

RABATTSYSTEME UND GUTSCHRIFTEN SICHER IM GRIFF

RÜCKVERGÜTUNGEN AUTOMATISIEREN, ÜBERZAHLUNGEN MINIMIEREN

Mit SAP® ERP und SAP Paybacks and Chargebacks by Vistex schaffen Sie eine durchgängige Prozessunterstützung für das Vertragsmanagement, inklusive Preisgestaltung, Rabattierung und Rückvergütung.

Pharmazeutische Unternehmen erwirtschaften typischerweise 50 Prozent des Gesamtumsatzes auf Grundlage von Kaufverträgen, oft sogar 80 Prozent. Und zehn Prozent des Umsatzes entfallen auf Produkte, für die Rabattierungen und Preisgutschriften vereinbart wurden. Hier können selbst geringfügige Abweichungen zu enormen Überzahlungen führen. Entsprechend hoch ist das Einsparpotenzial. Auch wenn die Überzahlungsquote nur zwei Prozent beträgt: Bei einem jährlichen Vertragsvolumen von 100 Millionen Euro lassen sich zwei Millionen Euro sparen.

Diese Potenziale realisieren Sie mit einer integrierten Lösung, die sämtliche Prozesse des Vertragsmanagements durchgängig unterstützt – einschließlich Preisgestaltung, Rabattierung und Rückvergütung. Die Anwendung SAP Paybacks and Chargebacks by Vistex erweitert die Funktionalitäten von SAP ERP und ermöglicht Life-Sciences-Unternehmen, die Profitabilität und Wettbewerbsfähigkeit zu steigern.

Für den ganzen Vertragslebenszyklus

Über alle Phasen des Vertragslebenszyklus – von den Vertragsverhandlungen über Rabattkalkulation und Rückvergütungsmanagement bis hin zur Endabrechnung: SAP ERP und SAP Paybacks and Chargebacks stellen Ihnen genau die Lösung bereit, die Life-Sciences-Unternehmen benötigen. Statt das Vertragsmanagement auf zahlreichen Einzelfunktionen aufzubauen, profitieren Sie von nahtloser Integration sowie einem durchgängigen Zugriff auf Stamm-, Preis- und Finanzdaten.

Entwicklung und Management von Verträgen

Regelbasierte Konzepte in Verbindung mit bewährten Preisgestaltungsverfahren helfen Ihnen, die Entwicklung und das Management der Kaufverträge erheblich zu vereinfachen. Die Lösung ermöglicht es, die Zuordnung von Geschäftspartnern zu Verträgen schnell zu klären und gibt Ihnen bei der Preis- und Rabattgestaltung größtmögliche Flexibilität. Vorgefertigte Vertragsmuster machen die Vertragsentwicklung schnell und einfach. Und Sie verfügen über umfassende Möglichkeiten der Rabattgestaltung: zum Beispiel anhand einfacher Marktanteils- und Wachstumswahlen oder auf Grundlage komplexer Kriterien in Matrizenform. Dabei lässt sich eine gestaffelte Rabattierung ebenso leicht handhaben wie eine feste. Sie gewährleisten die Einhaltung von Preisuntergrenzen und leiten Genehmigungsanfragen direkt an die zuständige Abteilung weiter. Sie legen fest, welche Daten Sie für die Vertragsauswertung erfassen wollen. Außerdem stellen Sie Informationen über den Preisgestaltungsspielraum bereit. Und für die Kommunikation nutzen Sie Standardformate – zum Beispiel, um via EDI (Electronic Data Interchange) Benachrichtigungen über Angebotsannahmen zu versenden.

Gruppenmitgliedschaften

Mit SAP Paybacks and Chargebacks haben Sie die komplexen Geschäftsbeziehungen zwischen Vertragsorganisationen und einzelnen Auftraggebern sowie die zugehörigen Abnahmekontingente immer im Blick. Die Organisationszugehörigkeit Ihrer Kunden wird stets mitgeführt und bei Bedarf mit Ihrer Kundendatenbank abgeglichen.



