

Kalkulation und Preisfindung in



Die Preisfindung in DIALOG basiert auf mehreren Parametern, die sich teilweise ergänzen, aber auch überschneiden, wo es dann ein Frage der Gewichtigkeit der einzelnen Parameter ist, welcher Preis genommen wird.

Brutto bezieht sich in diesem Dokument immer – wenn nicht anders angegeben – auf Preise, in denen die gesetzliche Mehrwertsteuer NICHT enthalten ist.

Grundsätzlich basiert die Preisfindung in DIALOG auf 4 Parametern :


1. Dem Bruttoverkaufspreis des Artikels (bei Bruttokalkulation)
2. Dem Einkaufspreis (bei Nettokalkulation)
3. Der Artikel-Rabattgruppe (in DIALOG Artikel-Konditionsgruppe genannt, auch AKondGruppe)
4. Der Kunden-Rabattgruppe (in DIALOG Kunden-Konditionsgruppe genannt, auch KKondGruppe)

Abhängig von der Kalkulationsmethode (Brutto oder Netto) des jeweiligen Artikels wird der **Verkaufspreis an Wiederverkäufer** – das sind Kunden, die eine Kunden-Konditionsgruppe größer 0 haben, wie folgt berechnet :

- a) **Nettokalkulation:** Der Einkaufspreis des Artikels wird mit dem Aufschlag lt. Kunden-Konditionsgruppe und Artikel-Konditionsgruppe dynamisch errechnet
- b) **Bruttokalkulation:** Der Bruttoverkaufspreis des Artikels wird um den Rabatt lt. Kunden-Konditionsgruppe und Artikel-Konditionsgruppe reduziert

Darüber hinaus gibt es noch Sonderkonditionen wie Zusatzrabatte und Individualpreise. Außerdem kann anstelle des Einkaufspreises ein beliebiger, separat verwalteter Preis als Aufschlagbasis genommen werden.

Die Preise an den Endkunden (das sind Kunden mit Kunden-Konditionsgruppe 0 und Artikel-Konditionsgruppe 0) werden bereits bei der Anlage des Artikels statisch berechnet und im Artikelstamm sichtbar als Nettoverkaufspreis (diesmal Netto = ohne Mehrwertsteuer) und Bruttoverkaufspreis (=Brutto inklusive MwSt) gespeichert. Die Endkundenpreise sind auch die Preise, die immer sichtbar sind und im Standard auf dem Etikett ausgezeichnet werden.

 **Im Controlcenter gibt es unter Punkt 5** (Grundsätzliche Einstellungen für die Preisfindung) drei Parameter (**5.1, 5.7 und 5.8**), mit denen man steuern kann, wann auf Nettokalkulation umgeschaltet wird und wann gerechnete Rabatte angezeigt werden oder nicht.

Gibt man zum Beispiel bei **5.7** „20%“ und bei **5.8** „40%“ ein, so werden alle Artikelpreise mit einem Rabatt bis zu 20% und ab 40% als Nettopreise ausgegeben. Auf die Preisfindung hat dies keinen Einfluss, da die Rabatte trotzdem gegeben werden, allerdings für den Kunden unsichtbar sind. Es werden nur die Artikelpreise deren Rabatt zwischen 20% - 40% beträgt, als Rabattartikel ausgegeben.

Damit Sie nicht bei jedem Artikel einzeln die Artikel-Konditionsgruppe und Kalkulationsmethode (Brutto/Netto) einpflegen müssen, gibt es in DIALOG mehrere Voreinstellungen mit entsprechender Hierarchie, die diese Parameter automatisch vergeben.

Die Voreinstellungen beginnen bei der allerersten Einrichtung von DIALOG mit dem ControlCenter.

Im ControlCenter von DIALOG sollten Sie bei der ersten Installation zusammen mit dem Mitarbeiter, der Sie schult, folgende Einstellungen vornehmen.

Die detaillierte Beschreibung dieser Einstellungen finden Sie in diesem Dokument :

http://www.markussoft.net/pdfs/dialog_cc_einstellungen.pdf



Kalkulationsmethode Margentabelle

Diese Methode basiert auf dem jeweiligen Verkaufspreis des Artikels (bei Nettokalkulation dem Einkaufspreis) und der Marge (Empf. VKPreis zum NettoEinkaufspreis).

Abhängig von diesen beiden Werten wird der jeweilige Rabatt (oder Aufschlag bei Nettoartikeln) in der passenden Kunden-Konditionsgruppe gepflegt.

Der große Vorteil dieser Kalkulationsmethode basiert darauf, dass Ihre Artikel immer richtig kalkuliert sind, egal, ob sich die Warengruppe oder die Preise ändern. Der Artikel wird anhand dieser Tabelle auf Grund der jeweils aktuellen Marge in der richtigen Artikel-Konditionsgruppe eingeordnet.

Der Nachteil ist, dass Sie am Anfang etwas mehr Arbeit haben, da Sie ja für jeden Lieferanten die Tabelle einmal pflegen müssen.

Um Ihnen den Einstieg zu erleichtern, hat uns ein Kunde (Vielen Dank an Herrn Landersheim) zwei Basistabellen erstellt, die wir Ihnen auf Wunsch als Vorgabe für alle Lieferanten einspielen können. Die Tabellen heißen 'kalktabelle.csv' und 'kalknetto.csv'. Die Kalktabelle ist die Basistabelle für alle Bruttokalkulationen. Für Artikel, bei denen kein Bruttoverkaufspreis vorliegt, oder wo der EK=VK ist, wird die 'kalknetto.csv' herangezogen. Die beiden Tabellen liegen im CSV Format im Verzeichnis IOS2000\MAND0\IMPORT\FILTER. Mehr zu den Tabellen erfahren Sie von unseren Mitarbeitern in der Schulung vor der DIALOG Inbetriebnahme. Natürlich können Sie die Tabellen auch auf Ihren Bedarf vor der ersten Verwendung anpassen.

