



Preisfindung

Inhaltsverzeichnis

1	Preis- und Rabattfindung	3
1.1	Preisfindung	4
1.1.1	Hierarchie der Preisfindung	5
1.1.2	Die fünf Arten der Basispreisfindung	6
1.1.3	Einfluss des Gültigkeitsdatums	8
1.1.4	Einfluss des Fremdwährungscode	8
1.1.5	Die Normalpreisfindung	9
1.1.6	Die Staffelpreisfindung	14
1.1.7	Die Gebiets- oder Ortspreisfindung	26
1.1.8	Die Zonenpreisfindung	32
1.1.9	Die Preisfindung nach Grössen	38
1.1.10	Einfluss der Paketgrösse	41
1.2	Übersteuerung der Preisfindung	44
1.2.1	Übersteuerung über den Auftrag	44
1.2.2	Übersteuerung via Liquidationspreis	53
1.2.3	Übersteuerung via Sonderkonditionen	54
1.2.4	Übersteuerung mit "Konditionen wie"	59
1.3	Prioritätsregelung in den Sonderkonditionen	60
1.3.1	Prioritäten bei der Preisfindung	60
1.3.2	Prioritäten bei der Konditionenfindung	60
1.4	Konditionenfindung	61
1.4.1	Hierarchie der Positionskonditionen	62
1.4.2	Vorgehen der Konditionenfindung	63
1.4.3	Positionskonditionen in den Stammdaten	65
1.4.4	Übersteuerung Positionskonditionen	82
1.4.5	Rechnungskonditionen in den Stammdaten	89
1.4.6	Übersteuerung der Rechnungskonditionen	90
1.4.7	Spezielle Händlerkonditionen	91

1 Preis- und Rabattfindung

In diesem Kapitel wird jede Art von Preis- und Rabattfindung im GISA erklärt. Dabei wird wie folgt vorgegangen:

Bei jeder Art wird zuerst gezeigt, wo in den Stammdaten oder Parametern dies eingegeben werden muss und danach die Funktionsweise detailliert erklärt.

Wichtig ist in diesem Zusammenhang, dass der Benutzer gedanklich eine klare Unterscheidung macht zwischen Preisfindung und Rabattfindung, denn beide haben von den Definitionen und der Funktionsweise her nichts miteinander zu tun.

Der erste Teil dieses Kapitels beschreibt die Preisfindungsarten, der zweite Teil die Rabattfindung mit allen Möglichkeiten.

1.1 Preisfindung

Im GISA kennen wir 5 Arten von Preisfindungen:

Normalpreisfindung:

Bei der Normalpreisfindung ist die Artikelgruppe und der Kunde ausschlaggebend für die Bestimmung des Preises.

Staffelpreisfindung:

Bei der Staffelpreisfindung ist die Abnahmemenge massgebend für die Bestimmung des Preises.

Zonenpreisfindung:

Bei der Zonenpreisfindung ist die Artikelgruppe und die Lieferzone für die Bestimmung des Preises von Bedeutung.

Gebiets- oder Ortspreisfindung:

Bei der Gebietspreisfindung ist der Verbrauchsort der Ware massgebend für die Bestimmung des Preises.

Preisfindung nach Grössen:

Diese Art von Preisfindung wird vor allem für hinterlüftete Fassaden verwendet. Der Preis wird bestimmt durch die Grösse (Länge und Breite) des einzelnen Elementes.

Diese 5 Arten bilden die sogenannte **Basispreisfindung**. Diese kann jedoch noch übersteuert werden, sei es durch die direkte Erfassung eines Preises oder Preiscodes im Auftrag selbst, sei es durch Liquidationspreise oder Preise in den Sonderkonditionen.

Anmerkung:

Die Preisfindung ist generell so aufgebaut, dass in einer ersten Phase das Resultat der Preisfindung das Auffinden eines **Preiscodes** ist. In einer zweiten Phase wird dann mittels dieses Preiscodes der **Preis** ermittelt.

Dies gilt allerdings nur, sofern nicht direkt ein Preis im Auftrag oder in den Stammdaten als Liquidationspreis erfasst wird.

1.1.1 Hierarchie der Preisfindung

Bei der Bestimmung des Preises wird immer die gleiche Hierarchie berücksichtigt:

Priorität 1: Eingabe über den Auftrag

Sofern ein Preis oder Preiscode über den Auftrag eingegeben wird, so wird dieser "übersteuerte" Preis fakturiert. Der Rest der Preisfindung wird nicht mehr berücksichtigt.

Priorität 2: Liquidationsartikel

Sofern der Artikel einen Liquidationspreis aufweist, so wird dieser Preis fakturiert. Der Rest der Preisfindung wird nicht mehr berücksichtigt.

Priorität 3: Angaben in den Sonderkonditionen

In den Sonderkonditionen können entweder auf Stufe Artikel oder auf Stufe Warenklassifikation Preiscode eingegeben werden. Ist ein solcher Preiscode vorhanden, so wird der entsprechende Preis aus dem Artikelstamm fakturiert.

Werden in den Artikel-Sonderkonditionen direkt Preise eingegeben, so überklatschen diese Preise jene aus dem Artikelstamm. Die Basispreisfindung wird zwar durchgeführt, fakturiert wird aber der entsprechende Preis aus den Sonderkonditionen.

Ausnahme: Wird der **Preiscode** im Auftrag oder in den Sonderkonditionen eingegeben, so wird die Bestimmung des Preiscode abgebrochen. Der dazugehörige Preis wird nicht in den Sonderkonditionen gesucht.

Priorität 4: Preiscode aus der Kreditorenfindung

Priorität 5: Basispreisfindung

In allen anderen Fällen wird die Basispreisfindung durchgeführt, die ebenfalls in diesem Kapitel noch detailliert beschrieben wird.

1.1.2 Die fünf Arten der Basispreisfindung

Wie bereits erwähnt, handelt es sich bei den fünf Arten von Basispreisfindung um die Normalpreisfindung, die Staffelpreisfindung, die Zonenpreisfindung, die Gebietspreisfindung und die Preisfindung nach Grösse.

Als erstes wollen wir untersuchen, wie das System bestimmt, welche Art von Basispreisfindung zum Zuge kommt und danach die einzelnen Preisfindungsarten detailliert beschreiben.

1.1.2.1 Bestimmung der Art der Basispreisfindung

Als erstes wird festgestellt, ob der Artikel der **Preisfindung nach Grösse** unterliegt. Im allgemeinen Artikel haben wir den Code **Ortspreisfindung**. Wird in diesem Feld ein 'K' eingegeben, so unterliegt der Artikel der Preisfindung nach Grösse. Anschliessend wird mit der Warenklassifikation (8- bis 2-stellig) aus dem Artikelstamm auf die Preisfindungstabelle nach Grössen zugegriffen.

Wird die Warenklassifikation des Artikels in dieser Tabelle gefunden, so unterliegt der Artikel dieser Art von Preisfindung. Wenn nicht geht es wie folgt weiter:

Zuerst wird der Artikel konsultiert, und zwar wiederum das Feld **Ortspreisfindung** im dritten Detailbild des Mutationsprogrammes.

Steht in diesem Feld ein 'J', so wird die Gebietspreisfindung durchgeführt.

Ist der Inhalt dieses Feldes jedoch 'N', so muss nun entschieden werden, welche andere Art von Preisfindung zur Anwendung gelangt.

Zu diesem Zwecke ist der Werkartikel zu konsultieren. Ist dieser nicht vorhanden, so ist der Firmenartikel zu holen. Das benötigte Feld ist die **Mengenstaffelnummer**.

Sofern in der Mengenstaffelnummer nicht Null steht, sondern eine Nummer zwischen 001 und 999, so unterliegt der Artikel der Staffelpreisfindung.

Das Feld Mengenstaffelgruppe besagt zusätzlich, ob die Staffelung, d.h. die Bestimmung des Preises basiert auf der einzelnen Auftragsposition oder ob gleichgelagerte Artikel zusammengezogen werden. Dazu mehr im Kapitel Staffelpreisfindung.

Wenn also das Feld Mengenstaffelnummer Null ist, so muss nun auch noch entschieden werden, ob es sich um die Normalpreisfindung oder um die Zonenpreisfindung handelt.

Zu diesem Zwecke muss nun mit der **Artikelgruppen-Nummer**, die im generellen Artikelstamm eingegeben werden kann und mit der **Lieferzone aus dem Auftrag** auf die Zonenpreistabelle der Parameter zugegriffen werden.

Befindet sich die Artikelgruppe in dieser Tabelle, so unterliegt der Artikel der Zonenpreisfindung, wenn nicht kommt die Normalpreisfindung zur Anwendung.

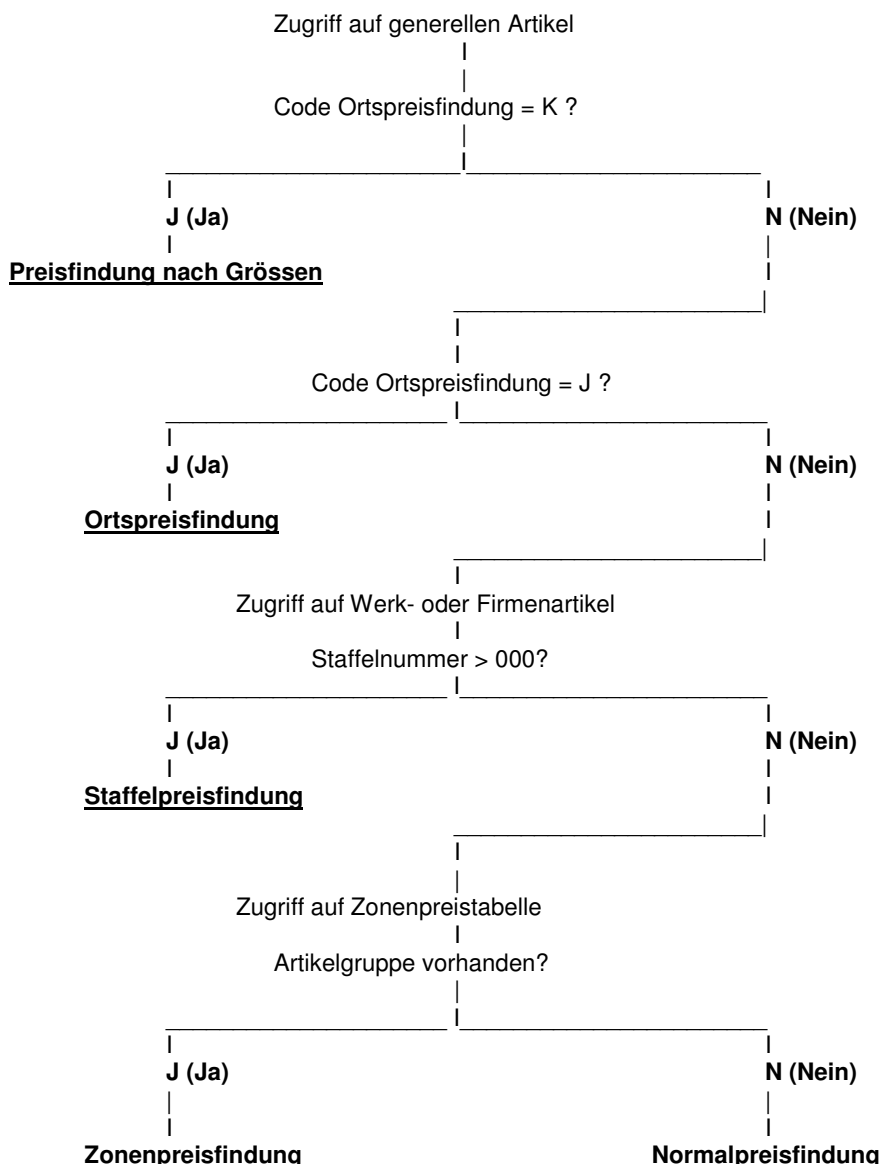
1.1.2.2 Graphische Darstellung

Auf dieser Seite möchten wir nun die Bestimmung der Art der Basispreisfindung vereinfacht graphisch darstellen.

Benötigte Angaben aus dem Auftrag:

- Firmennummer
- Werknummer
- Artikelnummer
- Lieferzone

Ablauf:



1.1.3 Einfluss des Gültigkeitsdatums

Jeder Preis ist mit einem Gültigkeitsdatum versehen, wobei das Feld "Gültig ab Datum" obligatorisch ist und das Feld "Gültig bis Datum" fakultativ ist.

Bei der Preisbestimmung prüft das Programm immer auch, ob das Datum im Auftrag im Bereich der Gültigkeitsdaten des Preises liegt. Wenn nein wird versucht, den gleichen Preiscode mit einem anderen Gültigkeitsdatum zu finden.

1.1.4 Einfluss des Fremdwährungscode

Im Partnerstamm kann jedem Kunden ein Fremdwährungscode eingegeben werden. Dies bedeutet dann jeweils, dass die Fakturierung nicht in der Basiswährung, sondern in der Fremdwährung erfolgt.

Fremdwährungspreise können aber nur im Firmen- und im Werkartikel, nicht aber im generellen Artikel eingegeben werden.

Es ist Sache des Benützers sicherzustellen, dass die Fremdwährungspreise definiert sind.

1.1.5 Die Normalpreisfindung

Bei der Normalpreisfindung ist der Preis abhängig von folgenden Komponenten:

- Firmennummer
- Artikelgruppe des Artikels
- Art des Aufbaues der Preistruktur-Tabelle
- Informationen im Kundenstamm
- Lager-/Transitcode aus dem Auftrag

1.1.5.1 Beschreibung der Normalpreisfindung

Mit der Firmennummer und der Artikelgruppe aus dem Artikelstamm greifen wir nun auf die **Preisstrukturtable** der Parameter zu. Nehmen wir in unserem Beispiel an, dass im Auftrag die **Firma 01** und die **Artikelnummer 12345678** eingegeben wurden. Aus dem Artikelstamm holen wir uns die **Artikelgruppe 123**.

Die Preisstrukturtable könnte folgenden Aufbau haben:

<i>< Unterhalt Preisstrukturtable ></i>			
<i>Firma</i>	<i>Artikelgruppe</i>		<i>Elementnummer</i>
	<i>von</i>	<i>bis</i>	
01	001	099	01
01	100	248	02
01	249	499	03
01	500	753	04
01	754	899	05
01	900	999	06

Mit der Firma und der Artikelgruppe wird nun die Tabelle abgesehen. **Das Programm merkt sich nun die Elementnummer, d.h. die Nummer 02**, da unsere Artikelgruppe 123 zwischen den definierten Gruppen 100 und 248 liegt.

Mit der Firmennummer, der Kundennummer aus dem Auftrag und der soeben gefundenen Elementnummer greifen wir nun auf die am Kundenstamm angehängte Tabelle mit den Preiscode und Konditionen zu.

Wir nehmen in unserem Beispiel an, dass es sich um den Kunden mit der Nummer 357900 handelt.

<i>< Mutieren Preiscode/Kond.-Tabelle ></i>					
<i>Firma</i>	<i>Partnernr.</i>	<i>Element</i>	<i>Preiscode</i>	<i>Rabattcode</i>	<i>Konditionsansatz</i>
01	357900	01	08	99	999.99
		02	03	99	999.99
		03	05	99	999.99
		etc.			

Das Programm liest nun mit diesen drei Begriffen (Firma, Partner und Elementnummer) die Tabelle.

Es ist sehr gut denkbar, dass das Programm keinen Eintrag findet. In einem solchen Falle wird immer der Preiscode 01 angenommen.

In unserem Beispiel wäre aber im Element 02 der Preiscode 03. **Das Programm merkt sich nun den Preiscode 03.** Grundsätzlich müsste nun der dritte Preis aus dem Artikelstamm fakturiert werden, wenn da nicht noch der Lager-/Transitcode aus dem Auftrag wäre.

Deshalb lesen wir jetzt noch diese Tabelle. Nehmen wir an, dass unser Auftrag den Lager-/Transitcode F (= geliefert franko) aufweist.

<i>< Unterhalt Lager-/Transitcode ></i>		
Code Lager/Transit:	F	geliefert franko
Berechn. ab Preis (Nprf):	21	(Normalpreisfindung)
Berechn. ab Preis (Sprf):		(Staffelpreisfindung)
Berechn. ab Preis (Zprf):		(Zonenpreisfindung)
Berechn. ab Preis (Gprf):		(Gebietspreisfindung)
Berechn. ab Preis (Fprf):		

Hier merkt sich das Programm nun den Wert des Feldes "Berechnen ab Preis bei Normalpreisfindung (Nprf)", nämlich **den Wert 21**. Wir nennen diesen Wert auch **Basiswert**.

Zusammen mit dem Preiscode aus der vorherigen Tabelle stellt das Programm nun folgende Berechnung an:

Preiscode	03
+ Basiswert	<u>21</u>
Subtotal	24
./ fixer Wert	<u>-1</u>
Zu fakturierender Preis:	<u>23</u>

Mit der Werknummer und der Artikelnummer erfolgt nun ein Zugriff auf die Preistabelle mit dem 23. Preis.

Diese Tabelle könnte wie folgt aussehen:

< <i>Unterhalt werkabhängige Preise</i> >						
<i>Artikel</i>	<i>Werk</i>	<i>Fremdwährung</i>	<i>Preiscode</i>	<i>Gültig ab Datum</i>	<i>Gültig bis Datum</i>	<i>Preis</i>
12345678	001	00	01	010105		10.00
		00	21	010105		12.00
		00	22	010105		13.00
		00	23	010105		14.00
		00	24	010105		15.00
		etc.				

Da das Programm nunmehr den Preis gefunden hat, wird für diesen Artikel **Fr. 14.--** in Rechnung gestellt.

