

Konditionen

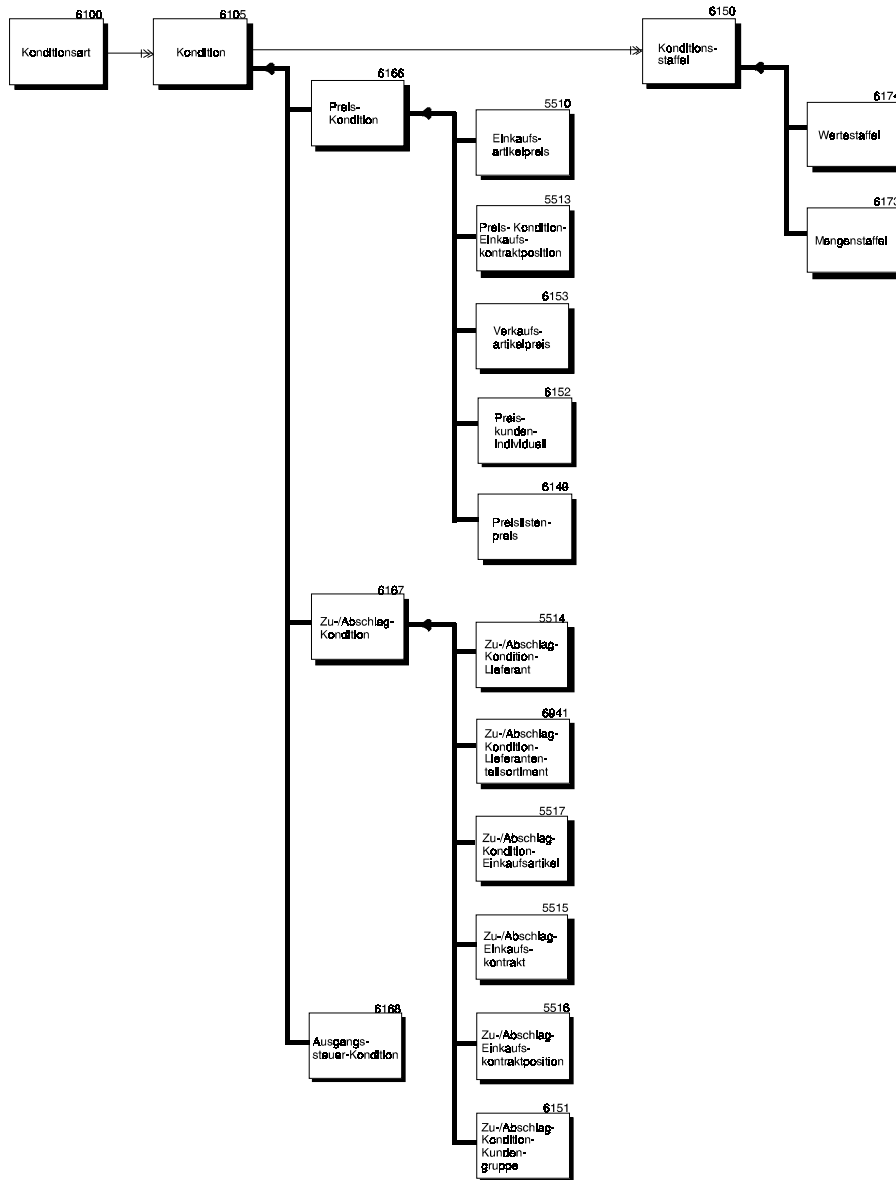


Abb. 4-15: Datenmodell Konditionen (vereinfachter Ausschnitt)

Unter Konditionsverwaltung versteht man im R/3 Retail die Pflege von:

- Verkaufspreisen
- Einkaufspreisen
- Zu- bzw. Abschlägen
- nachträglichen Vergütungen

Die Preisfindung ist auf der Einkaufs- und der Verkaufsseite mit der Konditionstechnik realisiert. Stammkonditionen können in einem frei definierten Schema in einer bestimmten Reihenfolge angelegt und auf beliebigen Vereinbarungsebenen z.B.

- Lieferant bzw. LTS
- Artikel
- Warengruppe

mit Gültigkeitszeitraum gespeichert werden. Prozentangaben, absolute Beträge und Staffelmengen sind zur Eingabe vorgesehen.

