

## Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

### Übersicht:

#### Ablauf:

1. Antragsteller Kundenvorgang öffnen
2. Debitorenbuchhaltung
3. Angebots-Preismanagement
4. Antragsteller
5. Bonus-Vertragsmanagement
6. Buying Groups Manager
7. Vertriebscontrolling
8. Buying Groups Manager
9. Bonus-Vertragsmanagement
10. Angebots-Preismanagement
11. Bonus-Vertragsmanagement
12. Bonus-Vertragsmanagement Kundenvorgang schließen

#### To Do:

- Antrag ausfüllen und hochladen Antrag auf Salesforce
- Ausfüllen der Zahlungskonditionen und Zahlungsmoral
- Ausfüllen der aktuellen Preise und Servicegebühren lt. SAP
- Überarbeiten der Sonderpreise, Vorbereitung/Erstellung des Warenkorbs
- Erstellen Vertragsentwurf (pdf), Einstellen Rückstellungen
- Überprüfen des Antrags und Vertragsentwurfs, Vorbereitung Margenprüfung
- Erstellen der Margenprüfung
- Einholen aller erforderlichen Genehmigungen
- Erstellen finale Vereinbarung (pdf), Anfordern der SP-Liste
- Erstellen der Sonderpreisliste
- Vertrag versenden
- komplett unterzeichneten Vertrag auf SF hochladen

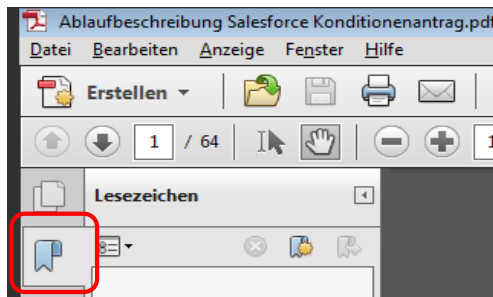
#### Kommunikation

E-Mail-Betreff bzw. Thema in Salesforce immer  
in folgendem Schema: "Einkaufsgemeinschaft\_Ort Kunde\_Name Kunde\_Bereich"

Beispiel 1: "Prospitalia\_Hausham\_KH Agatharied\_Hüfte Knie"

Beispiel 2: "AGKAMED\_Garmisch-Partenkirchen\_Klinikum\_Trauma"

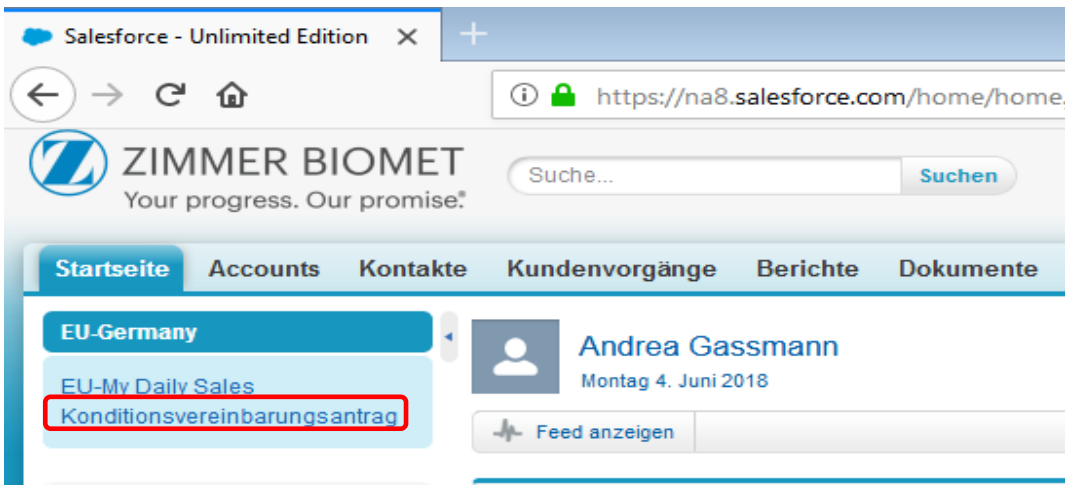
Bitte die Navigation über die Lesezeichen in der PDF-Datei benutzen!



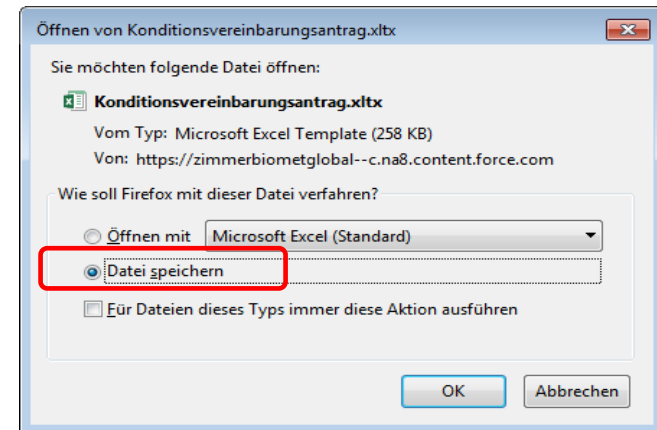
## Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

### Schritt 1 - Antragsteller (Excel Antrag ausfüllen, hochladen auf Salesforce)

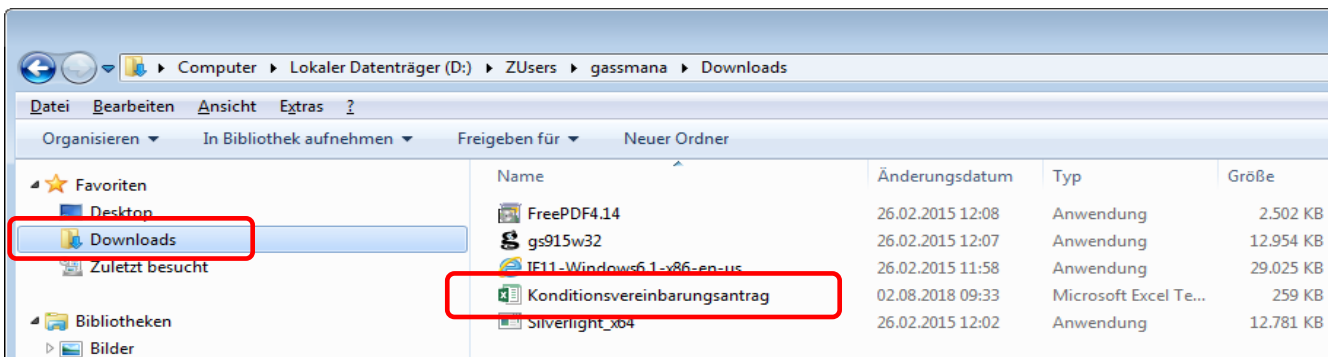
Plant der Antragsteller die Erstellung eines Vertrags, so ist der Konditionsvereinbarungsantrag auf Salesforce abzurufen.  
Startseite Salesforce, Konditionsvereinbarungsantrag steht links oben zum Download bereit.



**Achtung!!** Download immer über: "Datei speichern".



Falls nicht anders hinterlegt, landet die Datei im Download-Ordner des jeweiligen Rechners:  
(persönliches Laufwerk / lokaler Datenträger / Zusers / Eigener Name / Downloads)



## Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

### Schritt 1 - Antragsteller (Excel Antrag ausfüllen, hochladen auf Salesforce)

Der Antrag kann gleich unter einem anderen Namen gespeichert werden.

**Dateiname immer im gleichen Schema!!!**

Datei Name: "Einkaufsgemeinschaft\_Ort Kunde, Name Kunde\_Bereich"

Beispiel 1: "Prospitalia\_Hausham\_KH Agatharied\_Hüfte Knie"

Beispiel 2: "AGKAMED\_Garmisch-Partenkirchen\_Klinikum\_Trauma"

Dieser Excel Antrag muss vom Antragsteller (RVL, BUD, BGM) ausgefüllt und gespeichert werden (alle gelbmarkierten Felder) Tabellenblätter 1 und 2. Ggf. falls vorhanden, Warenkorbbewerbung einfügen unter Tabellenblatt 5. Dieser kann auch angefordert werden über:

[warenkorb@zimmerbiomet.com](mailto:warenkorb@zimmerbiomet.com)

**Achtung! Für das Anfordern des Warenkorbes über die o.g. Emailadresse werden folgende Mindestangaben zwingend benötigt:**

- Angabe der SAP Kundennummer(n)
- welcher Zeitraum soll simuliert werden? (Bsp. Letzte 12 Monate, Vorjahr?)
- die betreffenden Segmente / Brands / Artikelnummern
- Link des Kundenvorgangs in Sales Force

**Ausgefüllten Antrag unter dem angegebenen Schema speichern!!!**

Als nächstes in Salesforce mit dem „+“-Zeichen in der Startleiste den Reiter „Kundenvorgänge“ öffnen.



## Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

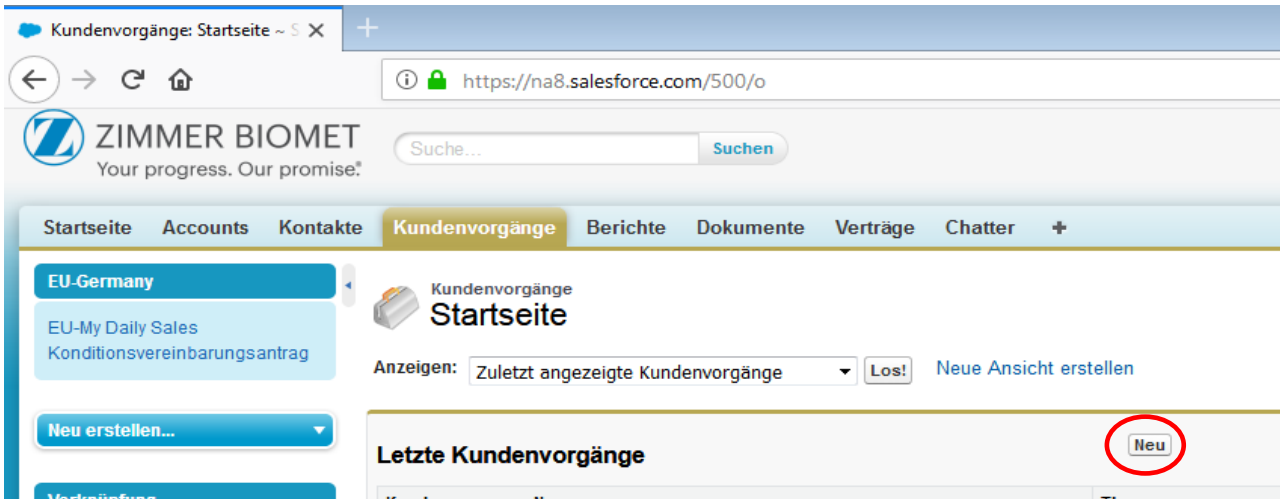
### Schritt 1 - Antragsteller (Excel Antrag ausfüllen, hochladen auf Salesforce)

The screenshot displays the Salesforce user interface. At the top, a navigation bar includes links for 'Startseite', 'Accounts', 'Kontakte', 'Kundenvorgänge', 'Berichte', 'Dokumente', 'Verträge', and 'Chatter'. On the left sidebar, there are sections for 'EU-Germany' (with a link to 'EU-My Daily Sales Konditionsvereinbarungsantrag'), 'Neu erstellen...', 'Verknüpfung' (with links to 'Kalender' and 'Nicht aufgelöste Elemente'), 'Zuletzt verwendete Elemente' (listing users like Andrea Gassmann and Sebastian Werner), 'Persönliche Tags', and 'Zuletzt verwendete Tags'. The main content area is titled 'Alle Registerkarten' and contains a list of tabs. The 'Kundenvorgänge' tab is circled in red. Other tabs include 'Abonnements', 'Accounts', 'Banner Ads', 'Berichte', 'Bibliotheken', 'Billing Docs', 'Chatter', 'Dashboards', 'Dateien', 'Dokumente', 'EU-Account Relationships', 'Heute', 'Inhalt', 'Kampagnen', 'Kontakte', and 'Leads'. On the right side of the tab list, there are icons and labels for various Salesforce features like 'Mari', 'Mob', 'My F', 'Opp', 'Prei', 'Proc', 'Star', 'Sun', 'Thur', 'ToDo', and 'Verr'.