Ist der Preis 23 im **Werkartikel** nicht definiert oder gemäss Datum nicht gültig, so versucht das Programm den Preis 23 im **Firmenartikel** zu finden. Ist auch dieser nicht vorhanden, so wird der Preis aus dem **generellen Artikel** geholt. Fehlt auch dort der **Preis 23**, so wird zuerst versucht, den **Preis ohne Basis** (= 03 gemäss Preiscode- / Konditionentabelle) zu fakturieren, und zwar wiederum zuerst aus dem Werkartikel, dann aus dem Firmenartikel und zuletzt aus dem generellen Artikel. Ist auch dies nicht möglich, weil der Preis fehlt, so wird der **Preis 01** in Rechnung gestellt.

Was wir nicht berücksichtigt haben, ist der Einfluss der Paketgrösse auf den Preis. Wir verweisen auf das spezielle Kapitel in diesem Zusammenhang weiter hinten in dieser Dokumentation.

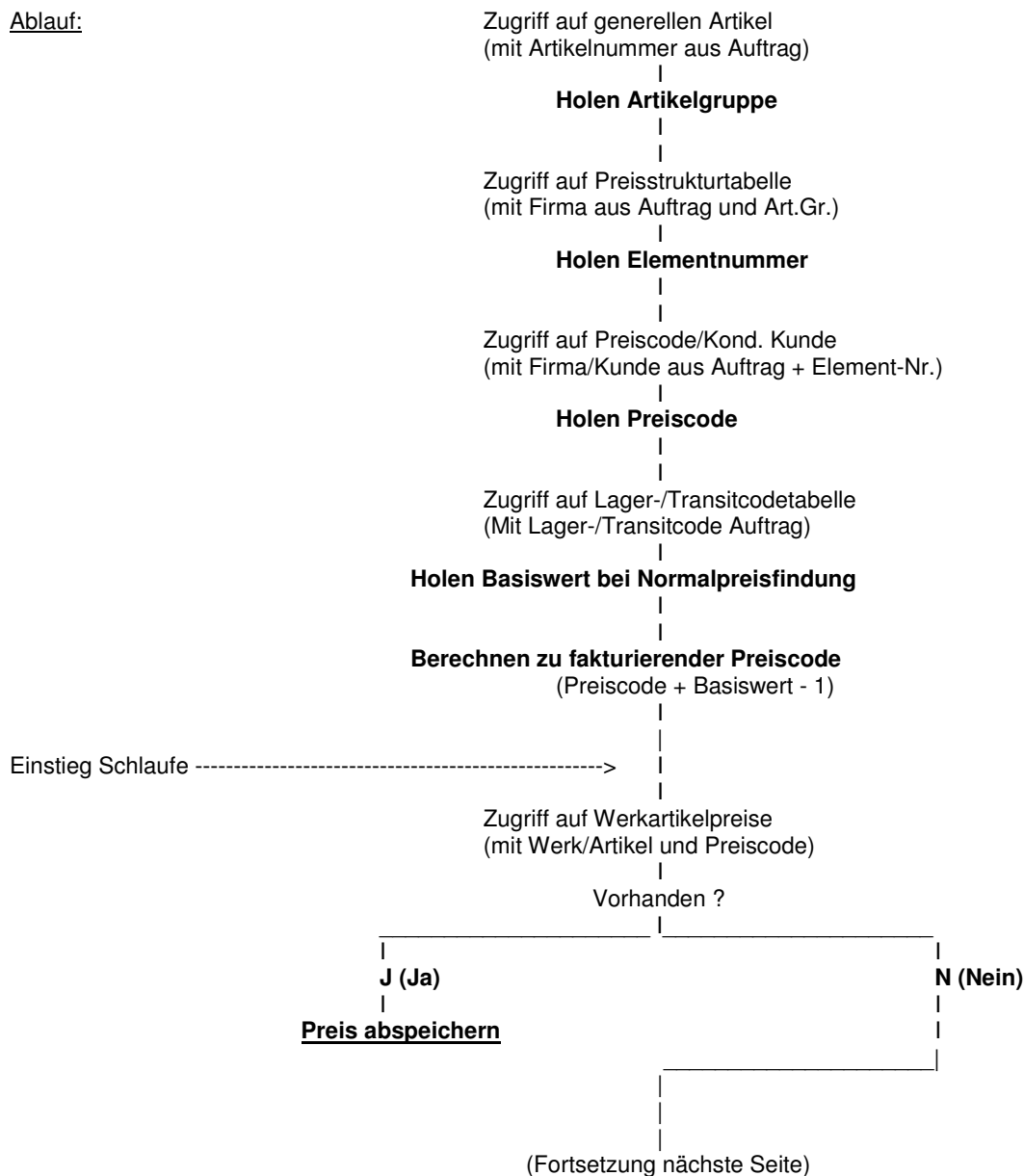
1.1.5.2 Graphischer Ablauf der Normalpreisfindung

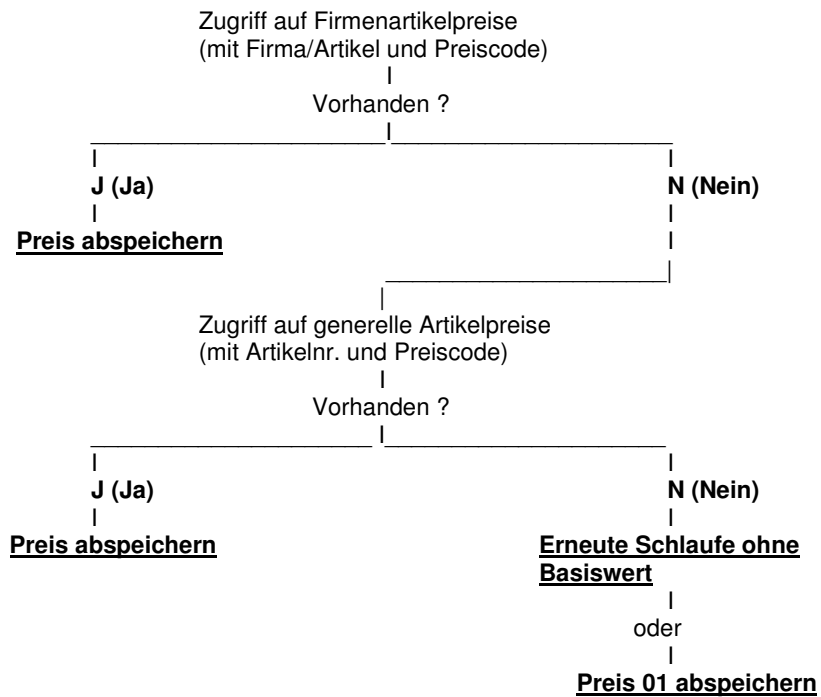
Im folgenden Abschnitt soll versucht werden, das vorher Gesagte in vereinfachter, graphischer Form darzustellen:

Benötigte Angaben aus dem Auftrag:

- Firmennummer
- Werknummer
- Partner- bzw. Kundennummer
- Lager-/Transitcode

Ablauf:





1.1.6 Die Staffelpreisfindung

Wie bereits erwähnt, wird der Preis bei der Staffelpreisfindung von der Menge (im weitesten Sinne), die im Auftrag oder in der Auftragsposition vorhanden ist, bestimmt.

die Staffelpreisfindung kommt in folgenden Konstellationen zum Zuge:

Staffel	vorhanden	nicht vorhanden
Normal-Preisfindung	Staffelpreisfindung (!)	Normal-Preisfindung
Staffelpreisfindung	Staffelpreisfindung	Normal-Preisfindung

eine Staffel kann erfasst sein in:

- . Sonko
- . Werkartikel
- . Firmenartikel
- . Grundartikel

1.1.6.1 Definitionen

Bevor wir die Funktionsweise der Staffelpreisfindung erklären, sollten folgende Begriffe klar sein:

* **Mengenstaffelnummer (N3/0):**

Diese Staffelnnummer ist identisch mit der Nummer der Mengenstaffeltabelle der Parameterdatei. Mit dieser Nummer wird die Verbindung zwischen dem Artikel und der Tabelle hergestellt.

* **Staffelcode (N1/0):**

In der Mengenstaffeltabelle sind Vergleichswerte eingetragen. Um was es sich dabei handelt, definiert der Staffelcode.

Dabei kann es sich um

- die Eingabemenge (Basismenge) = Code 1
- die Fakturierungsmenge = Code 2
- das Gewicht der Position = Code 3

handelt.

* **Mengenstaffelgruppe (N2/0):**

Ist die Staffelgruppe im Artikel nicht eingegeben, so erfolgt die Preisfindung mit den Werten der einzelnen Auftragsposition.

Ist hingegen eine Staffelgruppe definiert (01 - 99), so werden die Werte aller Artikel innerhalb eines Auftrages mit der gleichen Staffelgruppe kumuliert. Die Preisfindung erfolgt mit der Totalmenge der Gruppe.

Bei der Staffelpreisfindung unterscheiden wir also zwei Arten:

- Die Staffelpreisfindung auf Einzelartikel und
- Die Staffelpreisfindung auf Gruppen gleichgelagerter Artikel

Bei der Staffelpreisfindung ist der Preis abhängig von folgenden Komponenten:

- Firmennummer
- Aufbau der Mengenstaffel-Tabellen
- Mengenstaffelgruppe und Staffelcode
- Lager-/Transitcode aus dem Auftrag

1.1.6.2 Beschreibung der Staffelpreisfindung

Die nachfolgende Beschreibung bezieht sich nur auf die Staffelpreisfindung auf Einzelartikel. Anhand eines Beispiels wird am Ende dieses Kapitels der Unterschied erläutert. Vom Prinzip her hingegen sind beide Arten gleich.

Mit der Artikelnummer und der Werknummer aus dem Auftrag greifen wir nun auf den **Werkartikel** zu. Ist dieser vorhanden, so holen wir die **Mengenstaffelnummer** und die **Mengenstaffelgruppe**. Nehmen wir in unserem Beispiel an, dass im Auftrag die **Werknummer 001** und die **Artikelnummer 12345678** eingegeben wurden.

Das Bild des Werkartikels könnte wie folgt aussehen:

<i>< Unterhalt Werkabhängige Artikel ></i>			
Artikel	: 12345678	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	
Werknummer	: 999		
Mindermengengruppe	: 99	Bewertungscode	: 9
Mengenstaffelnummer	: 123	Mengenstaffelgruppe	: 24
Liquidationsartikel	: X	Liquidationspreis	: 99999.99
..			
..			
..			
F3=Zurück F12=Anderes Werk			
F8=Kond. je Kundenkat. F9=Preise F10=Umrechnungen F11=Verpackungseinheiten			

Sofern wir einen Satz im Werkartikel finden, wird die Suche im **Firmenartikel** nicht durchgeführt. Ansonsten erfolgt jetzt ein Zugriff auf den Firmenartikel mit der **Firma 01** und der **Artikelnummer 12345678**.

Der Firmenartikel könnte wie folgt aussehen:

<i>< Unterhalt Firmenabhängige Artikel ></i>			
Artikel	: 12345678	xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx	
Firmen-Nummer	: 01		
Mindermengengruppe	: 99	Bewertungscode	: 9
Bestell-Punkt	: 9999999.999	Mindest-Bestell-Punkt	: 9999999.999
Mengenstaffelnummer	: 123	Mengenstaffelgruppe	: 00
Mindest-Bestand:	9999999.999	Sicherheits-Bestand	: 9999999.999
..			
..			
F3=Zurück F12=Andere Firma			
F8=Kond. je Kundenkat. F9=Preise F10=Umrechnungen			

Spätestens in dieser Datei muss das Programm eine Eintragung finden, da sonst gar keine Staffelpreisfindung möglich ist.

Mit der gefundenen **Staffelnummer** und der **Firmennummer** erfolgt nun ein Zugriff auf die Mengenstaffel-Tabelle der Parameter.

Diese könnte wie folgt aufgebaut sein:

<i>< Unterhalt Mengenstaffeln ></i>				
Firma	Mengenstaffel	Staffelcode	Status	
01	123	1		
Firma	Mengenstaffel	Element	Menge	Status
01	123	01	10	
01	123	02	20	
01	123	03	50	
01	123	04	100	
01	123	05	200	
..				
F3=Ende F9=Hinzufügen				

Wie aus obiger Tabelle ersichtlich ist, ist der **Staffelcode 1**. Dies bedeutet, dass mit der **Eingabe- oder Basismenge** die Tabelle abgesucht werden muss.

Wäre der Staffelcode 2, so müsste zuerst die Basismenge mit dem Umrechnungscode und -Faktor in die Fakturierungsmenge umgerechnet werden und danach die Tabelle abgesucht werden.

Wäre er 3, so müsste zuerst die Basismenge mit dem Umrechnungscode und -Faktor in die Fakturierungsmenge umgerechnet werden und danach diese mit dem Gewicht aus dem Artikelstamm multipliziert werden.

Nehmen wir in unserem Beispiel an, dass die **Basismenge 27** ist.

Wie aus obiger Tabelle ersichtlich ist, ist diese Menge im **Element Nummer 02** enthalten, nämlich zwischen 20 (Menge des zweiten Elementes) und 50 (Menge des dritten Elementes).

Diese Elementnummer plus 1 ergibt den Preiscode.

Warum dies so sein muss, würde ein Beispiel mit der Basismenge 5 erläutern. Im Element Nummer 01 ist eine Menge von 10 enthalten. Da unsere Menge von 5 in keinem Element enthalten ist, ergibt dies Elementnummer 0. Mit obiger Rechnung, nämlich Elementnummer plus 1 ergibt dies den Preiscode 01.

Regel: Der Preiscode ist immer um 1 höher als die Elementnummer.

In unserem Beispiel haben wir somit den **Preiscode 03** festgestellt.

Nehmen wir weiter an, dass in unserem Auftrag der Lager-/Transitcode F (geführt franko) ist, so müssen wir nun auf diese Tabelle zugreifen, die wie folgt aufgebaut sein könnte:

<i>< Unterhalt Lager-Transitcode ></i>		
Code Lager/Transit	: F	Transitcode zu Lagercode: X
Text Spr-Cd 1 Geliefert franko		Zusatz-Text
..		
..		
Berechn. ab Preis (Nprf)	: 99	Berechn. ab Preis (Sprf): 21
Berechn. ab Preis (Zprf)	: 99	Berechn. ab Preis (Gprf): 99
..		
..		
F3=Ende F12=Zurück		

Hier merkt sich das Programm nun den Wert des Feldes "Berechnen ab Preis bei Staffelpreisfindung (Sprf)", nämlich **den Wert 21**. Wir nennen diesen Wert auch **Basiswert**.

Zusammen mit dem Preiscode aus der vorherigen Tabelle stellt das Programm nun folgende Berechnung an:

Preiscode	03
+ Basiswert	21

Subtotal	24
- fixer Wert	1

Zu fakturierender Preis:	23

Mit der Werknummer und der Artikelnummer erfolgt nun ein Zugriff auf die Preistabelle mit dem 23. Preis.

Diese Tabelle könnte wie folgt aussehen:

<i>< Unterhalt werkabh. Preise ></i>							
Artikel	Werk	Fremd- währung	Preis- code	Gültig ab Datum			
1234678	001						
xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx							
		Fremd- währung	Preis- code	Gültig ab Datum	Gültig bis Datum	Preis	Status
		00	01	0101xx		10.00	
		00	21	0101xx		15.00	
		00	22	0101xx		14.00	
		00	23	0101xx		13.00	
		00	24	0101xx		12.00	
		etc.	etc.	etc.		etc.	

F3=Zurück F9=Hinzufügen

Da das Programm nunmehr den Preis gefunden hat, wird für diesen Artikel **Fr. 13--** in Rechnung gestellt.

Ist der Preis 23 im **Werkartikel** nicht definiert, so wird nun rückwärts gelesen bis zur Basis, d.h. zuerst der Preis 22, wenn nicht vorhanden, der Preis 21. Weiter zurück geht das Programm nicht, da der Preis 21 gleichzeitig auch Basis ist.

Konnte das Programm den Preis im Werkartikel nicht bestimmen, so versucht das Programm, diesen im **Firmenartikel** zu finden. Auch hier wieder vom Preis 23 bis hinunter zum Preis 21.

Ist auch dieser nicht vorhanden, so wird der Preis aus dem **generellen Artikel** nach den gleichen Kriterien geholt. Es ist in der Verantwortung des Benützers sicherzustellen, dass mindestens der Basispreis im generellen Artikel vorhanden ist, da sonst **kein Preis fakturiert** wird.

Was wir nicht berücksichtigt haben, ist der Einfluss der Paketgrösse auf den Preis. Wir verweisen auf das spezielle Kapitel in diesem Zusammenhang weiter hinten in dieser Dokumentation.

1.1.6.3 Beispiele beider Arten von Staffelpreisen

In der obigen Beschreibung sind wir davon ausgegangen, dass der Artikel **keine** Staffelgruppe aufweist. Ist hingegen eine Staffelgruppe vorhanden, so kann die Preisfindung nicht direkt erfolgen, sondern erst, wenn alle Auftragspositionen ein erstes Mal abgearbeitet wurden.

Ein Beispiel soll auch dies erläutern:

Artikel	Menge	Staffelnummer	Staffelgruppe	Staffelcode
1	10	123	00	1
2	15	123	10	1
3	20	123	10	1
4	25	234	00	1
5	30	234	10	1
6	35	234	20	1
7	40	234	20	1

Die Mengenstaffeltabellen haben folgenden Aufbau:

Staffelnummer	Element	Menge
123	01	10
	02	20
	03	50
	04	100
	05	200
234	01	35
	02	70
	03	150
	04	300

Die Artikel 1 und 4 haben keine Staffelgruppe. Deshalb kann der Preis direkt bestimmt werden.

Beim **Artikel 1** mit einer Menge von 10 findet das Programm in der Staffelnummer 123 die Elementnummer 01, somit ist der **Preiscode 02** (ohne Berücksichtigung der Lager-/Transittabelle).