Wichtige Grundbedingungen für die Verwendung der Margentabelle:

1. Im ControlCenter muss unter DIALOG Punkt 4 'Spezialmethode 2, Margentabelle' eingestellt werden
2. Im ControlCenter unter Punkt 5.1 sollte die Mindestmarge eingestellt werden. Bei Unterschreitung dieser Mindestmarge wird auf die Aufschlagstabelle 'DIV-AUF' umgestellt, wenn normalerweise für diesen Lieferanten eine Rabatt-Tabelle vorgesehen ist.
3. Im Filter-Verzeichnis des Mandanten (\ios200\mandx\import\filter) müssen die Vorgabedateien 'kalktabelle.csv' und 'kalknetto.csv' vorhanden sein.
4. Die Datenbanktabelle 'kalktabelle' muss erstellt worden sein.
5. In der Artikelnummer muss hinter einem Bindestrich das Kürzel für die Margentabelle vorhanden sein. Bei Hess-Artikeln ist es das Kürzel für den Lieferanten (xxx-MH, xxxx-SO usw.). Bei Fremdlieferanten ist es die LiefID des Lieferanten (34534543-12, B333ZT-88, usw.). Abhängig von dem Kürzel hinter dem Bindestrich in der Artikelnummer wird die entsprechende Margentabelle geladen. Damit ist es möglich, auch innerhalb eines Lieferanten (z.B. Hess = Lieferanten ID 1) auch unterschiedliche Margentabellen zu verwenden.
6. Es muss für jeden Lieferanten eine Kalkulationstabelle angelegt sein, sonst wird der Artikel ohne Rabatte verkauft, es sei denn, diese sind in den zusätzlichen Konditionen (Dienste-Preispflege) angelegt worden.
7. Wenn Sie einem Kunden eine bestimmte fixe Preisgruppe (2-8) zuordnen, greift die Margentabelle NICHT mehr! Die Margentabelle wird ausschließlich bei Kunden mit der Preisgruppe 1 angewendet. Die Preise 2-8 sind immer reine Nettopreise. Nur über die Sonderkonditionen (Dienste-Preispflege) können Sie hier noch den Preis nachträglich verändern lassen.

Anlage und Pflege der Kalkulationstabelle

Die Eingabemaske für die Kalkulationstabelle öffnet sich, wenn Sie in der Liste der Hess-Lieferanten, im Lieferanten-Stamm oder im jeweiligen Artikel auf das Symbol „ % “ klicken.

Margen-Kalkulationstabelle pflegen - Windows Internet Explorer

1 NEU MACHEN | 2 'DIV-AUF' pflegen

20,00	56,50	27,00	30,00	32,00	35,00	37,00	42,00
20,00 3	57,50	28,00	32,00	33,00	36,00	39,00	43,00
20,00	59,50	29,00	33,00	34,00	38,00	40,00	44,00
20,00	61,50	31,00	34,00	36,00	39,00	41,00	45,00
0,00 4	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

5

Rabatte für für Artikel C20305-MH				
KD RG	Rab/Auf	Marge %	Marge EUR	= VKP
1	8	29,34	18,72	63,80
2	10	27,78	17,34	62,42
3	13	25,28	15,25	60,33
4	15	23,53	13,87	58,95
5	17	21,68	12,48	57,56
6	19	19,74	11,09	56,17

Basis: EK: 45,08 VK: 69,35 =Marge: 35,00%

6

Sonderpreise für Artikel C20305-MH (EKP: 45,08)			
KD RG	Sonderpreis	Marge %	Marge EUR
1	<input type="text" value="0,00"/>	0,00	0,00
2	<input type="text" value="0,00"/>	0,00	0,00
3	<input type="text" value="0,00"/>	0,00	0,00
4	<input type="text" value="0,00"/>	0,00	0,00
5	<input type="text" value="0,00"/>	0,00	0,00
6	<input type="text" value="0,00"/>	0,00	0,00

Fertig | Vertrauenswürdige Sites | 100%

Für einen Aufschlag (auf den Aufschlagspreis, in der Regel der EK-Preis, abhängig vom Parameter 5.2 im ControlCenter) geben Sie die Rabatte als Negativwert ein („-“ vorangestellt), für die Kalkulation mit dem VK-Preis wird der Rabatt als positiver Wert eingetragen. Positive und negative Mischeingaben in einer Zeile sind nicht erlaubt, also hier drauf achten, dass man durchgehend in einer Zeile positive oder negative Werte eingibt !

Innerhalb der Tabelle kann man aber wechseln zwischen Rabatt und Aufschlagkalkulation. So dass man z.B. preiswerte Artikel per Rabatt und teure Artikel per Aufschlag kalkuliert.

Auf der Muster-Kalkulationstabelle auf der vorherigen Seite sehen Sie ...

(1) ´NEU MACHEN´ ist der Knopf, mit dem Sie die komplette Tabelle anhand der ´kalktabelle.csv´ neu erstellen können. Alle bisherigen Einträge bei diesem Lieferanten werden dabei unweigerlich gelöscht und überschrieben.

(2) ´DIV-AUF´ pflegen. Damit pflegen Sie die Diverse Aufschlagstabelle für alle Artikel, bei denen Sie im Lieferanten keine Kalktabelle hinterlegt haben, oder deren Marge unter den im CC angegebenen Mindestwert gesunken ist und der Lieferant eine Rabatt-Tabelle hat.

Merke: Wenn Sie in der Margentabelle innerhalb eines Lieferanten Aufschläge und Rabatte verwenden, muss die erste Zeile der Tabelle eine Rabattzeile sein, da sonst evtl. später bei zu hohen Rabatten die DIV-AUF nicht mehr greift !

(3) Hier sind die letzten Zeilen der Kalktabelle zu sehen. die für Verkaufspreise ab 20 Euro gelten.
Achtung ! Wenn Sie in den Kundenrabattspalten Aufschläge (Negativrabatte) eingeben, stehen hier die Einkaufspreise, da die Aufschläge von den Einkaufspreisen und nicht von den Verkaufspreisen ausgehen. Daher auch die Überschrift VK/EK. **Merke : Bei Rabatten wird hier der VK zur Selektion angegeben, bei Aufschlägen der EK.**

(4) In dieser Zeile können Sie die Kalktabelle des Lieferanten um eine neue Zeile erweitern.

(5) Darunter ist die Tabelle, die für den aktuellen Artikel (in diesem Fall C20305-MH) gilt. Diese Tabelle wurde aus der Marge des Artikels aus den obigen Zeilen herausgesucht und wird bei der Preisfindung angewendet.

(6) Darunter ist eine Eingabemaske, in der Sie sofort für jede Kunden-Rabattgruppe einen individuellen Sonderpreis einpflegen können, wenn das erforderlich ist.

Im Standard gehen wir von maximal 6 verwendeten Kunden-Konditionsgruppen aus. Mehr (bis 9) sind auf Anfrage möglich, wir müssen Ihnen nur in diesem Fall das Template erweitern.

Sonderkonditionen für Artikel oder Kunden können Sie bei der Margenkalkulation nur über die obige Zusatztablette (6) oder über ´Dienste – Preispflege – Verkaufskonditionen´ eingeben und pflegen. Hier können Sie alle Selektions-Kriterien verwenden, die Ihnen die Maske anbietet. Abhängig von den Prioritätsparametern im ControlCenter (6. Preise+Kalkulation) überschreiben in der Regel die Sonderpreise die Konditionen aus der Margentabelle.