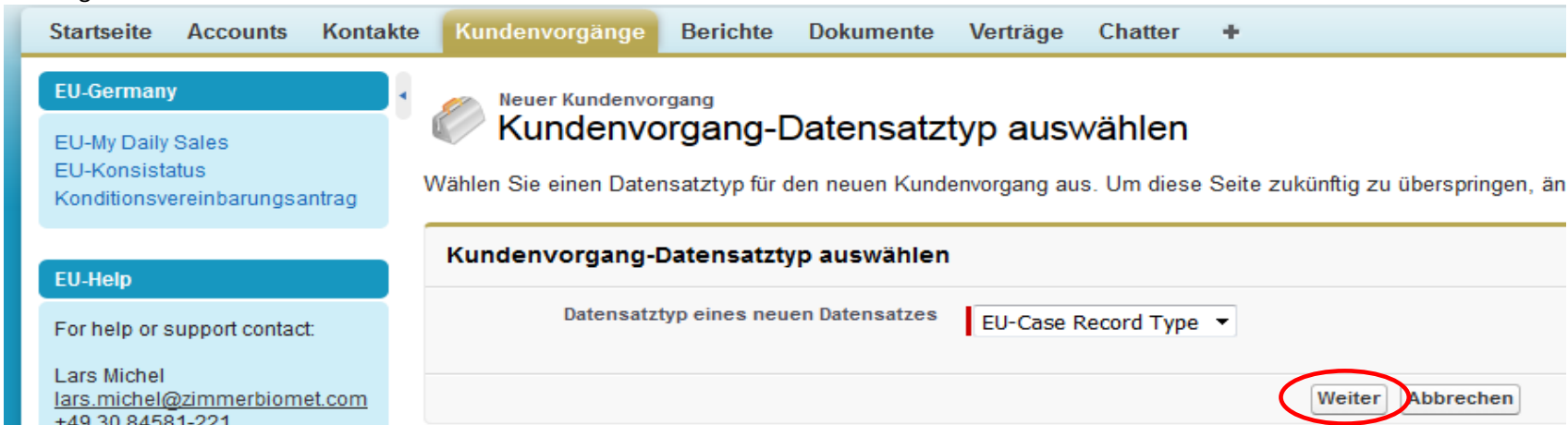
## Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

### Schritt 1 - Antragsteller (Excel Antrag ausfüllen, hochladen auf Salesforce)

Neuen Kundenvorgang erstellen.



Auf folgendem Bildschirm auf "Weiter" klicken..



## Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

## Schritt 1 - Antragsteller (Excel Antrag ausfüllen, hochladen auf Salesforce)

Die Kundenvorgangsmaske sieht so aus:

**ZIMMER BIOMET**  
Your progress. Our promise.

Kundenvorgang bearbeiten: N: X

https://na8.salesforce.com/500/e?retURL=%2F500%2Fo

Suche... Suchen

Andrea Gassmann Setup Hilfe & Schulung EU-Vertrieb DE

Startseite Accounts Kontakte **Kundenvorgänge** Berichte Dokumente Verträge Chatter +

EU-Germany  
EU-My Daily Sales  
Konditionsvereinbarungsantrag

Neu erstellen...

Verknüpfung  
Kalender  
Nicht aufgelöste Elemente

Zuletzt verwendete Elemente

- Andrea Gassmann
- Sebastian Werner
- VEREINBARUNG\_HÜ...
- Tanja Hiß
- Krzysztof Kazmierczak
- Martina Pfefferle
- Barbara Roth
- Gavin Gilles
- 00104770
- 01686409

Persönliche Tags

Zuletzt verwendete Tags

Papierkorb

## Kundenvorgang bearbeiten

Hilfe zu dieser Seite

Speichern Speichern & Schließen Speichern & Neu Abbrechen

### Kundenvorgangsinformationen

= Erforderliche Informationen

|                       |                 |                        |          |
|-----------------------|-----------------|------------------------|----------|
| Kundenvorgangsinhaber | Andrea Gassmann | Status                 | Neu      |
| Typ                   | - Ohne -        | Priorität              | Keine    |
| Accountname           |                 | Kundenvorgangsursprung | - Ohne - |
| Kontaktname           |                 | Kundenvorgangsursache  | - Ohne - |

### Beschreibungsinformationen

|              |  |
|--------------|--|
| Thema        |  |
| Beschreibung |  |

Kundenvorgangs-Datensatztyp EU-Case Record Type

### Optional

☐ Mit aktiven Zuordnungsregeln zuweisen  
☐ Benachrichtigungs-E-Mail an Kontakt senden

Speichern Speichern & Schließen Speichern & Neu Abbrechen

## Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

### Schritt 1 - Antragsteller (Excel Antrag ausfüllen, hochladen auf Salesforce)

Kundenvorgang wie folgt anlegen:  
Typ immer Vertragsanforderung.

Kundenvorgang bearbeiten: Ne X

https://na8.salesforce.com/500/e?retURL=%2F500%2Fo

**ZIMMER BIOMET**  
Your progress. Our promise.

Suche... Suchen

Startseite Accounts Kontakte **Kundenvorgänge** Berichte Dokumente Verträge Chatter +

EU-Germany  
EU-My Daily Sales  
Konditionsvereinbarungsantrag

Neu erstellen...

Verknüpfung  
Kalender  
Nicht aufgelöste Elemente

Zuletzt verwendete Elemente  
Andrea Gassmann  
Sebastian Werner  
VEREINBARUNG\_Hü...

Kundenvorgang bearbeiten  
**Neuer Kundenvorgang**

Kundenvorgangsinhaber: Andrea Gassmann

Typ: - Ohne -  
- Ohne -  
Frage  
Funktionsanforderung  
Problem  
**Vertragsanforderung**

Accountname  
Kontaktname

Beschreibungsinformationen  
Thema

Speichern Speichern & Sc

# Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

## Schritt 1 - Antragsteller (Excel Antrag ausfüllen, hochladen auf Salesforce)

Kunde unter „Accountname“ auswählen (nach Ort suchen, Suche nach Kundennummer nicht möglich).

EU-My Daily Sales  
Konditionsvereinbarungsantrag

Neu erstellen...

Verknüpfung

Kalender

Nicht aufgelöste Elemente

Zuletzt verwendete Elemente

Andrea Gassmann

Sebastian Werner

VEREINBARUNG\_Hü...

Tanja Hiß

Krzysztof Kazmierczak

Martina Pfefferle

Barbara Roth

Gavin Giles

00104770

01686409

Persönliche Tags

Zuletzt verwendete Tags

Neuer Kundenvorgang

Kundenvorgang bearbeiten

Speichern Speichern & Schließen Speichern & Neu

Kundenvorgangsinformationen

Kundenvorgangsinhaber Andrea Gassmann

Typ Vertragsanforderung

Accountname

Beschreibungsinf

Optional

Mit aktiven Zuord

Benachrichtigung

Suchen ~ Salesforce - Unlimited Edition - Mozilla Firefox

https://na8.salesforce.com/\_ui/common/data/LookupPage?lkfm=editPage&lkfm...

Nachschlagen

augsbu Los! Neu

Suchen Name Alle Felder

< Suchergebnisse löschen

Suchergebnisse

Accounts [10] Filter anzeigen Meine Spalten

| Accountname                       | Stadt (Rechnungsanschrift) | Bundesland (Rechnungsanschrift) | Zimmer Account Number | St |
|-----------------------------------|----------------------------|---------------------------------|-----------------------|----|
| Klinikum Augsburg                 | Augsburg                   |                                 |                       |    |
| Klinik Vincentinum Augsburg gGmbH | Augsburg                   |                                 |                       |    |
| Hessinklinik                      | Augsburg                   | Bayern                          |                       |    |



# Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

## Schritt 1 - Antragsteller (Excel Antrag ausfüllen, hochladen auf Salesforce)

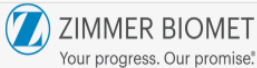
Rotmarkierte Pflichtfelder ausfüllen, den Vorgang anschließend speichern.

Kundenvorgang bearbeiten: Ne X

← → ↺ 🏠

🔒 https://na8.salesforce.com/500/e?retURL=%2F500%2Fo

⋮ ⚙ ⭐ 🔍 Suchen

 ZIMMER BIOMET  
Your progress. Our promise.

Suche... Suchen

Andrea Gassmann ▾


Startseite Accounts Kontakte **Kundenvorgänge** Berichte Dokumente Verträge Chatter +


EU-Germany

EU-My Daily Sales  
Konditionsvereinbarungsantrag


Neu erstellen... ▾

Verknüpfung

 Kalender

 Nicht aufgelöste Elemente

Zuletzt verwendete Elemente

 Kundenvorgang bearbeiten

Neuer Kundenvorgang

Kundenvorgang bearbeiten

Speichern Speichern & Schließen Speichern & Neu Abbrechen

Kundenvorgangsinhaber

Andrea Gassmann

Status **Neu** ▾

Typ

Vertragsanforderung ▾

Priorität Keine ▾

Accountname

Klinik Vincentinum Augsb

Kundenvorgangsursprung **– Ohne –** ▾

Kontaktname

Kundenvorgangsursache **– Ohne –** ▾

## Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

### Schritt 1 - Antragsteller (Excel Antrag ausfüllen, hochladen auf Salesforce)

Als „Thema“ immer folgendes Schema benutzen (dieses erscheint dann in den automatisch generierten Emails):

**Einkaufsgemeinschaft\_Ort Kunde\_Name Kunde\_Bereich**

The screenshot shows the Salesforce 'Beschreibungsinformationen' form. On the left is a sidebar with a list of users and a 'Persönliche Tags' section. The main form area has a 'Thema' field containing 'Prospitalia\_Augsburg\_Vincentinum\_Hüfte Knie' and an empty 'Beschreibung' text area. Below this is an 'Optional' section with two checkboxes: 'Mit aktiven Zuordnungsregeln zuweisen' and 'Benachrichtigungs-E-Mail an Kontakt senden', both of which are unchecked. At the bottom right, there are four buttons: 'Speichern', 'Speichern & Schließen', 'Speichern & Neu', and 'Abbrechen'. The 'Speichern' button is circled in red.

Beschreibungsfeld leer lassen. Speichern.

## Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

### Schritt 1 - Antragsteller (Excel Antrag ausfüllen, hochladen auf Salesforce)

Der Kundenvorgang ist nun eröffnet.

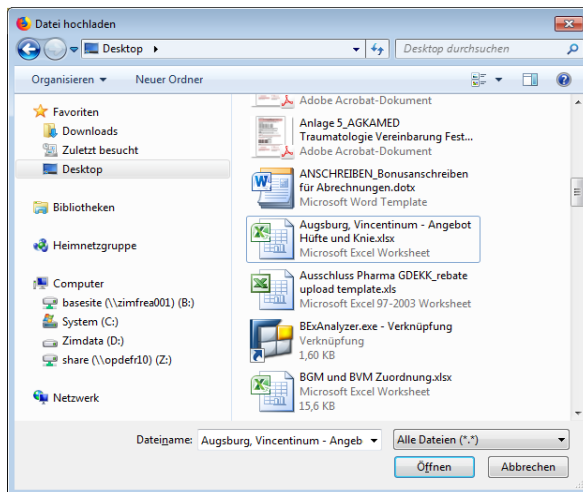
Nun den ausgefüllten Konditionsvereinbarungsantrag (Excel Antrag) anhängen.

The screenshot shows the Salesforce interface for a customer case. On the left, there is a sidebar with user avatars (Martina Pfefferle, Barbara Roth, Gavin Giles) and a contact number (00104770). Below this are sections for 'Persönliche Tags', 'Zuletzt verwendete Tags', and 'Papierkorb'. The main content area is titled 'Systeminformationen' and displays the following details:

- Erstellt von:** Andrea Gassmann, 04.06.2018 13:41
- Zuletzt geändert von:** Andrea Gassmann, 05.06.2018 09:10
- Kundenvorgangs-Datensatztyp:**

Below the system information, there are several sections with buttons:

- Lösungen:** Includes buttons 'Vorgeschlagene Lösungen anzeigen', 'Lösung suchen', and a dropdown for 'Alle Lösungen'.
- Offene Aktivitäten:** Includes buttons 'Neue Aufgabe' and 'Neues Ereignis'.
- Aktivitätsverlauf:** Includes buttons 'Anruf protokollieren', 'Briefvorlage', and 'Eine E-Mail senden'.
- Anhänge:** Includes a button 'Dateien hochladen' which is circled in red, and another 'Dateien hochladen' button at the bottom right.



# Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

## Schritt 1 - Antragsteller (Excel Antrag ausfüllen, hochladen auf Salesforce)

Hochladen zu 00155353

Die maximale Dateigröße beträgt 2,0 GB.

Hilfe beim Hochladen

Eisenberg, Waldkliniken...

(250.8 KB)

Fertig

Freigabeeinstellungen

Schließen

Den Kundenvorgangsinhaber ändern auf „Warteschlange“ Debitorenbuchhaltung *EU-DE Debitorenbuchhaltung*

Kundenvorgang: 00108984 ~ Se

EU-Germany

EU-My Daily Sales

Konditionsvereinbarungsantrag

Neu erstellen...

Verknüpfung

Kalender

Nicht aufgelöste Elemente

Zuletzt verwendete Elemente

00108984

Andrea Gassmann

Sebastian Werner

VEREINBARUNG Hü...

Tania Hilg

https://na8.salesforce.com/500C000001H7Wdy

Kundenvorgang 00108984

Feed anzeigen

Lösungen 00 | Offene Aktivitäten 00 | Aktivitätsverlauf 00 | Anhänge 00 | Kundenvorgangskommentare 00 | Kundenvorgang

Kundenvorgang – Details

Bearbeiten Kundenvorgang schließen Duplizieren Freigabe Zur Genehmigung senden

Kundenvorgangsinhaber

Andrea Gassmann

Ändern

Kundenvorgangs-Nr.

00108984

Typ

Vertragsanforderung

Accountname

Klinik Vincentinum Augsburg qGmbH

Kundenvorga

Kontaktname

Kundenvorg

Kontakt-Tel.

