



Kunde
Franke Gruppe

Die Franke Gruppe ist ein weltweit führender Anbieter von Lösungen und Ausstattungen für die Haushaltsküche, das private Bad, halb-/öffentliche Waschräume, die professionelle Systemgastronomie und die Kaffeezubereitung. Die Franke Gruppe ist weltweit präsent und beschäftigt rund 9'000 Mitarbeitende in 40 Ländern, die einen Umsatz von über CHF 2.4 Milliarden erwirtschaften.

Verkaufsbonus und Provisionsabrechnung mit SAP CCM

Die Franke Gruppe setzt seit 2017 bei unterschiedlichen Arten nachträglicher Vergütungen auf SAP Condition Contract Management. Mit der Einführung dieser integrierten Standardlösung durch Brandt & Partner wurden in mehreren Geschäftsbereichen viele verschiedene Werkzeuge, manuelle Berechnungsvorgänge und Abrechnungsprozesse mit einer weitgehend einheitlichen SAP-CCM-Lösung („Template“) abgelöst.

Ausgangssituation

In der Vergangenheit haben die Landesgesellschaften der Franke Home Solutions die Berechnung der Bonus-Ansprüche ihrer Kunden weitgehend außerhalb des SAP-Systems durchführen müssen. Die „alten“ SAP SD-Bonusvereinbarungen haben die erforderliche Vielfalt und Flexibilität der Berechnungen nicht ermöglicht. Oftmals wurden deshalb – auf Basis der Extraktion von Verkaufszahlen aus dem SAP-System

– Daten mit z.B. MS Excel oder anderen Werkzeugen aufbereitet, Berechnungen durchgeführt und deren Ergebnisse dann wieder manuell in Form von Gutschriften im SAP erfasst.

Für die Gewährung von Provisionsansprüchen aus dem Verkauf von Kaffeemaschinen und zugehöriger Leistungen war ein Nicht-SAP-System im Einsatz, welches nur unzureichende Flexibilität und Erweiterbarkeit ermöglichte.

HERAUSFORDERUNG

- Überführung mehrerer Werkzeuge und manueller Prozesse zur Be- und Abrechnung unterschiedlicher Arten von Verkaufsboni und Provisionen in verschiedenen Geschäftsbereichen ins CCM
- Vereinheitlichung der Bonusprozesse und Etablierung von CCM als einzige Software zur Bonusabrechnung

LÖSUNG

- Erstellung eines CCM-Bonus-Templates
- Rollout auf verschiedene Landesgesellschaften
- Kontraktarten für unterschiedliche Bonus- / Abrechnungsarten
- Nutzung der vielfältigen CCM-Erweiterungsoptionen für die Implementierung von besonderen und komplexen Berechnungslogiken (u.a. BADIs, Transferregeln, Formeln)
- Kontraktarten für die Provisionsabrechnung
- Stammdatenmodell für sogenannte „Provisionsmodelle“



Heute ist das CCM bei Franke Home Solutions das Werkzeug für die Berechnung von Bonusansprüchen.

Auch für die hochkomplexe Ermittlung von Vertriebsprovisionen – hier bilden verschiedenste Provisionsmodelle die Basis der Berechnung – wurde aufgrund der Flexibilität des Werkzeugs eine Lösung im CCM gefunden. So konnten im Zuge der Integration der Division Franke Coffee Systems in die Franke-SAP-Welt die Provisionsmodelle als eigenständige Stammdaten implementiert werden. Die Modelle werden in den Kundenaufträgen zugeordnet, es findet eine automatische Berechnung der Provisionsansprüche statt. Dabei werden gewährte Rabatte und weitere Konditionen aus den Aufträgen berücksichtigt. Monat-

Projektziele

Berechnung sowohl von Verkaufsbonus- wie von Provisionsansprüchen „auf Knopfdruck“.

- Festlegung der Bonusvereinbarungen in einem eindeutig definierten Rahmen („Template“)
- Gleichzeitig Abbildung verschiedener komplexer Berechnungsmethoden inkl. deren späterer Erweiterbarkeit
- Integration in die SAP-Systeme, wo nicht nur die Verkaufsprozesse abgebildet sind, sondern auch eine vollständige Integration in Buchhaltung und Controlling existiert
- Bereitstellung eines Simulationswerkzeugs, um Bonusansprüche (frühzeitig) ermitteln zu können
- Transparenz von Bonus- wie auch Provisionsansprüchen durch geeignetes Reporting
- Berücksichtigung der nachträglichen Vergütungen im Produktkosten-Controlling / Rückstellungen
- Provisionsabrechnung sowohl für angestellte Vertriebsmitarbeiter wie für externe

Umsetzung

Auf Basis der verschiedenen Bonusvereinbarungen der Franke Home Solutions mit seinen Kunden, wurde innerhalb eines Zeitraums von gut 4 Monaten ein „CCM-Template“ im SAP-System etabliert, welches alle gängigen Vereinbarungen abbildet. Dieses konnte dann nach weiteren 2 Monaten mit Tests und Schulungen für die

Eine besondere Herausforderung stellte die Anforderung dar, Kundenboni nicht nur debitorisch, sondern auch kreditorisch abzurechnen – optional auch über einen Clearing-Prozess, wenn Kunden ihre Bonusansprüche bereits per Rechnung geltend machen. Hierfür haben wir die kreditorische Kundenabrechnung mit entsprechenden Abrechnungsarten im Agenturgeschäft samt Material- und Vertriebsdaten-feiner Datenüberführung für entsprechendes Produktkosten-Controlling implementiert.

erste Landesgesellschaft in den Produktivbetrieb übernommen werden. Nach einer kurzen Konsolidierungsphase ist das Template auf zahlreiche weitere Gesellschaften der Franke Gruppe ausgerollt worden, wobei nur sehr wenige Erweiterungen des Templates umgesetzt werden mussten – in der Regel bedingt durch landesspezifische Besonderheiten.

lich werden über das CCM Rückstellungen gebildet und Provisionen – intern wie extern – ausgezahlt.

Wie die Bonusansprüche, so werden auch die Provisionen durch im CCM-Customizing flexibel steuerbare Detaillierungsgrade sowohl in der Buchhaltung wie auch im Controlling mit den geforderten Merkmalen berücksichtigt.

