

gicom Lösungen für Vendor Profitability & Agreements Management werden zu SAP-Endorsed Business Solutions

Vendor Profitability Planning & Analytics, Vendor Negotiation Management und Contract2Go sind in SAP-Applikationen integrierte Lösungen für den Handel, um Margen und Profitabilität zu steigern

Overath, 26. Juni 2014 – gicom hat heute bekannt gegeben, dass die gicom Lösungen Vendor Profitability Planning & Analytics, Vendor Negotiation Management und Contract2Go nun SAP-Endorsed Business Solutions sind. Die Lösungen bieten Kunden in der Handelsbranche einzigartige und außerordentliche Möglichkeiten für die Margen- und Gewinnsteigerung im Einkauf - in Kombination mit dem Retail-Produktportfolio der SAP. Mit Hilfe des neuen von SAP unterstützten (SAP-Endorsed) Lösungsangebots von gicom in der Kategorie „Vendor Profitability und Agreements Management“ werden Einkäufer im Handel nun mit einem umfassenden End-to-End-Prozess unterstützt, um die Verhandlungen mit ihren Lieferanten zu verbessern.

SAP-Endorsed Business Solutions werden von SAP Partnern angeboten und vertrieben. Sie sind von SAP getestet und in SAP-Anwendungen integrierbare Lösungen, die die Lösungen von SAP ergänzen, indem sie zusätzliche Wahlmöglichkeiten und Flexibilität bereitstellen.

Vendor Profitability Planning & Analytics ermöglicht eine Simulation der Rückvergütungen und Konditionenerträge in Echtzeit, welche auf Hunderten von Preisfaktoren basieren und es dem Einkäufer ermöglicht, nicht nur Verträge besser zu verhandeln, sondern auch Artikel bis zum Netto-Netto Preis zu kalkulieren.

Vendor Negotiation Management ermöglicht es Händlern den gesamten Verhandlungsprozess mit verschiedenen Arten von Lieferantenvereinbarungen durchzuführen. Es verbessert die Margen und ermöglicht volle Flexibilität im Bereich der Vertragsgestaltung über die Definition

von strukturierten Verträgen, die alle monetären und nicht-monetären Vereinbarungen enthalten. Die Einkäufer sind in der Lage Vereinbarungen, Verträge und Konditionen zu verwalten; zudem werden automatisch Vertragsdokumente zur Genehmigung, Überprüfung und Wiedervorlage erzeugt.

Mit der mehrfach prämierten mobilen Softwarelösung Contract2Go wird der Verhandlungsprozess auch mobil unterstützt. Eine direkte Simulation der Verhandlungsergebnisse sowie die Netto-Netto-Kalkulation bis auf Artikelebene bieten beispiellose Möglichkeiten und Funktionalität für Händler, um das beste Angebot zu erhalten und ihre Profitabilität zu steigern. In Zukunft soll die App auf allen Endgeräten und Plattformen verfügbar sein, unabhängig vom Betriebssystem. Für die Kunden bedeutet dies, dass sie damit nicht mehr an eine spezielle Hardware bzw. Betriebssystem gebunden sein werden. Die mobilen Softwarelösungen für Handelsware, Fashion und Eigenmarken sollen ab September 2014 auch auf bereits vorhandenen Endgeräten, einschließlich Notebooks, genutzt werden können.

Markus Buntz, Geschäftsführer Einkauf bei Globus, einem führenden Handelskonzern in Europa, sieht die gicom Lösungen als "ein sehr komfortables System", dass die Lieferanten-Beziehung aus verschiedenen Datenquellen auswerten kann. Globus führt derzeit Contract2Go für rund 40 Einkäufer ein. "Wir sind begeistert, weil die integrierte Lösung unsere Arbeit erleichtert", so Buntz. Ausgangspunkt wird der Lebensmittelbereich sein, "wo die Komplexität am größten ist." Die Lösung soll zeitnah im Einkauf für Non-Food-und Elektronik ausgerollt werden. Darüber hinaus verwalten bei Globus mehr als 300 Benutzer rund 350.000 Verträge von mehr als 4.400 Lieferanten.

