisübergreifend arbeiten, d. h. es muss verhandeln, Daten pflegen, bewerten, abrechnen und informieren können, ohne dass es an ein spezifisches Unternehmen gebunden ist. Weiterhin kann das System zur vollständigen Zentralregulierung für einzelne oder alle Buchungskreise genutzt werden. Dabei werden alle Finanz- und Ertragsverrechnungen vorgenommen.



Strategische Instrumentarien im Einkauf

Kontakt:
www.gicom.org
info@gicom.org

gicom GmbH
Propsteistraße 21
D-51491 Overath
Tel. +49 (0) 2206 9084-0
Fax +49 (0) 2206 9084-29

gicom Management Consulting GmbH
Emmerich-Josef-Straße 1
D-55116 Mainz
Tel. +49 (0) 6131 570788-0
Fax +49 (0) 6131 570788-8

gicom PS & C AG
St. Alban-Vorstadt 94
CH-4052 Basel
Tel. +41 (0) 61 206907-7
Fax +41 (0) 61 206907-8



Unternehmen / Konzern

KKM

Finance / Controlling	Strategischer Einkauf	Support operativer Einkauf	Management-Funktionen
Rechnungserfassung	Rahmenverträge	Auktionen	LIS/Web-LIS
Fälligkeitsermittlung	Sofortkonditionen / nachträgliche Konditionen	Ausschreibungen	Planzahlen
Zentralregulierung / Avise	Nachträgliche Konditionsabrechnung	eProcurement CPFR B2B, B2C	Artikelpreis Controlling
Kreditorenbuchhaltung / Clearing	Lieferantenbewertung	Publishing (Intranet)	Publishing (Intranet)
Liquiditätsplanung	Clearing	Franchising	Marktauftritt
Stammdaten (Lieferanten / Kunde / Konditionen / Artikel / Katalog)			

Abbildung 2: Die Funktionen des KKM als Add-On zum SAP®/SAP SRM®/SAP for Retail®

Der Lieferant:

Der Begriff des „Lieferanten“ wird weit gefasst. In einer etwas abstrakten Auslegung fallen hierunter auch „Speditoren“, „Propagandisten“, fremde Lagerbetriebsunternehmen und alle potentiellen Dienstleister, die basierend auf der eigentlichen Waren- oder Kostenrechnung wiederum ihre Leistung abrechnen. Diese Dienstleistung wird ebenfalls als Kondition dargestellt und kann dann in Form von „Konditionsabrechnungen für Dritte“ abgerechnet werden. Zum Beispiel:

- 0,15% Entsorgungskosten für das DSD Deutschland
- 1,2% bis 0,7% gestaffelte Frachtkosten anteilig am Umsatzvolumen mit einem BekleidungsHersteller für z.B. die ausführende Kleiderspedition
- 10 € Handlingskosten pro Wareneingang für den Lagerbetreiber.

Die Konditionsebenen:

Das Konditionsmodell erlaubt die Hinterlegung von Rechen-schemata und Konditionsdaten auf vier verschiedenen Ebenen – dem Vier-Säulen-Modell des Konditionsmanagements:

- Lieferantenebene (wer liefert)
- Abnehmerebene (an wen wird geliefert)
- Artikelebene (was wird geliefert)
- Ebene der Bezugsart (wie wird es geliefert).

Hinter jede Säule können die Konditionen und andere Daten zusätzlich und komfortabel nach dem Standard-Ausnahme-Prinzip abgelegt werden. Dies ermöglicht die praktische Darstellung und Pflege der Daten in Form des täglichen Sprachgebrauchs:

- Lieferant: Handlingskosten generell 10 € für alle Lieferanten, Ausnahme: Nur bei Lieferant 4711 werden 8 € fällig
- Abnehmer: Es gilt generell 3% für „alle“ außer für das Unternehmen ABC nur 2,5%.

Die Abrechnung:

Vollständig systemgestützt erfolgt nun in den Intervallen, die den jeweiligen Konditionen zugrunde liegen (z. B. monatlich, quartalsweise, halbjährlich oder jährlich), die so genannte Konditionsabrechnung. Sie unterscheidet folgende Fälle:

- Konditionsabrechnung im fremden oder eigenen Namen (eigene Service-Gesellschaft rechnet selbst ab und verrechnet unternehmensintern nur die Erträge)
- Konditionsabrechnungen für Dritte
- Abrechnungen für spezielle abrechnende Lieferanten
- Abrechnung für Clearing-Stellen
- Abrechnung für zentral regulierte Lieferanten
- Schattenabrechnung für Lieferanten, die selbst abrechnen.

Zum finalen Clearing bis zur Lieferantenbewertung verfügt KKM über weitere Funktionen in den so genannten Arbeitssystemen.

Bauen Sie Ihr Supplier Relationship Management aus und etablieren Sie völlige Konditionsfreiheit in Ihrer Einkaufsstrategie mit unserem Add-On KKM

SAP, das SAP-Logo, SAP SRM, SAP for Retail sind Marken oder eingetragene Marken der SAP AG in Deutschland und weltweit.

Kontakt:
www.gicom.org
info@gicom.org

gicom GmbH
Propsteistraße 21
D-51491 Overath
Tel. +49 (0) 2206 9084-0
Fax +49 (0) 2206 9084-29

gicom Management Consulting GmbH
Emmerich-Josef-Straße 1
D-55116 Mainz
Tel. +49 (0) 6131 570788-0
Fax +49 (0) 6131 570788-8

gicom PS & C AG
St. Alban-Vorstadt 94
CH-4052 Basel
Tel. +41 (0) 61 206907-7
Fax +41 (0) 61 206907-8

SERVICES™
SAP
PARTNER