

## **Abladestelle**

Betriebe können nach Abladestellen unterteilt werden. Abladestellen sind der Lieferort für Lieferantenbestellungen und Lieferungen des Verteilzentrums. Der Spediteur bringt die Ware zur Abladestelle (z.B. Rampe 1).

## **Abteilung**

Filialen können in Abteilungen untergliedert werden. Zur Steuerung von Vorgängen der Beschaffung werden den Abteilungen Bündelungen von Warengruppen innerhalb einer Filiale zugeordnet.

Jeder Abteilung kann eine Empfangsstelle zugeordnet werden.

## **Ansprechpartner**

Person in der Firma des Kunden, mit der die liefernde Firma Kontakte unterhält.

## **Artikel**

Ein Handelsunternehmen kauft und verkauft Artikel. Sie 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 disponiert werden soll.

## **Basiswarengruppe**

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.

## **BBN**

(Bundeseinheitliche Betriebsnummer)  
Nummernschema zum Zweck der Identifikation von Lieferanten und Abnehmern.

## **Betrieb**

Unter Betrieben versteht man im R/3 Retail sowohl Verteilzentren als auch Filialen. Auf Ebene der Betriebe werden die dort lagernden Waren im Rahmen der Bestandsführung nachgewiesen und die zugehörigen Geschäftsprozesse, wie z.B. Wareneingang, Inventur oder Warenausgang, abgewickelt.

Jeder Betrieb gehört zu einer Firma und bildet eine disponierende und bestandsführende Einheit. Seine Warenbeschaffung erfolgt mit Bezug auf eine oder mehrere Einkaufsorganisationen. Der Verkauf erfolgt mit Bezug auf ein oder mehrere Vertriebslinien. Im Einzelhandelsfall wird eine bestimmte Vertriebslinie als Default für den stationären Verkauf ausgezeichnet.

Ein eigener Betrieb gehört zu genau einem Buchungskreis. Fremde Betriebe (z.B. Franchisenehmer) sind keinem Buchungskreis zugeordnet.

Für die Warenabwicklung hat der Betrieb Personal, das die Geschäftsprozesse für Rechnung der Firma durchführt.

## **Buchungskreis**

Ein Buchungskreis stellt eine rechtlich selbständig gemäß den gesetzlichen Vorschriften bilanzierende Einheit innerhalb eines Mandanten dar. Er ist zentrale Organisationseinheit der Finanzbuchhaltung. (Beispiel: Firma, Tochtergesellschaft)

## **CCG**

(Centrale für Coorganisation) Paritätisch von Industrie und Handel getragener Interessenverband mit der Aufgabe es ist, Empfehlungen zu erarbeiten, die der Rationalisierung des Daten- und Warenverkehrs sowie der Organisationsabläufe zwischen Herstellern und Handel dienen, sowie der Förderung der Anwendung dieser Ergebnisse.

## Disponent

Ein Betrieb ist nach Disponenten gegliedert, die für die operative Beschaffung zuständig sind. Die Zuordnung erfolgt je Betrieb in Abhängigkeit vom Artikel. Jeder Disponent ist über den Benutzerstamm einer Einkäufergruppe zugeordnet. Falls der Disponent die Bestellhoheit hat, wird diese Einkäufergruppe in die Bestellung übernommen.

## EAN

(Europäische Artikelnumerierung) Im Jahr 1977 eingeführtes, auf der BBN aufbauendes Nummernschema zum Zwecke der Artikelidentifikation. Die EAN wurde durch die International Article Numbering Association (IANA) durch weltweite Ausdehnung zur Internationalen Artikelnumerierung geführt. Die EAN bildet mittlerweile nicht nur die Grundlage für Scanning und eine computergestützte Warenwirtschaft, sondern auch für den elektronischen Datenaustausch zwischen Industrie und Handel.

## EDI

(Electronic Data Interchange) Firmenübergreifender, elektronischer Austausch von strukturierten Daten (z.B. Handelsdokumenten) zwischen Geschäftspartnern im In- und Ausland, die unterschiedliche Hardware, Software und Kommunikationsdienste im Einsatz haben können.

## EDIFACT

(Electronic Data Interchange for Administration, Commerce and Transport) International einheitliche Kommunikationsnorm der Internationalen Normungsorganisation ISO (International Standardization Organisation) für den elektronischen Datenaustausch von Wirtschaft und Verwaltung, deren konkrete Ausgestaltung bezüglich der Anforderungen und Interessen einzelner Anwendergruppen derzeit noch in einer Vielzahl nationaler und internationaler Gremien diskutiert wird. Zielsetzung ist nicht nur eine länderübergreifende, sondern auch eine branchenübergreifende Norm.