Datum/Uhr

Kontakt-E-Mail

Datum/Uhrzeit

Beschreibungsinformationen

Thema Augsburg, Vincentinum - Angebot Hüfte und Knie

Beschreibung

## Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

### Schritt 1 - Antragsteller (Excel Antrag ausfüllen, hochladen auf Salesforce)

Den Haken unter "Benachrichtigungs E-Mail senden" muss man NICHT ankreuzen :) (und wenn man es doch tut, passiert nichts)

**Kundenvorgangsinhaber ändern**

Auf diesem Bildschirm können Sie Kundenvorgänge zwischen Benutzern oder Warteschlangen übertragen. Wenn Sie die Inhaberschaft eines Kontakts auf

- Alle offene Aktivitäten (Aufgaben und Ereignisse) für diesen Kundenvorgang, die dem aktuellen Inhaber zugewiesen sind

Beachten Sie, dass abgeschlossene Aktivitäten nicht übertragen werden. Offene Aktivitäten werden nicht übertragen, wenn diesen Kundenvorgang in eine V

**Neuen Inhaber wählen**

Diesen Kundenvorgang übertragen 00108984

Inhaber Benutzer

☐ Benachrichtigungs-E-Mail senden

Warteschlange

Kundenportal-Benutzer

Speichern Abbrechen

**Kundenvorgangsinhaber ändern**

Auf diesem Bildschirm können Sie Kundenvorgänge zwischen Benutzern oder Warteschlangen übertragen. Wenn Sie die Inhaberschaft eines Kontakts auf

- Alle offene Aktivitäten (Aufgaben und Ereignisse) für diesen Kundenvorgang, die dem aktuellen Inhaber zugewiesen sind

Beachten Sie, dass abgeschlossene Aktivitäten nicht übertragen werden. Offene Aktivitäten werden nicht übertragen, wenn diesen Kundenvorgang in eine V

**Neuen Inhaber wählen**

Diesen Kundenvorgang übertragen 00108984

Inhaber Warteschlange

☐ Benachrichtigungs-E-Mail senden

Speichern

Abbrechen

Speichern

Die Gruppe **EU-DE Debitorenbuchhaltung** hat nun eine Email erhalten, dass ihr der Vorgang zugeteilt wurde.  
**Erster Schritt erfolgreich geschafft!!**

## Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

### Schritt 2 - Debitorenbuchhaltung (Ausfüllen der Felder Zahlungsbedingung- und Moral)

Die Gruppe **EU-DE Debitorenbuchhaltung** hat eine Email erhalten, dass ihr der Vorgang zugeteilt wurde und gelangt durch anwählen des Links auf die Seite des Kundenvorgangs in Salesforce.

#### Beispiel:

Ihnen wurde der folgende Kundenvorgang zugewiesen.

Account: Krankenhaus Agatharied GmbH

Kontakt: Frank Walz

Nummer: 00108984

Betreff: Prospitalia\_Augsburg\_Vincentinum\_Hüfte Knie

Beschreibung: Standardvertrag

Ersteller: Reinhard Freimuth

Klicken Sie auf den Link, um den Kundenvorgang in Salesforce zu öffnen.

<https://na8.salesforce.com/500C000001HfvFe>

Diese E-Mail wurde automatisch generiert.

Die Gruppe Debitorenbuchhaltung lädt den hinterlegten Anhang runter und füllt die erforderlichen Felder aus, Tabellenblatt 1, Skonto u. Zahlungsverhalten

1. Excel-Antrag zu finden oben in der Leiste unter "Anhänge"

2. Excel-Antrag "Herunterladen" unter "Anhänge"

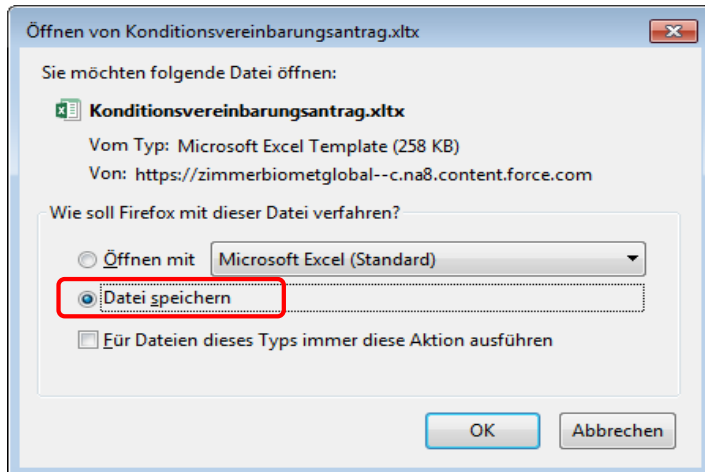
The screenshot shows the Salesforce interface for a customer case. The top navigation bar includes 'Startseite', 'Accounts', 'Kontakte', 'Kundenvorgänge', 'Berichte', 'Dokumente', 'Verträge', and 'Chatter'. The left sidebar shows 'EU-Germany' and 'EU-My Daily Sales'. The main content area displays the customer case details for ID 00108984. The 'Anhänge' (Attachments) section is highlighted, showing a table with one attachment: 'Augsburg\_Vincentinum - Angebot Hüfte und Knie'. The 'Herunterladen' (Download) button is circled in red.

| Aktion                                      | Dateiname                                     | Größe | Letzte Änderung  |
|---|---|-------|------------------|
| Vorschau   <b>Herunterladen</b>   Entwerfen | Augsburg_Vincentinum - Angebot Hüfte und Knie | 258KB | 05.06.2018 09:18 |

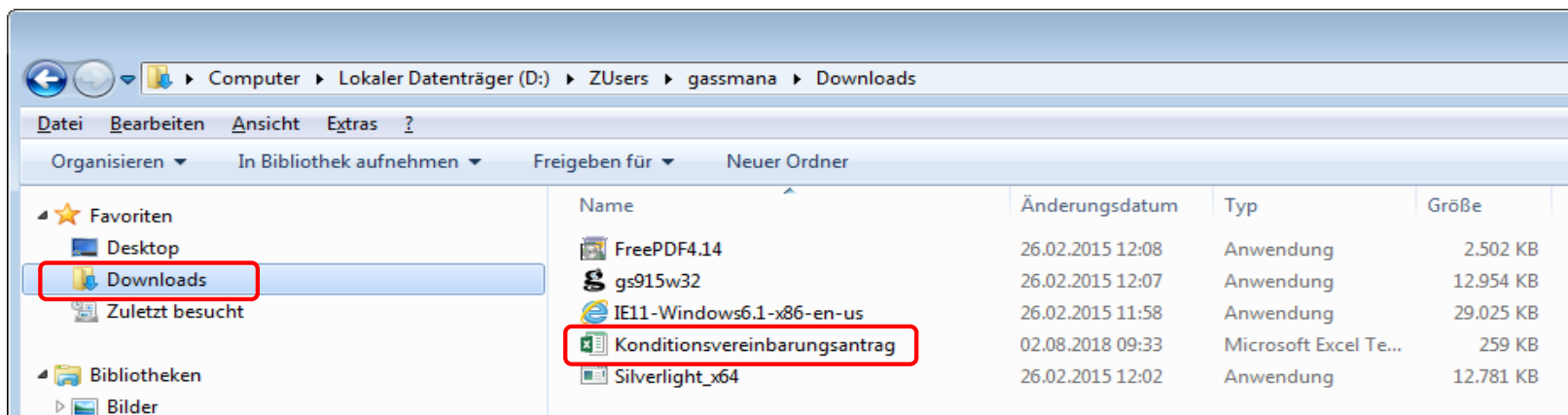
## Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

### Schritt 2 - Debitorenbuchhaltung (Ausfüllen der Felder Zahlungsbedingung- und Moral)

**Achtung!!** Download immer über: "Datei speichern":



Falls nicht anders hinterlegt, landet die Datei im Download-Ordner des jeweiligen Rechners:  
(persönliches Laufwerk / lokaler Datenträger / Zusers / Eigener Name / Downloads)



## Schritt 2 - Debitorenbuchhaltung (Ausfüllen der Felder Zahlungsbedingung- und Moral)

Die entsprechende Kundennummer sollte im Antrag "Tabellenblatt 1 Grundlagen" ausgefüllt sein. Andernfalls ist diese in Sales Force mit Klick auf den Accountnamen unter "SAP Customer ID" ersichtlich.

**SPEICHERN!**



# Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

## Schritt 2 - Debitorenbuchhaltung (Ausfüllen der Felder Zahlungsbedingung- und Moral)

Der alte Antrag wird in Salesforce anschließend durch den neuen, ausgefüllten ersetzt.

Offene Aktivitäten

Keine Datensätze zum Anzeigen vorhanden

Aktivitätsverlauf

Keine Datensätze zum Anzeigen vorhanden

Anhänge

Dateien hochladen

Alle anzeigen

Aktion

Dateiname

Vorschau

Herunterladen

Entf

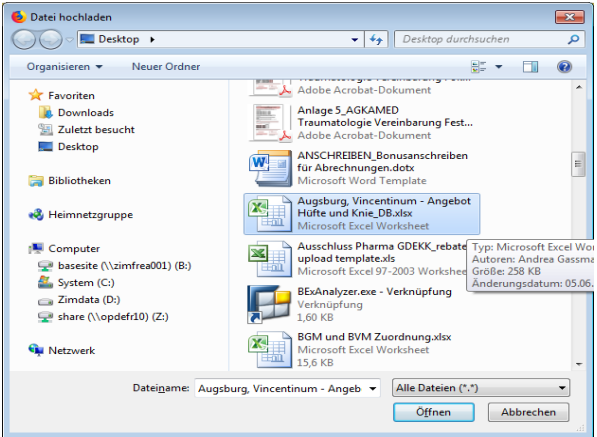
Augsburg, Vincentinum - Angebot Hüfte und Knie\_DB

Kundenvorgangskommentare

Keine Datensätze zum Anzeigen vorhanden

Kundenvorgangsverlauf

| Datum            | Benutzer                         | Aktion   |
|------------------|----------------------------------|--|
| 03.07.2018 13:52 | <a href="#">Sylvana Nordmann</a> | Feld "Kundenvorgangsinhaber" von "EU-DE Vertriebscontrolling" in "Andrea G |
| 21.06.2018 15:22 | <a href="#">Andrea Gassmann</a>  | Feld "Kundenvorgangsinhaber" von "EU-DE Bonus- und Vertragsmanagemer       |
| 06.06.2018 13:23 | <a href="#">Andrea Gassmann</a>  | Feld "Kundenvorgangsinhaber" von "Reinhard Freimuth" in "EU-DE Bonus- un   |
| 06.06.2018 13:18 | <a href="#">Andrea Gassmann</a>  | Feld "Kundenvorgangsinhaber" von "EU-DE Debitorenbuchhaltung" in "Reinh.   |
| 06.06.2018 10:57 | <a href="#">Andrea Gassmann</a>  | Feld "Kundenvorgangsinhaber" von "EU-DE Angebote- und Preismanagemer       |



## Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

### Schritt 2 - Debitorenbuchhaltung (Ausfüllen der Felder Zahlungsbedingung- und Moral)

Die Gruppe **Debitorenbuchhaltung** ändert den **Kundenvorgangsinhaber** anschließend auf die Gruppe bzw. **Warteschlange** Angebots- und Preismanagement **EU-DE Angebots- und Preismanagement**. Bei Ablehnung zurück an den Antragsteller.

https://zimmerbiometgloab.my.salesforce.com/500C000001H7Wdy

Suche... Suchen

Kundenvorgänge | Berichte | Dokumente | Verträge | Chatter | +

Kundenvorgang 00108984

Feed anzeigen

Lösungen [0] | Offene Aktivitäten [0] | Aktivitätsverlauf [0] | A...

**Kundenvorgang – Details**

Kundenvorgangsinhaber **Andrea Gassmann** [Ändern]

Kundenvorgangs-Nr. 00108984

Typ Vertragsanforderung

Accountname Klinik Vincentinum Augsburg gGmbH

Kontaktname

Kontakt-Teil.

Kontakt-E-Mail

Speichern Abbrechen

Den Haken unter "Benachrichtigungs E-Mail senden" muss man NICHT ankreuzen

Den Haken unter "Benachrichtigungs E-Mail senden" muss man NICHT ankreuzen

Kundenvorgänge | Berichte | Dokumente | Verträge | Chatter | +

**Kundenvorgangsinhaber ändern**

Auf diesem Bildschirm können Sie Kundenvorgänge zwischen Benutzern oder Warteschlangen übertragen. Wenn Sie die Inhaberschaft eines Kontakts auf einen neuen Benutz...

- Alle offene Aktivitäten (Aufgaben und Ereignisse) für diesen Kundenvorgang, die dem aktuellen Inhaber zugewiesen sind

Beachten Sie, dass abgeschlossene Aktivitäten nicht übertragen werden. Offene Aktivitäten werden nicht übertragen, wenn diesen Kundenvorgang in eine Warteschlange gest...