Existieren Zusatzkonditionen, wird Ihnen auf der Artikelmaske hinter dem %-Zeichen für die Margentabellenpflege ein Grid-Icon für den Aufruf des Sonderpreis-Grids angezeigt.

Aufschläge geben Sie mit einem Minusvorzeichen ein.


Merke: Gemischte Rabatte und Aufschläge innerhalb einer Zeile sind nicht zulässig, innerhalb einer Tabelle ja.

Geben Sie dann zu Ihrer eigenen Sicherheit und Übersicht zuerst die Rabatte nacheinander und dann die Aufschläge ein. Die erste Spalte selektiert dann bei Rabatten den Verkaufspreis und bei Aufschlägen den Einkaufspreis des Artikels.

ACHTUNG!

Mit Verwendung der Kalkulationstabelle gibt es keine AT-Rabattstaffel mehr. Jeden Hinweis in der Dokumentation auf diese Daten können Sie ignorieren, wenn Sie die Margenkalkulation verwenden ! Die Artikel-Konditionsgruppe wird nur noch für evtl. hinterlegte Sonderpreise verwendet.

Wenn für einen Artikel keine passende Margentabelle zum Kürzel gefunden wird, oder bei einer Aufschlagstabelle die Mindestmarge unterschritten wird, wird automatisch die Aufschlagstabelle mit dem Kürzel ´DIV-AUF´ genommen !

 Wenn ein Artikel gesperrt ist, greift die Margentabelle NICHT !

Über den Infobutton links oben auf der Kalkulationstabellen-Pflegeseite können Sie sich eine Übersicht für den jeweiligen Lieferanten aufrufen. Diese zeigt Ihnen auf einen Blick, wie viele Artikel Sie mit welcher Marge innerhalb der verschiedenen Preisstufen haben.

Das dient als Hilfe bei der Pflege der Kalkulationstabelle.

Der Endkundenpreis

wird in DIALOG fest im Artikelstamm gespeichert und nicht wie die Wiederverkäuferpreise dynamisch aus der Preisfindung errechnet.

Für die Berechnung des Endkundenpreises gelten normalerweise die den Warengruppen hinterlegten Faktoren.

Wenn Sie den Endkundenpreis auf der Basis einer Kunden-Rabattkondition berechnen und eintragen lassen wollen, ist das etwas komplizierter :

Zuerst setzen Sie im Controlcenter unter DIALOG die Parameter 6.1 bis 6.3

6.1 Kalkulationsmethode für den Endkundenpreis

Hier tragen Sie ein, ob Sie den Endkundenpreis anhand der Warengruppen berechnen wollen, oder anhand einer Kundenrabattgruppe.

Diese Gruppeneinstellung nur für die 'grobe' Berechnung des Endkundenpreises im Hintergrund. Der 'tatsächliche' Endkundenpreis wird erst bei der Anlage des Artikels und bei Preisänderungen berechnet und eingetragen. Eine 'echte' Berechnung des Endkundenpreises beim Import würde die Importzeit mehr als vervierfachen!, deshalb haben wir im Hintergrund darauf verzichtet. Hier sehen Sie nur Endkundenpreise, die auf der Basis der Standard-Rabatt-Tabellen berechnet wurden, OHNE Berücksichtigung irgendwelcher Sonderkonditionen in der Sonderpreispflege.

6.2 Endkundenpreis inkl. MwSt. runden ?

Tragen Sie die gewünschte Rundungsmethode ein. Denken Sie daran, dass die Kalkulationszeit bei der optischen Rundung sich um rund 0.3 Sekunden je Artikel verlängert.

6.3 Endkunden-ID für Margentabelle

Die Endkundenpreise, die tatsächlich in den Artikelstamm eingetragen werden, werden auf der Basis eines Kundenstammsatzes berechnet. Tragen Sie hier die KundID dieses Kunden ein. In der Regel ist das der gleiche diverse Kunde, der auch in den Kassen-Einstellungen im ControlCenter steht. Lassen Sie die ID auf 0, wird auch dieser Kunde genommen. Die Berechnung und der Eintrag in den Artikelstamm erfolgt bei Änderungen der Margentabelle manuell durch Klick auf den Button 'EndKdPreise neu', durch den Aufruf der Funktion in der Combo der Hess-Lieferantenliste, durch Klick auf den 'EKP' Button im Artikelstamm und jede Nacht einmal automatisch durch DIALOG.

ACHTUNG ! Wenn Ihr diverser Kunde die Kunden-Konditionsgruppe 3 hat, und Sie haben Parameter 6.1 auf '1' stehen, werden die Hintergrund-Endkundenpreise mit 1 berechnet, aber die Preise im Artikel mit der 3. Die Einstellungen des diversen Kunden haben Vorrang.

ACHTUNG!

Beim Eintrag des Endkundenpreises in den Hintergrund findet KEINE komplette Preisfindung statt ! Sonderkonditionen werden dabei NICHT berücksichtigt und sind erst nach dem Lauf der Endkundenpreisfindung im Artikelstamm sichtbar.

Kalkulationsinfo für Kürzel AP Zeige Einträge 1 - 20

Preisstufen : Stufe 1 ab VKP 0€, Stufe 2 ab VKP 20€, Stufe 3 ab VKP 50€, Stufe 4 ab VKP 100€, Stufe 5 ab VKP 200€.

Stufe	Marge	Anzahl	AnlageDatum
3	47,50	1	12.07.2010
3	47,90	1	12.07.2010
3	51,10	1	12.07.2010
3	51,20	1	12.07.2010
3	54,40	2	12.07.2010
4	36,80	1	12.07.2010
4	37,80	4	12.07.2010
4	37,90	1	12.07.2010
4	38,10	1	12.07.2010
4	38,20	1	12.07.2010
4	38,50	1	12.07.2010
4	47,60	1	12.07.2010
4	48,10	1	12.07.2010
4	50,50	1	12.07.2010
4	53,90	2	12.07.2010
4	54,30	2	12.07.2010
4	54,50	2	12.07.2010
5	37,60	1	12.07.2010
5	38,10	2	12.07.2010
5	38,80	1	12.07.2010

Beim Import der Artikeldaten von Hess

... sind alle Hess-Warengruppen angelegt.

Dabei wurden die Basisdaten laut der ControlCenter Einstellungen in die alle Warengruppen gleich eingetragen.

