



Großhandel

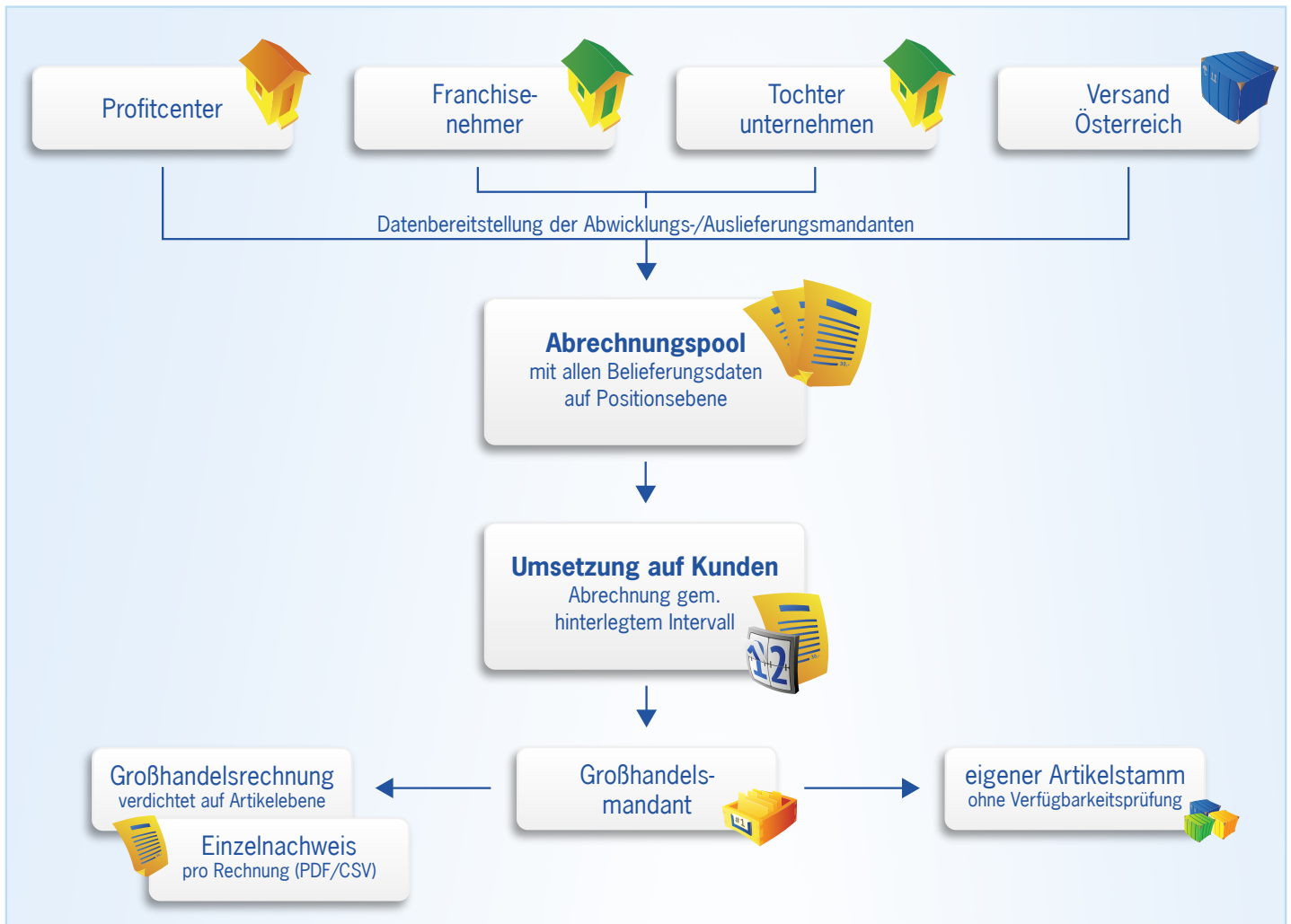
Im Omnichannel-Handel gibt es verschiedenste Geschäftsmodelle, bei denen Händler ihre Ware nicht direkt an den Endkunden liefern, sondern als Großhändler agieren. Ware wird in diesen Fällen bspw. Tochterunternehmen, Profitcentern oder Franchisenehmern zur Verfügung gestellt, welche diese wiederum unter eigenem Namen und eigener debitorischer Verantwortung an den Endkunden vertreiben. Der Großhändler übernimmt dabei die Warenbereitstellung sowie Fulfillment-Aufgaben. Um diese Konstellation effizient und übersichtlich abwickeln zu können, steht Ihnen im D&G-Versandhaus-System VS/4 das Zusatzmodul „Großhandel“ zur Verfügung.

Dieses macht sich die Multi-Mandanten-Fähigkeit des VS/4 zunutze. Die Adress- und Artikelpflege sowie die Bestellabwicklung inklusive Rechnungsstellung an den Endkunden erfolgen im sogenannten Abwicklungsmandanten, also bspw. in einer Filiale, die als eigenständiges Profitcenter positioniert ist.

Für die Abrechnung an das Profitcenter, die auf den Auslieferungen an die Endkunden basiert, wird zusätzlich ein Großhandelsmandant eingerichtet. Dabei können Sie aus drei Standard-Abrechnungsverfahren wählen:

- Verkaufspreis im Abwicklungsmandant abzüglich prozentualer Abschlag
- Einkaufspreise im Abwicklungsmandant zuzüglich prozentualer Abschlag
- Verkaufspreis des Großhandelsmandanten

Den Auf- bzw. Abschlag hinterlegen Sie entweder individuell am Marketingartikel oder global in den Abrechnungsparametern. In der Marketingartikelverwaltung besteht außerdem die Möglichkeit neben den globalen Einstellungen in den Großhandelsabrechnungsparametern auch artikelindividuelle Abrechnungseinstellungen vorzunehmen.