Einkaufskonditionen

Einkaufspreise und Konditionen werden gemäß einem frei definierbaren Schema definiert. Dieses Konditionsschema legt fest

- welcher Preis für den Artikel gilt
- welche Konditionen verwendet werden
- in welcher Reihenfolge die Zu- und Abschläge berechnet werden.

Mit der Konditionsart wird festgelegt

- um was es sich handelt (Preis, Zu-/Abschlag, Bezeichnung)
- die Rechenregel (prozentual, fester Betrag, Betrag pro Einheit).

Im Konditionsbild werden alle Zwischenergebnisse vom Brutto- bis zum Nettowert angezeigt und sind damit je Kondition nachvollziehbar.

Abb. 4-16: Konditionsart Bonus prozentual

Verkaufspreiskalkulation

Basis für die VKP-Kalkulation sind Einkaufsinformationen und Spannenvorgaben. Die VKP-Pflege kann für einen einzelnen Artikel aber auch für eine Gruppe von Artikeln (Massenpflege) erfolgen. Selektiermöglichkeiten für Artikel sind z.B.

- Lieferant bzw. LTS
- Artikelnummer (Variante) von/bis
- Aktion usw.

Ziel der VKP-Pflege kann der Endverkaufspreis für eine Filiale, für eine bestimmte Gruppe von Filialen aber auch der Lagerabgabepreis vom Lager bzw. Verteilzentrum an Filialen sein. Gesteuert wird die Auswahl von Artikel und Filiale durch Angabe einer Listvariante auf dem Einstiegsbild. Folgende drei VKP-Pflegearten sind möglich:

- Manuelles Verfahren:
Eingabe VKP,
System zeigt errechnete Spanne an,
Entscheidung VKP OK oder neue Eingabe

- Kalkulation durch System mit manueller Nachpflege:
System errechnet VKP aufgrund von EKP und Spannenvorgabe,
Speicherung erst nach expliziter Freigabe
- Kalkulation durch System:
System errechnet VKP aufgrund von EKP und Spannenvorgabe,
VKP wird gespeichert

U/Linie	Betrieb	Lieferant	LWähr	EK(Grdpr)	HWähr	EK(ne/ne)	Aufschl(%)	Planauf(%)	UK(brutto)	Endpreis	Spanne(br)
TU01	T1	WWS-HTH	DM3	0,855	DM	0,921	16,511	15,000	1,240	1,24	25,726
TU11		WWS-HTH	DM3	0,811	DM	0,831	12,384	15,000	1,090	1,09	23,761
TU12		WWS-HTH	DM3	0,855	DM	0,921	15,472	15,000	1,240	1,24	25,726
TU13		WWS-HTH	DM3	0,855	DM	0,921	15,378	15,000	1,240	1,24	25,726
TU02	T2	WWS-TU02	DEM	0,82	DM	0,792	14,208	13,000	1,040	1,04	23,846
TU22		WWS-HTH	DEM	0,81	DM	0,864	14,711	13,000	1,140	1,14	24,211
TU23		WWS-TU02	DEM	0,82	DM	0,792	14,208	13,000	1,040	1,04	23,846
TU03	T3	WWS-TU03	DEM	0,79	DM	0,768	12,075	14,000	0,990	0,99	22,424

Abb. 4-17: Verkaufspreispflege

Bonus Im Handel wird ein Teil der Konditionen nicht direkt mit der Warenrechnung beglichen, sondern erst nachträglich zu einem späteren Zeitpunkt. Wenn hier von Bonus gesprochen wird, sind **alle nachträglich abzurechnenden Vereinbarungen** gemeint.

Beliebig viele Vereinbarungen können als Stammkonditionen gespeichert werden. Für jede Kondition können Staffeln und ein Annahmeprozentsatz angegeben werden. Außerdem werden die Abrechnungsperioden (monatlich, jährlich, wöchentlich usw.) eingegeben.

Was sind die Vorzüge der Konditionsverwaltung?

- Definition von Konditionsschemata für Einkaufs- und Verkaufskonditionen
- Funktionen zur Massenpflege von Verkaufspreisänderungen
- Möglichkeit der Definition von nachträglich abzurechnenden Konditionen