**Neuen Inhaber wählen**

Diesen Kundenvorgang übertragen 00108984

Inhaber Warteschlange

☐ Benachrichtigungs-E-Mail senden

**Warteschlange suchen - Salesforce - Unlimited Edition - Mozilla Firefox**

https://na8.salesforce.com/\_ui/common/data/LookupPage?lkfm=...

**Nachschlagen**

Suche... Los!

Zur Verbesserung des Suchergebnisses können Sie "\*" (ein Sternchen) als Platzhalter zus...

**Suchergebnisse**

| Name der Warteschlange                     |
|--|
| CAS Assist                                 |
| CAS Optical                                |
| CAS PSI                                    |
| CAS Triage                                 |
| Consumer Call Center                       |
| <b>EU-DE Angebots- und Preismanagement</b> |
| EU-DE Bonus- und Vertragsmanagement        |
| EU-DE Debitorenbuchhaltung                 |
| EU-DE Rechtsabteilung                      |
| EU-DE Vertriebscontrolling                 |
| Feedback: CRM Application Queue            |
| General Extremities Queue                  |

Copyright © 2000...

Erledigt!

## Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

### Schritt 3 - Angebots- und Preismanagement (Ausfüllen der derzeit hinterlegten Preise und Servicegebühren)

Die Gruppe **EU-DE Angebots- und Preismanagement** hat eine Email erhalten, dass ihr der Vorgang zugeteilt wurde und gelangt durch anwählen des Links auf die Seite des Kundenvorgangs in Salesforce:

#### Beispiel:

Ihnen wurde der folgende Kundenvorgang zugewiesen.

Account: Krankenhaus Agatharied GmbH

Kontakt: Frank Walz

Nummer: 00108984

Betreff: Prospitalia\_Augsburg\_Vincentinum\_Hüfte Knie

Beschreibung: Standardvertrag

Ersteller: Reinhard Freimuth

Klicken Sie auf den Link, um den Kundenvorgang in Salesforce zu öffnen.

<https://na8.salesforce.com/500C000001HfvFe>

Diese E-Mail wurde automatisch generiert.

Die Gruppe Angebots- u. Preismanagement lädt den hinterlegten Anhang runter und füllt die erforderlichen Felder aus, Tabellenblatt 3 und 4, Preise und Leihgebühren:

1. Excel-Antrag zu finden oben in der Leiste unter "Anhänge"
2. Excel-Antrag "Herunterladen" unter "Anhänge"

The screenshot displays the Salesforce 'Kundenvorgang' (Case) interface for case number 00108984. The 'Anhänge' (Attachments) section is highlighted with a red circle, showing a file named 'Augsburg\_Vincentinum - Angebot Hüfte und Knie' with a size of 258KB. The 'Aktion' (Action) column for this attachment shows 'Vorschau | Herunterladen | Entwerfen' (Preview | Download | Design), with 'Herunterladen' (Download) circled in red.

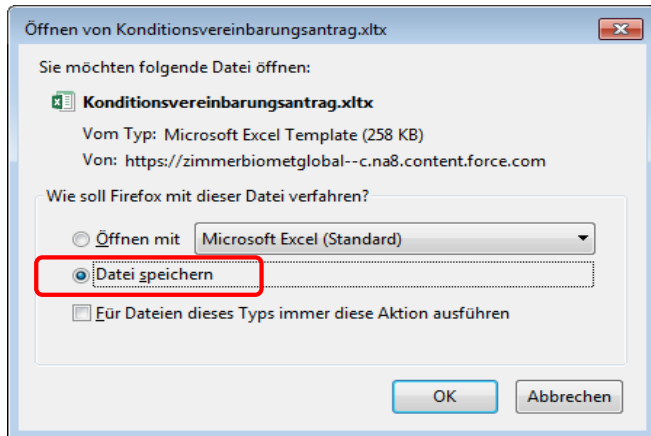
| Aktion                               | Dateiname                                     | Größe |
|--------------------------------------|---|-------|
| Vorschau   Herunterladen   Entwerfen | Augsburg_Vincentinum - Angebot Hüfte und Knie | 258KB |

## Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

### Schritt 3 - Angebots- und Preismanagement (Ausfüllen der derzeit hinterlegten Preise und Servicegebühren)

Immer das aktuellste Formular herunterladen, also immer das vom Vorgänger (Bsp. von Debitorenbuchhaltung)

**Achtung!!** Download immer über: "**Datei speichern**":



Falls nicht anders hinterlegt, landet die Datei im Download-Ordner des jeweiligen Rechners:  
(persönliches Laufwerk / lokaler Datenträger / Zusers / Eigener Name / Downloads)

Öffnen des Antrags und ausfüllen der erforderlichen Felder im Tabellenblatt 3 und 4:

Die entsprechende Kundennummer sollte im Antrag "Tabelle 1 Grundlagen" ausgefüllt sein. Andernfalls ist diese in Salesforce mit Klick auf den Accountnamen unter "SAP Customer ID" ersichtlich.

Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

Schritt 3 - Angebots- und Preismanagement (Ausfüllen der derzeit hinterlegten Preise und Servicegebühren)

Template Sonderpreise:

|  |                                 |   |                |                  |      |                               |                               |                   |             |
|--|---------------------------------|---|----------------|------------------|------|-------------------------------|-------------------------------|-------------------|-------------|
| <input type="checkbox"/> Trauma  | ___ %                           | <input type="checkbox"/> Diagnostics    | ___ %          |                  |      |                               |                               |                   |             |
| <input type="checkbox"/> Wirbelsäule   | ___ %                           | <input type="checkbox"/> CMF & Thoracic | ___ %          |                  |      |                               |                               |                   |             |
| Konditionsart Beschreibung SAP:  |                                 |   |                |                  |      |                               |                               |                   |             |
| ZR02   | Rechnungsrabatt                 |   |                |                  |      |                               |                               |                   |             |
| ZRPC   | Kundenindividueller Sonderpreis |   |                |                  |      |                               |                               |                   |             |
| ZRPH   | Hierarchiepreis                 |   |                |                  |      |                               |                               |                   |             |
| Achtung: Bei allen Artikeln die einen Vertriebsstatus (Spalte E) von 43 oder höher haben, werden die Konditionen gelöscht, da EXIT bzw. nicht mehr erhältlich! |                                 |   |                |                  |      |                               |                               |                   |             |
| Material   | Materialkurztext                | Segment                                 | Mengen-einheit | Vertriebs-status | ZR02 | hinterlegter Preis netto ZRPC | hinterlegter Preis netto ZRPH | neue Sonderpreise | Bemerkungen |
|  |                                 |   |                |                  |      |                               |                               |                   |             |
|  |                                 |   |                |                  |      |                               |                               |                   |             |
|  |                                 |   |                |                  |      |                               |                               |                   |             |
|  |                                 |   |                |                  |      |                               |                               |                   |             |

Template Servicegebühren:

|                       |                    |   |             |              |             |  |  |
|-----------------------|--------------------|---|-------------|--------------|-------------|--|--|
| Ansprechpartner:      | 0                  |   |             |              |             |  |  |
| Abteilung:            | 0                  |   |             |              |             |  |  |
| Antragsteller:        | 0                  |   |             |              |             |  |  |
| Antragsdatum:         | 00.01.1900         |   |             |              |             |  |  |
|                       |                    |   |             |              |             |  |  |
| Artikel-Nr.           | Bezeichnung        |   | Listenpreis | aktuell SAP: | ZRPC / ZRPH | Veränderungen nur in Ausnahmefällen möglich! |  |
| <b>mit Verbrauch</b>  |                    |   |             |              |             |  |  |
| FREIGHT11             | Hüfte              | ab Verbrauch >500,-€                    | 0,01 €      |              |             |  |  |
| FREIGHT12             | Knie               | ab Verbrauch >500,-€                    | 0,01 €      |              |             |  |  |
| FREIGHT13             | Obere Extremitäten | ab Verbrauch >500,-€                    | 0,01 €      |              |             |  |  |
| FREIGHT17             | Trauma             | Knochenschrauben                        | 45,00 €     |              |             |  |  |
| FREITRAUMA            | Trauma             | Alles außer Schrauben                   | 160,00 €    |              |             |  |  |
| FREIGHT18             | Spine              | ab Verbrauch >500,-€                    | 0,01 €      |              |             |  |  |
| FREIGHT11MU           | Hüfte              | Transportkosten Hüfte Verbrauch <500,-€ | 120,00 €    |              |             |  |  |
| FREIGHT12MU           | Knie               | Transportkosten Knie Verbrauch <500,-€  | 199,00 €    |              |             |  |  |
| FREIGHT13MU           | Obere Extremitäten | Transportkosten OE Verbrauch <500,-€    | 120,00 €    |              |             |  |  |
| FREIGHT18MU           | Spine              | Transportkosten Spine Verbrauch <500,-€ | 140,00 €    |              |             |  |  |
| N0000000357           | IAssist            | Transportkosten IASSIST                 | 250,00 €    |              |             |  |  |
| <b>ohne Verbrauch</b> |                    |   |             |              |             |  |  |
| FREIGHT11OV           | Hüfte              | Transportkosten Hüfte ohne Verbrauch    | 500,00 €    |              |             |  |  |
| FREIGHT18OV           | Spine              | Transportkosten Spine ohne Verbrauch    | 250,00 €    |              |             |  |  |

SPEICHERN!

# Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

## Schritt 3 - Angebots- und Preismanagement (Ausfüllen der derzeit hinterlegten Preise und Servicegebühren)

Anschließend den ausgefüllten Antrag auf Salesforce hochladen:

Offene Aktivitäten

Neue AufgabeNeues Ereignis

Keine Datensätze zum Anzeigen vorhanden

Aktivitätsverlauf

Anruf protokollierenBriefvorlageEine E-Mail senden

Keine Datensätze zum Anzeigen vorhanden

Anhänge

Dateien hochladenAlle anzeigen

AktionDateiname

[Vorschau](#) | [Herunterladen](#) | [Entf](#) [Augsburg\\_Vincentinum - Angebot Hüfte und Knie\\_DB](#)

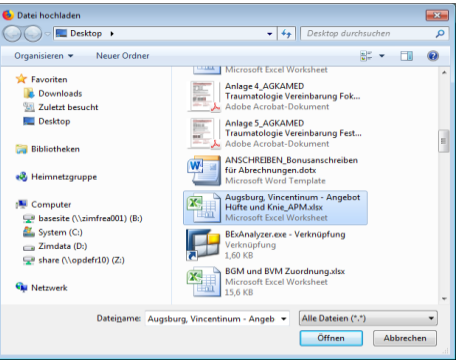
Kundenvorgangskommentare

Neu

Keine Datensätze zum Anzeigen vorhanden

Kundenvorgangsverlauf

| Datum            | Benutzer                         | Aktion   |
|------------------|----------------------------------|--|
| 03.07.2018 13:52 | <a href="#">Sylvana Nordmann</a> | Feld "Kundenvorgangsinhaber" von "EU-DE Vertriebscontrolling" in "Andrea Gassi |
| 21.06.2018 15:22 | <a href="#">Andrea Gassmann</a>  | Feld "Kundenvorgangsinhaber" von "EU-DE Bonus- und Vertragsmanagement" in      |
| 06.06.2018 13:23 | <a href="#">Andrea Gassmann</a>  | Feld "Kundenvorgangsinhaber" von "Reinhard Freimuth" in "EU-DE Bonus- und Ve   |
| 06.06.2018 13:18 | <a href="#">Andrea Gassmann</a>  | Feld "Kundenvorgangsinhaber" von "EU-DE Debitorenbuchhaltung" in "Reinhard f   |



## Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

### Schritt 3 - Angebots- und Preismanagement (Ausfüllen der derzeit hinterlegten Preise und Servicegebühren)

Die Gruppe Angebots- u. Preismanagement ändert den **Kundenvorgangsinhaber** anschließend auf den Antragsteller, dieser prüft und überarbeitet dann entsprechend die Preise in den Spalten "neue Sonderpreise" und "Bemerkungen". Sollen neue Sonderpreise hinzukommen, fügt der Antragsteller diese mit einer entsprechenden Bemerkung unter die Preise vom Angebots-Preismanagement ein.

Startseite Accounts Kontakte **Kundenvorgänge** Berichte Dokumente Verträge Chatter +

EU-Germany  
EU-My Daily Sales  
Konditionsvereinbarungsantrag

Neu erstellen...

Verknüpfung  
Kalender  
Nicht aufgelöste Elemente

Zuletzt verwendete Elemente  
00108984  
Augsburg, Vincentinum - Angebot Hüfte und Knie\_DB  
00104770  
Andrea Gassmann  
Sebastian Werner  
VEREINBARUNG Hü...  
Tania Hiß  
Krzysztof Kazmierczak  
Martina Pfefferle

Kundenvorgang 00108984  
Feed anzeigen

Lösungen [0] | Offene Aktivitäten [0] | Aktivitätsverlauf [0] | Anl

**Kundenvorgang – Details** Bearbeiten Kundenvorgang schließen

Kundenvorgangsinhaber EU-DE Angebots- und Preismanagement (Ändern)

Kundenvorgangs-Nr. 00108984

Typ Vertragsanforderung

Accountname Klinik Vincentinum Augsburg gGmbH

Kontaktname

Kontakt-Tel.