Vendor Profitability Planning & Analytics läuft auf der SAP Business Warehouse (SAP BW) Anwendung und wird derzeit bei führenden Einzelhändlern wie Globus und Edeka Minden-Hannover implementiert. Es ist auch für die Integration mit SAP HANA zertifiziert (Name der zertifizierten Lösung ist gkm/SKM 1.0) und wurde von der Media-Saturn-Gruppe als Teil der Einführung von SAP HANA umgesetzt. Zusätzlich hat gicom vor kurzem Pläne angekündigt,

eine der ersten Partnerlösungen auf Basis der SAP Customer Activity Repository Anwendung anzubieten, welche Netto-Netto-Preise und reale Margen für Artikel in Echtzeit berechnen und simulieren soll, um die einzigartigen Fähigkeiten und Funktionalitäten der neuen Plattform zu nutzen.

“Vendor Profitability Planning & Analytics, Vendor Negotiation Management und Contract2Go, nun von SAP unterstützt, können Kunden helfen einen signifikanten Return on Investment zu realisieren“, sagte Stefan Hilger, Geschäftsführer von gicom. „Unsere einzigartigen Produkte sind integriert in die SAP ERP Anwendung, die SAP Mobile Platform sowie SAP HANA. Sie steigern das Geschäftspotenzial von SAP-Lösungen und Anwendungen anderer Anbieter erheblich. Mehrere Projekte bei führenden Handelsunternehmen haben erwiesen, dass die Möglichkeit den Händlern dabei zu helfen, ihre Margen zu verbessern und Kosten des Wareneinkaufs zu reduzieren, durch einen geschlossenen Regelkreis bzw. gestrafften Prozess, sich nachhaltig bewährt.“

“Indem wir Lösungen wie Vendor Profitability & Agreements Management von gicom unterstützen, führt SAP die Idee fort, das eigene Ökosystem auszubauen, ihre Kunden zu unterstützen, neue Ebenen der Zusammenarbeit zu schaffen, sowie Kunden der Handelsbranche zusätzliche Wahlmöglichkeiten und Funktionalitäten anzubieten“, sagte Lori Mitchell-Keller, Head of Global Retail Industry Business Unit bei SAP. „Wir erwarten, dass der Einsatz der Vendor Profitability and Agreements Management Lösungen mit SAP-Lösungen unseren Kunden ermöglicht, ihre Margen und die Profitabilität zu verbessern. So können wir gleichzeitig innovative Produkte auf den Markt bringen und die Warenkosten senken.“

Über gicom

Die 1997 gegründete gicom Gruppe gestaltet die Integration und Umsetzung von Spezialprozessen zwischen dem Handel (Großhandel, Einzelhandel, Fachhandel, Versandhandel und Verbundgruppen) und der Konsumgüterindustrie durch Innovation und einzigartige Expertise. Hierbei erfolgt die Konzentration auf Verträge, Preise, Konditionen und Werbekosten und die damit verbundenen Stammdaten. Dabei liegt der Fokus sowohl auf der Optimierung dieser Prozesse als auch auf dem Aufbau von analytischen Systemen zur Entwicklung von Geschäftsstrategien (BI-Systeme). Hier nehmen neue Verfahren, die durch die SAP HANA-Plattform ermöglicht werden, einen breiten Raum ein. Einer der

wesentlichen Prozesse, die Einkaufs- und Verhandlungsgespräche, wird auch mobil unterstützt: Contract2Go, die prämierte App für Verhandlungs- und Konditionsmanagement von gicom, verbindet alle Bereiche: Komplette mobile Verhandlungen mit Lieferanten und Einkäufern, wo immer man will – sowie Echtzeit-Analysen mit allen relevanten Daten direkt aus den SAP-Lösungen.

Für weitere Informationen kontaktieren Sie bitte:

Anica Cüpper: +49 2206 9084-13

anica.cuepper@gicom.org

<http://www.gicom.org> und <http://www.contract2go.de/>