Beim **Artikel 4** mit einer Menge von 25 findet das Programm in der Staffelnummer 234 kein Element, somit ist der **Preiscode 01** (ohne Berücksichtigung der Lager-/Transittabelle).

Alle anderen Artikel haben Staffelgruppen.

Nun werden die Mengen kumuliert. In die Staffelnummer 10 kommen die Mengen der Artikel 2, 3 und 5, d.h. 15, 20 und 30, **Total 65**.

In die Staffelgruppe 20 kommen die Mengen der Artikel 6 und 7, d.h. 35 und 40, **Total 75**.

Nachdem der Auftrag ein erstes Mal verarbeitet wurde, muss nun der Preis für die Artikel mit Staffelgruppen bestimmt werden.

Beim **Artikel 2 und 3**, die beide die Staffelgruppe 10 aufweisen, wird mit der Menge 65 die Staffel 123 abgesucht. Dabei kommt das Element 03 zum Zuge (ab 50). Somit ist für beide Artikel der **Preiscode 04** bestimmt (ohne Lager-/Transittabelle).

Auch der **Artikel 5** weist die Staffelgruppe 10 auf, sodass auch hier mit der Menge von 65 operiert wird. Allerdings weist dieser Artikel die Staffel 234 auf, sodass diese abgesucht werden muss. Dabei kommt das Element 01 zum Zuge (ab 35). Für diesen Artikel ist somit der **Preiscode 02** bestimmt (ohne Lager-/Transittabelle).

Beim **Artikel 6 und 7**, die beide die Staffelgruppe 20 aufweisen, wird mit der Menge 75 die Staffel 234 abgesucht. Dabei kommt das Element 02 zum Zuge (ab 70). Somit ist für beide Artikel der **Preiscode 03** bestimmt (ohne Lager-/Transittabelle).

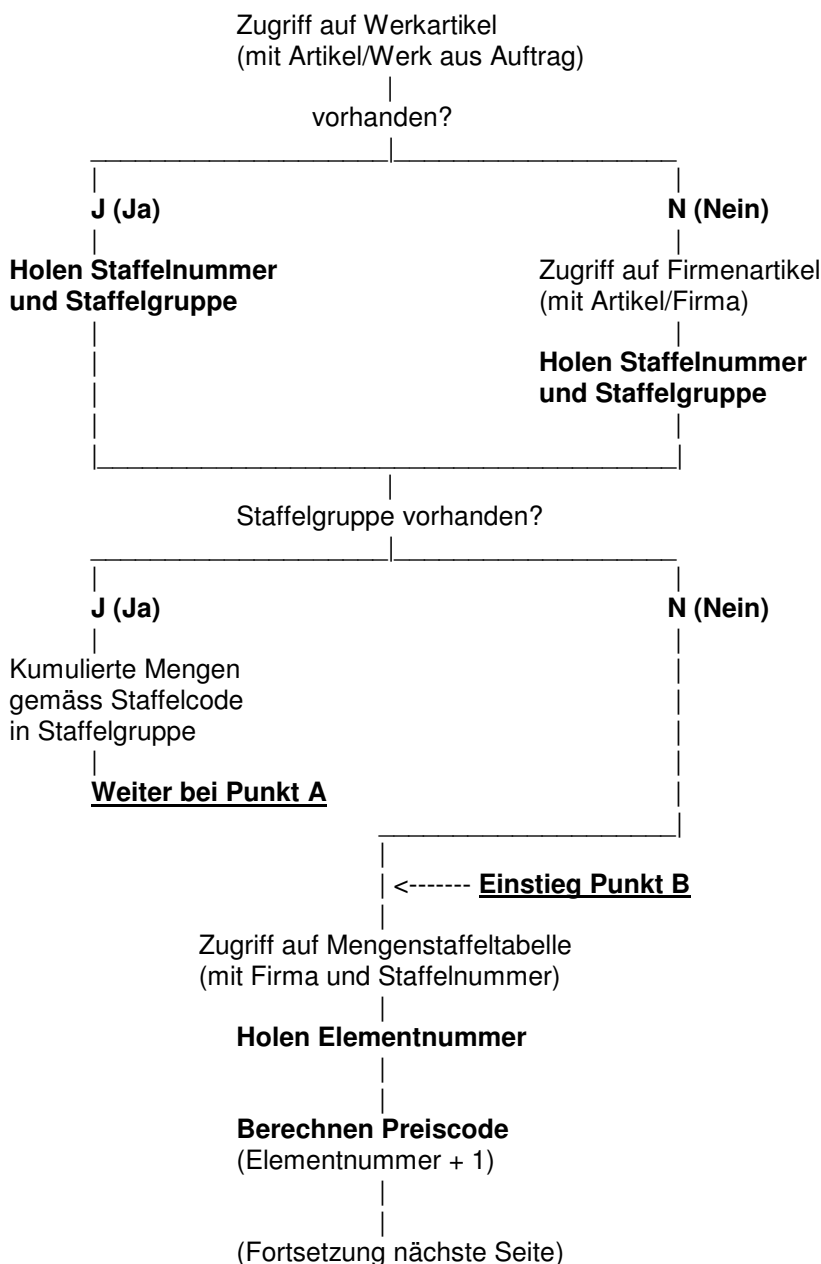
1.1.6.4 Graphischer Ablauf der Staffelpreisfindung

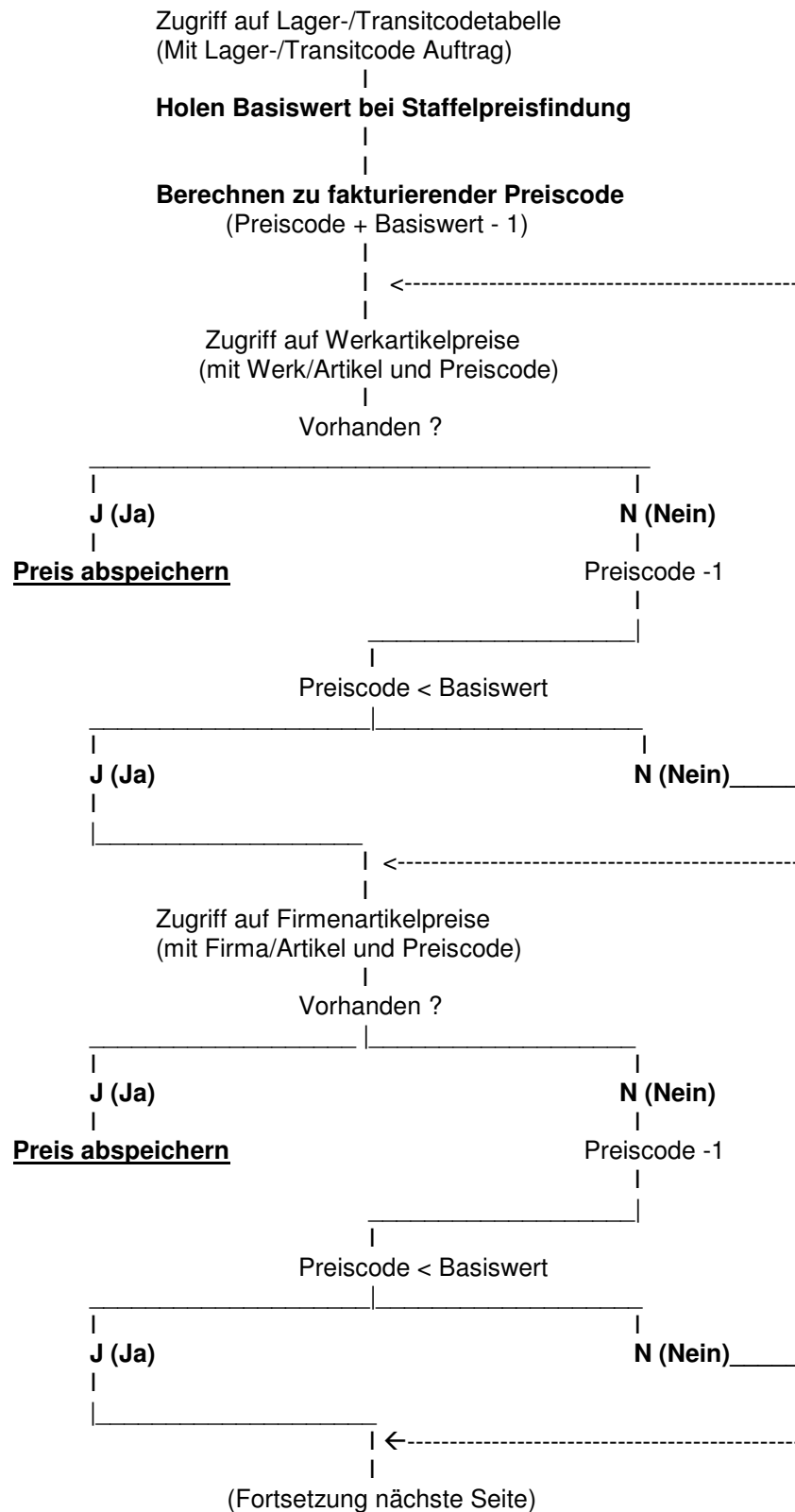
Im folgenden Abschnitt soll versucht werden, das vorher Gesagte in vereinfachter, graphischer Form darzustellen:

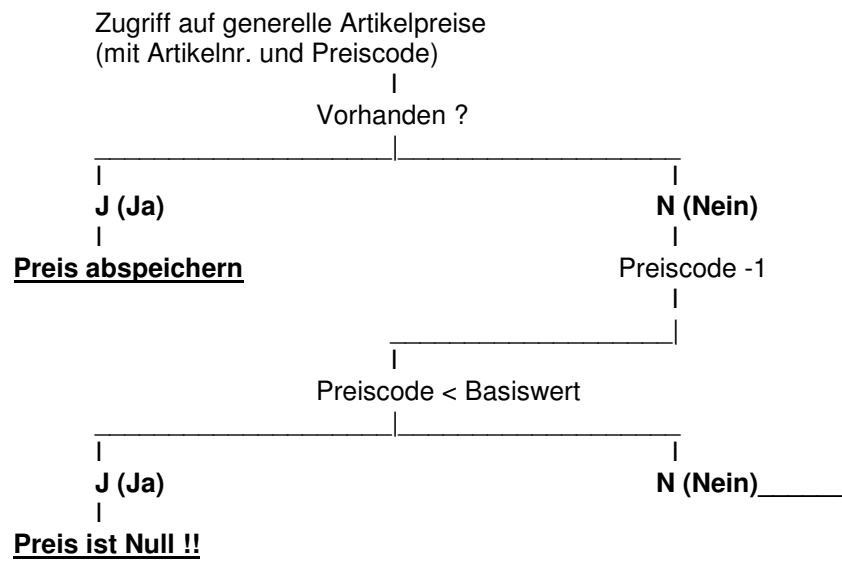
Benötigte Angaben aus dem Auftrag:

- Firmennummer
- Werknummer
- Artikelnummer
- Lager-/Transitcode

Ablauf:







Verarbeitung bei Abschluss des Auftrages

Alle Artikel mit Staffelgruppen verarbeiten nach folgendem Schema:

Einstieg Punkt A

Menge aus Staffelgruppe in
Mengenfeld übertragen

Weiter bei Punkt B

1.1.7 Die Gebiets- oder Ortspreisfindung

Bei der Gebiets- oder Ortspreisfindung ist der Preis abhängig von folgenden Komponenten:

- Firmennummer
- Verbrauchsort der Ware
- Warenklassifikation im Artikelstamm
- Aufbau der Ortspreisfindungstabelle
- Lager-/Transitcode
- Werknummer (Lagerort)

Wie bereits erwähnt, unterliegt der Artikel dieser Art von Preisfindung, wenn der Code "Ortspreisfindung" im Artikelstamm 'J' ist.

1.1.7.1 Beschreibung der Gebiets-/Ortspreisfindung

Mit der **Artikelnummer** aus dem Auftrag erfolgt ein Zugriff auf den Artikelstamm. Dort wird die **Warenklassifikation**, nämlich die Warenklasse, -Kategorie, -Gattung und -Gruppe geholt. Dieser 8-stellige Begriff wird nun für die Bestimmung benötigt.

Was wir weiter aus dem Auftrag benötigen, ist der **Verbrauchsort** der Ware. Hier sind zwei Möglichkeiten denkbar:

Im Auftrag ist eine Baustelle mit einer Ortsbezeichnung vorhanden (keine generelle Baustelle wie z.B. Magazin). In diesem Falle müssen wir im **Ortsstamm** die **Ortsnummer der Baustelle** holen.

Ist keine Baustelle vorhanden, so müssen wir im **Ortsstamm** die **Ortsnummer des Kunden** holen.

Wir benötigen also entweder Informationen aus dem Partner- oder aus dem Baustellenstamm.

In unserem Beispiel haben wir angenommen, dass sowohl der Partner, als auch die Baustelle beide in Zürich sind. Ersichtlich ist in beiden Bildern auch die **Ortsnummer** aus dem Ortsstamm (in unserem Beispiel wird die Nummer 5443 angenommen). Diese wird vom Programm aus dem Ortsstamm geholt.

Nunmehr haben wir alle Informationen, die wir benötigen, um die Preisfindung durchführen zu können, nämlich

- die Firmennummer
- die Ortsnummer und
- die Warenklassifikation

Die Definition in der Tabelle **Ortspreis-Zuordnung** kann mit der 8-, der 6-, der 4-, der 2-stelligen Warenklassifikation oder ohne Warenklassifikation erfolgen.

Das Programm versucht zuerst eine Zuordnung mit 8 Stellen, ist nichts definiert mit 6 Stellen usw. zu machen, bis hinunter zur 2-stelligen Warenklassifikation. Wird immer noch nichts gefunden, so wird ohne Warenklassifikation gesucht.

Wenn möglich, sollte die Definition immer auf der 8-stelligen Warenklassifikation gemacht werden, da so bedeutend weniger Zugriffe vom Programm notwendig sind und somit Verarbeitungszeit eingespart werden kann.

Die Tabelle könnte wie folgt aussehen:

<i>< Unterhalt Ortspreisfindung ></i>					
Firma	Warenklassifikation	Ortsnummer		Preiscode	Status
01	01102030	von	bis		
		0001	3000	01	
		3001	5220	02	
		5221	5999	03	
		6000	9999	04	

Das Programm findet nun **den Preiscode 03**.

Sofern für diese Ortsnummer keine Definition eingegeben wurde, wird die gesamte Suche **mit der Ortsnummer 0000** nochmals durchgeführt. Aus Gründen der Verarbeitungszeiten sollte dies wenn immer möglich vermieden werden.

Auch hier wieder ist der **Lager-/Transitcode** aus dem Auftrag für die Weiterverarbeitung von Bedeutung. Nehmen wir an, der Lager-/Transitcode sei F (= geführt franko).

Die Tabelle könnte folgendes Aussehen haben:

< Unterhalt Lager-Transitcode >	
Code Lager/Transit . . . : F	Transitcode zu Lagercode: X
Text Spr-Cd 1 Geliefert franko	Zusatz-Text
Berechn. ab Preis (Nprf): 99	Berechn. ab Preis (Sprf): 99
Berechn. ab Preis (Zprf): 99	Berechn. ab Preis (Gprf): 41
F3=Ende F12=Zurück	

Hier merkt sich das Programm nun den Wert des Feldes "Berechnen ab Preis bei Gebietspreisfindung (Gprf)", nämlich **den Wert 41**. Wir nennen diesen Wert auch **Basiswert**.

Zusammen mit dem Preiscode aus der vorherigen Tabelle stellt das Programm nun folgende Berechnung an:

Preiscode	03
+ Basiswert	41

Subtotal	44
- fixer Wert	1

Zu fakturierender Preis:	43

Mit der Werknummer und der Artikelnummer erfolgt nun ein Zugriff auf die Preistabelle mit dem 43. Preis.

Diese Tabelle könnte wie folgt aussehen:

< Unterhalt werkabh. Preise >							
Artikel	Werk	Fremd- währung	Preis- code	Gültig ab Datum			
12234678	001						
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX							
		Fremd- währung	Preis- code	Gültig ab Datum	Gültig bis Datum	Preis	Status
		00	01	010190		10.00	
		00	41	010190		12.00	
		00	42	010190		13.00	
		00	43	010190		14.00	
		00	44	010190		15.00	
		etc.	etc.	etc.		etc.	

F3=Zurück F9=Hinzufügen

Da das Programm nunmehr den Preis gefunden hat, wird für diesen Artikel **Fr. 14.--** in Rechnung gestellt.

Ist der Preis 43 im **Werkartikel** nicht definiert, so wird nach folgendem Schema weitergesucht:

- | | |
|--------------------------------|-----------------------|
| Reduktion um 20 (wenn möglich) | Werkpreis 23 suchen |
| Reduktion um 20 (wenn möglich) | Werkpreis 03 suchen |
| Zugriff mit Originalpreiscode | Firmenpreis 43 suchen |
| Reduktion um 20 (wenn möglich) | Firmenpreis 23 suchen |
| Reduktion um 20 (wenn möglich) | Firmenpreis 03 suchen |
| Zugriff mit Originalpreiscode | Allg. Preis 43 suchen |
| Reduktion um 20 (wenn möglich) | Allg. Preis 23 suchen |
| Reduktion um 20 (wenn möglich) | Allg. Preis 03 suchen |

Die Paketgrösse, wie sie weiter hinten in diesem Kapitel beschrieben wird, ist ohne Einfluss auf diese Art von Preisfindung.