Kontakt-E-Mail

▼ Beschreibungsinformationen

Thema Augsburg, Vincentinum - Angebot Hüfte und Knie

Beschreibung

▼ Systeminformationen

Erstellt von Andrea Gassmann, 04.06.2018 13:41

Zuletzt geändert von Andrea Gassmann, 05.06.2018 13:53

Bearbeiten Kundenvorgang schließen

## Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

### Schritt 3 - Angebots- und Preismanagement (Ausfüllen der derzeit hinterlegten Preise und Servicegebühren)

Ändern des Kundenvorgangsinhabers zurück auf den Antragsteller. Den Antragsteller erkennt man am Kundenvorgangsverlauf:  
Immer der Ersteller des Vorgangs:

| Kundenvorgangsverlauf |                                   |  |
|-----------------------|-----------------------------------|--|
| Datum                 | Benutzer                          | Aktion   |
| 06.08.2018 09:34      | <a href="#">Mike Hütter</a>       | Feld "Kundenvorgangsinhaber" von "EU-DE Angebots- und Preismanagement" in "Reinhard Freimuth" geändert.          |
| 03.08.2018 11:27      | <a href="#">Patrick Weber</a>     | Feld "Kundenvorgangsinhaber" von "EU-DE Debitorenbuchhaltung" in "EU-DE Angebots- und Preismanagement" geändert. |
| 02.08.2018 14:17      | <a href="#">Reinhard Freimuth</a> | Feld "Kundenvorgangsinhaber" von "Reinhard Freimuth" in "EU-DE Debitorenbuchhaltung" geändert.                   |
| 02.08.2018 14:16      | <a href="#">Reinhard Freimuth</a> | Erstellt.  |

Den Haken unter "Benachrichtigungs E-Mail senden" muss man NICHT ankreuzen

Startseite

Accounts

Kontakte

Kundenvorgänge

Berichte

Dokumente

Verträge

Chatter

+

EU-Germany

EU-My Daily Sales

Konditionsvereinbarungsantrag

Neu erstellen...

Verknüpfung

Kalender

Nicht aufgelöste Elemente

Zuletzt verwendete Elemente

00108984

Augsburg, Vincentinum - Angebot Hüfte und Knie\_DB

00104770

Andrea Gassmann

Sebastian Werner

VEREINBARUNG\_Hü...

Tania Hiß

Krzysztof Kazmierczak

Martina Pfefferte

Kundenvorgangsinhaber ändern

Auf diesem Bildschirm können Sie Kundenvorgänge zwischen Benutzern oder Warteschlangen übertragen. Wenn Sie die Inhaberschaft eines Kontakts auf einen neuen Benutzer übertragen, wird dieser Inhaber von:

- Alle offene Aktivitäten (Aufgaben und Ereignisse) für diesen Kundenvorgang, die dem aktuellen Inhaber zugewiesen sind

Beachten Sie, dass abgeschlossene Aktivitäten nicht übertragen werden. Offene Aktivitäten werden nicht übertragen, wenn diesen Kundenvorgang in eine Warteschlange gestellt wird.

Neuen Inhaber wählen

Diesen Kundenvorgang übertragen

00108984

Inhaber

Benutzer

☐ Benachrichtigungs-E-Mail senden

Benutzersuche ~ Salesforce - Unlimited Edition - Mozilla Firefox

https://na8.salesforce.com/\_ui/common/data/LookupPage?lkfm=editPage&lknn...

Nachschlagen

reinhard freimuth

Los!

Zur Verbesserung des Suchergebnisses können Sie "\*" (ein Sternchen) als Platzhalter zusammen mit anderen Zeichen verwenden.

< Suchergebnisse löschen

Suchergebnisse

| Vollständiger Name | Rolle    |
|--------------------|----------|
| Reinhard Freimuth  | Sales DE |

Copyright © 2000-2018 salesforce.com, inc. Alle Rechte vorbehalten.

Erledigt!



## Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

### Schritt 4 - Antragsteller (Überarbeiten der Sonderpreise, Vorbereitung/Erstellung Warenkorb)

Der Antragsteller hat erneut eine Email erhalten, dass ihm der Vorgang zugeteilt wurde und gelangt durch anwählen des Links auf die Seite des Kundenvorgangs in Salesforce:

**Das Excel-Formular wurde zwischenzeitlich um die Zahlungsinformationen und aktuell hinterlegten Preise in SAP ergänzt!**

#### Beispiel:

Ihnen wurde der folgende Kundenvorgang zugewiesen.

Account: Krankenhaus Agatharied GmbH

Kontakt: Frank Walz

Nummer: 00108984

Betreff: Prospitalia\_Augsburg\_Vincentinum\_Hüfte Knie

Beschreibung: Standardvertrag

Klicken Sie auf den Link, um den Kundenvorgang in Salesforce zu öffnen.

<https://na8.salesforce.com/500C000001HfvFe>

Diese E-Mail wurde automatisch generiert.

Der Antragsteller **prüft** nun alle Angaben im Excel-Dokument, **überarbeitet** ggf. die **Rechnungsrabatte u. Sonderpreise** in den Tabellenblättern [3\_Datenquelle - Sonderpreise] und [4\_Service Preisliste]. Zudem muss ein Warenkorb für die Basis des Margenchecks erstellt werden. Diesen einfügen unter Tabellenblatt [5\_Warenkorb]

Startseite Accounts Kontakte **Kundenvorgänge** Berichte Dokumente Verträge Chatter +

EU-Germany  
EU-My Daily Sales  
Konditionsvereinbarungsantrag

Neu erstellen...  
Verknüpfung

Kundenvorgang  
00108984

Feed anzeigen

Lösungen [0] | Offene Aktivitäten [0] | Aktivitätsverlauf [0] | **Anhänge [1]** | Kundenvorgangskommentare [0] | Kundenvorgangsv

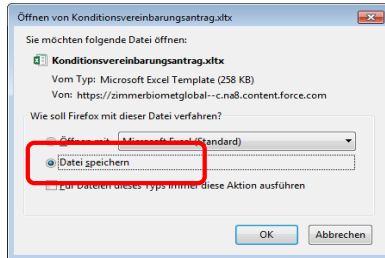
Dateien hochladen Alle anzeigen

| Aktion                          | Dateiname                                      | Größe | Letzt |
|---------------------------------|--|-------|-------|
| Vorschau   Herunterladen   Entf | Augsburg, Vincentinum - Angebot Hüfte und Knie | 258KB | 05.06 |

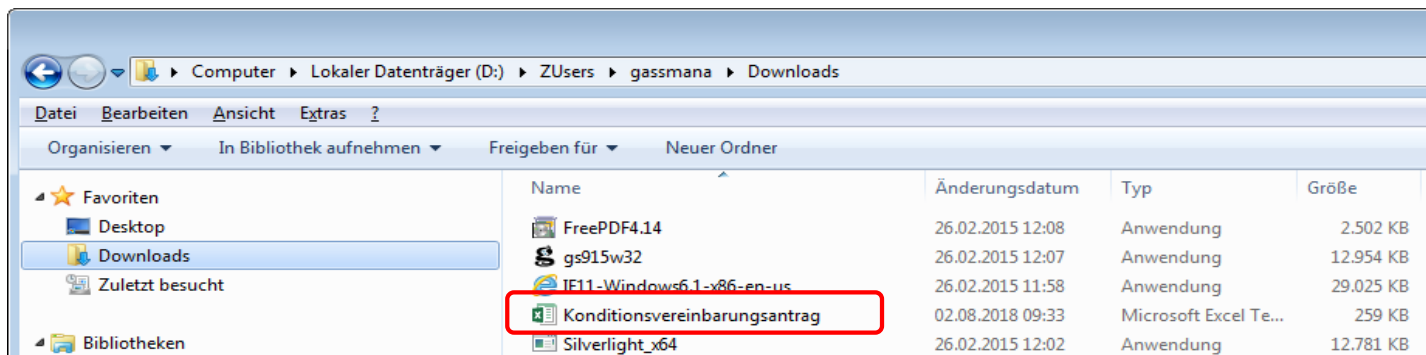
Immer das aktuellste Formular herunterladen, also immer das vom Vorgänger (Bsp. von Angebots-Preismanagement)

## Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

### Schritt 4 - Antragsteller (Überarbeiten der Sonderpreise, Vorbereitung/Erstellung Warenkorb)



Falls nicht anders hinterlegt, landet die Datei im Download-Ordner des jeweiligen Rechners:  
(persönliches Laufwerk / lokaler Datenträger / Zusers / Eigener Name / Downloads)



Spalten "neue Sonderpreise" und "Bemerkungen" überarbeiten; kommen neue Sonderpreise hinzu, werden diese unter "Bemerkungen" als NEU beschrieben und auf Artekelebene unter den bestehenden Sonderpreisen eingefügt.

## Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

### Schritt 4 - Antragsteller (Überarbeiten der Sonderpreise, Vorbereitung/Erstellung Warenkorb)

Template Sonderpreise (Tabellenblatt 3)

| Material       | Materialkurztext                         | Segment | Mengen-einheit | Vertriebs-status | ZR02 | hinterlegter Preis netto ZRPC | hinterlegter Preis netto ZRPH | neue Sonderpreise | Bemerkungen           |
|----------------|--|---------|----------------|------------------|------|-------------------------------|-------------------------------|-------------------|-----------------------|
| 00-5001-057-00 | Multipolar Bipolar Schale 57 mm          | O       | ST             | 30               |      | € 16,15                       |                               |                   | Exit-Produkt          |
| 00-5001-057-28 | Multipolar Bipolar Einsatz 57,58/28mm    | O       | ST             | 30               |      | € 14,05                       |                               |                   | Exit-Produkt          |
| 00-5001-058-00 | Multipolar Bipolar Schale 58 mm          | O       | ST             | 30               |      | € 16,15                       |                               |                   | Exit-Produkt          |
| 00-5001-060-00 | Multipolar Bipolar Schale 60 mm          | O       | ST             | 30               |      | € 16,15                       |                               |                   | Exit-Produkt          |
| 00-5001-060-28 | Multipolar Bipolar Einsatz 60,62/28mm    | O       | ST             | 30               |      | € 14,05                       |                               |                   | Exit-Produkt          |
| 00-5001-062-00 | Multipolar Bipolar Schale 62 mm          | O       | ST             | 30               |      | € 16,15                       |                               |                   | Exit-Produkt          |
| 00-5150-420-00 | Pulsavac Komponenten-Kit, 10 Stück       | Z       | ST             | 30               |      | € 19,00                       |                               |                   | übernehmen für Klinik |
| 00-5150-420-01 | Pulsavac Komponenten-Kit, 1 Stück        | Z       | ST             | 30               |      | € 19,00                       |                               |                   | übernehmen für Klinik |
| 00-5150-426-01 | Pulsavac AC Komponenten-Kit, 1 Stk       | Z       | ST             | 30               |      | € 19,00                       |                               |                   | übernehmen für Klinik |
| 00-5150-475-00 | Pulsavac Sprühdüse aufsatz-Kit, 10 Stk   | Z       | ST             | 30               |      | € 19,00                       |                               |                   | übernehmen für Klinik |
| 00-5150-475-01 | Pulsavac Sprühdüse aufsatz-Kit, 1 Stk    | Z       | ST             | 30               |      | € 19,00                       |                               |                   | übernehmen für Klinik |
| 00-5150-476-01 | Pulsavac AC Sprühdüse aufsatz-Kit, 1 Stk | Z       | ST             | 30               |      | € 19,00                       |                               |                   | übernehmen für Klinik |

Template Servicepreise (Tabellenblatt 4)

| Ansprechpartner:     | 0                  |                      |             |              |             |  |  |
|----------------------|--------------------|----------------------|-------------|--------------|-------------|--|--|
| Abteilung:           | 0                  |                      |             |              |             |  |  |
| Antragsteller:       | 0                  |                      |             |              |             |  |  |
| Antragsdatum:        | 00.01.1900         |                      |             |              |             |  |  |
|                      |                    |                      |             |              |             |  |  |
| Artikel-Nr.          | Bezeichnung        |                      | Listenpreis | aktuell SAP: | ZRPC / ZRPH | Veränderungen nur in Ausnahmefällen möglich! |  |
| <i>mit Verbrauch</i> |                    |                      |             |              |             |  |  |
| FREIGHT11            | Hüfte              | ab Verbrauch >500,-€ | 0,01 €      |              |             |  |  |
| FREIGHT12            | Knie               | ab Verbrauch >500,-€ | 0,01 €      |              |             |  |  |
| FREIGHT13            | Obere Extremitäten | ab Verbrauch >500,-€ | 0,01 €      |              |             |  |  |
| FREIGHT17            | Trauma             | Knochenschrauben     | 45,00 €     |              |             |  |  |

### Tabellenblatt 5 - Warenkorb

Sollte man den Warenkorb nicht selbst schon erstellt haben, kann dieser auch angefordert werden über die Email-Adresse:

[warenkorb@zimmerbiomet.com](mailto:warenkorb@zimmerbiomet.com)

**Achtung! Für das Anfordern des Warenkorbes über die o.g. Emailadresse werden folgende Mindestangaben zwingend benötigt:**