... wurden die Endkundenpreise anhand der Vorgaben kalkuliert und eingetragen

... wurden die Kennzeichen Brutto/Netto anhand der Vorgaben eingetragen

... werden standardmäßig keine Zusatzpreise (10er, 20er, 30er und 40er Preise) gepflegt. Diese gibt es nur auf Anfrage.

Es wurde aber noch nicht ein einziger Artikel im Vordergrund (Artikelstamm geändert !), es sei denn, Sie haben das Importkennzeichen in der Hess-Lieferantenliste schon auf 2 anstatt auf 1 gesetzt.

Nun können Sie die ersten Stichproben im Hintergrund aufrufen und entsprechend Ihren Wünschen die Änderungen in den Warengruppenvorgaben machen.

Feineinstellung der Kalkulationsvorgaben in den Warengruppen (gelten nicht für die Margen-Tabellenkalkulation)

Alle Hess-Warengruppen werden mit dem ersten Import automatisch angelegt. Auch eine Artikel-Konditionsgruppe je Warengruppe mit der gleichen Nummer, wie die Warengruppen-ID (WgrID).

Der rot durchgestrichene Bereich ist für die DIALOG Kunden nicht von Bedeutung. In der DIALOG Version sind alle kalkulationsrelevanten Angaben im unteren Bildschirmbereich des Warengruppenstammsatzes.

ACHTUNG !

Wenn Sie die automatische Synchronisation von Warengruppen und Artikel-Konditionsgruppen aktiviert haben gilt aber folgende Ausnahme-Regel :

Wenn die Artikel-Konditionsgruppe ungleich der Warengruppe ist, wird diese bei Updates NICHT überschrieben ! Sie können dann eine gewünschte Synchronisation nur über die separate Routine 'Dienste – Preisflege – Synchronisation von Preismerkmalen' durchführen.

Kalkulation von diversen Artikeln mit Eingabe von EKP und VKP

Wenn keine Preise für diverse Artikel hinterlegt sind und der Artikel mit Bestandspflege auf „WG-Artikel“ steht, werden die Preise über die Warengruppen berechnet. Man kann allerdings auch exakt die Preise anhand des Einkaufs- und Verkaufspreis errechnen lassen. Dazu legen Sie einen diversen Artikel an. Nun klicken Sie auf Zusatzdaten – Lagerbestände und Preise. Hier setzen Sie das Bestandspflegekennzeichen auf „Nein“. Nun müssen Sie im Controlcenter unter den Dialog-Einstellungen, bei Punkt 5.9, die Artikel-ID des von Ihnen angelegten diversen Artikels angeben. Erst jetzt wird in der Auftragsbearbeitung die Option sichtbar. Wenn Sie nun einen diversen Artikel mit manuell eingegebenem EKP/VKP fakturieren wollen, gehen Sie wie folgt vor:

Auf Seite 5 der Auftragsbearbeitung (nur in der „Mehr-Ansicht“) finden Sie unterhalb die Möglichkeit den EK und den VK einzugeben. Der Verkaufspreis wird in den NettoVKPreis1 eingetragen. Wenn Sie dies getan haben und auf „GO!“ klicken, wird der Artikel anhand den von Ihnen eingegebenen Preisen, mit Berücksichtigung aller Konditionen, kalkuliert und eingefügt.

WgrID:	492
Warengruppe: [?]	025-M01-0790
Kurzbeschreibung:	MANN Luftfilter RG 1
Beschreibung:	MANN Luftfilter RG 1
alternative WgrNr.1:	HESS
alternative WgrNr.2:	
Shop-KZ: [?]	1
ArtID Hintergrund: [?]	1
Hess-Rabatt	34,00 % 1

Vorschlag für...	
= Untergruppe von [?]	473-MAT
... Fibukonto:	1
... MwSt-KZ: [?]	0 volle f
... Kalkulationsaufschlag: [?]	2,00
... Etikettentyp: [?]	0
... Lagerort: [?]	0
... Bestandspflege: [?]	Ja
... Provisionstabelle: [?]	0

Kalkulationsvorgaben		In alle Wgr. eintragen
bei Preisart 'R' = Brutto-Rabatt:	1 (0 = Netto + Aufschlag, 1 = Brutto - Rabatt) [?] 2	
bei Preisart 'N' = Nettopreis:	0 (0 = Netto + Aufschlag, 1 = Brutto - Rabatt) [?] 3	
Immer Netto, wenn Marge kleiner als:	5 % 4	
Kalkulationsvorgaben für den Endkundenpreis mit Konditionsgruppe 0 :		
bei 0 : Aufschlag auf EK-Preis:	0,00 (Faktor, z.B. 1,5, 0=immer empf. VK nehmen) 5	
bei 1 : Auf- Abschlag bei Bruttopreis:	1,00 (Faktor, z.B. 0,9) 6	
Vorschläge für die Artikel-Konditionsgruppen : [?]		
Vorschlag AKondGrp (Netto / Brutto):	0 0 7 8	
Artikelanzeige:	Hintergrund (0) Artikel Artikelstamm (0) Artikel	
	Hintergrund (0) Bruttoartikel Hintergrund (0) Nettoartikel	

Die Bedeutung der Felder für die DIALOG Kalkulationsvorgaben :

1: Hier sehen Sie den durchschnittlichen Rabatt von Hess in dieser Warengruppe. Wenn Sie jetzt Ihre anfänglich erstellte EXCEL(CSV) Rabatt-Tabelle zur Hand nehmen, wissen Sie schon, welche Rabatte Sie in dieser Warengruppe in der jeweiligen Kunden-Konditionsgruppe an Ihre Kunden weitergeben.

2: Wie soll der Artikel verkauft werden, wenn er als Bruttoartikel kommt (1=Brutto, 0=Netto)

3: Wie soll der Artikel verkauft werden, wenn er als Nettoartikel kommt (1=Brutto, 0=Netto). Wenn Sie hier eine 1 eintragen, werden in dieser Warengruppe alle Artikel Brutto-Rabatt verkauft, auch, wenn diese von Hess als Nettoartikel ausgewiesen werden. Wird allerdings kein empfohlener Verkaufspreis von Hess mitgeliefert, wird automatisch auf Nettokalkulation umgestellt.

4: Immer, wenn die minimalste Marge (zwischen emp. VKPreis und Ihrem höchsten Rabatt) diesen %-Satz unterschreitet, wird auf Nettokalkulation umgestellt, egal, wie Sie vorher in den Parametern 2 und 3 bestimmt haben.

5: Berechnung des Endkundenpreises bei Nettoartikeln. Geben Sie hier einen Faktor > 1 ein, wird der Endkundenpreis aus dem Einkaufspreis mal diesem Faktor berechnet. Ansonsten wird immer der empfohlene Verkaufspreis genommen.