Zusammenspiel zwischen Großhändler und Profitcentern.

Die Abrechnung selbst kann in verschiedenen Intervallen erfolgen: täglich, wöchentlich, monatlich oder ganz individuell. Wird ein vordefiniertes Intervall gewählt, prüft das VS/4 automatisch, ob der Zeitraum des Intervalls bereits erreicht wurde und startet einen Abrechnungslauf.

Abschlag/Aufschlag

5,00

Abrechnungsmodus

EK Abwicklungsmandant + Aufschlag
 VK Abwicklungsmandant - Abschlag
 EK Abwicklungsmandant + Aufschlag
 VK Großhandelsmandant

Behandlung der unbrauchbaren Retouren

Großhandelsaufträge generieren

Die Generierung der Großhandelsaufträge erfolgt über den Aufgabenplaner und ist in zwei Bereiche unterteilt:

1. Aufträge: Für den abzurechnenden Zeitraum werden alle Auftragspositionen sowie gelieferte Positionen eines Umtauschs gesammelt, denen eine Lieferung an den Endkunden zugrunde liegt. Die einzelnen Positionen der Endkundenaufträge, Filialen oder Franchisenehmer werden dabei auf Artikelnummerebene verdichtet.

Ist bspw. der Artikel 4711 in 10 verschiedenen Endkundenaufträgen enthalten, erscheint dieser Artikel im Großhandel als einzelne Position mit der Menge 10. Eine Verdichtung findet allerdings nur dann statt, wenn der ermittelte Verrechnungspreis des Artikels übereinstimmt. Dadurch können Aktionspreise transparent an den Großhandelspartner abgerechnet werden. Die Preisfindung erfolgt zum Zeitpunkt der Auftragsgenerierung gemäß dem ausgewählten Abrechnungsverfahren.

2. Retouren: Der Clou – Analog zu den Aufträgen werden alle Retourenpositionen für den gewählten Abrechnungszeitraum den ursprünglichen Großhandelsrechnungen zugewiesen. Zusätzlich kann definiert werden, ob unbrauchbare Retouren im Großhandel verrechnet oder gar nicht an den Großhandel übergeben werden.

Nach erfolgter Fakturierung der Großhandelsaufträge bzw. -retouren werden für jede erzeugte Rechnung bzw. Retoure eine CSV-Datei sowie ein PDF-Dokument bereitgestellt. Die CSV-Datei enthält dabei alle abgerechneten Artikel auf Basis der Endkundenbelieferungen.

In der PDF-Datei wird ebenfalls jede Endkundenposition einzeln mit Detailinformationen aufgelistet. Sie dient zur Archivierung und als Kontrollmöglichkeit für das Profitcenter.



Vorteile

- Übersichtliche Abwicklung von Großhandelsaufträgen an Tochterunternehmen, Profitcenter und Franchisenehmer in einem zentralen Warenwirtschaftssystem
- Flexible Abrechnungseinstellungen und -intervalle
- Hohe Automatisierung durch Generierung der Großhandelsaufträge und -retouren über den Aufgabenplaner



Voraussetzungen

- Bitte beachten Sie die [Systemvoraussetzungen](#).



Kosten

- | | |
|--|------------|
| ▪ Einmalige Lizenzgebühr für das Großhandelsmodul in der Basisausstattung inkl. einem Tochterunternehmen/ Franchisenehmer/Profitcenter | 4.500,00 € |
| ▪ Erweiterungspaket für zusätzliche Tochterunternehmen je | 200,00 € |
| ▪ Abwicklungs-/Auslieferungsmandant | |
| ▪ zusätzlicher Mandant | 2.250,00 € |
| ▪ einmalige Einrichtungspauschale | 1.250,00 € |
| ▪ Großhandelsmandant | |
| ▪ zusätzlicher Mandant | 2.250,00 € |
| ▪ einmalige Einrichtungspauschale | 1.250,00 € |
| ▪ zzgl. Wartungsgebühren gemäß Wartungsvertrag | |



Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Unsere Leistungen erfolgen stets auf Basis unserer aktuellen Allgemeinen Geschäftsbedingungen.



- Das Zusatzmodul „Großhandel“ wäre auch für Ihr VS/4 die perfekte Erweiterung? Sprechen Sie uns an! Christian Lautenschläger steht Ihnen für **Rückfragen und weitere Informationen** gerne zur Verfügung (c.lautenschlaeger@dug-software.de / +49 7243 344-0).
- Sobald Sie uns den **Auftrag erteilt** haben und alle Details zur Einführung des Zusatzmoduls geklärt wurden, führen wir das Zusatzmodul in der Regel mit einer **Vorlaufzeit von 3-6 Wochen** bei Ihnen ein.
- Für einen reibungslosen Start erhalten Sie durch Ihren Kundenberater vorab eine **telefonische Einweisung** in das Zusatzmodul. So steht dem erfolgreichen Einsatz in der Praxis nichts mehr im Weg.

Sprechen Sie uns an!

D&G-Software GmbH
+49 7243 344-0
info@dug-software.de
www.dug-software.de