- Angabe der SAP Kundennummer(n)
- welcher Zeitraum soll simuliert werden? (Bsp. Letzte 12 Monate, Vorjahr?)
- die betreffenden Segmente / Brands / Artikelnummern
- Link des Kundenvorgangs in Sales Force

## Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

### Schritt 4 - Antragsteller (Überarbeiten der Sonderpreise, Vorbereitung/Erstellung Warenkorb)

|  |                          |  |  |  |
|--|--------------------------|--|--|--|
| Kundennummer:  | 0                        |  |  |  |
| Kunde:   | 0                        |  |  |  |
| Einkaufsgemeinschaft:  | 0                        |  |  |  |
| Anschrift:   | 0                        |  |  |  |
| Träger:  | 0                        |  |  |  |
| Ansprechpartner:   | 0                        |  |  |  |
| Abteilung:   | 0                        |  |  |  |
| Antragsteller:   | 0                        |  |  |  |
| Antragsdatum:  | 00.01.1900               |  |  |  |
|  |                          |  |  |  |
|  |                          |  |  |  |
|  |                          |  |  |  |
| <b>Bonusregelung (Tabellenblatt 2)</b>   | <b>Vergangenes Jahr:</b> | <b>Neu:</b>                            |  |  |
| Umsatzbonus  | 0,00%                    | 0,00%                                  |  |  |
| Versorgungsbonus   | 0,00%                    | 0,00%                                  |  |  |
| Laufzeitbonus  | 0,00%                    | Bonusart nicht möglich - siehe Umsatz- |  |  |
| Bündelungsbonus  | 0,00%                    | /Versorgungs- oder Steigerungsbonus    |  |  |
| Steigerungsbonus   | 0,00%                    | 0,00%                                  |  |  |
| Summe  | 0,00%                    | 0,00%                                  |  |  |
| Skonto   | 0,00%                    | 0,00%                                  |  |  |
|  |                          |  |  |  |
| Sollte man den Warenkorb nicht selbst schon erstellt haben, kann dieser angefordert werden über die Email-Adresse:<br><a href="mailto:warenkorb@zimmerbiomet.com">warenkorb@zimmerbiomet.com</a> |                          |  |  |  |
|  |                          |  |  |  |
| <b>Achtung! Für das Anfordern des Warenkorbes über die o.g. Emailadresse werden folgende Mindestangaben zwingend benötigt:</b>   |                          |  |  |  |
| -Angabe der SAP Kundennummer(n)  |                          |  |  |  |
| -welcher Zeitraum soll simuliert werden? (Bsp. Letzte 12 Monate, Vorjahr?)   |                          |  |  |  |
| -die betreffenden Segmente / Brands / Artikelnummern   |                          |  |  |  |
| -Link des Kundenvorgangs in Sales Force  |                          |  |  |  |
|  |                          |  |  |  |
| <b>Hier Warenkorb / BW-Abfrage anschließend einkopieren:</b>   |                          |  |  |  |
|  |                          |  |  |  |
|  |                          |  |  |  |
|  |                          |  |  |  |

Die Änderungen im Formular speichern!!

# Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

## Schritt 4 - Antragsteller (Überarbeiten der Sonderpreise, Vorbereitung/Erstellung Warenkorb)

Der alte Antrag wird in Salesforce anschließend durch den neuen, ausgefüllten Antrag ersetzt:

Offene Aktivitäten

Neue AufgabeNeues Ereignis

Keine Datensätze zum Anzeigen vorhanden

Aktivitätsverlauf

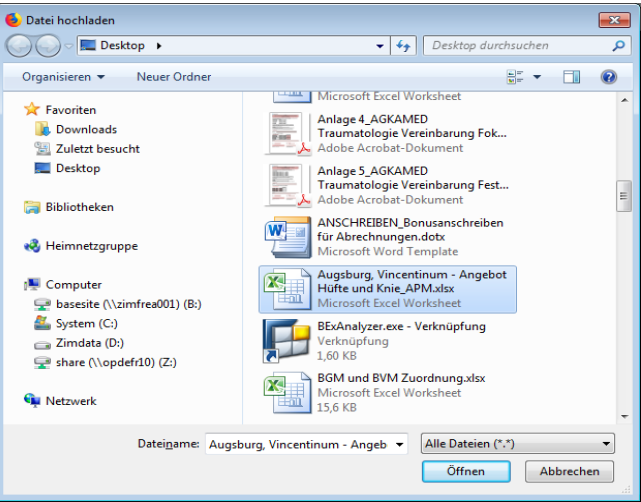
Anruf protokollierenBriefvorlageEine E-Mail senden

Keine Datensätze zum Anzeigen vorhanden

Anhänge

Dateien hochladenAlle anzeigen

| Aktion                               | Dateiname   | Größe |
|--------------------------------------|---|-------|
| Vorschau   Herunterladen   Entfernen | Augsburg, Vincentinum - Angebot Hüfte und Knie_DB | 258KB |



## Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

### Schritt 4 - Antragsteller (Überarbeiten der Sonderpreise, Vorbereitung/Erstellung Warenkorb)

Wurden die Preise in den Tabellenblättern [3\_Datenquelle - Sonderpreise] und [4\_Service Preisliste] überarbeitet, bzw. ist alles soweit in Ordnung, ändert der Antragsteller den Kundenvorgangsinhaber auf die Gruppe EU-DE Bonus- und Vertragsmanagement:

**Startseite** Accounts Kontakte **Kundenvorgänge** Berichte Dokumente Verträge Chatter +

**EU-Germany**  
EU-My Daily Sales  
Konditionsvereinbarungsantrag

Neu erstellen...

**Verknüpfung**  
Kalender  
Nicht aufgelöste Elemente

**Kundenvorgang**  
00108984

Feed anzeigen

Lösungen [0] | Offene Aktivitäten [0]

**Kundenvorgang – Details** Bearbeiten Ku

|                       |                                   |
|-----------------------|-----------------------------------|
| Kundenvorgangsinhaber | Reinhard Freimuth <b>Ändern</b>   |
| Kundenvorgangs-Nr.    | 00108984                          |
| Typ                   | Vertragsanforderung               |
| Accountname           | Klinik Vincentinum Augsburg gGmbH |

## Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

### Schritt 4 - Antragsteller (Überarbeiten der Sonderpreise, Vorbereitung/Erstellung Warenkorb)

StartseiteAccountsKontakteKundenvorgängeBerichteDokumenteVerträgeChatter+

EU-Germany

EU-My Daily Sales  
Konditionsvereinbarungsantrag

Neu erstellen...

Verknüpfung

Kalender

Nicht aufgelöste Elemente

Zuletzt verwendete Elemente

00108984

Augsburg, Vincentinum -  
Angebot Hüfte und Knie\_DB

00104770

Andrea Gassmann

Sebastian Werner

VEREINBARUNG\_Hü...

Tanja Hiß

Krzysztof Kazmierczak

Martina Pfefferle

Kundenvorgangsinhaber ändern

Auf diesem Bildschirm können Sie Kundenvorgänge zwischen Benutzern oder Warteschlangen übertragen. Wenn Sie die Inhaberschaft eines Kontakts auf einen neuen Benutzer übertragen, wird dieser Inhaber von:

- Alle offene Aktivitäten (Aufgaben und Ereignisse) für diesen Kundenvorgang, die dem aktuellen Inhaber zugewiesen sind

Beachten Sie, dass abgeschlossene Aktivitäten nicht übertragen werden. Offene Aktivitäten werden nicht übertragen, wenn diesen Kundenvorgang in eine Warteschlange gestellt wird.

Neuen Inhaber wählen

Diesen Kundenvorgang übertragen

00108984

Inhaber

Warteschlange

☐ Benachrichtigungs-E-Mail senden

Warteschlange suchen ~ Salesforce - Unlimited Edition - Mozilla Firefox

https://na8.salesforce.com/\_ui/common/data/LookupPage?lkfm=editPage&lknn...

Nachschlagen

EU-DE Bonus- und Verträge

Los!

Zur Verbesserung des Suchergebnisses können Sie "\*" (ein Sternchen) als Platzhalter zusammen mit anderen Zeichen verwenden.

< Suchergebnisse löschen

Suchergebnisse

Name der Warteschlange

EU-DE Bonus- und Vertragsmanagement

Copyright © 2000-2018 salesforce.com, inc. Alle Rechte vorbehalten.

Erledigt!



## Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

### Schritt 5 - Bonus-Vertragsmanagement (Erstellen Vertragsentwurf und Rückstellung bilden)

Bei Abarbeitung eines Vertrages "Checkliste neuer Vertrag" benutzen. **F.ZBDE.028.03 CHECKLISTE für neue Vereinbarung**

Die Gruppe **EU-DE Bonus- u. Vertragsmanagement** hat eine Email erhalten, dass ihr der Vorgang zugeteilt wurde und gelangt durch anwählen des Links auf die Seite des Kundenvorgangs in Salesforce:

**Beispiel:**

Ihnen wurde der folgende Kundenvorgang zugewiesen.

Account: Krankenhaus Agatharied GmbH

Kontakt: Frank Walz

Nummer: 00108984

Betreff: Prospitalia\_Augsburg\_Vincentinum\_Hüfte Knie

Beschreibung: Standardvertrag

Ersteller: Reinhard Freimuth

Klicken Sie auf den Link, um den Kundenvorgang in Salesforce zu öffnen.

<https://na8.salesforce.com/500C000001HfvFe>

Diese E-Mail wurde automatisch generiert.

## Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

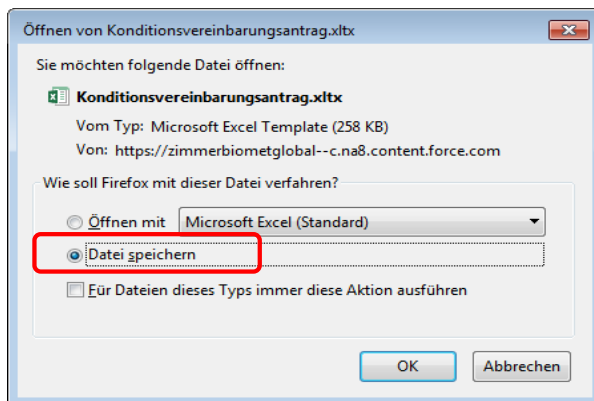
### Schritt 5 - Bonus-Vertragsmanagement (Erstellen Vertragsentwurf und Rückstellung bilden)

Neueste Version des Excel-Antrags downloaden:

The screenshot shows the Salesforce interface for a customer process (Kundenvorgang 00108984). The 'Anhänge' (Attachments) tab is selected and circled in red. Below it, a table lists attachments, with the 'Herunterladen' (Download) link circled in red.

| Aktion   | Dateiname                                      | Größe | Letzte Änderung  |
|----------|--|-------|------------------|
| Vorschau | Augsburg, Vincentinum - Angebot Hüfte und Knie | 258KB | 05.06.2018 09:18 |

**Achtung!!** Download immer über "Datei speichern":



## Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

### Schritt 5 - Bonus-Vertragsmanagement (Erstellen Vertragsentwurf und Rückstellung bilden)

Falls nicht anders hinterlegt, landet die Datei im Download-Ordner des jeweiligen Rechners:  
(persönliches Laufwerk / lokaler Datenträger / Zusers / Eigener Name / Downloads)

Die Gruppe Bonus- u. Vertragsmanagement prüft den Antrag auf Vollständigkeit und Standards. Enthält der Antrag alle nötigen Daten zur Erstellung eines Vertrages, erstellt das BVM einen Entwurf und sendet diesen über Salesforce an die Gruppe **EU-DE Buying Groups Management**. Enthält der Antrag nicht alle Informationen, so klärt das BVM die offenen Punkte mit dem Antragsteller. Zuweisen des Antrags zurück an den Antragsteller (nur Kundenvorgangsinhaber ändern, das Formblatt o. den Entwurf kann auch BVM ändern, z.B. bei telefonischer Klärung.)

**Bitte die Dateinamen der Entwürfe und Sonderpreislisten, sonstigen Anhängen immer im gleichen, einheitlichen Schema speichern:**

(Die nachfolgenden Personen/Gruppen erkennen sonst nicht bei welchen dieser vielen Anhänge es sich um die relevanten Entwurfsdateien handelt)

Entwurf\_Vereinbarung\_Ort\_Kunde\_Bereich\_Datum ab

Entwurf\_Vereinbarung\_Anlage X\_SP-Liste\_Ort\_Kunde\_Bereich\_Datum ab

Entwurf\_Vereinbarung\_Anlage X\_Mitglieder\_Ort\_Kunde\_Bereich\_Datum ab

etc.

Im Beschreibungsfeld in Salesforce im Konditionsvereinbarungsantrag vermerken, ob es sich um einen **Standardvertrag** oder einen "**Vom Standard abweichend**"en Vertrag handelt. Vom Standard abweichende Verträge sind u.a.:

- Verträge, die Paragraphen oder Boni oder Sonstiges abweichend unseres Standardvertrages enthalten,
- kundeneigene Vorlagen

Diese Faktoren beeinflussen, ob der Entwurf durch Sebastian oder Urs freigegeben werden muss!

