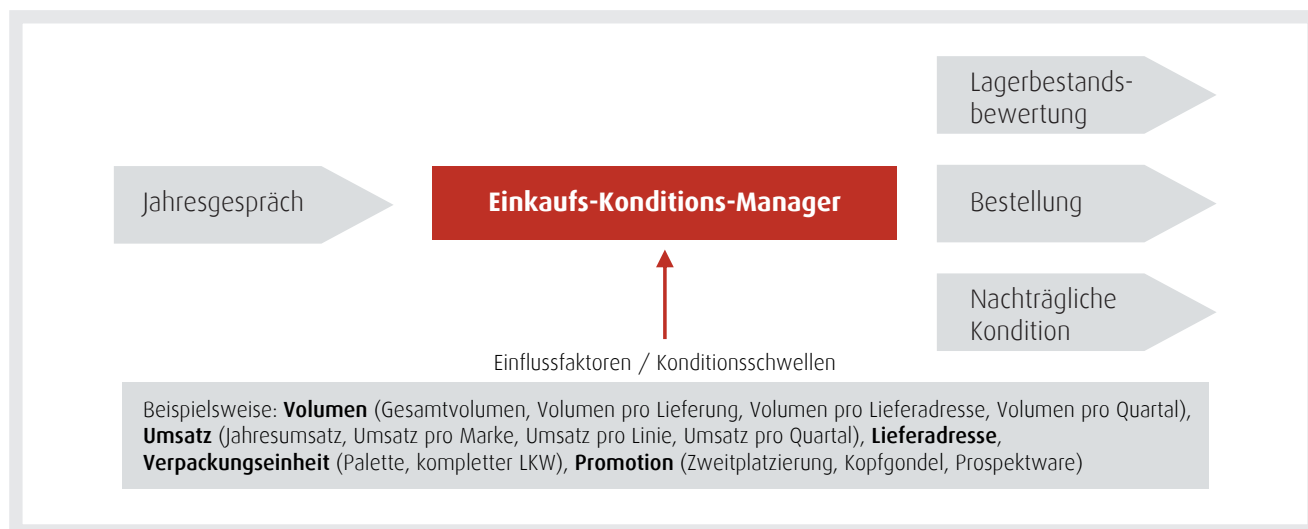


## Der Einkaufskonditionsmanager - Marge steigern



Der Einkaufskonditionsmanager von factor:plus ist ein Ergänzungs-Baustein für bestehende Warenwirtschaftssysteme. Neben der Verwaltung von rechnungswirksamen und nachträglichen Konditionen kümmert sich die Lösung um die Abrechnung gegenüber dem Lieferanten und unterstützt die konditionsoptimierte Disposition.

### Rechnungswirksame Konditionen

Rechnungswirksame Konditionen sind Preise, Rabatte und Zuschläge, die sich auf die Beträge von Lieferantenrechnungen auswirken. Diese können artikelspezifisch oder artikelübergreifend berücksichtigt werden. Durch eine Priorisierung wird die Reihenfolge zur Berechnung des zu zahlenden Preises festgelegt. Und bei prozentualen Rabatten oder Wertstaffeln kann für jede Kondition eine Berechnungsbasis definiert werden.

### Nachträgliche Konditionen

Die nachträgliche Kondition definiert den Rabatt oder Zuschlag auf den Umsatz bei einem Lieferanten innerhalb eines Zeitraums. Berechnet wird dieser aus den Wareneingangspositionen und den dazugehörigen rechnungswirksamen Konditionen.

Je nach Verhandlungsgeschick sollen sich gewisse rechnungswirksame Konditionen nicht auf die Berechnung der Rückvergütung auswirken. Für jede rechnungswirksame Kondition ist darum einstellbar, ob sie sich umsatzmindernd auf die Berechnung der Rückvergütung auswirken soll. Konditionswerte werden absolut oder prozentual für verschiedene Berechnungsebenen (Einzelartikel, Artikelgruppe, übergreifend über alle Artikel) in einer Wertstaffel für die Abrechnung definiert. Übergreifende Erträge werden nach der Endab-

rechnung anteilig auf die Wareneingänge aufgeteilt und es erfolgt eine Re-Kalkulation des Einstandspreises.

