



Foto: Fotolia/Picture-Factory

## Konditionen stets im Blick

Mit der Umstellung der Warenwirtschaft auf SAP führt die SB-Warenhauskette Globus eine integrierte Lösung für das Verhandlungs- und Konditionenmanagement ein. Diese ist auch auf mobilen Endgeräten verfügbar und gestattet dem Einkäufer während der Verhandlungen komplexe Kalkulationen.

Kirstin von Elm

Vor dem Einkauf Preise zu vergleichen ist für die meisten Kunden heute selbstverständlich. Mobile Apps und das Internet sorgen für gestiegene Preistransparenz auf Kundenseite und verstärken den Preisdruck im stationären Einzelhandel. Insbesondere Supermärkte und Discounter reagieren mit einer anschwellenden Flut von Sonderangeboten: 19,3 Prozent der Umsätze mit Waren des täglichen Bedarfs wurden laut GfK im vergangenen Jahr im Zusammenhang mit Sonderangeboten erzielt, für das laufende Jahr rechnen die Marktforscher erneut mit einem Wert nahe der 20-Prozent-Marke. Für den Handel werden die Einkaufskonditionen in dieser Situation zunehmend zur wichtigen Stellschraube. Um eine auskömmliche Marge zu sichern und Verhandlungsspielräume optimal zu nutzen, brauchen Einkäufer heute schnell verfügbare, zuverlässige Informationen über Lieferanten, Konditionen und erzielte Erträge.

### Kalkulation in Echtzeit

Mit einer neuen, auch mobil nutzbaren Software des SAP-Partners Gicom will der SB-Warenhausbetreiber Globus künftig mehr Transparenz bei den Konditionen schaffen und seine rd. 30 Einkäufer besser informiert in Verhandlungen mit den rd. 4.400 Lie-

„Die integrierte Lösung erleichtert die Arbeit erheblich.“

**Markus Buntz**  
Geschäftsführer  
Globus SB-Warenhaus  
Holding



feranten schicken. Das mittelständische Softwarehaus Gicom mit Sitz in Overath bietet Lösungen für die Beschaffungsprozesse von Handel und Industrie, darunter Module für das operative und das strategische Konditionenmanagement, für das Verhandlungsmanagement und das Verhandlungscontrolling. „Es passiert leider öfter, dass Einkäufer mangels vorhandener Daten nur unzureichend vorbereitet in Gespräche mit ihren Lieferanten gehen“, sagt Vorstand Stefan Hilger. Mit umfangreichen Auswertungs- und Simula-

tionsmöglichkeiten aus einer integrierten Lösung könnten sie ihre Verhandlungsposition stärken und die Auswirkungen der ausgehandelten Konditionen auf das Betriebsergebnis schon vor dem Vertragsabschluss besser abschätzen.

Bei Globus erfolgt die Einführung der neuen Einkaufs-Software nicht im Alleingang, sondern im Zuge der unternehmensweiten Umstellung der Warenwirtschaft auf SAP Retail. In Deutschland läuft der Globus-SAP-Rollout derzeit auf vollen Touren, auch die zur Globus-Gruppe gehörenden Hypermärkte in Russland und Tschechien sowie das Lager werden schrittweise umgestellt. Von einer voll in SAP integrierten Lösung für das Konditionenmanagement verspricht sich der für den Einkauf verantwortliche Geschäftsführer Markus Buntz künftig Vorteile im Prozessablauf und bei der Lieferantenbewertung. „KV-Datenbank und Warenwirtschaft waren bei uns bislang entkoppelte Systeme“, sagt er. Die Folge: Das manuelle Einpflegen der Jahresvereinbarungen in die Datenbank kostete Zeit und barg stets die Gefahr von Fehlern und Doppelerfassungen. Zudem kam es bei den Mitarbeitern im Innendienst immer wieder zu Missverständnissen bei der Interpretation der Verhandlungsprotokolle.