Handelt es sich um einen vom Standard abweichenden Vertrag, erhält Urs Müller bereits jetzt eine Info, damit er die abweichenden Punkte frühzeitig prüfen und uns Rückmeldung geben kann! Die Freigabe für vom Standard abweichende Verträge erfolgt von Urs Müller!

## Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

### Schritt 5 - Bonus-Vertragsmanagement (Erstellen Vertragsentwurf und Rückstellung bilden)

EU-Germany

EU-My Daily Sales  
Konditionsvereinbarungsantrag

Neu erstellen...

Verknüpfung

Kalender

Nicht aufgelöste Elemente

Zuletzt verwendete Elemente

00112017

00108984

Hausham Vertragsanforde...

00118356

Gräfelting Wolfart Klinik  
Vertragsangebot 06.08.2018

Stlrmgardis-Kr...

Gräfelting Wolfart Klinik  
Vertragsangebot 02.08

Gräfelting Wolfart Klinik  
Vertragsangebot 02.08.2018

Tim Grünberg

Kundenvorgang  
00112017

Feed anzeigen

Lösungen [0] | Offene Aktivitäten [0] | Aktivitätsverla

Kundenvorgang – Details

Bearbeiten

Kundenvorgan

Kundenvorgangsinhaber EU-DE Bonus- und Vertragsmanagement [Ändern]

Kundenvorgangs-Nr. 00112017

Typ Vertragsanforderung

Accountname Krankenhaus Agatharied GmbH

Kontaktname Frank Walz

Kontakt-Tel. +4980263934554

Kontakt-E-Mail frank.walz@khaqatharied.de

▼ Beschreibungsinformationen

Thema Hausham, Agatharied 101408 Vertragsanforderung Hüfte Knie

Beschreibung Standardvertrag

▼ Systeminformationen

Erstellt von Reinhard Freimuth, 21.06.2018 08:41

Zuletzt geändert von Andrea Gassmann, 25.07.2018 12:36

Bearbeiten

Kundenvorgan

Um die Beschreibung einzufügen, mit Doppelklick in das Feld klicken, Beschreibung einfügen, Kundenvorgangsantrag anschließend speichern.

Kundenvorgänge

Berichte

Dokumente

Verträge

Chatter

+

Kundenvorgang  
00112017

Feed anzeigen

Lösungen [0] | Offene Aktivitäten [0] | Aktivitätsverla

Kundenvorgang – Details

Speichern

Abbrechen

Kundenvorgangsinhaber EU-DE Bonus- und Vertragsmanagement [Ändern]

Kundenvorgangs-Nr. 00112017

Typ Vertragsanforderung

Accountname Krankenhaus Agatharied GmbH

Kontaktname Frank Walz

Kontakt-Tel. +4980263934554

Kontakt-E-Mail frank.walz@khaqatharied.de

▼ Beschreibungsinformationen

Thema Hausham, Agatharied 101408 Vertragsanforderung Hüfte Knie

Beschreibung Standardvertrag

Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

Schritt 5 - Bonus-Vertragsmanagement (Erstellen Vertragsentwurf und Rückstellung bilden)

Der Vertragsentwurf wird nun als pdf Datei gespeichert in folgendem Ordner auf dem allgemeinen Laufwerk:

[Z:\Allgemein\Buying Groups\\_Warenkorbbewertung](#)

Kundenordner erstellen, Vertragsentwurf darin abspeichern.

Das Bonus-Vertragsmanagement bildet bereits jetzt die Bonusrückstellungen gem. des Konditionsvereinbarungsantrags Tabellenblatt [1\_Grundlagen Vertrag] und detaillierter [2\_Bonusregelung] nach kaufmännischer Vorsicht in SAP.

|   |   |  |
|---|---|--|
|   | *Genehmigung von Business Unit Directors oder Sales Directors |  |
| Bonusregelung (Tabellenblatt 3)                   | Bonus vergangenes Jahr:                                       | Neuer Bonus:   |
| Umsatzbonus                                       | 0,00%   | 6%   |
| Versorgungsbonus                                  | 0,00%   | 4%   |
| Laufzeitbonus                                     |   | Bonusart nicht möglich -<br>siehe Umsatz-, Versorgungs-<br>oder Steigerungsbonus |
| Bündelungsbonus                                   | 0,00%   |  |
| Steigerungsbonus                                  |   | 10%  |
| Summe   | 0,00%   | 20%  |
| Berechnung OP-Begleitung<br>Standard: 5 freie OPs | 6 Service Preisliste!A1                                       | 6 Service Preisliste!A1  |

Neue BONUSREGELUNG:  
Bitte IMMER Mengen- oder Umsatzbindung angeben!!

Auf WAS:

☒ nur Implantate      ☐ Implantate und Instrumente

☒ Hüfte 11    ☒ Knie 12    ☐ Surgical 80

☐ Biomaterial 20    ☐ Diagnostics    ☐ Zement 50    ☐ Obere Extremitäten 14 15 16

☐ Trauma 17    ☐ Fuß und Sprunggelenk 22    ☐ Sportmedizin 21

☐ Wirbelsäule 18

☐ CMF & Thoracic 70

|                             |   |            |
|-----------------------------|---|------------|
| Neuer Umsatzbonus Staffeln: |   |            |
| Bonus-Angebot               | Kumulierte Umsätze aus den Bereichen H/K p.a. | Bonus in % |
| 1) Umsatzbonus H/K          | > € 200.000,- p.a.                            | 3%         |
|                             | > € 300.000,- p.a.                            | 4%         |
|                             | > € 400.000,- p.a.                            | 5%         |
|                             | > € 500.000,- p.a.                            | 6%         |
| 2) Umstellungsbonus H/K     | > 100 VS p.a.                                 | 3%         |
|                             | > 200 VS p.a.                                 | 4%         |

OPTIONAL, WENN KEIN STANDARD-VERTRAG:

Den Vertrag oder die Paragraphen weiterleiten an Urs Müller zur Prüfung und Freigabe!

# Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

## Schritt 5 - Bonus-Vertragsmanagement (Erstellen Vertragsentwurf und Rückstellung bilden)

Vertragsentwurf in der Vertragsmaske in Salesforce anlegen:

Kundenvorgänge

Berichte

Dokumente

Verträge

Chatter

+

Verträge

Startseite

Anzeigen: 

Alle Verträge

Los!

Duplizieren

 | 

Neue Ansicht erstellen

Letzte Verträge

Neu

| Vertragsnummer           | Accountname                   |
|--------------------------|-------------------------------|
| <a href="#">01728990</a> | <a href="#">WolfartKlinik</a> |
| 01729224                 | Krankenhaus Aachener GmbH     |

## Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

### Schritt 5 - Bonus-Vertragsmanagement (Erstellen Vertragsentwurf und Rückstellung bilden)

Alle relevanten Felder ausfüllen. Neu = im Contract Key die Kundenvorgangsnummer zum Vertrag eintragen.

Bitte im Beschreibungsfeld Einzelvereinbarung, Gemeinschaftsvereinbarung UND die jeweiligen Vertragsbereiche vermerken!

Bsp. **Einzelvereinbarung\_Hüfte Knie** oder **GMV Bezirk Unterfranken\_Trauma Fuß Sprunggelenk** oder **EKG Vereinbarung\_Pharmazie**

Kundenvorgänge Berichte Dokumente **Verträge** Chatter +

Vertrag bearbeiten  
Neuer Vertrag

Vertrag bearbeiten Speichern Speichern & Neu Abbrechen

Vertragsdaten

VertragsinhaberAndrea Gassmann

KST

**Accountname**Klinikum Bad Salzungen

Unterzeichnender Kunde

Titel des unterzeichnenden Kunden

Unterzeichnungsdatum Kunde[ 22.03.2019 ]

Währung für VertragEUR - Euro

StatusDraft

Vertragsbeginn01.01.2019 [ 22.03.2019 ]

Vertragsdauer (Monate)12

Vertragsgesamtdauer31.12.2019 [ 22.03.2019 ]

Inhaberablaufsnotiz- Ohne -

**Contract Key**00153169

Unterzeichnende Firma

Unterzeichnungsdatum Firma[ 22.03.2019 ]

Vertragskosten

Adressinformationen

Straße (Rechnungsanschrift)Lindigallee 3

PLZ (Rechnungsanschrift)36433

Stadt (Rechnungsanschrift)Bad Salzungen

Bundesland (Rechnungsanschrift)

Land (Rechnungsanschrift)Deutschland

Straße (Lieferanschrift)

PLZ (Lieferanschrift)

Stadt (Lieferanschrift)

Bundesland (Lieferanschrift)

Land (Lieferanschrift)

Beschreibungsinformationen

Spezielle Bedingungen

**Beschreibung**Einzelvereinbarung

## Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

### Schritt 5 - Bonus-Vertragsmanagement (Erstellen Vertragsentwurf und Rückstellung bilden)

Nachdem die Pflichtfelder ausgefüllt wurden den Vertragsentwurf speichern und die resultierende Vertragsnummer im Vertragsentwurf (word) vermerken.

**Vertrag** 01755790

Feed anzeigen

[Zu genehmigende Elemente \[0\]](#) | [Vertragsverlauf \[1\]](#) | [Offene Aktivitäten \[0\]](#) | [Aktivitätsverlauf \[0\]](#) | [Notizen & Anhänge \[0\]](#)

**Vertrag – Details**

[Bearbeiten](#) [Löschen](#) [Duplizieren](#) [Aktivieren](#) [Zur Genehmigung senden](#)

|                 |  |                        |            |
|-----------------|--|------------------------|------------|
| Vertragsinhaber | <a href="#">Andrea Gassmann</a> <a href="#">[Ändern]</a> | Status                 | Draft      |
| Vertragsnummer  | 01755790   | Vertragsbeginn         | 01.01.2019 |
| KST             |  | Vertragsende           | 31.12.2019 |
| Accountname     | <a href="#">Klinikum Bad Salzungen GmbH</a>              | Vertragsdauer (Monate) | 12         |

Den Draft in Salesforce nun unberührt lassen, bis der Vertrag komplett unterschrieben ist.

Direkt im Anschluss wird der Kundenvorgang der Gruppe BuyingGroups **EU-DE Buying Groups Management** zugewiesen:

**Kundenvorgang** 00108984

Feed anzeigen

[Lösungen \[0\]](#) | [Offene Aktivitäten \[0\]](#) | [Aktivitätsverlauf \[0\]](#) | [Anh](#)

**Kundenvorgang – Details**

[Bearbeiten](#) [Kundenvorgang schließen](#)

|                       |  |
|-----------------------|--|
| Kundenvorgangsinhaber | EU-DE Bonus- und Vertragsmanagement <a href="#">[Ändern]</a> |
| Kundenvorgangs-Nr.    | 00108984   |
| Typ                   | Vertragsanforderung  |
| Accountname           | <a href="#">Klinik Vincentinum Augsburg gGmbH</a>            |
| Kontaktname           |  |
| Kontakt-Tel.          |  |
| Kontakt-E-Mail        |  |

▼ **Beschreibungsinformationen**

|              |  |
|--------------|--|
| Thema        | Augsburg, Vincentinum - Angebot Hüfte und Knie |
| Beschreibung |  |

▼ **Systeminformationen**

|              |  |
|--------------|--|
| Erstellt von | <a href="#">Andrea Gassmann</a> , 04.06.2018 13:41 |
|--------------|--|

übertragen 00108984  
Inhaber Warteschlange

Warteschlange suchen - Salesforce - Unlimited Edition - Mozilla Firefox

https://zimmerbiometglobal.my.salesforce.com/\_ui/common/data/LookupPage?...

**Nachschlagen**

Suche... [Lost!](#)

Zur Verbesserung des Suchergebnisses können Sie "" (ein Sternchen) als Platzhalter zusammen mit anderen Zeichen verwenden.

**Suchergebnisse**

|   |
|---|
| Name der Warteschlange                              |
| <a href="#">CAS Assist</a>                          |
| <a href="#">CAS Optical</a>                         |
| <a href="#">CAS PSI</a>                             |
| <a href="#">CAS Triage</a>                          |
| <a href="#">Consumer Call Center</a>                |
| <a href="#">EU-DE Angebots- und Preismanagement</a> |
| <a href="#">EU-DE Bonus- und Vertragsmanagement</a> |
| <a href="#">EU-DE Buying Groups Management</a>      |
| <a href="#">EU-DE Compliance</a>                    |
| <a href="#">EU-DE Debitorenbuchhaltung</a>          |
| <a href="#">EU-DE Vertriebscontrolling</a>          |

Erledigt!



## Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

### Schritt 6 - Buying Groups Manager (Überprüfen des Antrages, sowie des Vertragsentwurf, Vorbereiten für Margencheck)

Die Gruppe **EU-DE Buying Groups Management** hat eine Email erhalten, dass ihr der Vorgang zugeteilt wurde und gelangt durch anwählen des Links auf die Seite des Kundenvorgangs in Salesforce: **Das Excel-Formular wurde zwischenzeitlich um die Zahlungsinformationen, die aktuell hinterlegten Preise in SAP UND die überarbeiteten Preise des AS ergänzt! Des Weiteren liegt nun der Vereinbarungsentwurf zur Prüfung auf dem allgemeinen Laufwerk bereit:**

[Z:\Allgemein\Buying Groups\\_Warenkorbbewertung](#)

#### Beispiel:

Ihnen wurde der folgende Kundenvorgang zugewiesen.