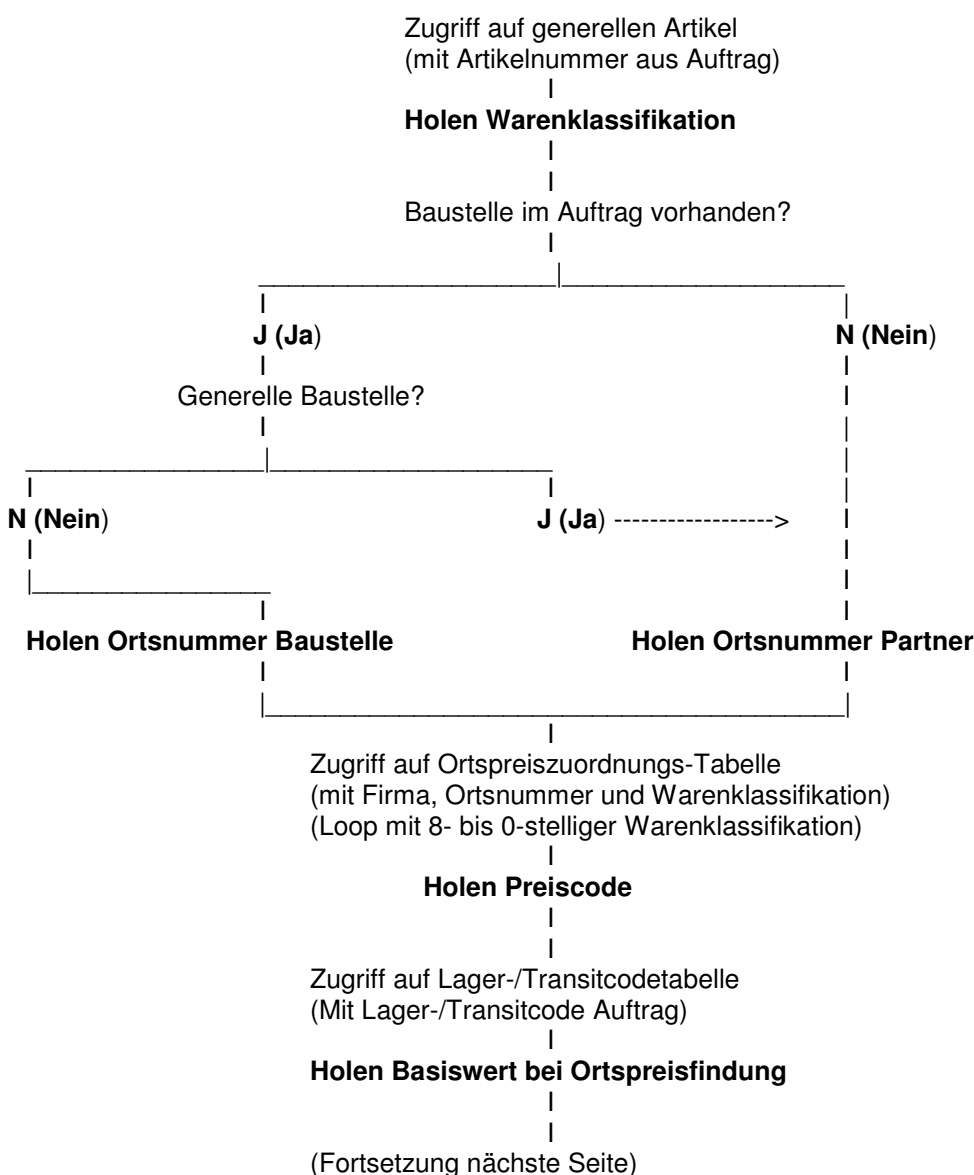
1.1.7.2 Graphischer Ablauf der Gebietspreisfindung

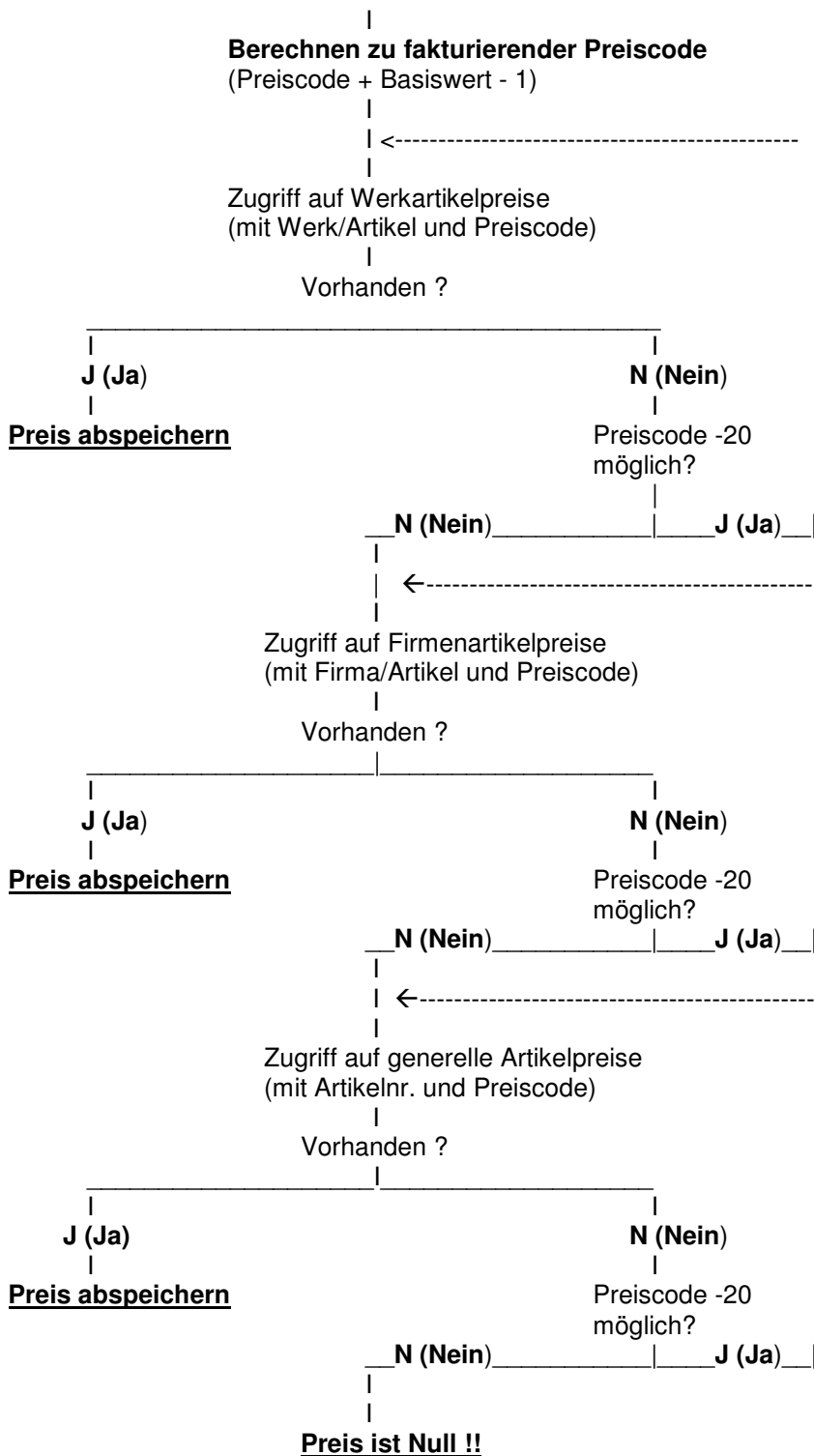
Im folgenden Abschnitt soll versucht werden, das vorher Gesagte in vereinfachter, graphischer Form darzustellen:

Benötigte Angaben aus dem Auftrag:

- Firmennummer
- Werknummer
- Partner- bzw. Kundennummer
- Baustelle
- Lager-/Transitcode

Ablauf:





1.1.8 Die Zonenpreisfindung

Die Zonenpreisfindung ist spezifisch für den Stahlhandel. Massgebend für die Bestimmung des Preises ist die **Lieferzone**.

Bei der Zonenpreisfindung ist der Preis abhängig von folgenden Komponenten:

- Firmennummer
- Artikelgruppe
- Lieferzone
- Lager-/Transitcode

1.1.8.1 Beschreibung der Zonenpreisfindung

Wird die Lieferzone über den Auftrag erfasst, so wird dieser erste Teil übersprungen (Holen Lieferzone aus Baustelle oder aus Kunde). Wenn dies nicht der Fall ist, so wird wie folgt vorgegangen:

Mit der **Artikelnummer** aus dem Auftrag erfolgt ein Zugriff auf den Artikelstamm. Dort wird die **Artikelgruppe** geholt. Diese Artikelgruppe wird nunmehr für die Preisbestimmung benötigt.

Als weitere Information benötigen wir auch die **Lieferzone**. Zu diesem Zwecke muss zuerst geprüft werden, ob eine **Baustelle** im Auftrag vorhanden ist. Wenn ja so muss ein Zugriff auf den Baustellenstamm erfolgen. Dort ist zu prüfen, ob es sich um eine generelle Baustelle handelt oder nicht. Eine generelle Baustelle hat immer die Lieferzone 00.

Der Baustellensatz könnte folgendes Aussehen haben:

< Unterhalt Baustellen >	
Baustellennr	: 9999999
Baustellenbezeichnung	: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
PLZ,Ort,KT,Ortnummer	: 9999 XXXXXXXXXXXX XX 9999
Suchbegriffe: PLZ/Ort	: 9999999 XXXXXXXXXXXX Landcode: XX
Lieferzone	: 03
F3=Zurück	F10=Zufahrtswege F11=Verladevorschr. * 23

Ist die Lieferzone 00, so muss die **Lieferzone des Kunden** geholt werden. Zu diesem Zwecke wird auf den Kundenstamm zugegriffen.

Dieser könnte wie folgt aussehen:

< Unterhalt Kunde >			
Kundennummer	: 999999	Firma	: 99
Kundenkategorie	: 99		
Lieferzone	: 03	Preis.-Art.Nr. drucken	: N
F3=Zurück F5=Vertr. F6=Rechn.rab. F7=Preiscd/Kond. F9=Kond. je Warenkl. F10=Zufahrtswege F11=Verladevorschr.			

Mit der Firmennummer aus dem Auftrag, der Artikelgruppe aus dem Artikelstamm und der Lieferzone der Baustelle oder des Kunden erfolgt nun ein Zugriff auf die **Tabelle Zonenpreise**.

Diese könnte folgendes Aussehen haben:

< Unterhalt Zonenpreis >					
Firma	Lieferzone	Artikelgruppe		Preiscode	Status
		von	bis		
99	99	100	105	99	X
99	99	106	110	99	X
01	03	111	145	05	X
etc.	etc.	etc.	etc.	etc.	etc.
F3=Ende F9=Hinzufügen					

Finden wir hier keinen Eintrag, so unterliegt der Artikel nicht der Zonenpreisfindung. Wird hingegen ein Satz gefunden, wie in unserem Beispiel, so merkt sich das Programm den **Preiscode 05**.

Auch hier ist wieder der **Lager-/Transitcode** aus dem Auftrag für die Weiterverarbeitung von Bedeutung. Nehmen wir an, der Lager-/Transitcode sei F (= geführt franko).

Die Tabelle könnte folgendes Aussehen haben:

< Unterhalt Lager-Transitcode >	
Code Lager/Transit : F	Transitcode zu Lagercode: X
Text Spr-Cd 1 Geliefert franko	Zusatz-Text
Berechn. ab Preis (Nprf) : 99	Berechn. ab Preis (Sprf): 99
Berechn. ab Preis (Zprf): 41	Berechn. ab Preis (Gprf): 99
F3=Ende F12=Zurück	

Hier merkt sich das Programm nun den Wert des Feldes "Berechnen ab Preis bei Zonenpreisfindung (Zprf)", nämlich **den Wert 41**. Wir nennen diesen Wert auch **Basiswert**.

Zusammen mit dem Preiscode aus der vorherigen Tabelle stellt das Programm nun folgende Berechnung an:

Preiscode	05
+ Basiswert	41

Subtotal	46
- fixer Wert	1

Zu fakturierender Preis:	45

Mit der Werknummer und der Artikelnummer erfolgt nun ein Zugriff auf die Preistabelle mit dem 45. Preis.

Diese Tabelle könnte wie folgt aussehen:

< Unterhalt werkabh. Preise >							
Artikel	Werk	Fremd- währung	Preis- code	Gültig ab Datum			
12234678	001						
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX							
		Fremd- währung	Preis- code	Gültig ab Datum	Gültig bis Datum	Preis	Status
		00	01	010190		10.00	
		00	41	010190		12.00	
		00	43	010190		13.00	
		00	45	010190		14.00	
		00	47	010190		15.00	
		etc.	etc.	etc.		etc.	

Da das Programm nunmehr den Preis gefunden hat, wird für diesen Artikel **Fr. 14.--** in Rechnung gestellt.

Ist der Preis 45 im **Werkartikel** nicht definiert, so versucht das Programm den Preis 45 im **Firmenartikel** zu finden. Ist auch dieser nicht vorhanden, so wird der Preis aus dem **generellen Artikel** geholt. Fehlt auch dort der **Preis 45**, so wird zuerst der Preis **um den Basiswert (hier 41 + 1) reduziert**, dies ergäbe in unserem Beispiel wieder den **Preis 05**. Wiederum wird nun der Preis 05 zuerst im Werk-, dann im Firmen- und zuletzt im generellen Artikel gesucht.

Kann am Ende immer noch keine Zuordnung gemacht werden, so unterliegt der Artikel der **Normalpreisfindung**.

Die Paketgrösse, die weiter hinten in diesem Kapitel beschrieben wird, ist ohne Einfluss auf diese Art von Preisfindung.

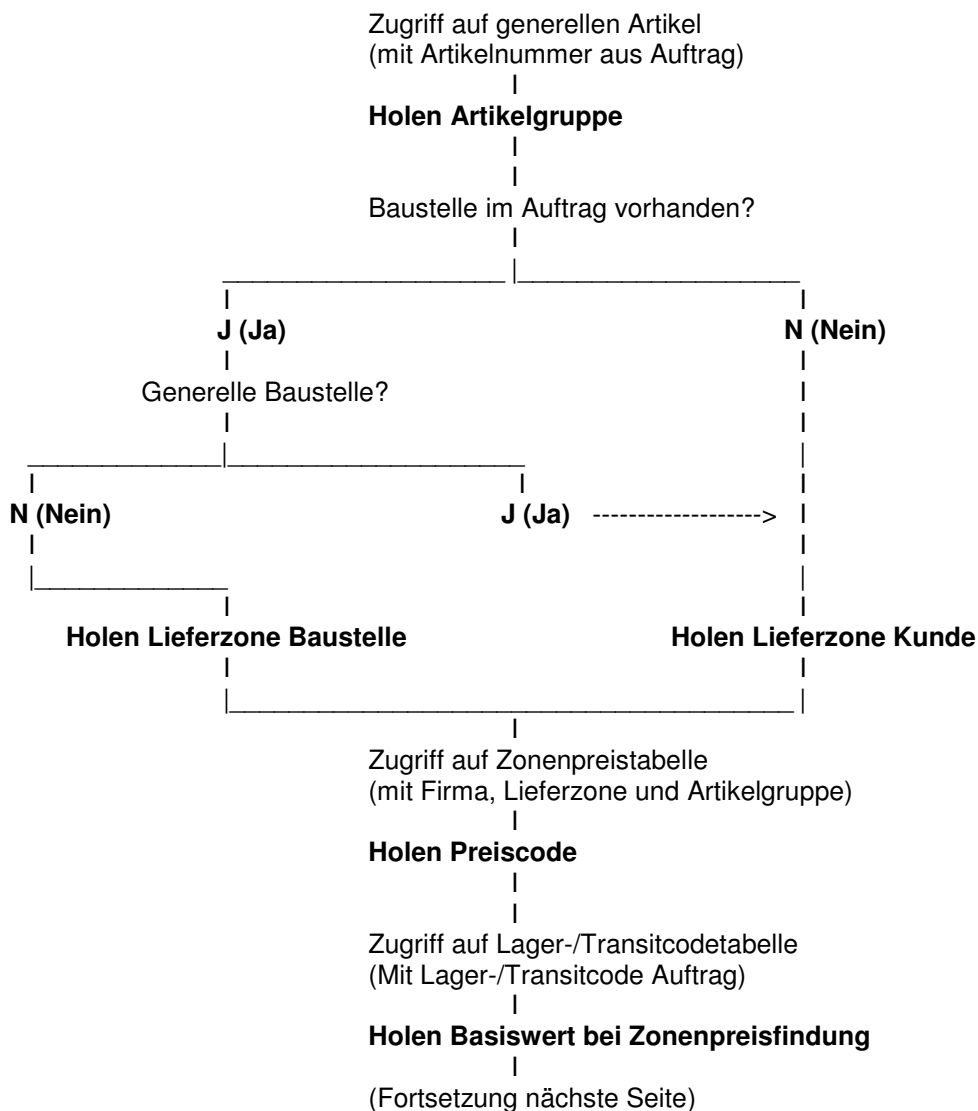
1.1.8.2 Graphischer Ablauf der Zonenpreisfindung