6: Berechnung des Endkundenpreises bei Bruttoartikeln. Geben Sie hier einen Faktor <> 1 ein, wird der Endkundenpreis aus dem empfohlenen Verkaufspreis mal diesem Faktor berechnet. Wenn Sie z.B. in einer

Warengruppe nur 85% des empfohlenen Verkaufspreises als Endkundenpreis erzielen können, dann geben Sie hier als Faktor 0,85 ein.

7: und 8: Sind die Artikel-Konditionsgruppen für Netto- und Bruttoartikel. Da Sie in der Konditionstabelle Aufschläge und Rabatte gleichzeitig eingeben können, kommen Sie in der Regel mit einer Artikel-Konditionsgruppe je Warengruppe aus, die bei der automatischen Synchronisation hier eingetragen wird und immer mit der Warengruppen-ID synchron läuft.

Merken Sie sich folgende wichtige Information:

Grundsätzlich werden Preise und Konditionszuordnungen zuerst einmal beim Import in den Hintergrund festgelegt. Änderungen an den Parametern (in den Warengruppen) wirken sich erst aus, wenn die Artikel neu importiert wurden!

Wenn Sie also irgendetwas in der Warengruppe verändern, was die Brutto/Nettoeinstellungen, Artikelkonditionsgruppe oder die Kalkulation der Endkundenpreise betrifft, müssen Sie die Daten des betreffenden Lieferanten(kürzels) neu importierten, damit sich diese Änderung auch auswirkt !

ACHTUNG !

Wenn Sie die automatische Synchronisation von Warengruppen und Artikel-Konditionsgruppen aktiviert haben gilt aber folgende Ausnahme-Regel :

Wenn die Artikel-Konditionsgruppe ungleich der Warengruppe ist, wird diese bei Updates NICHT überschrieben ! Sie können dann eine gewünschte Synchronisation nur über die separate Routine 'Dienste – Preisflege – Synchronisation von Preismerkmalen' durchführen.

Erst, wenn alle Kalkulationsparameter in der jeweiligen Warengruppe stimmen, werden auch nach dem Import der Artikel in den Hintergrund die Hintergrunddaten stimmen.

Ist das der Fall, können Sie den Artikelstamm aktualisieren.

Die preisrelevanten Informationen im Artikelstamm sehen wie folgt aus :

Kalkulation verstecken		? Nettoartikel  1 		
Endkunden-VK:		10,60 (inkl: 12,61)		
Preispflege-KZ: ?		Automatik  2		
Konditionsgruppe: ?		675 BOSAL Top-Sport 3		
AT-Staffel pflegen 4		Indiv.Kond. anzeigen/pflegen 5		
le.EK / gew.EK:		6,25 / 6,25		
empf.VKP/Werkstatt		10,60 / 10,60		
KD RG 6	Aufschl 7	=VKP	Marge %	Marge EUR
1	100,00	12,50	50,00%	6,25
2	90,00	11,88	47,37%	5,63
3	80,00	11,25	44,44%	5,00
4	40,00	8,75	28,57%	2,50
5	25,00	7,81	20,00%	1,56
kleinste Marge:			20,00%	

Sie sehen die Information, wenn Sie einen Artikel suchen und auf den Button 'Kalkulation anzeigen' klicken.

1: Hier sehen Sie, ob der Artikel Brutto oder Netto verkauft wird. Der Eintrag erfolgte anhand der entsprechenden Warengruppe. Mit einem Klick auf das Änderungssymbol können Sie die Verkaufsmethode für diesen Artikel ändern, müssen den Artikel dann aber sperren (siehe 2:), damit das Kennzeichen nicht beim nächsten Import automatisch wieder zurückgesetzt wird.

2: Sperrkennzeichen. Wahlweise können Sie den Artikel gegen automatische Veränderungen sperren oder die Kalkulation auf der Basis der im Artikelstamm gespeicherten Aufschläge festlegen.

ACHTUNG ! Bei komplett gesperrten Artikeln wird nur noch der Einkaufspreis aktualisiert, sonst nichts mehr !

3: Die Konditionsgruppe, der dieser Artikel auf Grund der Warengruppe zugeordnet wurde. Auch hier gilt, dass bei jeder Änderung der Zuordnung der Artikel gesperrt werden muss.

4: AT-Staffel pflegen. Mit einem Klick auf diesen Knopf pflegen Sie die Standard Rabatte und Aufschläge in dieser Artikel-Konditionsgruppe.

5: Individuelle Sonderkonditionen anlegen / anzeigen / pflegen. Wenn noch keine Sonderkonditionen existieren, ist der Knopf nur mit 'anlegen' beschriftet, sonst mit 'anzeigen/pflegen'. Hier können Sie individuelle Rabatte oder Aufschläge eingeben, die nur für diesen Artikel gelten. Sie müssen dafür den Artikel nicht sperren. Diese Individualkonditionen bleiben auch nach Preisupdates erhalten.

6: Ihre Kunden-Konditionsgruppen

7: Die Aufschläge (bei Nettoartikeln) oder Rabatte (bei Bruttoartikeln) in der Artikel-Konditionsgruppe dieses Artikels.

Kalkulation verstecken ? **Bruttoartikel** 📄 🔍 **8**

Endkunden-VK: 10,60 (inkl: 12,61)

Preispflege-KZ: ?

Konditionsgruppe: ?

le.EK / gew.EK: 6,25 / 6,25

empf.VKP/Werkstatt: 10,60 / 10,60

KD RG	Rabatt 7	= VKP	Marge %	Marge EUR
1	3,00	10,28	39,21%	4,03
2	6,00	9,96	37,27%	3,71
3	8,00	9,75	35,91%	3,50
4	10,00	9,54	34,49%	3,29
5	12,00	9,33	33,00%	3,08
kleinste Marge:			33,00%	

8: Mit einem Klick auf dieses Icon sehen Sie das letzte Importprotokoll dieses Lieferantenkürzels in den Hintergrund. Dort können Sie mit Hilfe der Filter herausfinden, ob es zu diesem Artikel eine Bemerkung beim Import gab.

Sonderkonditionen

Sonder- und Individualkonditionen pflegen Sie

1. Im Artikelstamm mit Klick auf den Button 'Individual Konditionen'

Individuelle Artikel Konditionspflege für Artikel: MANN LUFTFILTERPATRONE (ID:12344) AKondGrp: 479						
KKondGrp	Beschreibung	Rabatt	= VKP	Marge %	Marge EUR	
1	Bar (1)	<input type="text" value="0,00"/>	10,60	41,04%	4,35	✘
2	Bar (2)	<input type="text" value="0,00"/>	10,60	41,04%	4,35	✘
3	Profi (3)	<input type="text" value="0,00"/>	10,60	41,04%	4,35	✘
4	freie Gruppe	<input type="text" value="0,00"/>	10,60	41,04%	4,35	✘
5	Handel-1	<input type="text" value="0,00"/>	10,60	41,04%	4,35	✘

In dieser Maske können Sie individuelle Aufschläge und Rabatte für einzelne Artikel eintragen.

