

**Rewe bringt Ordnung in das Konditionen-Dickicht**

Donnerstag, 14.10.2010

**Handelskonzern erneuert mit Hilfe von Gicom-Software die Verwaltung der Lieferanten-Konditionen**

LZnet/do. Der Kölner Handelskonzern Rewe arbeitet an der Einführung eines neuen Systems zur Verwaltung der Lieferantenkonditionen. Lösungslieferant ist die Gicom GmbH aus Overath, zu deren Kunden unter anderem auch Media-Saturn und die Otto Group gehören.

Mit der Software soll die Erfassung und Abrechnung der nachgelagerten Konditionen vereinfacht werden. Solche nachträglichen Konditionen sind zum Beispiel volumenabhängige Vereinbarungen, die sich erst im Nachgang abrechnen lassen. Gicom hilft hier in zweierlei Hinsicht: Erstens lässt sich der zu erwartende Gesamteffekt der erst rückwirkend geltenden Vereinbarungen hochrechnen und zum Beispiel für Quartalsberichte herunter brechen. Das ist nicht nur für das Berichtswesen wichtig.

**Grundgerüst für den Strategischen Einkauf**

Zweitens stellt das Tool übersichtlich dar, bei welchen Produkten oder Lieferanten eine Feinjustierung angesagt ist, weil die nächste Staffelfstufe in Reichweite liegt. „Das ist vor allem für die Optimierung der Konditionen von Artikeln mit hohen Umsatzvolumina interessant“, sagt Jens Siebenhaar, Geschäftsführer der **Rewe Informations-Systeme GmbH**. Laut Siebenhaar passt das an die Standard-Finanz-Software von SAP angedockte Gicom-Tool gut in das vorhandene Applikations-Portfolio der Rewe Group. Der IT-Chef sieht in der Lösung ein Controlling-Instrument, das dem Strategischen Einkauf als Grundgerüst für die Verhandlungen mit der Industrie dient.

**Mehr Transparenz, weniger Komplexität**

„Die überwiegende Anzahl unserer Warenlieferanten ist bereits darin erfasst“, sagt Siebenhaar. Überbewerten will er die Rolle der Gicom-Software nicht: „Die Verhandlungen obliegen den strategischen Geschäftseinheiten. Die Einkäufer dort wissen sehr genau, wo welche Lieferanten stehen und wo vielleicht nachgesteuert werden muss.“

Mit **Gicom** ließe sich in erster Linie die Komplexität der immer vielfältigeren Vereinbarungen zwischen der Rewe Group und ihren Lieferanten bändigen. Das ist auch nötig, denn „die Phantasie der verhandelnden Personen ist groß“, sagt Siebenhaar. Es geht ihm um die zusätzliche Transparenz.

Mit Beginn des kommenden Jahres soll das neue operative Abrechnungssystem in den Echtbetrieb gehen. Knapp ein Jahr der Vorbereitungen werden die Projektpartner dann hinter sich haben.

Im Anschluss an den Go-Live unterstützt Gicom nach eigenen Angaben die Rewe auch beim Aufbau eines strategischen Konditionen-Managements, das die Zusammenarbeit mit den Lieferanten „wesentlich verbessern“ soll.

---