Daten aus Kundendateien und EDI-Transaktionen sowie von Drittanbietern werden in Bezug zu Ihren Kundenstammdaten gesetzt. Da Sie mit der Anwendung Richtlinien, Filter und Regeln für die Vertragsteilnahme definieren, können Sie automatisiert sicherstellen, dass Sie nur mit berechtigten Teilnehmern zusammenarbeiten. Darüber hinaus können Sie Verträge ohne manuellen Eingriff aktualisieren oder verlängern.

Rückvergütungen

Wollen Hersteller oder Lieferanten in einem hart umkämpften Markt ihre Marktanteile erhöhen, machen sie ihren Kunden attraktive Angebote. Häufig liegt der Preis unterhalb der Einkaufskosten des Großhandels. Um die Differenz auszugleichen, macht der Großhändler Rückvergütungsansprüche geltend.

SAP ERP, in Verbindung mit SAP Paybacks and Chargebacks, führt die Daten zu Geschäftsverträgen, Vertragszugehörigkeit und Preisgestaltung zusammen. So sind Sie jederzeit in der Lage, Rückvergütungsansprüche zu analysieren und zu validieren.

Zusätzlich hilft Ihnen eine intelligente Fehlerüberprüfung, die Richtlinien Ihres Unternehmens konsequent umzusetzen. Dank automatisierter Korrekturfunktionen und einer leistungsstarken Vorschlagslogik prüfen Sie Rückerstattungsforderungen ebenso zuverlässig wie schnell. Manuelle Eingriffe benötigen Sie nur noch im Ausnahmefall, so dass der gesamte Rückerstattungsprozess spürbar gestrafft wird.

Über eine integrierte EDI-Kommunikation können Sie Dokumente mit Ihren Großhändlern und Distributoren zügig abstimmen. Die Lösung lädt und verarbeitet Rückerstattungsforderungen und Kundenverkaufsdaten mittels standardisierter EDI-Ausgleichsanfragen und stößt den Ausgleich von Rückerstattungsforderungen an. Dabei haben Sie stets im Blick, auf welche Quelldokumente sich die Rückbuchungen beziehen. Jede Verbuchung lässt sich problemlos zuordnen, so dass Sie gesetzliche Anforderungen wie Sarbanes-Oxley rundum sicher einhalten.

Verkaufsrückverfolgung

Zusätzlich zu den Rückvergütungsfunktionalitäten von SAP Paybacks and Chargebacks verfügen Sie auch über eine weitreichende Unterstützung für die Verkaufsrückverfolgung. Damit führen Sie die Handelsverkaufsdaten Ihrer Großhändler und Distributoren in einer Anwendung zusammen. Auf Grundlage dieser Daten ermitteln Sie die Profitabilität Ihres Vertriebs und decken Muster im Kaufverhalten der Kunden auf.

Leistungsrabatte

Mit SAP Paybacks and Chargebacks bekommen Sie ein mächtiges Instrument für die Gestaltung Ihrer Distributions- und Preispolitik in die Hand. Denn Sie können die Gewährung von Leistungsrabatten, wie etwa Absatzfunktions-, Mengen- und Zeitrabatte, umfassend unterstützen. Dabei sorgt der höhere Automatisierungsgrad nicht nur für Tempo, sondern auch für Qualität: Fehler, die bei manueller Bearbeitung entstehen, werden vermieden. Automatisiert sammelt die Anwendung



Auch wenn die Überzahlungsquote nur zwei Prozent beträgt: Bei einem jährlichen Vertragsvolumen von 100 Millionen Euro lassen sich zwei Millionen Euro sparen.