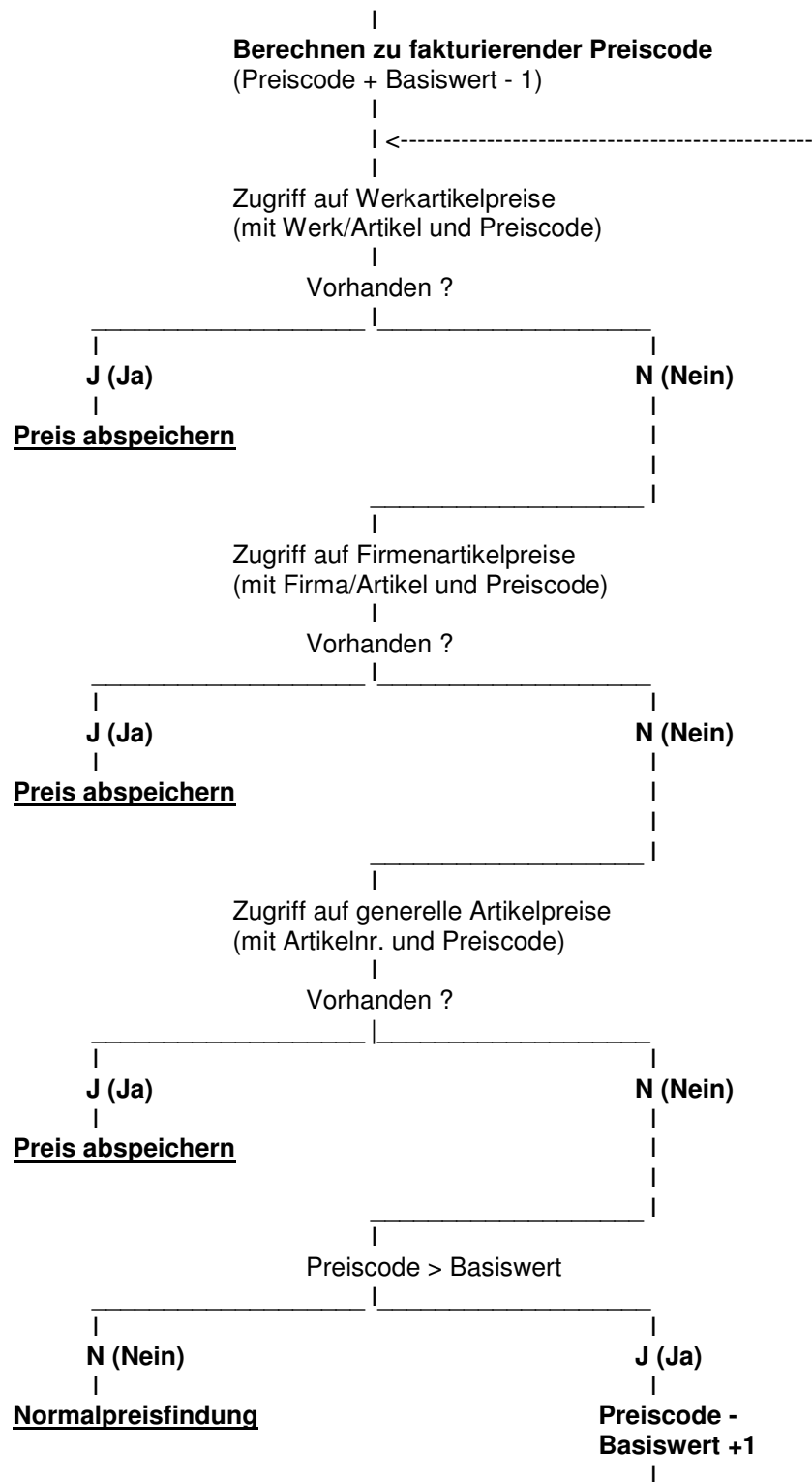
Im folgenden Abschnitt soll versucht werden, das vorher Gesagte in vereinfachter, graphischer Form darzustellen.

Benötigte Angaben aus dem Auftrag:

- Firmennummer
- Werknummer
- Lager-/Transitcode
- Partner- bzw. Kundennummer
- Baustellennummer
- ev. Lieferzone aus Auftrag (siehe Übersteuerung)

Ablauf:





1.1.9 Die Preisfindung nach Grössen

Die Preisfindung nach Grössen ist spezifisch für hinterlüftete Fassaden, bei welchen je Element der Preis abhängig ist von Länge und Breite.

Dabei benötigen wir folgende Komponenten:

- Firmennummer
- Werknummer (Lagerort)
- Warenklassifikation im Artikelstamm

Ein Artikel unterliegt dieser Preisfindung, sofern im Code "Ortspreisfindung" ein 'K' vorhanden ist.

1.1.9.1 Beschreibung der Preisfindung nach Grössen

Mit der **Artikelnummer** aus dem Auftrag erfolgt ein Zugriff auf den Artikelstamm. Dort wird die **Warenklassifikation**, nämlich, die Warenklasse, -Kategorie, -Gattung und -Gruppe geholt. Dieser 8-stellige Begriff wird nun für die Bestimmung benötigt.

Mit dieser Warenklassifikation erfolgt nun ein Zugriff auf die Tabelle "Preisfindung nach Grössen". Zuerst wird dies mit dem 8-stelligen, wenn nichts gefunden wird, mit dem 6-stelligen bis hinunter zum 2-stelligen Begriff durchgeführt.

Wird die Warenklassifikation gefunden, so erfolgt mit der Länge und Breite des Artikels ein Vergleich mit den Werten in der Tabelle. Die Länge **und** die Breite müssen in den Von-/Bis-Bereichen liegen.

Nur in einem solchen Falle merkt sich das Programm den Preiscode, ansonsten wird weitergesucht bis Übereinstimmung herrscht.

Wird am Schluss immer noch keine Übereinstimmung gefunden, so wird der Preiscode 01 fakturiert.

Nunmehr haben wir alle Informationen, die wir benötigen, um die Preisfindung durchführen zu können.

Mit der Werknummer und der Artikelnummer erfolgt ein Zugriff auf die Preistabelle, in unserem Falle mit dem Preiscode 05 (Preiscode = Preiskategorie).

Da das Programm nunmehr den Preis gefunden hat, wird für diesen Artikel **Fr. 15.--** in Rechnung gestellt.

Ist der Preis 05 im **Werkartikel** nicht definiert, so versucht das Programm den Preis 05 im **Firmenartikel** zu finden. Ist auch dieser nicht vorhanden, so wird der Preis aus dem **generellen Artikel** geholt. Es ist in der Verantwortung des Benützers sicherzustellen, dass das Programm mindestens im generellen Artikel den Preis findet.

Weder der Lager-/Transitcode, noch die Paketgrösse haben einen Einfluss auf diese Art von Preisfindung.

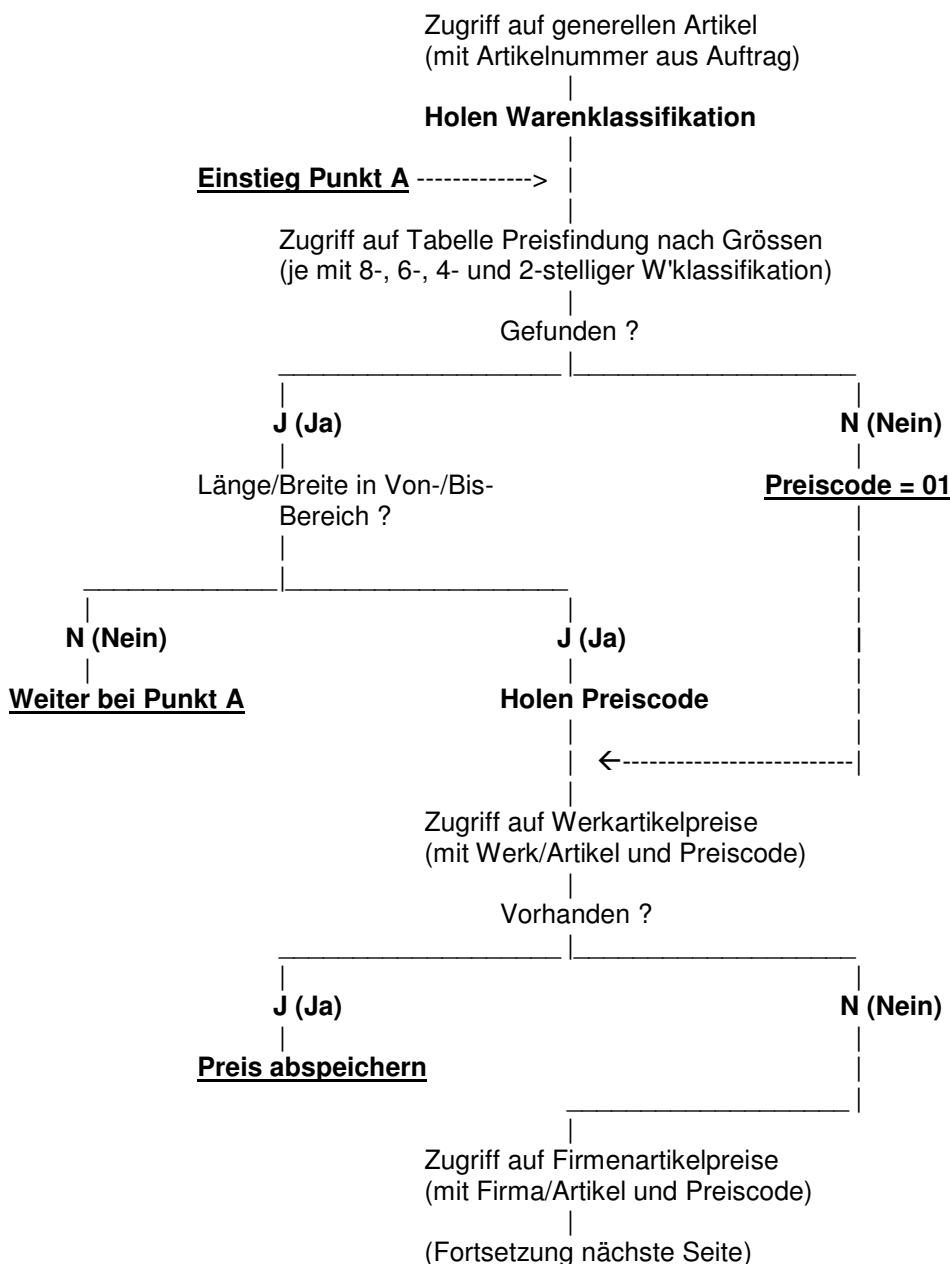
1.1.9.2 Graphischer Ablauf der Preisfindung nach Grössen

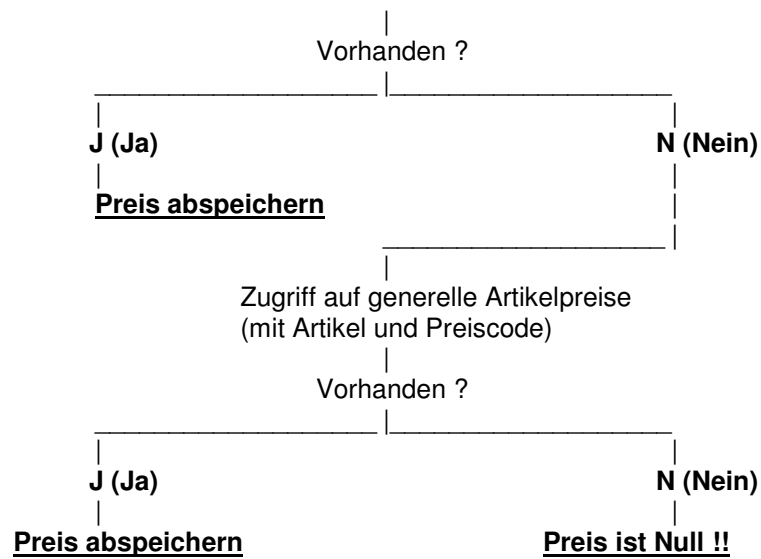
Im folgenden Abschnitt soll versucht werden, das vorher Gesagte in vereinfachter, graphischer Form darzustellen.

Benötigte Angaben aus dem Auftrag:

- Firmennummer
- Werknummer
- Artikelnummer
- Länge und Breite der Artikelposition

Ablauf:





1.1.10 Einfluss der Paketgrösse

In gewissen Branchen, vorwiegend im Sektor Spanplatten, kennen wir sogenannte Pakete, d.h. eine Anzahl von Platten, die zu einem Paket zusammengebunden werden.

Nimmt jetzt beispielsweise ein Kunde eine Anzahl Spanplatten, die grösser ist als ein Paket, so erhält der Kunde einen besseren Preis.

Nachdem nun also sowohl bei der Normal-, als auch bei der Staffelpreisfindung der Preiscode bestimmt ist, muss noch geprüft werden, ob eine Verschiebung innerhalb der Preise vorgenommen werden muss.

Zu diesem Zwecke muss der allgemeine Artikel gelesen werden. Dort haben wir zwei Felder: **Anzahl pro Paket/Palette** und **Einfluss auf Preisfindung**.

Steht im Feld Einfluss auf Preisfindung ein 'N' (= Nein), so erfolgt die Preisfindung gemäss den Beschreibungen in den vorherigen Kapiteln.

In unserem Beispiel hingegen nehmen wir an, dass effektiv eine Anzahl definiert wurde, die auch Einfluss auf die Preisfindung nimmt.

Das Artikeldetailbild könnte wie folgt aussehen:

< Stammdaten >			
< Artikel >			
Standardfarbe	:		
Standardausführung	:		
Länge in mm	:	Breite in mm	:
Dicke in mm	:		
L/B/D drucken	:	Eingabe Masse in AV	:
MwSt-Code	:		
MwSt-Code Einkauf	:		
Skontocode	:		
Preisfindungsart	:		
Preisfaktor	:		
Anz.pro Paket/Pal.	:	Anzahl pro Paket	:
Einfluss a/Auftr. B.	:		
Einfluss a/Preisf.	:	J	
Mengenrabatt-UF	:		

B2

In diesem Falle muss nun geprüft werden, ob die Eingabemenge auf der Artikelposition grösser ist als die Anzahl pro Paket / Palette.

Ist dies nicht der Fall, so gilt wiederum das vorher Gesagte.

Trifft dies aber zu, so wird nun der Preiscode verändert, und zwar abhängig vom Inhalt des Feldes **Berechnung ab Preis bei erreichter Paketgrösse**.

Die Lager-/Transittabelle könnte wie folgt aussehen:

< Unterhalt Lager-Transitcode >																					
Code Lager/Transit . . . : X Transitcode zu Lagercode: X																					
Text Spr-Cd 1 xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx	Zusatz-Text xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx																				
Text Spr-Cd 2 xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx	Zusatz-Text xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx																				
Text Spr-Cd 3 xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx	Zusatz-Text xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx																				
Text Spr-Cd 4 xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx	Zusatz-Text xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx																				
Text Spr-Cd 5 xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx	Zusatz-Text xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx																				
Trans.- zu Lag.Code : X																					
L/T-Art : X																					
Transport Kunde belasten : X																					
Transport Intern belasten : X																					
<table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 50%;">Berechn. ab Preis (Nprf) : 21</td> <td style="width: 50%;">Berechn. ab Preis (Sprf) : 21</td> </tr> <tr> <td>Berechn. ab Preis (Zprf) : 99</td> <td>Berechn. ab Preis (Gprf) : 99</td> </tr> <tr> <td>Berechn. ab Preis (Fprf) : 99</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Ber. ab Preis bei erreichter Paketgrösse : 41</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Max.Fuhrlohn-Gewicht To : 99.9</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Transport Lager : 999</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Fuhrlohnabrechnung : X</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Bahntransport : X</td> <td></td> </tr> <tr> <td>L/T-Code Einkauf : X</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Sicherheitstage : 999</td> <td></td> </tr> </table>		Berechn. ab Preis (Nprf) : 21	Berechn. ab Preis (Sprf) : 21	Berechn. ab Preis (Zprf) : 99	Berechn. ab Preis (Gprf) : 99	Berechn. ab Preis (Fprf) : 99		Ber. ab Preis bei erreichter Paketgrösse : 41		Max.Fuhrlohn-Gewicht To : 99.9		Transport Lager : 999		Fuhrlohnabrechnung : X		Bahntransport : X		L/T-Code Einkauf : X		Sicherheitstage : 999	
Berechn. ab Preis (Nprf) : 21	Berechn. ab Preis (Sprf) : 21																				
Berechn. ab Preis (Zprf) : 99	Berechn. ab Preis (Gprf) : 99																				
Berechn. ab Preis (Fprf) : 99																					
Ber. ab Preis bei erreichter Paketgrösse : 41																					
Max.Fuhrlohn-Gewicht To : 99.9																					
Transport Lager : 999																					
Fuhrlohnabrechnung : X																					
Bahntransport : X																					
L/T-Code Einkauf : X																					
Sicherheitstage : 999																					

Angenommen, aus der Normal- oder Staffelpreisfindung wird der Preiscode 05 gefunden.

Sofern nun die Paketgrösse erreicht wird, so erfolgt folgende Rechnung:

Preiscode	05
+ Basis (Ber. ab Preis bei Paket)	41

Subtotal	46
- fixer Wert	1

Zu fakturierender Preis	45

Wird die Paketgrösse hingegen nicht erreicht, so wird normal gerechnet. Zur Wiederholung sei dies hier nochmals aufgezeichnet:

Preiscode	05
+ Basis (Ber. ab Preis Nprf)	21

Subtotal	26
- fixer Wert	1

Zu fakturierender Preis	25

Wie der Preis anschliessend geholt wird, entspricht genau dem, was in den vorherigen Kapiteln beschrieben ist.

1.2 Übersteuerung der Preisfindung

Im vorherigen Kapitel haben wir bereits erwähnt, dass die Preisfindung auch übersteuert werden kann (siehe Kapitel Hierarchie der Preisfindung) und in welcher Priorität.

Dies soll nun in diesem Kapitel detaillierter beschrieben werden.

1.2.1 Übersteuerung über den Auftrag

In jedem Auftrag können folgende Angaben übersteuert werden:

- ein Preis,
- ein Preiscode (auch als Konditionscode),
- eine Staffelmenge,
- eine abweichende Lieferzone,
- ein Basisdatum für Preis-/Rabattfindung und/oder
- eine abweichende Verkaufsstelle

Die einzelnen Arten sind, auf den nächsten Seiten beschrieben.