2. Im Kundenstamm mit Klick auf den Änderungsbutton 'Konditionsgruppenwechsel' neben der Konditionsgruppe

Zahlungsart: ?	Zahlbar - am Installationstag - ./ . 2% Skto.
Kondition: ?	5 = Handel-1 <input type="button" value="🔍"/> %
letzter Login:	01.01.2000 <input type="button" value="Pflege der Konditionsgruppenwechsel"/>
Lösche alle ...	1 = Angebot <input type="button" value="▼"/> dieses Kunden <input type="button" value="go"/>

Mit dieser Einstellung pflegen Sie Wechsel des Kunden innerhalb einzelner Konditionsgruppen. Wenn der Kunde z.B. sehr viel Geschäft im Bereich Bremsen mit Ihnen macht, können Sie nur für bestimmte (Bremsen) Artikel-Konditionsgruppen den Kunden in eine bessere Kunden-Konditionsgruppe einstufen, als hier z.B. 5. Sie können ihm aber auch individuell andere Rabatte oder Aufschläge in einzelnen Artikel-Konditionsgruppe zuordnen.

Abweichende Individual-Zuordnung speichern für			
Kunde: Bormann mit der Standard-Konditionsgruppe: 5 (Handel-1)			
In Artikel-KondGruppe: ?	<input type="text" value="ate"/>	<input type="button" value="zur Massenanlage"/>	<input type="button" value="zur Massenänderung"/>
	<input type="text" value="128"/> Ate-Beläge 0641.N 1		
Wechsel in KundenKondGrp:	<input type="text" value="5 - Handel-1"/> <input type="button" value="🔍"/>	2	
Standardrabatt:	<input type="text" value="17,00"/>	Rabatt: 3	<input type="text" value="35"/>
Standardaufschlag:	<input type="text" value="25,00"/>	Aufschlag: 4	<input type="text" value="15"/>
<input type="button" value="Speichern!"/>		<input type="button" value="Reset!"/>	

Bisher zugeordnete Individualkonditionen für Kunde: 8:					
AKGrp	KKGrp	Std-Rabatt	Std-Aufschlag	Rabatt	Aufschlag
					Lö

In diesem Beispiel wechseln Sie bei diesem Kunden, der die Kunden-Konditionsgruppe 5 hat, in der Warengruppe 128

(1) nicht die Artikel-Konditionsgruppe (2), sondern geben ihm 35% Rabatt (3) auf Bruttoartikel und 15% Aufschlag (4) auf Nettoartikel. Wenn Sie in (2) eine andere Artikel-Konditionsgruppe eintragen, erhält der Kunde auf Artikel mit der Artikel-Konditionsgruppe 128 (2) den Rabatt dieser Kunden-Konditionsgruppe.

3. Unabhängig von den Stammdatenseiten unter dem Menüpunkt Dienste-Preispflege-Verkaufskonditionen.

Punkt 2+3 wirken sich nur auf die AT-Rabattstaffel aus und sind schnell und einfach zu pflegen.

Punkt 3 ist wesentlich umfangreicher aber auch aufwändiger zu pflegen und zu kontrollieren. Dort können Sie individuelle Preise bezogen auf Kunden, Artikel, Artikel-Konditionsgruppe, Kunden-Konditionsgruppe, Mengen oder Zeiträume eingeben. Benutzen Sie bitte die Onlinehilfe (Fragezeichen) auf dieser Seite.

Beachten Sie folgende wichtige Informationen zu den Sonderkonditionen aus Punkt 3 :

Sonderkonditionen werden bei der Errechnung der Mindestmarge NICHT berücksichtigt !

Bei Preisupdates und Importen mit EK-Preiserhöhungen werden Sie NICHT auf Margenunterschreitungen hingewiesen, die auf Sonderkonditionen beruhen. Für diese Fälle gibt es einen separaten Report – 0351 Sonderpreiskontrolle - , der Ihnen die Margen der Sonderkonditionen anzeigt. Drucken Sie diesen Report IMMER nach umfangreichen Preisänderungen (mit EK-Preiserhöhungen) aus !

Wollen Sie einen **Preisgruppenwechsel** mit einem Rabatt oder einem Aufschlag unter **Dienste** → **Preispflege** → **Verkaufskonditionen** neu anlegen, dann müssen Sie zuerst die gewünschte Preisgruppe mit der Auswahlbox auswählen.

Im Feld „**Rabatt**“ legen sie dann den Rabatt-Prozentsatz fest.

Bei einem **Aufschlag** schreiben Sie in das Rabatt-Feld einen **negativen Prozentsatz** (also z.B. -20). Das Feld „Aufschlag“ bleibt bei einem Preisgruppenwechsel unbeachtet.

Wichtig! Stellen Sie auf jeden Fall den Rabatt auf unsichtbar, indem Sie im Feld „Rabatt unsichtbar“ eine 1 eintragen.

Neue Funktion ´Konditionsgruppenwechsel´ ab DLL Version 1.13 (Jan. 2014)



Vorweg eine wichtige Information:

Wenn Sie diese Funktion aktivieren, verlangsamt sich die Preisfindung um mindestens 30%! Wenn also bisher die Anzeige oder der Druck von Kundenpreisen ca. 3-4 Preise je Sekunde gezeigt hat, werden bei aktiviertem Konditionsgruppenwechsel nur noch 2-3 Preise / Sekunde gezeigt/gedruckt.

Funktionsweise

Jedes mal, wenn ein Kundenpreis in der Auftragsbearbeitung, in der Preisauskunft, in Kundenpreislisten und wo auch immer berechnet werden soll, findet vorher eine Prüfung statt, ob für diesen Artikel ein Wechsel der ansonsten beim Kunden im Kundenstamm fest eingestellten Konditionsgruppe erfolgen soll. Wenn ja, findet dann die Preisfindung mit dieser geänderten Konditionsgruppe statt.

Die Funktion ist für alle DIALOG Kalkulationsmethoden aktivierbar, also AT-Staffel und Margentabelle.


Aktivierung

Um die Funktion zu aktivieren, muss man im ControlCenter unter DIALOG der Parameter 5.10 eingestellt werden.