### Lieferanten-Kondition, Verbands-Kondition

Viele Lieferanten und Händler sind in Verbänden organisiert und arbeiten mit Sonderkonditionen. Solche nachträglichen Verbandskonditionen können entweder auf den Lieferanten- oder den Verbandsumsatz angerechnet werden. Zu diesem Zweck führt das System zwei Umsätze.

### Bewertung Wareneingang und Warenbestand

In Bezug auf den Wareneingang hebt sich der factor:plus Einkaufskonditionsmanager entscheidend von konventionellen Systemen ab. Beim Vereinnahmen der Ware wird jede Position auf dem Lieferschein mit rechnungswirksamen und nachträglichen (prognostizierten) Konditionen neu berechnet. Für Retouren kann pro Lieferant und pro Retoure-Auftrag entschieden werden, ob die Retoure den Umsatz mindern soll. Dadurch wird der Warenbestand so aktuell wie möglich bewertet. Das erlaubt eine akkurate Spannenberechnung und bietet eine gute Basis für die Kennzahlen der Einkaufsleitung.

### Vorteile auf einen Blick

- Steigerung des Ertrags
- Reduktion administrativer Aufwände
- Zentrale Dokumentation aller Konditionen
- Automatische Abrechnung mit dem Lieferanten



## Der Einkaufskonditionsmanager - Marge steigern



### Hoch flexibel

Immer noch ein Ass im Ärmel zu haben, wünscht sich jeder Einkäufer im Jahresgespräch. Folglich gestattet der Einkaufskonditionsmanager von factor:plus komplizierte Konstellationen der Konditionen. Ein Beispiel hierfür ist die schlagende Kondition. Selbst wenn für eine Artikelgruppe eine Kondition definiert ist, kann für einen einzelnen Artikel eine Kondition mit einer anderen Berechnungsbasis definiert werden. Da eine artikelbezogene Kondition detaillierter als eine warengruppenbezogene Kondition ist, wird sie zur Kalkulation und Abrechnung herangezogen.

### Entlastung des Personals

Eine Vielzahl von Unternehmen beschäftigt eine große Mitarbeiterzahl mit dem manuellen Verwalten von Einkaufskonditionen. Andere Unternehmen lagern die Aufgaben aus. Das ist mit erheblichem Aufwand und erheblichen Kosten verbunden. Durch den Einkaufskonditionsmanager von factor:plus kann auf externe Dienstleister verzichtet werden und kostbare interne Ressourcen stehen für andere Aufgaben zur Verfügung.

### Ertragssteigerung und Verbesserung des Cashflows

Alle vereinbarten und berechenbaren Konditionen können im System abgebildet werden, so dass keine Konditionen vom Einkäufer übersehen oder vergessen werden. Treten die vereinbarten Ereignisse ein, übernimmt das System den Rest: Von der Bewertung des Wareneingangs beziehungsweise des Warenbestands bis hin zur Abrechnung nachträglicher Konditionen beim Lieferanten oder Einkaufsverband. Durch die

automatisierte Abrechnung mit dem Lieferanten entsteht keine Verzögerung bei der Rechnungsstellung, was sich positiv auf den Cashflow auswirken kann.

### Maßkonfektioniert mit Standard-Bausteinen

Der Einkaufskonditionsmanager ist ein Modul von factor:plus. Durch ein Baukastenprinzip können wir Ihnen „maßkonfektionierte“ Software-Lösungen auf der Grundlage von Standard-Bausteinen bieten, die Ihre individuellen Prozesse bedarfsgerecht abbilden.

Dieses Konzept ermöglicht den gezielten Einsatz von factor:plus dort, wo die Basisfunktionen bestehender Systeme nicht ausreichen oder nicht schnell und kostengünstig auf sich verändernde Gegebenheiten angepasst werden können.

#### Rechenbeispiel: Margensteigerung durch Fehlerreduktion bei der Abrechnung nachträglicher Vergütungen

Außenumsatz	500.000.000,-
Wareneinsatz 50%	250.000.000,-
Nachträgliche Vergütung 5%	12.500.000,-
<b>1% Quick-Win*</b>	<b>125.000,-</b>

\*) Laut EHI Forschungsprojekt, Retail Technology 2/99 kann der Fehler bei den Bonusabrechnungen bis zu einem Prozent liegen. Dieser Fehler kann durch den Einkaufskonditionsmanager auf nahezu Null gesenkt werden.