## Einkäufergruppe

Eine Einkäufergruppe umfaßt einen oder mehrere Einkäufer im Sinne einer Einkaufsabteilung. Einkäufergruppen sind Einkaufssachgebieten zugeordnet und können strategisch oder operativ tätig werden. Auch beides gleichzeitig ist möglich.

- Die strategische Hauptaufgabe einer Einkäufergruppe im Handel besteht in der Pflege der Stammdaten und Steuerungsdaten des Warenwirtschaftssystems.
- Eine weitere Aufgabe der Einkäufergruppe ist die operative Bestellabwicklung (Disposition), sowie die Erstellung konkreter Aufträge oder Aktionen. Daher ist jeder Disponent ebenfalls einer Einkäufergruppe zugeordnet.

Die Zuordnung eines Einkäufers zu seiner Einkäufergruppe erfolgt über den Benutzerstamm.

## Einkaufsorganisation

Die Einkaufsorganisation ist eine organisatorische Einheit, die Artikel für mehrere Betriebe (Verteilzentren und Filialen) beschafft. Sie handelt für die ihr zugeordneten Betriebe allgemeine Einkaufskonditionen und Verträge mit den Lieferanten aus.

Einkaufsorganisationen sind Datenhaltungsebenen für viele Stammdaten. Die Einkaufsorganisation ist nach außen rechtlich für alle Einkaufsvorgänge verantwortlich und ist deshalb einem Buchungskreis zugeordnet. Berechtigungen für Stammdatenpflege und die Einkaufsabwicklung werden je Einkaufsorganisation vergeben. Die Zuordnung eines Einkäufers zu seiner Einkaufsorganisation erfolgt über den Benutzerstamm.

**Einkaufssachgebiet**

Der Einkaufsorganisation sind einstufig Einkaufssachgebiete zugeordnet, die für die Verhandlungen mit den Lieferanten und die zugehörige Stammdatenpflege zuständig sind. Einkaufssachgebiete sind keine Datenhaltungsebenen oder Ebenen für Berechtigungen. Sie werden nur im Infosystem und Stammdatenreporting benutzt.

Eine Einkäufergruppe ist innerhalb einer Einkaufsorganisation maximal einem Einkaufssachgebiet zugeordnet.

**Empfangsstelle**

Ein Betrieb kann nach Empfangsstellen unterteilt werden. Empfangsstellen sind die internen Stellen, an die die Ware geliefert wird (z.B. 1 Stock). Die Empfangsstelle ist einer Abladestelle zugeordnet. Diese Abladestelle kann auch zu einem anderen Warenempfänger (im Sinne des SD) gehören.

**Filiale**

Ausprägung eines Betriebs. Eine Filiale dient zur Präsentation und zum Verkauf von Waren an den Endverbraucher. Sie wird genau einer Einkaufsorganisation und einer Vertriebslinie zugeordnet. Die konkrete Zuordnung ist jederzeit änderbar. Trotz der Zuordnung einer Filiale zu einem Verteilzentrum ist die Belieferung durch Verteilzentren aus anderen Vertriebslinien möglich.

**Franchise**

Vertriebsform im Einzelhandel, bei der ein Unternehmer seine Produkte durch einen Einzelhändler in Lizenz verkaufen läßt.

**FWWS**

(Filialwarenwirtschaftssystem) Computergestütztes Warenwirtschafts- oder Kassensystem, das lokal in Filialen eingesetzt wird.

**IANA**

(International Article Numbering Association) Zusammenschluß von Normungsstellen aus mittlerweile 58 Ländern, die die Europäische Artikelnumerierung (EAN) durch weltweite Ausdehnung zur Internationalen Artikelnumerierung führte.

**Kostenstelle**

Nach Verantwortungsbereichen, räumlichen oder abrechnungstechnischen Gesichtspunkten abgegrenzter Teil eines Unternehmens. Funktionaler Ort der Kostenentstehung.

**Kunde**

Alle Organisationseinheiten, die aus R/3 Retail Waren beziehen, werden als Kunden bezeichnet. Als wesentliche Klassen gibt es dabei den anonymen Endkunden, der vor allem für den Bezug von Ware aus den Filialen verwendet wird, und den normalen Kunden, für den ein Stammsatz im System angelegt ist. Ein solcher Kundensatz wird sowohl für externe Kunden angelegt, als auch für die eigenen Filialen, die Ware aus einem Verteilzentrum beziehen.