Da beim Konditionsgruppenwechsel immer nur eine Bedingung für den Wechsel herangezogen werden kann, müssen Sie bestimmen, welche Bedingung für Sie die höchste Priorität hat.

Dieser Parameter schaltet die Wechselfunktion ein und bestimmt gleichzeitig die Sortierreihenfolge des Suchergebnisses, wenn mehrere passende Bedingungen für einen Konditionsgruppenwechsel gefunden werden. Wenn also für den gleichen Artikel ein Konditionsgruppenwechsel anhand der Warengruppe, des Kunden und der Artikel-Konditionsgruppe vorgesehen wäre, dann können Sie durch eine entsprechende Sortierung bestimmen, dass immer der Wechsel genommen wird, wo eine Kunden-ID eingetragen ist.

Wenn der Parameter 5.10 nicht mehr ´00000´ ist, ist der Konditionsgruppenwechsel aktiviert.

5.10 Code für den Kunden-Konditionsgruppenwechsel ?	6-stelliger Sort-Code (000000=AUS):	<input type="text" value="165432"/>	<input type="button" value="reset/aus"/>
ACHTUNG !	Hilfe zur Erstellung des Codes:		
Verlangsamt die Preisfindung um 100% !	1. Sort:	<input type="text" value="Kunden-ID (1)"/>	<input type="button" value="v"/>
Details dazu finden Sie in der Anleitung zur DIALOG Preisfindung	2. Sort:	<input type="text" value="Artikel-ID (6)"/>	<input type="button" value="v"/>
	3. Sort:	<input type="text" value="Artikel-Konditionsgruppe (5)"/>	<input type="button" value="v"/>
	4. Sort:	<input type="text" value="Warengruppen-ID (4)"/>	<input type="button" value="v"/>
	5. Sort:	<input type="text" value="Lager-ID (3)"/>	<input type="button" value="v"/>
	6. Sort:	<input type="text" value="Kunden-Konditionsgruppe (2)"/>	<input type="button" value="v"/>

Im vorstehenden Beispiel haben die Einträge mit einer Kunden-ID immer die höchste Priorität, gefolgt von den individuellen Konditionen für Artikel, Artikel-Konditionsgruppen, Warengruppen, Läger und dann erst in Kunden-Konditionsgruppen.

Eingabe und Pflege der Bedingungen zum Wechsel

Die Wechselbedingungen geben Sie unter Dienste – Preispflege – Konditionsgruppenwechsel ein. Hier haben Sie eine Maske, die der Standard-Sonderpreispflege ähnlich ist.

Anzeige als Grid

Verwaltung der Kunden-Konditionsgruppenwechsel			
Mit dieser Routine pflegen Sie die Bedingungen, bei denen die eigentlich fest im Kundenstamm eingestellte Kundenkonditionsgruppe dynamisch bei der Preisfindung gewechselt wird. Details dazu finden Sie in den Anleitungen zur DIALOG-Preisfindung.			
		Gilt nur für Lager:	<input type="text" value="0"/> (0=alle Läger)
Kundensuche:	<input type="text" value="Kurz"/>	Kunden-ID:	<input type="text" value="144"/> (0=alle Kunden)
Artikelsuche:	<input type="text"/>	ArtID:	<input type="text" value="0"/> (0=alle Artikel)
Warengruppensuche:	<input type="text" value="TRW LENKSÄULEN ELEKTR. SCO"/>	WgrID:	<input type="text" value="566"/> (0=alle Warengruppen)
Artikelkonditionssuche:	<input type="text"/>	AKondGrp:	<input type="text" value="0"/> (0=alle Art.-KondGrp)
Kundenkonditionssuche:	<input type="text"/>	KKondGrp:	<input type="text" value="0"/> (0=alle Kund.-KondGrp)
Kundenkonditionssuche:	<input type="text"/>	Neue Kd.-Konditionsgruppe:	<input type="text" value="7"/>
<input type="button" value="Speichern!"/>		<input type="button" value="Reset!"/>	

Zuletzt bearbeitete Kunden-Konditionswechsel							
KID	Kunde	LagerID	KKondGrp	AKondGrp	WgrID	Artikel	NEUE KKGp
1	12 - Schröder	0	0	0	433	alle	6

Hier gilt wie auch bei den Sonderpreisen:

Wenn ein Feld ausgefüllt wird, findet der Wechsel nur statt, wenn die Bedingung bei diesem Artikel stimmt. Ist das Feld leer, gilt es für alle Artikel.

In unserer Beispielmaste findet beim Kunden mit der ID144 bei allen Artikeln der Warengruppen-ID 566 ein Wechsel in die Kunden-Konditionsgruppe 7 statt.

Zum Ändern bestehender Bedingungen lassen Sie sich diese als Grid anzeigen (Klick oben links auf den Button). Im Grid reicht dann ein Klick auf das erste ID Feld, um wieder ins Eingabeformular zu kommen, wo Sie die Kondition ändern oder löschen können. Sie können auch unten in der Liste der zuletzt angelegten Konditionen auf die ID klicken, um ins Änderungsformular zu kommen.

IOS Grid - Internet Explorer
 http://192.168.1.62/ios2000.asp?h=000120111111000000000000990007000020000000000000&wci=P1&pid=42105&template=iosgrid.htm&id=1&titel=Kunden-Kondit

Kunden-Konditionsgruppenwechsel									
ID	KundID	Kunde	KKondGrp	LagerID	WgrID	AkondGrp	ArtID	Artikel	NeueKKondGrp
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
1	12	Schröde	0	0	433	0	0		6

Zeige Einträge 1 - 1 von 1

Neue Funktion ´Alternative Margentabelle´

(nur Version 2 ab Juli 2016)

Im Artikelstamm kann ein neues Feld gepflegt werden : ´Alternative Margentabelle´.

Sinn dieses Feldes ist der, dass man bei bestimmten, gängigen Artikeln von der Preisfindung her nicht mehr mit der Standard-Margentabelle rechnen kann. Diese Artikel sind allen Kunden gut bekannt und werden meist zu deutlich günstigeren Preisen gehandelt. Um dem Rechnung zu tragen, kann man ab sofort für diese Artikel gesamt oder auch nach Merkmalen wie z.B. der Warengruppe oder dem Verkaufspreis getrennt eigene Margentabellen anlegen.

Im Artikelstamm kann man dazu im neuen Feld ´Alternative Margentabelle´ einen 6-stelligen Code eingeben, der eine alternative, separat zu pflegende Margentabelle bestimmt.

Dieser Code muss 6-stellig sein und muss mindestens einen Buchstaben enthalten! Ansonsten sind Sie frei in der Vergabe dieses Codes.