1.2.1.1 Übersteuerung des Preises

Wird ein Preis erfasst, so entfällt die gesamte Preisfindung, wie sie in den vorherigen Kapiteln beschrieben wurde.

Der erfasste Preis wird fakturiert.

Der Preis kann im folgenden Bild übersteuert werden:

```

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx < Lieferschein > 99/99/99DSP999
Kunde . . . : 999999 xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx 9999 xxxxxxxxxxxxxxxx
---Pos-Bezeichnung 1-----Bez.2 (13)-----Menge--EEH-EKVLPAF-L
...
...
-----
<-Pos.Nr. xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx
Menge .: 999999.999- Preis: 99999.99 Preisf.: 9 K/A: 99 999.99- 99 999.99
Eing.EH: 99 Fakt.EH: 99 Verp.EH: 99 U/F: 9
B / V: .000 .000 Verw.Z: 9 Fakt.: 9 VA: 9 Z-Werk .: 999
-----BF
    
```

oder aber im Detailbild der Artikelposition gemäss diesem Beispiel:

```

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx Lieferschein 99/99/99DSP999
Kunde : 999999 xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx 9999 xxxxxxxxxxxxxxxx
Pos.: 9999 99999999 xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx
-----
Farbe : Ausführung :
Lieferwerk : Eigentümer-Werk :
Hersteller-Werk : Kont.-Werk :
Qualitätscode : Los-Nummer :
Preis : 99999.99 Preiscode : 99
EP-Preis : Marge :
Lieferant :
...
...
-----BG2
    
```

1.2.1.2 Eingabe des Preiscode

Wird hingegen ein Preiscode erfasst, so entfällt der erste Teil der Preisfindung. Der entsprechende Preis wird wiederum zuerst in den Werkartikel-, wenn nicht gefunden in den Firmenartikel- und, wenn immer noch nicht gefunden, in den generellen Artikelpreisen gesucht.

Der Lager-/Transitcode wird nicht berücksichtigt. Ebenso wird der Preis nicht in den Sonderkonditionen gesucht.

Es ist in der Verantwortung des Benützers, sicherzustellen, dass der erfasste Preiscode auch in einem der Artikelpreisstämme abgespeichert ist.

Der Preiscode kann auf dem Detailbild der Artikelposition eingegeben werden.

1.2.1.3 Übersteuerung via Konditionscode

Der Preiscode kann entweder direkt im Auftrag eingegeben werden, oder aber mit einem Konditionscode der folgenden Aufbau hat, übersteuert werden:

< Unterhalt Konditionen >													
Kondition	: 25												
Text Sprachcode 1	: xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx												
Text Sprachcode 2	: xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx												
Text Sprachcode 3	: xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx												
Text Sprachcode 4	: xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx												
Text Sprachcode 5	: xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx												
Texte drucken (J/N)	: X												
Konditionsart	: P												
Kondition in	: X												
Offen/Verdeckt	: X												
Gruppen/Einzelpos	: X												
<table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="padding: 5px;">Anwendbar bei</td> <td style="padding: 5px;">: X</td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;">Kumuliert/Separat</td> <td style="padding: 5px;">: X</td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;">Berechnungsbasis</td> <td style="padding: 5px;">: 9</td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;">...</td> <td></td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;">...</td> <td></td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;">...</td> <td></td> </tr> </table>		Anwendbar bei	: X	Kumuliert/Separat	: X	Berechnungsbasis	: 9	
Anwendbar bei	: X												
Kumuliert/Separat	: X												
Berechnungsbasis	: 9												
...													
...													
...													
Status	: X												
F3=Ende													

Wird in der Konditionsart ein P erfasst, so bedeutet dies, dass ein spezieller Preiscode fakturiert werden soll.

Nehmen wir an, dass wir den Konditionscode 25 so definiert haben. Nunmehr kann dieser Konditionscode überall dort eingegeben werden, wo ein Konditionscode möglich ist, also z.B. über den Auftrag als Übersteuerung, in den Liquidationskonditionen, im Kundenstamm, im Artikelstamm etc.

**Wird ein solcher Konditionscode vom Programm gefunden
so hat dies den gleichen Effekt wie die Eingabe eines
Preiscodes im Auftrag selber**

Im Auftrag kann dieser Konditionscode entweder im normalen Bild oder im Detailbild der Auftragsposition eingegeben werden.

1.2.1.4 Eingabe einer Staffelmenge

Bei der Staffelpreisfindung wird der Preis anhand der Menge bestimmt (je mehr, desto besser der Preis).

Wird im Auftrag eine Staffelmenge eingegeben, so erfolgt die Staffelung anhand dieser Menge und nicht mit einem anderen Wert, sofern die Staffelmenge grösser ist.

Mit anderen Worten heisst dies, dass in einem solchen Falle bei der Staffelpreisfindung mit der Staffelmenge aus dem Auftrag die Mengentabellensuche abgefragt wird.

Die "Staffel-Menge" kann in der Auftragsverwaltung im Artikeldetail (Bild BG1) erfasst werden.

1.2.1.5 Übersteuerung der Lieferzone

Die Übersteuerung der Lieferzone hat im Rahmen der Preisfindung nur Bedeutung für die Zonenpreisfindung.

Wird die Lieferzone übersteuert, so wird die Zonenpreisfindung mit der übersteuerten Lieferzone durchgeführt

Die Lieferzone kann im Detailbild des Auftragskopfes (Bild BK3) übersteuert werden.

1.2.1.6 Eingabe Basisdatum Preis-/Rabattfindung

Jeder Preis, aber auch die Konditionen, sind jeweils mit einem Gültigkeitsdatum ab und eventuell bis versehen.

Mit dem Datum aus dem Auftrag (Bestelldatum bei Offerten und Aufträgen, Lieferdatum bei Lieferscheinen, Rüstscheinen etc) erfolgt der Vergleich mit dem Gültigkeitsdatum ab/bis.

**Ist ein Basisdatum im Auftrag erfasst, so erfolgt die
Preissuche mit diesem Datum und nicht dem Auftragsdatum**

Das Basisdatum kann entweder im Kopf des Auftrages "BA-Datum Prs/Kond-F" (Bild BK2) für den gesamten Auftrag eingegeben werden oder aber für eine einzelne Auftragsdetailposition "BA-Datum Prs/Kond-F" (Bild BG2).

1.2.1.7 Übersteuerung Fakturierzuständigkeit

Eine solche Übersteuerung ist nur dann von Bedeutung, wenn Sonderkonditionen für Verkaufsstellen in den Sonderkonditionen-Dateien eingegeben wurden

Das Aufsuchen von Konditionen in den Sonderkonditionen erfolgt mit der übersteuerten Verkaufsstelle

Die Verkaufsstelle bzw. die Übersteuerung der Fakturierzuständigkeit kann im Detailbild des Auftragskopfes "Fakt.Zuständigkeit" (Bild BK2) eingegeben werden.

1.2.2 Übersteuerung via Liquidationspreis

Hierarchisch gleich nach den direkten Übersteuerungen über den Auftrag, werden die Angaben für einen Liquidationsartikel berücksichtigt.

Ein solcher Liquidationspreis kann entweder im Werk- oder im Firmenartikel eingegeben werden.

Wird ein Liquidationspreis erfasst, so entfällt die normale Preisfindung. Der Liquidationspreis kann nur durch die Eingabe eines Preises im Auftrag übersteuert werden

In der Preisfindung wird zuerst nach einem Liquidationspreis im Werkartikel und danach im Firmenartikel gesucht.

Auf dem Bild B3 kann eingegeben werden:

Liquidationsartikel J/N
Liquidationspreis
Liquidations-Kondition
Liquidations-Ansatz

1.2.3 Übersteuerung via Sonderkonditionen

In der Basispreisfindung kann die Preisfindung nicht für alle Fälle automatisiert werden.

Insbesondere ist es nicht möglich, baustellen- oder verkaufsstellenspezifische Konditionen zu definieren oder abweichende Preise einzugeben.

In solchen Fällen ist eine Eingabe über die Sonderkonditionen unabdingbar, sollen diese automatisiert werden.

Wir möchten aber an dieser Stelle davor warnen, zuviel in den Sonderkonditionen zu definieren. Es sollte vielmehr immer versucht werden, die Definitionen in der Basispreisfindung zu machen, insbesondere wegen dem grossen Unterhalt.

Wir kennen zwei Arten von Sonderkonditionen:

- Artikel-Sonderkonditionen und
- Sonderkonditionen auf der Warenklassifikation

Für den Aufbau dieser Sonderkonditionsdateien verweisen wir auf das Kapitel Stammdatenmutationen, wo die einzelnen Felder beschrieben sind.

Innerhalb der Sonderkonditionen gilt folgende Hierarchie:

1. Artikel-Sonderkonditionen
2. Warenklassifikations-Sonderkonditionen

Wird also ein Eintrag in den Artikel-Sonderkonditionen gefunden, so wird nicht mehr in den Warenklassifikations-Sonderkonditionen weiter gesucht.

Wird in den Sonderkonditionen ein Preiscode, ein Konditionscode, eine Staffelmenge oder ein Basisdatum gefunden, so ist die Wirkung gleich, wie wenn diese über den Auftrag erfasst worden wären

Bemerkung:

Die in den SONKO definierten Preise haben nur Bedeutung, wenn ein zu einem Preiscode gehörender Preis gesucht werden soll!

1.2.3.1 Artikel-Sonderkonditionen

In den Artikel-Sonderkonditionen können folgende Eingaben gemacht werden:

- Übersteuerung der Preise
- Eingabe eines Preiscode
- Eingabe einer Staffelmenge (Preis für Menge ab)
- Eingabe eines Konditionscode als Preiscode
- Eingabe eines Basisdatums

Im ersten Bild können die Preiscode und das Basisdatum, im zweiten Bild (mit X anzuwählen) die Konditionscode und im dritten Bild (anzuwählen mit Z) die Preise erfasst werden.

Wurde bereits im Auftrag, entweder auf Stufe Auftragskopf oder Auftragposition ein Basisdatum erfasst, so ist das Basisdatum in den Sonderkonditionen ohne Bedeutung.

Im gegenteiligen Falle wird nunmehr mit diesem Basisdatum die weitere Preis- und Rabattfindung durchgeführt.

Ein Preiscode Lager wird nur bei Lagerlieferungen angewendet, ein Preiscode Transit nur bei Transitleieferungen. Wird ein Preiscode eingegeben, so wird der Preis nicht in den Sonderkonditionen gesucht.

Das Feld "Staffel-Menge ab" entspricht dem Feld Staffelmenge bei Artikeln mit Staffelpreisfindung und bedeutet bei Artikeln mit einer anderen Preisfindung, dass die Sonderkonditionen nur angewendet werden, wenn im Auftrag mindestens die hier eingegebene Menge vorhanden ist.

Spezieller Preiscode

Soll ein spezieller Preiscode fakturiert werden, so kann eingegeben werden (Annahme: der Konditionscode 25 bedeutet, fakturieren eines speziellen Preiscodes):

< Stammdaten > < SONKO-Artikel-Kondition >					
Kunde	Firma	Verkaufsstelle	Baustelle	Artikel	Gültig ab
999999	99	99	999999	99999999	99/99/99
Auswahl treffen und EINGABE drücken 1=Erstellen 2=Ändern 5=Anzeigen					
?	Kondition	Beschreibung	Ansatz	Status	
	25	spez.Preiscode	41.00	X	
	99	xxxxxxxxxxx	999.99	X	
	etc.		etc.		
..					
..					
F1=Hilfe F3=Zurück F4=Bdienerführung F5=Aktualisieren F6=Erstellen F24=Weitere Funkt.					

spezieller Preis

Sofern aber vom Artikelstamm abweichende Preise für diesen Kunden fakturiert werden sollen, so können diese im folgenden Bild eingegeben werden:

< Stammdaten >					
< SONKO-Artikel-Preis >					
Kunde	Firma	Verkaufsstelle	Baustelle	Artikel	Gültig ab
999999	99	99	999999	99999999	99/99/99
Auswahl treffen und EINGABE drücken					
1=Erstellen 2=Ändern 5=Anzeigen					
?	Preiscode		Preis	Status	
	1		10.00	X	
	2		9.75	X	
	3		9.50	X	
	etc.		etc.		
..					
..					
F1=Hilfe F3=Zurück F4=Bdienerführung					
F5=Aktualisieren F6=Erstellen F24=Weitere Funkt.					

1.2.3.2 Sonderkonditionen auf W'Klassifikation

Sollen die Sonderkonditionen nicht für einen einzelnen Artikel, sondern für eine gewisse Anzahl von Artikeln definiert werden, so kann dies in den Warenklassifikations-Sonderkonditionen vorgenommen werden.

Selbstverständlich kann hier kein Preis eingegeben werden, da es sich immer um mehrere Artikel handelt.

Die Warenklassifikation kann entweder **8-, 6-, 4- oder 2-stellig** eingegeben werden.

Die Bedeutung der einzelnen Felder ist gleich, wie im vorherigen Kapitel beschrieben.

Folgende Eingaben sind im ersten Bild möglich:

< Stammdaten >			
< Sonko auf Warenklassifikation >			
Firmen-Nummer:	99	XXXXXXXXXX	
Kundennummer	999999	XXXXXXXXXX	
Baustellennummer	9999999	XXXXXXXXXX	
Warenklassifikation	99999999	XXXXXXXXXX	
Verkaufsstelle	99	XXXXXXXXXX	
Gültig ab	999999		
Gültig bis			
Preiscode Lager	01	Preiscode Transit	41
Staffel-Menge ab	1000.00		
Bonus			
Basisdatum P/R-Find	0101xx	Gültigkeit Datum	
Mengenstaffel-Nr.		Mengengruppen-Nr.	
Gültig für Menge ab		Code gültig ab Meng.	
Status			
F3=Beenden F6=Rabatt/Zuschlag F8=Text F12=Zurück			

1.2.4 Übersteuerung mit "Konditionen wie"

Einen Spezialfall bildet die Übersteuerung via Feld "Konditionen wie" im Kundenstamm.

Erfolgt hier eine Eingabe, so wird die Preisfindung nicht mit der Kundennummer aus dem Auftrag, sondern mit der Kundennummer aus dem Feld "Konditionen wie" durchgeführt.

Im Feld "auch SONKO" kann zusätzlich definiert werden, ob nur die Basispreisfindung mit der hier definierten Nummer durchgeführt wird oder aber auch Definitionen in den Sonderkonditionen zu berücksichtigen sind.

Das Feld "Konditionen wie" finden Sie im Kundenstamm auf dem Bild B4.

1. Stammdaten → 20. Unterhalt Partner → C = Kunde/Debitor → 2 = Ändern → Bild B4
--

Eingegeben wird die Firmennummer sowie die Kundennummer. Ist die Kundennummer nicht bekannt kann über den Match der Kunde gesucht werden.

Bemerkung:

Soll die Kundennummer aus dem Feld "Konditionen wie" annulliert werden, so muss auf der ersten Stelle des Matchfeldes ein "" eingegeben werden. Damit wird eine vorhandene Kundennummer entfernt.*

1.3 Prioritätsregelung in den Sonderkonditionen

Eingeschoben zwischen der Preisfindung und der Rabattfindung, möchten wir hier die Prioritäten beim Suchen von SONKO-Eintragungen darstellen.

Wichtig für den Benutzer ist zu wissen, dass diese Prioritäten bei der Preis- und Rabattfindung verschieden sind.

In den nachfolgenden Tabellen bedeutet:

Ja, dass mit dem aktuellen Begriff aus dem Auftrag gesucht wird

Nein, dass begriffsneutral gesucht wird.

1.3.1 Prioritäten bei der Preisfindung

Prio	Firma	Kunde	V'stelle	B'stelle	Artikel(A)/W'klass.(W)
1	Ja	Ja	Ja	Ja	A
2	Ja	Ja	Ja	Nein	A
3	Ja	Ja	Nein	Nein	A
4	Ja	Ja	Ja	Ja	W 8- bis 0-stellig
5	Ja	Ja	Ja	Nein	W 8- bis 0-stellig
6	Ja	Ja	Nein	Nein	W 8- bis 0-stellig

Anmerkung:

Auf der Warenklassifikationsstufe wird nur der Preiscode hingegen nicht der Preis selber gesucht.

1.3.2 Prioritäten bei der Konditionenfindung

Prio	Firma	Kunde	V'stelle	B'stelle	Artikel(A)/W'klass.(W)
1	Ja	Ja	Nein	Ja	A
2	Ja	Ja	Ja	Nein	A
3	Ja	Ja	Nein	Nein	A
4	Nein	Ja	Ja	Ja	A
5	Nein	Ja	Ja	Nein	A
6	Ja	Ja	Nein	Ja	W 8- bis 0-stellig
7	Ja	Ja	Ja	Nein	W 8- bis 0-stellig
8	Ja	Ja	Nein	Nein	W 8- bis 0-stellig
9	Nein	Ja	Ja	Ja	W 8- bis 0-stellig
10	Nein	Ja	Ja	Nein	W 8- bis 0-stellig

Diese Konstellation gilt es, beim Aufbau der Sonderkonditionen, genau zu beachten.

1.4 Konditionenfindung

Im GISA kennen wir folgende Arten von Konditionen:

Konditionen auf Auftragsdetailpositionen:

In diesem Kapitel werden wir uns hauptsächlich mit dieser Art von Konditionen befassen. Solche Konditionen werden direkt bei jeder Artikelposition angewendet.

Rechnungskonditionen:

Diese Konditionen werden auch als Rechnungsrabatte definiert und gelangen unabhängig von dem, was fakturiert wird, zur Anwendung. Auch diese Art wird in diesem Kapitel abgehandelt.

Spezielle Konditionen:

Darunter verstehen wir alle Konditionen, die nicht direkt auf der Rechnung zur Anwendung gelangen, so z.B. Konditionen von fremden Verkaufsstellen, Konditionen für Werkabrechnungen usw. Diese speziellen Konditionen werden im Kapitel Fakturierung behandelt.