Ein Betrieb wird immer auch in seiner Rolle als Kunde im System geführt.

**Lagerartikel**

Artikel, der prinzipiell am Lager verfügbar ist, für den es aber nicht zwingend einen Bestand größer Null geben muß.

**Lagerbereich**

Komplexe Verteilzentren werden mittels des Lagerverwaltungssystems in Lagernummern, Lagertypen und Lagerplätze aufgeteilt. Hier ist eine Bestandsführung auf Lagerplätzen (Quants) möglich.

**Lagerort**

Warenbestände können innerhalb eines Verteilzentrums nach Lagerorten differenziert geführt werden. Der Lagerort wird als räumlicher Lagerbereich verstanden. Artikelgenaue Bestandsführung setzt einen definierten Lagerort voraus.

## **Lieferant**

Ein Lieferant ist die Organisationseinheit, die Ware an einen Betrieb liefert. R/3 Retail unterscheidet den internen und den externen 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.

Im Normalfall handelt es sich um externe Lieferanten.

Jeder Lieferant kann im R/3 Retail verschiedene Rollen haben: Er kann den Warenlieferanten, den Rechnungslieferanten oder den Konditionslieferanten repräsentieren.

Ein Betrieb wird im Normalfall nicht in der Rolle eines Lieferanten im System vorhanden sein. Bei Verteilzentren ist dies jedoch in besonderen Fällen sinnvoll.

## **Mandant**

Ein Mandant ist eine Gruppierung bzw. ein Zusammenschluß von rechtlichen, organisatorischen, betriebswirtschaftlichen und/oder administrativen Einheiten mit einem gemeinsamen Zweck.

Der Mandant entspricht z.B. einem Konzern mit mehreren Tochterfirmen. Innerhalb eines Mandanten wird auf die gleiche Datenbasis zugegriffen, z.B. werden auf der Ebene des Mandanten die Lieferantenadressen definiert. Je Mandant werden die Daten definiert, die für alle Einkaufs- und Verkaufsorganisationen gelten.

## **POS**

(Point of Sale) Einrichtung, an der die Verkäufe der einzelnen Artikel an die Kunden abgewickelt werden.

## **Regionaler Verkaufsleiter**

Eine Vertriebslinie ist auf regionale Verkaufsleiter aufgeteilt. Die regionalen Verkaufsleiter können als Reportingebene benutzt werden.

Einer Filiale kann über ihre Rolle als Kunde ein zuständiger regionaler Verkaufsleiter zugeordnet werden. Die Funktionalität kann wird durch die Entität "Verkaufsbüro" abgebildet.

## **RIS**

(Retail Information System) Informationssystem des R/3 Retail.

## **Scanning**

Technik zur Datenerfassung, bei der die Artikel durch automatisches Lesen von an der Verpackung angebrachten Kenndaten identifiziert werden.

## **SEDAS**

(Standardregelungen einheitlicher Datenaustauschsysteme) Auf der EAN und BBN aufbauende Normierung des Datenaustauschs, zunächst für den Bestell- und Rechnungsdatenverkehr.

## **Streckenartikel**

Artikel, der nicht am Lager geführt wird und nicht über Lager bezogen werden kann.

## **Verkäufergruppe**

Die Vertriebslinie ist in Verkäufergruppen (Vertriebsleiter) untergliedert. Verkäufergruppen können als Reportingebene benutzt werden.

Einer Filiale kann über ihre Rolle als Kunde eine zuständige Verkäufergruppe zugeordnet werden.

**Verkaufsorganisation**

Die Organisation im Vertrieb wird mit Hilfe von Verkaufsorganisationen abgebildet. Jede Verkaufsorganisation steht für eine verkaufende Einheit im rechtlichen Sinn. Sie ist z.B. verantwortlich für die Produkthaftung oder eventuelle Regreßansprüche der Kunden. Mit Hilfe von Verkaufsorganisationen kann eine regionale Untergliederung des Marktes, z.B. nach Ländern, berücksichtigt werden. Die Geschäftsvorfälle des Vertriebs werden jeweils innerhalb einer Verkaufsorganisation abgewickelt.

Im Handel wird eine Verkaufsorganisation einer Einkaufsorganisation zugeordnet. Damit kann eine Hierarchiebildung erzwungen werden, die für statistische Zwecke von Interesse ist. In einigen Fällen sind beide Begriffe identisch.

Eine Verkaufsorganisation ist einem Buchungskreis zugeordnet.