Beispiele für erlaubte Codes:

BREM01
WAPU1A
A000001
B956221

Abweichend von den Standardregeln der Margentabelle wird dann nicht der in der Artikelnummer hinter dem Bindestrich hinterlegte Code für die Margentabelle verwendet, sondern dieser Code.

Nach der Eingabe des eigenen Codes für diese Margentabelle kann diese mit Klick auf das Änderungsicon (Stift) erstellt und gepflegt werden.


Ansonsten gelten alle normalen Regeln für die Preisfindung. Es wird nur eben die alternative Margentabelle genommen.


Fragen und Antworten zur DIALOG Preisfindung

Wie muss ich vorgehen, wenn ein Ein- oder Verkaufspreis bei einem Artikel (von Hess) nicht stimmt ?

DIALOG merkt bei Bestellungen oder Wareneingangsbuchungen, wenn Einkaufspreise nicht mit dem gespeicherten Preis übereinstimmt und fordert einen neuen Update bei Hess an, wenn der letzte Update vor einem Sonntag lag. Sollten Sie einen Preis- oder Konditionsfehler feststellen, gehen Sie wie folgt vor :

Prüfen Sie zuerst, ob der **Hintergrundstammsatz** des Artikels komplett richtig ist und ob der Preis auch schon gültig ist (Gültigkeitsdatum).

Wenn ja, einfach nur den Update der Artikel durchführen mit Klick auf das Icon 'Artikelstamm updaten' ...
Stimmt dann der Preis im Artikelstamm immer noch nicht, besteht ein Problem mit den Aktualisierungsroutinen. Kontaktieren Sie dann bitte die MARKUS SOFT Hotline.

Wenn nein, zuerst die Einstellungen in der zugehörigen Warengruppe prüfen, ggfs. korrigieren dann bei Hess einen neuen Update für den Lieferanten anfordern mit Klick auf 
Warten Sie den Import ab, prüfen Sie erneut den Preis im Hintergrund aktualisieren Sie dann den Artikelstamm, wenn der Preis jetzt stimmt
Wenn der Einkaufspreis immer noch nicht stimmt, kontaktieren Sie bitte Hess direkt

ACHTUNG!

Wenn der letzte Import in den Hintergrund jünger ist als 7 Tage, setzen Sie vorher das letzte Importdatum zurück, sonst wird nichts importiert, da Hess ja nur jeden Sonntag die Daten neu erstellt und mehrfache Importe im Laufe der Woche nicht sinnvoll sind.

Prüfen Sie auch das **Importprotokoll** des Lieferanten, es gibt Ihnen wichtige Hinweise auf Kalkulationsfehler. Sie finden den Link zum Protokoll auf der Liste der Lieferanten (Stammdaten – Lieferanten – Hess-Lieferantenliste) oder bei der Hintergrundanzeige des Artikels.

Wenn der Endkundenpreis bei Verwendung der Margentabelle nicht stimmt ..

.. und Sie die vorstehenden Punkte kontrolliert und durchgeführt haben, prüfen Sie zuerst die Einstellungen im ControlCenter unter DIALOG 6.x. Stimmt alles, klicken Sie einfach im Artikelstamm auf den EKP Button oder öffnen die Lieferanten-Margentabelle und lassen alle Endkundenpreise dieses Lieferanten neu berechnen. Danach müssten die Preise wieder stimmen.

Hat der Endkunde auch wirklich Preisgruppe 0 und Artikel-Konditionsgruppe 0?

Warum sind die 10er, 20er, 30er oder 40er Preise nicht vorhanden ?

Hess liefert standardmäßig keine Zusatzpreise. Bitte kontaktieren Sie Hess und beantragen Sie die Zusatzpreise mitzuliefern.

Warum wird die Artikel-Konditionsgruppe beim Update des Artikels nicht automatisch mit geändert ?

Wenn Sie die automatische Synchronisation von Warengruppe und Artikel-Konditionsgruppe eingestellt haben, prüfen wir beim Update (nicht bei der Anlage) eines Artikels im Vordergrund, ob Warengruppe und Artikel-Konditionsgruppe gleich sind. Wenn nicht, verändern wir die Artikel-Konditionsgruppe NICHT, da wir davon ausgehen, dass diese manuell von Ihnen absichtlich verändert wurde. Ist das nicht der Fall, können Sie das einzeln korrigieren oder mit der automatischen Routine 'Dienste – Preispflege – Synchronisation von Preismerkmalen'

Warum ist ein Artikel als Nettoartikel ausgewiesen, obwohl er von Hess als Bruttoartikel kommt ?

Wie steht der Parameter in der Warengruppe ? Haben Sie vielleicht auch bei Nettoartikeln das Kennzeichen '1' für Bruttokalkulation stehen ?

Prüfen Sie das Importprotokoll auf evtl. Hinweise zu diesem Artikel. Hauptursache: In der jeweiligen Warengruppe können Sie einstellen, ab welcher Mindestmarge die Kalkulation auf Netto umgestellt werden soll. Prüfen Sie, wie hoch der höchste Rabatt lt. AT-Staffel auf diesen Artikel ist und wie hoch Ihre Marge ist. Dann sehen Sie den Grund. Passen Sie dann entweder die Mindestmarge nach unten an, geben Sie weniger Rabatt oder sperren Sie den Artikel gegen automatische Änderungen.

Artikel im Vordergrund werden nicht aktualisiert, warum ?

Ist die Automatik in der Hess-Lieferantenliste auf 2 ? Wenn nein, dann müssen Sie nach einem Hintergrundupdate den Update im Vordergrund manuell anstoßen mit dem Icon ▶... auf der Hintergrund-Datenanzeige oder in der Hess-Lieferantenliste. Prüfen Sie, ob der Preis im Hintergrund aktuell ist und ob das Gültigkeitsdatum evtl. erst nach dem heutigen Tag liegt. Hat der Artikel vielleicht eine Preispflegesperre ? Stimmen die Artikelnummern auch überein ?

Wie kann ich die Anzahl der Warnhinweise bei Importen verringern ?

Sie steuern die Anzahl der Warnungen durch eine sorgfältige Einstellung der Warnschwellen in der Warengruppe und im ControlCenter. Wenn Sie z.B. die Mindestmarge auf 30% stellen, so werden Ihnen sicher wesentlich mehr Gewinn-Warnungen angezeigt, als wenn Sie die Mindestmarge auf 5% setzen.

Wie oft werden die Stammdaten aktualisiert ?

In der Regel erfolgt die Aktualisierung der Stammdaten bei Hess am Wochenende. Wir prüfen aber trotzdem jede Nacht auf neue Daten, Warengruppen und Lieferanten.