In einem ersten Schritt wollen wir die Konditionen auf Auftragsdetailpositionen behandeln, da bei diesen die meisten Definitionsmöglichkeiten bestehen und auch eine klare Hierarchie gegeben ist.

1.4.1 Hierarchie der Positionskonditionen

Bei der Bestimmung der Konditionen wird immer die gleiche Hierarchie berücksichtigt:

- Priorität 1: Eingabe über den Auftrag**
Sofern ein Konditionscode über den Auftrag eingegeben wird, so wird ein gleicher Konditionscode auf einer niedrigeren Stufe nicht mehr berücksichtigt.
- Priorität 2: Liquidationsartikel**
Sofern der Artikel eine Liquidationskondition aufweist, so wird ein gleicher Konditionscode auf einer niedrigeren Stufe nicht mehr berücksichtigt.
- Priorität 3: Konditionen in den Sonderkonditionen**
In den Sonderkonditionen können entweder auf Stufe Artikel oder auf Stufe Warenklassifikation Konditionscode eingegeben werden. Ist eine solche Kondition definiert, so wird der gleiche Konditionscode auf einer niedrigeren Stufe nicht mehr berücksichtigt.
- Priorität 4: Konditionen aus dem Kundenstamm**
Im Kundenstamm können ebenfalls Konditionen definiert werden, wobei diese einerseits in Verbindung mit der Preisstruktur (höhere Priorität) und andererseits für jede Warenklassifikation (niedere Priorität) erfasst werden können. Sind solche Konditionscode definiert, so werden die gleichen Codes auf einer tieferen Stufe nicht mehr berücksichtigt.
- Priorität 5: Konditionen aus dem Artikelstamm**
Im Artikelstamm können Konditionen je Kundenkategorie definiert werden. Gleiche Konditionen auf einer tieferen Stufe werden danach nicht mehr berücksichtigt.
- Priorität 6: Kundenkategoriebezogene Konditionen**
Die niedrigste Stufe bilden jene Konditionen, die basierend auf der Kundenkategorie und der Warenklassifikation eingegeben werden.

1.4.2 Vorgehen der Konditionenfindung

Grundsätzlich werden alle Konditionen berücksichtigt, egal auf welcher Hierarchiestufe diese definiert wurden. Dies ist der wichtigste Grundsatz.

Wenn allerdings auf zwei Hierarchiestufen der gleiche Konditionscode definiert wurde, so wird nur jener mit der höheren Priorität berücksichtigt.

Sollen gleiche Arten von Konditionen (z.B. Rabatte, Zuschläge etc) auf einer tieferen Stufe nicht berücksichtigt werden, obschon der Konditionscode verschieden ist, so muss bei der Definition des Konditionscode eingegeben werden, dass es sich um einen Rabatt oder Zuschlag handelt, der andere Rabatte oder Zuschläge unterdrückt. Vergleichen Sie dazu bitte das Kapitel Parametrisierung, Konditionscodes.

Am besten ist dieser Sachverhalt ersichtlich, wenn dies tabellarisch dargestellt wird.

Dazu noch ein paar Erläuterungen:

Der **Konditionscode 01** ist ein **normaler Rabatt**

Der **Konditionscode 02** ist ein **Rabatt, der alle anderen Rabatte unterdrückt**

Der **Konditionscode 03** ist ein **normaler Zuschlag**

Der **Konditionscode 04** ist ein **Zuschlag, der alle anderen Zuschläge unterdrückt**

Der **Konditionscode 05** ist wiederum ein **normaler Rabatt**

Alle Konditionscodes, die in der Berechnung berücksichtigt werden, sind hervorgehoben.

<u>Herkunft</u>	<u>Konditionscodes</u>
Auftrag	<u>01</u>
Sonderkonditionen	01 <u>03</u>
Kundenstamm	<u>02</u> 03
Artikelstamm	<u>04</u>
Kundenkategorie	01 05

Erläuterungen:

Der Konditionscode 01 (Rabatt) aus dem Auftrag wird berücksichtigt, da dieser in der Hierarchie auf der höchsten Stufe steht.

Der Konditionscode 01 aus den Sonderkonditionen wird nicht berücksichtigt, da dieser bereits auf einer hierarchisch höheren Stufe definiert wurde. Hingegen wird der Konditionscode 03 (Zuschlag) berücksichtigt, da dieser noch nicht definiert wurde.

Der Konditionscode 02 (Rabatt) wird ebenfalls berücksichtigt, da dieser noch nicht definiert wurde. Der Konditionscode 03 hingegen wird nicht angewendet, da er auf einer hierarchisch höheren Stufe bereits eingegeben wurde.

Der Konditionscode 04 (Zuschlag) aus dem Artikelstamm gelangt ebenfalls zur Anwendung, da dieser noch nirgends definiert wurde.

Die beiden Konditionen bei den Konditionen je Kundenkategorie gelangen hingegen so oder so nicht zur Anwendung, da via Konditionscode 02 alle anderen Rabatte, die auf einer hierarchisch tieferen Stufe sind, unterdrückt werden. Wäre der Konditionscode 02 (Stufe Artikel) hingegen als normaler Rabatt definiert und nicht als solcher, der andere Rabatte unterdrückt, so würde auch der Konditionscode 05 zur Anwendung gelangen.

Beim Aufbau der Konditionen ist deshalb diesem Sachverhalt besondere Aufmerksamkeit zu schenken.

1.4.3 Positionskonditionen in den Stammdaten

Wie bei der Preisfindung können wir auch bei den Konditionen von einer "Basiskonditionenfindung" sprechen. Unter Stammdaten verstehen wir in diesem Zusammenhang die Konditionen, die im Partner- bzw. Kundenstamm, in den drei Artikelstämmen und in der Konditionendatei je Kundenkategorie abgespeichert sind.

Werden Konditionen in den Sonderkonditionen erfasst bzw. über den Auftrag eingegeben, so sprechen wir von der Übersteuerung der Konditionen. Dies ist weiter hinten in diesem Kapitel abgehandelt.

1.4.3.1 Definition der Konditionscode

Wie ein Konditionscode aufzubauen ist, entnehmen Sie bitte dem Kapitel Parametrisierung, Abschnitt Konditionscode.

Zur Wiederholung sei hier nochmals erwähnt, dass wir folgende Arten von Konditionen kennen:

Von der Art her:

- Rabatte in Prozenten
- Rabatte als Beträge
- Zuschläge in Prozenten
- Zuschläge als Beträge
- Mengenrabattstaffeln
- Preiscodes
- Provisionen

Die Preiscodes wurden im Kapitel Preisfindung abgehandelt, die Provisionen werden im Kapitel Fakturierung abgehandelt.

Von der Darstellung auf den Auftragspapieren her:

- offen ausgewiesen, kumuliert
- offen ausgewiesen, separate Zeile
- verdeckt in den Preis eingerechnet

Von der Berechnung her:

- Kumulierte Konditionen
- Separate Konditionen

Von der Anwendung her:

- Immer
- Nur bei Lagerlieferungen
- Nur bei Transitleieferungen
- etc.

Für Details verweisen wir ins Kapitel Parametrisierung.

In den folgenden Kapiteln werden einige Beispiele für einen möglichen Aufbau dargestellt. Dies soll dem Benutzer als Anleitung dienen.

1.4.3.1.1 Rabatt, kumuliert, offen, in Prozent

Soll ein kumulierter Rabatt in Prozenten offen ausgewiesen werden, so sind in den Parametern folgende Eingaben zu machen:

2. Parameter → 7. Kondition

	< Parameter >
	< Kondition >
Kondition	: 01
Text Sprachcode 1	:
Text Sprachcode 2	:
Text Sprachcode 3	:
Text Sprachcode 4	:
Text Sprachcode 5	:
Texte drucken	: N
Konditionsart	: R
Kondition in	: P
Offen/Verdeckt	: O
Gruppen/Einzelpos.	:
+	
Anwendbar bei	:
für folg. Belegart	:
Kumuliert/Separat	: K
Berechnungsbasis	:
...	
...	

Ein Text muss nicht erfasst werden, da kein Text ausgedruckt wird. Der Code "Auf Gruppen/Einzelpositionen" ist irrelevant und deshalb leer zu lassen. Ebenso bleibt die Berechnungsbasis leer.

1.4.3.1.2 Rabatt, separat, offen, in Prozent

Soll ein separater Rabatt in Prozenten definiert werden, so sind in den Parametern folgende Eingaben zu machen:

		< Parameter >
		< Kondition >
Kondition	:	02
Text Sprachcode 1	:	Palettenrabatt
Text Sprachcode 2	:	
Text Sprachcode 3	:	
Text Sprachcode 4	:	
Text Sprachcode 5	:	
Texte drucken	:	J
Konditionsart	:	R
Kondition in	:	P
Offen/Verdeckt	:	O
Gruppen/Einzelpos.	:	
+		
Anwendbar bei	:	
für folg. Belegart	:	
Kumuliert/Separat	:	S
Berechnungsbasis	:	1
...		
...		

Der Rabatt wird auf einer separaten Zeile gedruckt und kann deshalb auch mit einem Text versehen werden. Dies ist jedoch fakultativ. Gesteuert wird dies durch den Code "Texte drucken".

Mit dem Code "Berechnungsbasis" kann bestimmt werden, ob der Rabatt auf Stufe Brutto-Positionswert oder auf Stufe letzter Netto-Positionswert berechnet wird. Ein Beispiel dafür entnehmen Sie bitte dem Kapitel Parametrisierung.

1.4.3.1.3 Rabatt, verdeckt, in Prozent

Soll ein verdeckter, d.h. im Preis berücksichtigter Rabatt in Prozenten definiert werden, so sind in den Parametern folgende Eingaben zu machen:

		< Parameter >
		< Kondition >
Kondition	:	03
Text Sprachcode 1	:	
Text Sprachcode 2	:	
Text Sprachcode 3	:	
Text Sprachcode 4	:	
Text Sprachcode 5	:	
Texte drucken	:	N
Konditionsart	:	R
Kondition in	:	P
Offen/Verdeckt	:	V
Gruppen/Einzelpos.	:	
+		
Anwendbar bei	:	
für folg. Belegart	:	
Kumuliert/Separat	:	
Berechnungsbasis	:	
...		
...		

Da der Rabatt direkt vom Preis abgezogen wird, entfällt sowohl der Code "Kumuliert/Separat", als auch der Code "Berechnungsbasis"

1.4.3.1.4 Rabatt, offen, als Betrag

Bei einem offen ausgewiesenen Rabatt in Franken müssen folgende Eingaben gemacht werden:

		< Parameter >
		< Kondition >
Kondition	:	04
Text Sprachcode 1	:	
Text Sprachcode 2	:	
Text Sprachcode 3	:	
Text Sprachcode 4	:	
Text Sprachcode 5	:	
Texte drucken	:	J
Konditionsart	:	R
Kondition in	:	B
Offen/Verdeckt	:	O
Gruppen/Einzelpos.	:	
+		
Anwendbar bei	:	
für folg. Belegart	:	
Kumuliert/Separat	:	S
Berechnungsbasis	:	
...		
...		

Da der Rabatt direkt vom Preis abgezogen wird, ist der Code "Kumuliert/Separat" irrelevant, ebenso auch der Code "Berechnungsbasis"

1.4.3.1.5 Rabatt, verdeckt, als Betrag

Bei einem verdeckt ausgewiesenen Rabatt in Franken müssen folgende Eingaben gemacht werden:

	< Parameter >
	< Kondition >
Kondition	: 05
Text Sprachcode 1	:
Text Sprachcode 2	:
Text Sprachcode 3	:
Text Sprachcode 4	:
Text Sprachcode 5	:
Texte drucken	: N
Konditionsart	: R
Kondition in	: B
Offen/Verdeckt	: V
Gruppen/Einzelpos.	:
+	
Anwendbar bei	:
für folg. Belegart	:
Kumuliert/Separat	: K
Berechnungsbasis	:
...	
...	

Da der Rabatt direkt vom Preis abgezogen wird, ist der Eintrag im Code "Kumuliert/Separat" irrelevant, ebenso auch der Code "Berechnungsbasis"

1.4.3.1.6 Rabatt, der andere Rabatte unterdrückt

Im GISA kann definiert werden, ob ein anderer Rabatt auf einer hierarchisch niedrigeren Stufe nicht berücksichtigt werden soll.

In einem solchen Falle wird die Konditionsart von 'R' nach 'U' verändert. Ein Beispiel soll dies erläutern:

		< Parameter >
		< Kondition >
Kondition	:	06
Text Sprachcode 1	:	
Text Sprachcode 2	:	
Text Sprachcode 3	:	
Text Sprachcode 4	:	
Text Sprachcode 5	:	
Texte drucken	:	N
Konditionsart	:	U
Kondition in	:	B
Offen/Verdeckt	:	V
Gruppen/Einzelpos.	:	
+		
Anwendbar bei	:	
für folg. Belegart	:	
Kumuliert/Separat	:	K
Berechnungsbasis	:	
...		
...		

Die Bedeutung der restlichen Codes und Felder ist identisch.

1.4.3.1.7 Zuschläge

Bei den Zuschlägen sind die gleichen Möglichkeiten wie bei den Rabatten gegeben. Wir verweisen deshalb auf die Definitionen der Rabatte.

Ein Beispiel eines Zuschlages, verdeckt, soll dies erläutern:

	< Parameter >
	< Kondition >
Kondition	: 07
Text Sprachcode 1	:
Text Sprachcode 2	:
Text Sprachcode 3	:
Text Sprachcode 4	:
Text Sprachcode 5	:
Texte drucken	: N
Konditionsart	: Z
Kondition in	: P
Offen/Verdeckt	: V
Gruppen/Einzelpos.	:
+	
Anwendbar bei	:
für folg. Belegart	:
Kumuliert/Separat	:
Berechnungsbasis	:
...	
...	

1.4.3.1.8 Zuschlag, der andere Zuschläge unterdrückt

Sofern Zuschläge, die auf einer hierarchisch tieferen Stufe definiert sind, unterdrückt werden sollen, so muss die Konditionsart von 'Z' in 'V' geändert werden, wie das folgende Beispiel zeigt:

		< Parameter >
		< Kondition >
Kondition	:	08
Text Sprachcode 1	:	
Text Sprachcode 2	:	
Text Sprachcode 3	:	
Text Sprachcode 4	:	
Text Sprachcode 5	:	
Texte drucken	:	N
Konditionsart	:	V
Kondition in	:	P
Offen/Verdeckt	:	
Gruppen/Einzelpos.	:	
+		
Anwendbar bei	:	
für folg. Belegart	:	
Kumuliert/Separat	:	
Berechnungsbasis	:	
...		
...		

1.4.3.1.9 Mengenrabatt

Sollen Mengenrabatte definiert werden können, so muss einerseits mindestens ein entsprechender Konditionscode aufgebaut werden und zusätzlich die Mengenrabattstaffeln.

Auch hier kann definiert werden, ob ein Mengenrabatt kumuliert oder separat ausgewiesen werden soll. Auch verdeckte Mengenrabatte sind möglich.

Als Beispiel haben wir hier einen kumulierten, offen ausgewiesenen Mengenrabatt gewählt, der wie folgt zu definieren wäre:

		< Parameter >
		< Kondition >
Kondition	:	09
Text Sprachcode 1	:	
Text Sprachcode 2	:	
Text Sprachcode 3	:	
Text Sprachcode 4	:	
Text Sprachcode 5	:	
Texte drucken	:	N
Konditionsart	:	M
Kondition in	:	
Offen/Verdeckt	:	O
Gruppen/Einzelpos.	:	E
+		
Anwendbar bei	:	
für folg. Belegart	:	
Kumuliert/Separat	:	K
Berechnungsbasis	:	
...		
...		

Für die Definition eines Mengenrabattes muss in der Konditionsart ein 'M' erfasst werden. Das Feld Konditionen in muss leer bleiben.

Der Code "Auf Gruppen/Einzelpositionen" kann entweder 'E' für Mengenrabatte auf Einzelpositionen oder 'G' für Mengenrabatte auf Gruppen gleichgelagerter Artikel sein.

Bei Einzelpositionen wird der Mengenrabatt anhand der Menge der einzelnen Auftragsposition bestimmt. Bei Mengenrabatten auf Gruppen hingegen werden alle Positionen innerhalb eines Auftrages mit der gleichen Mengenrabattstaffelnummer kumuliert. Der Rabatt wird in Abhängigkeit der Totalmenge vergeben.

Werden Mengenrabatte definiert, so muss zusätzlich auch das Feld **Mengenrabatt-Umrechnungsfaktor** im Artikelstamm berücksichtigt werden. Dieser Faktor bestimmt, ob der Vergleich mit den "Mengen" in der Tabelle mit der Eingabemenge, der Fakturierungsmenge oder dem Totalgewicht der Auftragsposition gemacht werden muss, oder ob eine Umrechnung durchzuführen ist. Wir verweisen in diesem Zusammenhang auf das Kapitel 3 - Stammdatenverwaltung.

1.4.3.1.10 Provisionen

Provisionen sind grundsätzlich gleich zu definieren wie Rabatte. Der wesentliche Unterschied besteht darin, dass Provisionen als separate Felder im Auftragswesen geführt werden und die Konten (FIBU und BEBU) anders bestimmt werden. In diesem Zusammenhang verweisen wir auf das Kapitel 15 - FIBU- und BEBU-Anschluss.

Soll eine Provision definiert werden, so muss im Feld Konditionsart ein 'X' eingegeben werden.

1.4.3.2 Definitionen im Partner- bzw. Kundenstamm

Im Partnerstamm können die Konditionen im Bild "Konditionen/Wakla" und im Kundenstamm im Bild "Preiscode" und/oder "Konditionen/Wakla" abgespeichert werden.