**Verteilzentrum**

Ausprägung eines Betriebs. Ein Verteilzentrum wird einer Einkaufsorganisation und optional zur Bewertung nach Verkaufswerten einer Vertriebslinie zugeordnet. Ein Verteilzentrum kann verschiedene Vertriebslinien beliefern. Umgekehrt kann ein Betrieb aus verschiedenen Verteilzentren mit Ware versorgt werden.

**Vertriebslinie**

Organisationseinheit zur Definition von Vertriebsstrukturen aus marketingstrategischen und verkaufspolitischen Anforderungen. Vertriebslinien werden im R/3 Retail als Kombination von Verkaufsorganisation und Vertriebsweg abgebildet, denen Betriebe zugeordnet werden.

Vertriebslinien werden auch als **Vertriebs-schienen** bezeichnet.

**Vertriebsweg**

Um den Markt optimal zu versorgen, nutzt der Vertrieb verschiedene Vertriebswege im Sinne von Vertriebskanälen oder Absatzschienen.

Mögliche Vertriebswege sind z.B. der Verkauf an Endverbraucher über diverse Handelsketten oder über den Versandhandel. Der Vertriebsweg wird einer Verkaufsorganisation zugeordnet.

Eine Filiale kann innerhalb einer Verkaufsorganisation über mehrere Vertriebswege beliefert werden. Ferner können sich die vertriebsrelevanten Artikelstammdaten (z.B. Preis, Mindestauftragsmengen, Mindestliefermengen und Auslieferungsbetrieb) je Verkaufsorganisation und Vertriebsweg unterscheiden.

**Warengruppe**

Für die Strukturierung des eigenen Geschäfts definiert ein Handelsunternehmen Warengruppen, denen jeder Artikel eindeutig zugeordnet ist. Diese wird als Basiswarengruppe 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.

**WWIS**

(Warenwirtschaftsinformationssystem), siehe RIS.

**WWS**

Warenwirtschaftssystem

## **G** Glossar

### **Display**

Ausprägungsform eines Artikels. Ein Display wird als zusammengesetzter Artikel eingekauft, an den Endkunden werden jedoch die Einzelkomponenten verkauft. Im Lager wird das Display als ein (zusammengesetzter) Artikel gehandelt und erst beim Eingang in die Filiale in seine Bestandteile aufgelöst. Displays werden vor allem im Rahmen von Aktionen verwendet, sie werden häufig nicht von Filialen bestellt, sondern zentral zugeteilt.

Beispiele für Displays: "Ritter Sport Display", "Kuchenmischungen Dr. Oetker"

### **Set**

Ausprägungsform eines Artikels. Als Set wird eine Gruppe von Verkaufsartikeln mit speziellem Verkaufspreis bezeichnet. Dabei ist zwischen Verkaufssets und Einkaufssets zu unterscheiden:

Verkaufssets werden als Einzelartikel eingekauft und als Set an Endkunden verkauft. Die Setbildung erfolgt entweder im Lager oder in der Filiale (typischerweise in der Filiale).

Einkaufssets werden bereits als Set eingekauft, in der Regel als Set durch die Logistik geschleust und auch als Set verkauft. Sie können als Einzelartikel abgebildet werden, da die Eigenschaft der strukturierten Artikel nicht benötigt werden. Es gibt aber auch den Fall, daß ein Einkaufsset im Lager aufgelöst wird und entweder als Einzelartikel oder als Set verkauft wird. In diesem Fall muß eine Set-Auflösung und eine Set-Bildung erfolgen. Die Set-Bildung kann auch in diesem Fall in der Filiale oder im Lager erfolgen.

Beispiele für Set-Artikel: "Ski mit Bindung", "Hemd und Krawatte", "Geschenkkorb", "Kofferset, 3teilig"

### **Lot**

Mengeneinteilungen der Varianten eines Artikels. Ein Lot wird in der Regel als Lot eingekauft, im Lager als Lot geführt und erst bei Übergabe an die Filialen in die Komponenten zerlegt. An Endkunden werden nur die Komponenten verkauft.

Lots werden in der Regel als Einheit (d.h. als Lot) bestellt, im WE als Lot vereinnahmt und bestandgeführt, an die Filiale als Lot abgegeben und erst bei Weitergabe an die Filiale in die Bestandteile aufgelöst.

Beispiel: Schuh-Lot

### **Leergut**

Leergut ist eine Transport- oder Verkaufsverpackung, die der Pfandpflicht unterliegt. Das Leergut selbst kann ein strukturierter Artikel sein (Leergutstückliste; z.B. leerer Kasten mit leeren Flaschen besteht aus leerem Kasten und leeren Flaschen). In der Regel sollte aber Leergut als Einzelartikel angelegt werden.