### Vereinfachte Abrechnung

Zu den wesentlichen Vorteilen der neuen, integrierten Lösung zählt Markus Buntz neben einer verbesserten Datenbasis vor allem die vereinfachte Abrechnung nachträglicher Boni. Nachgelagerte Konditionen wie beispielsweise Boni, die erst beim Erreichen bestimmter Abnahmemengen greifen, spielen im Lebensmittelbereich eine wichtige Rolle, waren in der Vergangenheit jedoch meist nur mit großem Aufwand und Zeitverzögerung zu ermitteln. Bei Globus lassen sich nachträgliche Konditionen jetzt auf unterschiedliche Bezugsbasen hochrechnen oder auf unterschiedliche Organisationsebenen herunterbrechen. Auch die Ergebnisse von Nachverhandlungen lassen sich rechnerisch rückwirkend über einen längeren Zeitraum verteilen und zuordnen. Frühere Reports zeigten dagegen ein verzerrtes Bild mit einmaligen hohen Ausschlägen.

Mit den bereits in Betrieb genommenen Modulen für Vertragsmanagement und Bonusabrechnung sind Lieferantenbewertungen aus unterschiedlichen Datenquellen jetzt in Echtzeit möglich. Die Auswirkungen von Preis- und Konditionenveränderungen können artikelgenau dargestellt werden. Außerdem erleichtert die Software sauber dokumentierte Verträge mit nachvollziehbaren Gegenleistungen, ein Thema, das viele Einkaufsabteilungen derzeit verstärkt

## „Das Thema Compliance zwingt zu transparenten Prozessen.“

Stefan Hilger  
Vorstand  
Gicom



umtreibt. „Das Thema Compliance zwingt Händler und Lieferanten zu transparenten Prozessen“, sagt Stefan Hilger.

Noch im Laufe des Jahres soll für die SB-Warenhäuser die mobile Verhandlungshilfe „Contract2Go“ eingeführt werden. Über die App können Einkäufer vor Ort beim Lieferanten im Verhandlungsgespräch alle verhandlungsrelevanten Daten abrufen und live mit Daten aus dem ERP-System verknüpfen. Dazu werden sie mit iPads ausgestattet, „Contract2Go“ ist mittlerweile auch für andere mobile Betriebssysteme verfügbar. Über die App können Einkäufer während der laufenden Verhandlungen unterschiedliche Konditionen simulieren. Die ausgehandelten Vertragsdetails gehen automatisch in einen Vertragsentwurf ein, der automatisch generiert und zur Unterschrift verschickt werden kann.

Wichtig: Auf den mobilen Endgeräten werden die Daten nur angezeigt, aber nicht abgespeichert. Besondere „Schlagkraft“ könnte die App in Verbindung mit der schnellen In-Memory-Datenbank-Technologie „SAP Hana“ entfalten, die komplexe Simulationen auf Artelebene in Echtzeit erlaubt. Aus Sicht von Einkaufschef Buntz ein Riesenvorteil, dessen Umsetzung allerdings auch mit hohen Investitionen verbunden wäre. Das Unternehmen prüft derzeit die wirtschaftlichen Einsatzmöglichkeiten der Datenbank-Technologie. Weitere Ausbauschritte für 2014 und 2015 sind dagegen bereits geplant, beispielsweise die Einführung der Module „Verhandlungs-Controlling“ und „Werbekostenmanagement“. Das bisherige Fazit der Einkäufer fällt positiv aus: „Wir sind auch vorher schon gut vorbereitet in Jahresgespräche gegangen, doch die integrierte Lösung erleichtert die Arbeit erheblich“, sagt Markus Buntz.

*redaktion@ehi.org*

Globus SB-Warenhaus

## Familienunternehmen



Das Familienunternehmen mit Sitz im saarländischen St. Wendel wurde 1828 gegründet und wird heute in fünfter Generation von Thomas Bruch, dem Ur-Ur-Enkel des Firmengründers Franz Bruch geführt. Zur Unternehmensgruppe zählen neben 46 SB-Warenhäusern die Baumarktkette mit rd. 77 Standorten und 9 Alphatec-Elektrofachmärkte. Darüber hinaus ist das Unternehmen mit

21 Hypermärkten in Russland und Tschechien aktiv. Unter dem Namen Globus-Drive betreibt das Unternehmen in Deutschland 2 Abholstationen für vorbestellte Einkäufe. Die Globus Unternehmensgruppe beschäftigt europaweit 36.000 Mitarbeiter und erzielte im Geschäftsjahr 2012/13 einen Umsatz von 6,7 Mrd. Euro.

*www.globus.de*