Um diese Definitionen eingeben zu können, muss im Einstiegsbild zum Partnerstamm resp. im Einstiegsbild zum Kundenstamm die jeweilige Auswahl eingegeben werden.

Innerhalb dieser zwei Arten hat die Definition im Bild "Preiscode" eine höhere Priorität.

Absolut betrachtet haben die Konditionen im Partner- bzw. Kundenstamm eine niedrigere Priorität als die Eingaben über den Auftrag, die Definitionen im Liquidationsartikel oder die Eingaben in den Sonderkonditionen.

1.4.3.2.1 Preiscodes/Konditionen

Über die Preisstrukturtable wird die Elementnummer bestimmt und mit der Elementnummer werden die Daten aus dieser Datei geholt. Wie dies genau abläuft, ist im Kapitel Normalpreisfindung definiert.

Der Nachteil einer Definition in diesem Bilde ist, dass je Element nur eine Kondition (nicht mehrere) eingegeben werden kann und die Kondition nicht an ein Gültigkeitsdatum gebunden ist.

Deshalb ist diese Art der Definition nur dann zu benützen, wenn es sich um generelle Konditionen handelt. Man kann sich z.B. vorstellen, hier einen verdeckten Zuschlag von 30 % resp. 25 % für einen Privatkunden zu definieren.

Unter der Voraussetzung, dass ein verdeckter Zuschlag den Konditionscode 10 aufweist, kann die Definition im Kundenstamm mit der Auswahl "C = Preiscode" erfasst werden.

1.4.3.2.2 Konditionen je Warenklassifikation

Sollen hingegen dem Kunden Konditionen abhängig von der Warenklassifikation gewährt werden, so muss dies im Bild "Konditionen je Warenklassifikation" erfolgen.

Diese Konditionen können auf der 8- bis 2-stelligen Warenklassifikation vorgenommen werden, wobei auch mehrere Eintragungen für die gleiche Warenklassifikation möglich sind, die sich durch den Konditionscode oder das Datum unterscheiden.

Somit wäre es möglich, einen normalen kumulierten Rabatt, zusätzlich einen Separatrabatt und zuletzt noch einen Zuschlag zu definieren.

Folgendes Beispiel soll dies erläutern, unter der Annahme, dass für die Warenklassifikation 1020... ein kumulierter Rabatt (Konditionscode 01) von 10 %, ein Separatrabatt (Konditionscode 02) von 3 % und ein verdeckter Zuschlag (Konditionscode 10) von 20 % berechnet werden soll.

Mit der Auswahl "N" im Partnerstamm resp. mit der Auswahl "D" im Kundenstamm erhalten Sie folgendes Bild:

< Stammdaten >							
< Konditionen je Warenklassifikation >							
Partnernr.	Kurzbezeichnung		Firma				
999999	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX		99				
? Baustelle	Bezeichnung	Warenklass.	Kond.code	Ansatz	Gültig ab	Gültig bis	Status
		1020	01	10.00	010199		
		1020	02	3.00	010199		
		1020	10	20.00	010192		
		..					
		..					

Möglich wäre es auch, verschiedene Konditionscode zu definieren, die abhängig sind von der Art der Lieferung, so z.B. für abgeholte Ware → ein Rabatt und ein Abholrabatt, für geführte Ware → ein anderer Rabatt und für Transitlieferungen → nochmals einen abweichenden Ansatz.

1.4.3.3 Definitionen im Artikelstamm

Im generellen Artikelstamm können keine Konditionen definiert werden. Hingegen können diese im Werkartikelstamm bzw. im Firmenartikelstamm eingegeben werden.

Zuerst wird der Werkartikelstamm nach zutreffenden Konditionen abgesucht, danach der Firmenartikelstamm.

In den beiden Stammdaten können die Konditionen je Kundenkategorie abgespeichert werden. Wir erinnern daran, dass jeder Kunde bzw. Partner einer Kundenkategorie zugeordnet werden muss.

1.4.3.3.1 Konditionen im Werkartikel

Für jede Kundenkategorie können mehrere Konditionen abgespeichert werden. Gleiche Konditionen können sich durch das Gültigkeitsdatum unterscheiden. Unter der Annahme, dass für die Kundenkategorie 05 ein Rabatt (Konditionscode 01) und ein Abholrabatt (Konditionscode 07) definiert werden muss, würde das Bild im Werkartikel folgendes Aussehen haben:

1. Stammdaten → 7. Unterhalt Artikel → G = Werkartikel → C = Kondition je KK

< Stammdaten >						
< Konditionen je Kundenkategorie >						
Artikel	99999999	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX				
Werk	999	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX				
	Kunden kateg.	Rabatt- code	Gültig ab Datum	Gültig bis Datum	Konditions- ansatz	Status
	05	01	010199		10.00	
	05	07	011099		2.00	
..						
..						

Würde es sich beim Konditionscode 01 um einen Mengenrabatt handeln, so würde die 10.00 im Feld Konditionsansatz der Mengenrabattstaffelnummer entsprechen.

1.4.3.3.2 Konditionen im Firmenartikel

Für jede Kundenkategorie können mehrere Konditionen abgespeichert werden. Gleiche Konditionen können sich durch das Gültigkeitsdatum unterscheiden. Unter der Annahme, dass für die Kundenkategorie 05 ein Rabatt (Konditionscode 01) und ein Abholrabatt (Konditionscode 07) definiert werden muss, würde das Bild im Firmenartikel folgendes Aussehen haben:

1. Stammdaten → 7. Unterhalt Artikel → F = Firmenartikel → C = Kondition

< Stammdaten >						
< Konditionen je Kundenkategorie >						
Artikel	99999999	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX				
Firma	999	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX				
	Kunden kateg.	Rabatt- code	Gültig ab Datum	Gültig bis Datum	Konditions- ansatz	Status
	05	01	010199		10.00	
	05	07	011099		2.00	
	..					
	..					

Sofern das Berechnungsprogramm für die gleiche Kundenkategorie sowohl im Werkartikel, als auch im Firmenartikel die gleichen Konditionscodes findet, werden nur jene aus dem Werkartikel angewendet, da diese höhere Priorität haben.

1.4.3.4 Definitionen pro Kundenkategorie

In den Stammdaten können auch sogenannte kundenkategorie-abhängige Konditionen eingegeben werden. Solche Konditionen sind einerseits, wie der Name es bereits sagt, von der Kundenkategorie abhängig, andererseits aber auch von der Warenklassifikation.

Definitionen in dieser Tabelle haben in der Priorität die niedrigste Stufe.

Angenommen, für die Kundenkategorie 01 soll ein Abholrabatt (Konditionscode 07) von 2 % für die Warenklassifikation 1020 abgespeichert werden, so müsste das Bild wie folgt aussehen:

2. Parameter → 3. Firma → F14 = Firma II → I = Kdn.Kat.Kondition

< Stammdaten >		
< Firma Kundenkategorie-abhängige Konditionen >		
Firma	99	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
Kundenkategorie	99	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
Warenklasse	99	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
Warenkategorie	99	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
Warengattung	99	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
Warengruppe	99	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
Datum gültig ab	010199	
Kondition	07	
Datum gültig bis	010199	
Konditionsansatz	2.00	
..		
..		

Selbstverständlich können auch hier wieder für jede Kundenkategorie, für jede Warenklassifikation und für jedes mögliche Datum mehrere Konditionscodes und -Ansätze definiert werden.

Es ist auch möglich, keine Kundenkategorie zu erfassen. Damit werden alle Kundenkategorien mit der erfassten Kondition berücksichtigt. z.B. kann damit ein Transportzuschlag auf gewissen Warenklassen erfasst werden.

1.4.4 Übersteuerung Positionskonditionen

Die in den Stammdaten angelegten Positionskonditionen können übersteuert werden, und zwar

- über den Auftrag
- über die Liquidationskonditionen und
- über die Sonderkonditionen

Wir verweisen in diesem Zusammenhang auf die Prioritätsregelung für die Konditionenfindung.

1.4.4.1 Übersteuerung über den Auftrag

Da es sich hier um die Übersteuerung der Positionskonditionen handelt, ist dies nur in den beiden Auftragspositionsbildern möglich.

Wir möchten hier nochmals betonen, dass eine Eingabe über den Auftrag nicht zwangsläufig die anderen Konditionen, die in den Stammdaten abgespeichert sind, übersteuern. Dies ist nur der Fall, sofern entweder ein Konditionscode eingegeben wird, der andere Rabatte oder andere Zuschläge unterdrückt oder aber ein Konditionscode, der identisch ist mit dem Konditionscode in den Stammdaten.

1.4.4.1.1 Eingabe von Konditionscodes

In den Detailbildern des Auftrages können die Konditionen wie folgt eingegeben werden:

```

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX < Lieferschein > 99/99/99DSP999
Kunde . . . : 999999 XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX 9999 XXXXXXXXXXXXXXXX
---Pos-Bezeichnung 1-----Bez.2 (13)-----Menge--EEH-EKVLPAF-L
...
...
-----
<-Pos.Nr. XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
Menge .: 999999.999- Preis: 99999.99 Preisf.: 9 K/A: 10 12.00 99 999.99
Eing.EH: 99 Fakt.EH: 99 Verp.EH: 99 U/F: 9
B / V: .000 .000 Verw.Z: 9 Fakt.: 9 VA: 9 Z-Werk .: 999
-----BF
    
```

Es kann ein oder auch zwei Konditionscode erfasst werden.

1.4.4.2 Eingabe Basisdatum Preis-/Rabattfindung

Die Konditionen können aber auch mittels Eingabe des Basisdatums Preis-/Rabattfindung erfolgen. Anstelle des Auftragsdatums wird dann dieses Basisdatum für die Bestimmung der Konditionen herangezogen.

Das Basisdatum kann im Auftragskopf (für den gesamten Auftrag) oder im Auftragsdetail (nur für eine Auftragsposition) eingegeben werden.

Im Kapitel Übersteuerung der Preisfindung haben wir die Bildschirmmasken dargestellt, so dass sich eine erneute Darstellung hier erübrigt.

1.4.4.3 Übersteuerung via Liquidationskondition

Hierarchisch an zweiter Stelle in der Konditionenfindung sind die Liquidationskonditionen im Artikelstamm.

Diese können entweder im Werkartikel oder im Firmenartikel eingegeben werden. Zuerst wird im Werkartikel nach Liquidationskonditionen gesucht, danach im Firmenartikel.

Folgende Definitionen wären möglich unter der Annahme, dass ein Liquidations-Konditionscode die Nummer 30 hätte:

1. Stammdaten → 7. Unterhalt Artikel → G = Werkartikel → 2 = Aendern

Bild B3:

	< Stammdaten >	< Werkartikel >
Artikel	99999999	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
Werk	999	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
Liquidationsartikel	J	
Liquidationspreis	99999.99	
Liquidations-Konditionscode	30	
Liquidations-Ansatz	20.00	
Transport Lager	999	
Transport Transit	999	
Mengenstaffelnummer	999	
Mengenstaffelgruppe	99	
..		
..		

Im Firmenartikel wäre ebenfalls ein Liquidationsrabatt von 30% definiert.

1. Stammdaten → 7. Unterhalt Artikel → F = Firmenartikel → 2 = Aendern

Bild B3:

	< Stammdaten >	
	< Firmenartikel >	
Artikel	99999999	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
Firma	999	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
Liquidationsartikel	J	
Liquidationspreis	99999.99	
Liquidations-Konditionscode	30	
Liquidations-Ansatz	30.00	
Transport Lager	999	
Transport Transit	999	
Mengenstaffelnummer	999	
Mengenstaffelgruppe	99	
..		
..		

1.4.4.4 Übersteuerung via Sonderkonditionen

Hierarchisch an dritter Stelle sind die Sonderkonditionen. Bei der Suche innerhalb der Sonderkonditionen wird eine bestimmte Reihenfolge eingehalten. Wir verweisen in diesem Zusammenhang auf den entsprechenden Abschnitt in diesem Kapitel.

Die Konditionen können entweder in den Artikel-Sonderkonditionen oder in den Sonderkonditionen auf der Warenklassifikation eingegeben werden.

1.4.4.4.1 Artikel-Sonderkonditionen

Hier ein Beispiel für Konditionen in den Artikel-Sonderkonditionen:

1. Stammdaten → 26. Unterhalt Sonderkonditionen → 1. SONKO auf Artikel →
Firma/Kunden/Artikel etc. → F6 = Rabatt/Zuschlag

< Stammdaten >					
< SONKO auf Artikel >					
Kunde	Firma	Verkaufsstelle	Baustelle	Artikel	Gültig ab
123456	01		0000001	98765432	01/01/99
	Kondition	Beschreibung	Ansatz		Status
	01	XXXXXX	5.00		
	03	XXXXXX	7.00		
..					
..					

In unserem Beispiel werden für den Kunden mit der Nummer 123456 in der Firma 01 für die Baustelle 0000001 und den Artikel 98765432, gültig ab 1.1.99, zwei verschiedene Konditions-codes definiert.

1.4.4.4.2 Sonderkonditionen auf W-Klassifikation

Sollen die Konditionen nicht nur für einen Artikel, sondern für eine Gruppe von Artikeln innerhalb einer gleichen Warenklassifikation eingegeben werden, so könnte das Bild folgendes Aussehen haben:

1. Stammdaten → 26. Unterhalt Sonderkonditionen → 2. SONKO auf Warenklassifikation → Firma/Kunden/Wakla etc. → F6 = Rabatt/Zuschlag

< Unterhalt Rabatt/Zuschläge Warenkl. SONKO >					
Partner	Firma	Verkaufsstelle	Baustelle	Warenklass. KIKtGaGr	Gültig ab
123456	01		0000001	1020	01/01/99
			Konditions- code	Konditions- ansatz	Status
			01	5.00	
			03	7.00	
..					
..					

Der einzige Unterschied zu den Artikel-Sonderkonditionen besteht darin, dass nicht die Artikelnummer sondern die Warenklassifikation eingegeben wird.

Selbstverständlich wäre es auch möglich, keine Baustelle einzugeben. In einem solchen Falle wären die Konditionen dann generell gültig, unabhängig davon, welche Baustelle im Auftrag vorhanden ist.

1.4.4.5 Übersteuerung mit "Konditionen wie"

Bereits bei der Preisfindung haben wir festgehalten, dass die Preis- bzw. die Konditionenfindung nicht unbedingt immer für den Kunden im Auftrag durchgeführt werden muss.

Es ist möglich, im Kundenstamm im Feld "Konditionen wie" eine abweichende Kundennummer einzugeben. In einem solchen Falle würde die Konditionenfindung mit dieser abweichenden Nummer gemacht und nicht mit der Kundennummer aus dem Auftrag.

Bitte konsultieren Sie in diesem Zusammenhang den Abschnitt am Schluss der Preisfindung in diesem Kapitel.

..

1.4.5 Rechnungskonditionen in den Stammdaten

Nebst den Positionskonditionen, die jeweils pro Auftragsposition zur Anwendung gelangen, können auch Rechnungskonditionen definiert werden.

Diese Rechnungskonditionen können im Kundenstamm definiert werden. Dabei ist zu beachten, dass diese Konditionen auch pro Baustelle oder generell eingegeben werden können.

In unserem Beispiel soll ein Rechnungsrabatt von 5 % für die Baustelle 0000067 definiert werden und ein genereller Rechnungsrabatt von 3 % (nicht baustellenabhängig):

1. Stammdaten → 20. Unterhalt Partner → C = Kunde/Debitor → B = Rechnungskond.

< Stammdaten >						
< Kunde Rechnungskonditionen >						
Partner	Kurzbezeichnung		Firma	Kurzbezeichnung		
123456	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX		01	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX		
Baustelle	Bezeichnung	KC	Ansatz	gültig ab	gültig bis	Sts
0000067	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	63	3.00	01/01/06		
		63	5.00	01/01/06		
..						
..						

Wird nun ein Auftrag für die Baustelle 67 berechnet, erhält der Kunde einen Rechnungsrabatt von 5 %, für alle anderen Baustellen oder für Aufträge ohne Baustellen hingegen nur 3 %.

1.4.6 Übersteuerung der Rechnungskonditionen

Die Rechnungskonditionen können im Auftragskopfbild übersteuert werden. Hier können nochmals Konditionscode eingegeben werden.

Das Erfassen von mehreren Konditionscode sowie das Erfassen von Warenklassen ist möglich.

Angenommen, im Auftrag soll ein Rechnungsrabatt von 7 % definiert werden, obschon via Stammdaten nur 3 % vorgesehen wären, müsste die Eingabe z.B. wie folgt aussehen:

3. Auftrag → 1. Auftragsbearbeitung → F2 = Kopf → F22 = Konditionen

< Lieferschein >				
Kunde:	999999	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX		
<hr/>				
KC	Bezeichnung	Warenklass	Ansatz	Sts
63	Rechnungsrabatt		7.00	
..				
..				

Normalerweise unterliegen alle Auftragspositionen dem Rechnungsrabatt. Mit dem Erfassen von Warenklassen kann jedoch der Rechnungsrabatt eingeschränkt werden.

1.4.7 Spezielle Händlerkonditionen

Gewisse Konditionen werden nur bei Aufträgen berücksichtigt, bei denen auch ein Händler entweder manuell oder automatisch über die Zuordnungen eingegeben wird.

Solche Konditionen haben im Feld "Anwendbar bei" in der Konditionentabelle entweder ein 'O' für Aufträge mit BO-Fakturierung (Bordereau-Fakturierung) oder ein 'V' für Aufträge mit normaler Händlerfakturierung.

Je nach Art der Rechnungsstellung werden solche Konditionen direkt auf der Rechnung (bei normaler Händlerfakturierung) oder auf der Händlerabrechnung (bei BO-Fakturierung) berücksichtigt.