



**Betriebe** Das Handelsunternehmen kauft und verkauft Ware, die häufig in Betrieben zwischengelagert wird. Je nach Zweck der Lagerung unterscheidet man die Handelsbetriebe nach

- Verteilzentren oder
- Filialen, zur Präsentation und Verkauf der Waren an den Endverbraucher.

Generell wird ein Betrieb im R/3 Retail benutzt, um die dort lagernden Waren im Rahmen der Bestandsführung nachzuweisen und die zugehörigen Geschäftsprozesse, wie z.B. Wareneingang, Inventur oder Warenausgang, abzubilden.

Der Betrieb gehört zu einer Firma. Seine Warenbeschaffung erfolgt mit Bezug auf eine oder mehrere Einkaufsorganisationen. Der Verkauf erfolgt mit Bezug auf eine oder mehrere Vertriebslinien. Im Einzelhandelsfall wird eine bestimmte Vertriebslinie als Default für den stationären Verkauf ausgezeichnet. Für die Warenabwicklung hat der Betrieb Personal, das die Geschäftsprozesse für Rechnung der Firma durchführt.

**Warengruppen** Für die Strukturierung des eigenen Geschäfts definiert ein Handelsunternehmen Warengruppen, denen jeder Artikel eindeutig zugeordnet ist. Diese werden als Basiswarengruppen bezeichnet. Basiswarengruppen können in einer systemweiten Hierarchie zur Bildung von Berichts- bzw. Statistikstrukturen weiter zusammengefaßt werden.

Die Basiswarengruppe wird von vielen Retail-Geschäftsprozessen unterstützt und bildet die unternehmensweite Ebene zum Vergleich der Effizienz eines Warenwirtschaftssystems. Daneben können weitere Warengruppierungen, z.B. CCG- oder Branchenklassifikationen gebildet werden. Diese sind als Zugriffsunterstützung oder für spezielle Auswertungen verfügbar.

**Artikel** Die Handelsware wird in Artikel weiter untergliedert. Sie bilden die Ebene der marktorientierten Bedarfsunterscheidung und Bewirtschaftung und werden üblicherweise für einen Betrieb disponiert und verkauft. Das Kriterium zur Unterscheidung von Artikeln bildet die nicht mehr teilbare Endverbraucherpackung bzw. die Abgabeeinheit, die eigenständig manuell oder maschinell disponiert werden soll.

Es gibt verschiedene Artikeltypen, die bestimmten Abwicklungsformen bzw. Problemstellungen entsprechen. Die wichtigsten sind:

- Einzelartikel (allgemein)
- Varianten zum Sammelartikel (bevorzugt für modische, vielfältige Artikel)
- Warengruppenartikel (zur Bündelung von Artikeln in der Logistik)
- Sets, Lots und Displays
- bepfandete Leergutartikel
- Transporthilfsmittel
- Dienstleistungen

Je nach Organisationsvorgabe entscheidet der Anwender im Einkauf, welchen konkreten Artikeltyp er für die Aufgabenstellung optimal einsetzt.

Zu jedem Artikel können mehrere Mengeneinheiten definiert werden. Die Fortschreibung wird in allen Prozessen auf eine bestimmte Basismengeneinheit umgerechnet.

R/3 Retail unterscheidet den internen und den externen Lieferanten.

#### Lieferanten

Ein Lieferant ist genau dann intern, wenn die Waren bereits vor der Belieferung in der Bestandsführung des Systems erfaßt wurden, d.h. wenn der Lieferant einem Betrieb entspricht. In diesem Fall erfolgt der Warenfluß zum Empfänger bzw. Besteller über eine Umlagerungsbestellung oder eine Lieferung.

Der allgemeine Fall ist der externe Lieferant, der ein bestimmtes Artikelsortiment zu festgelegten Konditionen liefert. Dieses Sortiment kann aus Sicht der Konditionen in mehrere Lieferantenteilsortimente gegliedert sein. Die Waren des externen Lieferanten werden per Bestellung vom Betrieb angefordert.

Der Stammsatz für den Lieferanten kann je nach Rolle differenziert werden, d.h. er kann den Warenlieferanten, den Rechnungslieferanten oder den Konditionslieferanten repräsentieren.

Die Funktionen der Vertriebsabwicklung (Auftrag, Lieferung, Faktura) setzen die Existenz eines Kundenstammes voraus. Aus diesem Grund wird auch jedem Betrieb aus Sicht der Belieferung ein solcher Stammsatz zugeordnet.

#### Kunden

Auch der Kundenstammsatz wird durch die Rolle ausgeprägt, z.B.

- Rechnungskunde
- Warenempfänger
- Spedition etc.

Für den stationären Verkauf über POS wird dem Betrieb zur Abbildung des anonymen Umsatzes ein weiterer Kundenstammsatz zugeordnet.

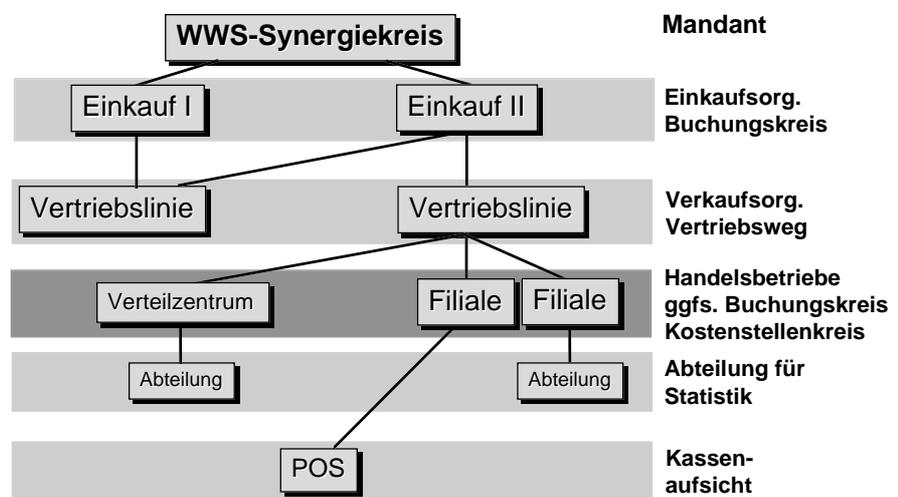


Abb. 2-2: Führungsebenen