beispielsweise Daten zu Absatzmengen und Marktanteilen und ermittelt – je nach preispolitischen Vorgaben – den Zielerreichungsgrad. Auf dieser Basis werden die Rückvergütungen zügig und zuverlässig veranlasst. Außerdem lassen sich verschiedene Rabattierungsmodelle hinsichtlich Absatzmengen, Marktanteilen und Rückvergütungszahlungen durchrechnen und optimieren. Dabei profitieren Sie von einer exzellenten Rechenleistung und Skalierbarkeit. Große Rechen volumina werden mühelos bewältigt – sowohl im Echtzeitdialog als auch in

beliebig terminierbaren Batchläufen. Mit Validierungs- und Analysetools sichern Sie die Datenintegrität und -qualität. Sie erfassen Daten zum Wettbewerb und berechnen beispielsweise Erzeugnisstrukturufen, Vertragssummen und Veränderungen gegenüber dem Marktdurchschnitt. Zudem können Sie Business-Intelligence- und Reporting-Werkzeuge direkt auf die Verkaufs- und Marktanteilsdaten anwenden, um diese zu analysieren und auszuwerten. An die Stelle manueller Abläufe, die stets zeitaufwendig und fehleranfällig sind, tritt die automatisierte Kalkulation von Rabatten und Rückvergütungen. Dabei profitieren Sie von flexiblen Neuberechnungsoptionen und dem nahtlosen Informationsaustausch mit den Abrechnungs- und Buchhaltungsfunktionalitäten von SAP ERP Financials.

ERP-Integration: ein echter Mehrwert für Ihr Unternehmen

Machen Sie sich frei von den Informationsbarrieren, mit denen sich spezialisierte Insellösungen umgeben. Setzen Sie stattdessen auf die vollständige Integration von SAP Paybacks and Chargebacks mit SAP ERP. Damit sind Sie in der Lage, die unterschiedlichsten Verträge – ganz gleich, wie komplex oder dynamisch diese sind – mit geringem Aufwand zu realisieren sowie alle Anforderungen Ihrer Preis- und Rabattierungspolitik konsequent umzusetzen. Indem Sie dafür eine integrierte Lösung bereitstellen, vermeiden Sie kostspielige Schnittstellen, schaffen Sie stromlinienförmige Abläufe und gewährleisten

einen schnellen Return on Investment. Und: Sie erhöhen Ihre Margen, weil Sie Überzahlungen wirksam verhindern.

Mit der Verbindung aus SAP ERP und SAP Paybacks and Chargebacks realisieren Sie die folgenden Vorteile:

- Sie erhöhen die Absatzmengen und Marktanteile – denn Sie entwickeln Verträge, in denen die Vertragsbestimmungen, Preispolitik und Unternehmensrichtlinien passgenau aufeinander abgestimmt sind.
- Sie gewinnen eine klare Sicht auf alle Abläufe – mit Business-Intelligence-Werkzeugen können Sie auf sämtliche Daten rund um Ihre Preisgestaltung, Rabattierungen und Rückvergütungen direkt zugreifen, diese analysieren, auswerten und die Auswertungen unternehmensweit bereitstellen.
- Sie reduzieren Überzahlungen und Mehrfachforderungen signifikant – dank verbesserter Überwachungs- und Kontrollfunktionalitäten.
- Sie verbessern die Konformität mit gesetzlichen Bestimmungen und der Preispolitik Ihres Unternehmens – denn Sie verfügen über Auditierungs- und Validierungsinstrumente, mit denen Sie Abweichungen von den Vorgaben frühzeitig erkennen.
- Sie erhöhen die Produktivität – durch die Automatisierung der komplexen und arbeitsintensiven Geschäftsabläufe des Vertragsmanagements inklusive Preisgestaltung, Rabattierung und Rückvergütung.

Setzen Sie auf die vollständige Integration von SAP Paybacks and Chargebacks mit SAP ERP. Damit sind Sie in der Lage, die unterschiedlichsten Verträge – ganz gleich, wie komplex oder dynamisch diese sind – mit geringem Aufwand zu realisieren sowie alle Anforderungen Ihrer Preis- und Rabattierungspolitik konsequent umzusetzen.

Sie möchten mehr über den Nutzen und den Einsatz von SAP Paybacks and Chargebacks erfahren? Wenden Sie sich an Ihren SAP-Ansprechpartner, oder besuchen Sie uns im Internet unter www.sap.de/solutions/loesungserweiterungen.

Zusammenfassung

In Verbindung mit SAP ERP bietet Ihnen SAP Paybacks and Chargebacks by Vistex eine durchgängige Prozessunterstützung für alle Aufgaben des Vertragsmanagements. Damit erhöhen Sie die Kundenprofitabilität, und Sie reduzieren Bearbeitungskosten signifikant, die durch die Gestaltung von Verträgen, Reklamationen oder Überzahlungen entstehen.

Herausforderungen

- Sämtliche Rückvergütungs- und Rückfakturierungsprozesse automatisieren – um die Abwicklung zu beschleunigen und den Aufwand zu verringern
- Eine unternehmensweit einheitliche Sicht auf alle Abläufe ermöglichen, dank einer integrierten Lösung
- Die Nachvollziehbarkeit über den gesamten Vertragslebenszyklus sicherstellen, um den Buchhaltungsrichtlinien Ihres Unternehmens und den gesetzlichen Vorgaben zu entsprechen

Unterstützte Geschäftsprozesse und Softwarefunktionen

- Vertragsentwicklung und -management – Sie entwickeln und verwalten komplexe, hochvolumige Verträge
- Verwaltung der Organisationszugehörigkeit – Sie haben die differenzierten Geschäftsbeziehungen zwischen Vertragsorganisationen und den zugehörigen Kunden und Plänen immer im Griff
- Rückfakturierung – dank einer festen Zuordnung von Vertrag, Mitgliedschaft und Preis können Sie Forderungen innerhalb kürzester Zeit validieren
- Verkaufsrückverfolgung – eine Erweiterung der Rückfakturierungsfunktion, um indirekte Verkaufsdaten von Großhändlern und Distributoren zu gewinnen
- Leistungsrabatte – damit sammeln Sie automatisiert Zahlen zum Absatz und Marktanteil, berechnen den Grad der Zielerreichung und verteilen die Rückvergütungen schnell und exakt

Nutzen

- Höhere Verkaufszahlen, größere Marktanteile – Sie realisieren Vertragsstrategien, in denen die Vertragsbedingungen passgenau auf die Geschäftsziele und Preispolitik Ihres Unternehmens abgestimmt sind.
- Weniger Überzahlungen und Mehrfachforderungen – Sie profitieren von einer automatisierten, fehlerfreien Abwicklung sowie leistungsstarken Überwachungs- und Steuerungsfunktionen.
- Verbesserte Compliance – Sie erfüllen alle gesetzlichen Bestimmungen und setzen die Preispolitik Ihres Unternehmens konsequent um.
- Gesteigerte Produktivität – Sie automatisieren komplexe und arbeitsintensive Prozesse rund um das Vertragsmanagement.

Weitere Informationen

Rufen Sie Ihren SAP-Kundenbetreuer an, oder besuchen Sie uns im Internet unter www.sap.de/solutions/loesungserweiterungen.

50 0897 31 (08/05)

© 2008 SAP AG.

Alle Rechte vorbehalten. SAP, R/3, xApps, xApp, SAP NetWeaver, Duet, PartnerEdge, ByDesign, SAP Business ByDesign und weitere im Text erwähnte SAP-Produkte und -Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP AG in Deutschland und anderen Ländern weltweit. Alle anderen Namen von Produkten und Dienstleistungen sind Marken der jeweiligen Firmen. Die Angaben im Text sind unverbindlich und dienen lediglich zu Informationszwecken. Produkte können länderspezifische Unterschiede aufweisen.

In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die vorliegenden Angaben werden von SAP AG und ihren Konzernunternehmen („SAP-Konzern“) bereitgestellt und dienen ausschließlich Informationszwecken. Der SAP-Konzern übernimmt keinerlei Haftung oder Garantie für Fehler oder Unvollständigkeiten in dieser Publikation. Der SAP-Konzern steht lediglich für Produkte und Dienstleistungen nach der Maßgabe ein, die in der Vereinbarung über die jeweiligen Produkte und Dienstleistungen ausdrücklich geregelt ist. Aus den in dieser Publikation enthaltenen Informationen ergibt sich keine weiterführende Haftung.