Account: Krankenhaus Agatharied GmbH

Kontakt: Frank Walz

Nummer: 00108984

Betreff: Prospitalia\_Augsburg\_Vincentinum\_Hüfte Knie

Beschreibung: Standardvertrag

Ersteller: Reinhard Freimuth

Klicken Sie auf den Link, um den Kundenvorgang in Salesforce zu öffnen.

<https://na8.salesforce.com/500C000001HfvFe>

Diese E-Mail wurde automatisch generiert.

Der Buying Groups Manager überprüft den Antrag auf Vollständigkeit und Plausibilität und klärt etwaige Unklarheiten mit dem AS, wenn der Buying Groups Manager nicht ohnehin der AS ist. Des Weiteren überprüft der Buying Groups Manager den Vertragsentwurf und gibt evtl. Änderungen rein (per Email, oder telefonisch)

Der Buying Groups Manager erstellt einen Warenkorb, auf dessen Basis das Vertriebscontrolling einen Margencheck erstellen kann, falls der Warenkorb nicht vom Antragsteller eingefügt wurde bzw. der Buying Group Manager nicht ohnehin der Antragsteller ist.

Der Warenkorb kann zudem über folgende Email-Adresse angefordert werden:

[warenkorb@zimmerbiomet.com](mailto:warenkorb@zimmerbiomet.com)

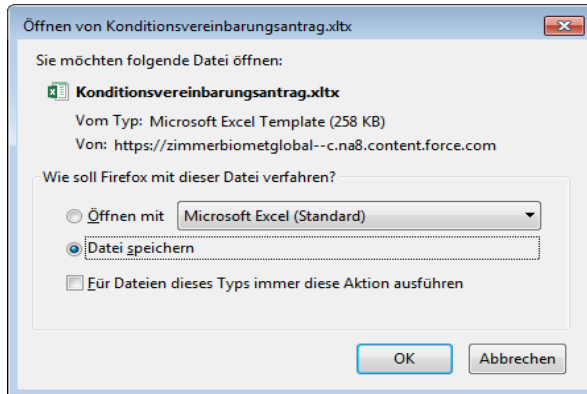
**Achtung! Für das Anfordern des Warenkorbes über die o.g. Emailadresse werden folgende Mindestangaben zwingend benötigt:**

- Angabe der SAP Kundennummer(n)
- welcher Zeitraum soll simuliert werden? (Bsp. Letzte 12 Monate, Vorjahr?)
- die betreffenden Segmente / Brands / Artikelnummern
- Link des Kundenvorgangs in Sales Force

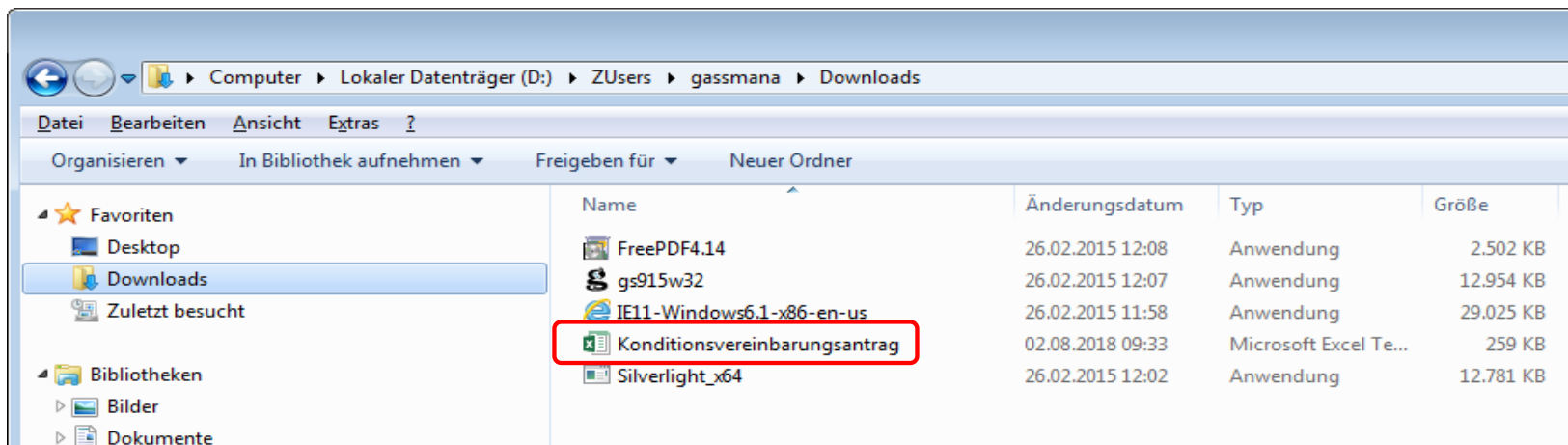
## Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

### Schritt 6 - Buying Groups Manager (Überprüfen des Antrages, sowie des Vertragsentwurf, Vorbereiten für Margencheck)

Für den Warenkorb den Konditionsvereinbarungsantrag von Salesforce herunterladen.



Falls nicht anders hinterlegt, landet die Datei im Download-Ordner des jeweiligen Rechners:  
(persönliches Laufwerk / lokaler Datenträger / Zusers / Eigener Name / Downloads)



Unter Tabellenblatt **5\_Warenkorb** die Daten entsprechend einfügen.

DATESTARTEINFÜGENSEITENLAYOUTFORMELNDATENÜBERPRÜFENANSICHTENTWICKLERTOOLSADD-INSJEDOX

AusschneidenKopierenFormat übertragen

Zwischenablage

Calibri11A

F K M U

Schriftart

Zeilenumbruch

Verbinden und zentrieren

Ausrichtung

Standard

% 000

Zahl

Bedingte Formatierung

Als Tabelle formatieren

Formatvorlagen

Standard 2StandardGutNeutralSchlechtAusgabe

H1177

| D  | E    | F                                 | G   | H                        | I        | J  | K  | L   | M     | N     | O      | P           | Q      |       |
|----|------|-----------------------------------|---|--------------------------|----------|----|----|-----|-------|-------|--------|-------------|--------|-------|
| 1  | Name | Name 2                            | Z&B: Segme: Z&B: Material: Z&B: Material BEZ    | (NAV) Impla (NAV) IDE PI | FI       | PL | FA | QTY | NET   | SALES | Prosp. | Netto 1 neu | Skonto | Bonus |
| 2  | zrf  | Diakoniekrankenhaus Knees         | 00-5120-085- M/G II bone screw drill 3.2        | Instrument               | 006.2018 |    |    | 1   | 1,90  | 1,90  | 1,90   | 1,78        | -      |       |
| 3  | zrf  | Diakoniekrankenhaus Knees         | 00-5120-085- BONE SCREW DRILL 3.2MM/DIA         | Instrument               | 010.2018 |    |    | 2   | 1,80  | 1,90  | 1,80   | 1,56        | -      |       |
| 4  | zrf  | Diakoniekrankenhaus Surgical Equi | 00-5150-183- PULS HIGH CAP BRUSH TIP 10/BOX     | Instrument               | 006.2018 |    |    | 1   | 22,12 | 22,12 | 22,12  | 19,68       | -      | 0,10  |
| 5  | zrf  | Diakoniekrankenhaus Surgical Equi | 00-5150-482- PULSAVAC + HIP KIT 10/BOX          | Instrument               | 012.2017 |    |    | 4   | 30,00 | 30,00 | 30,00  | 28,80       | -      | 6,50  |
| 6  | zrf  | Diakoniekrankenhaus Surgical Equi | 00-5150-482- PULSAVAC + HIP KIT 10/BOX          | Instrument               | 011.2017 |    |    | 4   | 30,00 | 30,00 | 30,00  | 28,80       | -      | 6,50  |
| 7  | zrf  | Diakoniekrankenhaus Surgical Equi | 00-5150-482- PULSAVAC + HIP KIT 10/BOX          | OTHERS                   | 008.2018 |    |    | 2   | 30,00 | 30,00 | 30,00  | 28,80       | -      | 1,25  |
| 8  | zrf  | Diakoniekrankenhaus Surgical Equi | 00-5150-482- PULSAVAC + HIP KIT 10/BOX          | OTHERS                   | 001.2018 |    |    | 2   | 30,00 | 30,00 | 30,00  | 28,80       | -      | 1,25  |
| 9  | zrf  | Diakoniekrankenhaus Surgical Equi | 00-5150-482- PULSAVAC + HIP KIT 10/BOX          | OTHERS                   | 010.2018 |    |    | 4   | 30,00 | 30,00 | 30,00  | 28,80       | -      | 1,25  |
| 10 | zrf  | Diakoniekrankenhaus Surgical Equi | 00-5150-482- PULSAVAC + HIP KIT 10/BOX          | OTHERS                   | 009.2018 |    |    | 4   | 30,00 | 30,00 | 30,00  | 28,80       | -      | 1,25  |
| 11 | zrf  | Diakoniekrankenhaus Surgical Equi | 00-5150-482- PULSAVAC + HIP KIT 10/BOX          | OTHERS                   | 005.2018 |    |    | 4   | 30,00 | 30,00 | 30,00  | 28,80       | -      | 1,25  |
| 12 | zrf  | Diakoniekrankenhaus Surgical Equi | 00-5150-482- PULSAVAC + HIP KIT 10/BOX          | OTHERS                   | 004.2018 |    |    | 4   | 30,00 | 30,00 | 30,00  | 28,80       | -      | 1,25  |
| 13 | zrf  | Diakoniekrankenhaus Surgical Equi | 00-5150-482- PULSAVAC + HIP KIT 10/BOX          | OTHERS                   | 003.2018 |    |    | 4   | 30,00 | 30,00 | 30,00  | 28,80       | -      | 1,25  |
| 14 | zrf  | Diakoniekrankenhaus Surgical Equi | 00-5150-482- PULSAVAC + HIP KIT 10/BOX          | OTHERS                   | 006.2018 |    |    | 6   | 30,00 | 30,00 | 30,00  | 28,80       | -      | 1,25  |
| 15 | zrf  | Diakoniekrankenhaus Surgical Equi | 00-5150-482- PULSAVAC + HIP KIT 10/BOX          | OTHERS                   | 002.2018 |    |    | 6   | 30,00 | 30,00 | 30,00  | 28,80       | -      | 1,25  |
| 16 | zrf  | Diakoniekrankenhaus Surgical Equi | 00-5150-482- PULSAVAC + HIP KIT 10/BOX          | OTHERS                   | 007.2018 |    |    | 7   | 30,00 | 30,00 | 30,00  | 28,80       | -      | 1,25  |
| 17 | zrf  | Diakoniekrankenhaus Knees         | 00-5850-012- SEG DIST FEM POLY BOX SZ B         | Implant                  | 002.2018 |    |    | 1   | 13,50 | 13,50 | 13,50  | 12,15       | -      | 1,35  |
| 18 | zrf  | Diakoniekrankenhaus Knees         | 00-5850-020- SEGMENTAL ART SURF SZ B 17MM       | Implant                  | 002.2018 |    |    | 1   | 13,34 | 13,34 | 13,34  | 11,99       | -      | 1,35  |
| 19 | zrf  | Diakoniekrankenhaus Knees         | 00-5850-075- SEG SHIELD HINGE SVC KIT SZ B      | Implant                  | 002.2018 |    |    | 1   | 12,30 | 12,30 | 12,30  | 10,95       | -      | 1,35  |
| 20 | zrf  | Diakoniekrankenhaus Knees         | 00-5880-002- NG ROT.hinge knee tibia plate sz 2 | Implant                  | 005.2018 |    |    | 1   | 3,92  | 3,92  | 3,92   | 3,53        | -      | 0,39  |
| 21 | zrf  | Diakoniekrankenhaus Knees         | 00-5880-002- NG ROT.hinge knee tibia plate sz 2 | Implant                  | 012.2017 |    |    | 1   | 3,92  | 3,92  | 3,92   | 3,53        | -      | 0,39  |
| 22 | zrf  | Diakoniekrankenhaus Knees         | 00-5880-002- NG ROT.hinge knee tibia plate sz 2 | Implant                  | 011.2017 |    |    | 1   | 3,92  | 3,92  | 3,92   | 3,53        | -      | 0,39  |
| 23 | zrf  | Diakoniekrankenhaus Knees         | 00-5880-002- RHK tib plate sz 2 non modular     | Implant                  | 003.2018 |    |    | 1   | 29,84 | 29,84 | 29,84  | 26,86       | -      | 2,98  |
| 24 | zrf  | Diakoniekrankenhaus Knees         | 00-5880-002- TIB PLATE SZ2 PMMA NON MODULAR     | Implant                  | 010.2018 |    |    | 1   | 29,92 | 29,92 | 29,92  | 26,84       | -      | 3,08  |
| 25 | zrf  | Diakoniekrankenhaus Knees         | 00-5880-002- RHK tib plate sz 2 non modular     | Implant                  | 001.2018 |    |    | 1   | 3,92  | 3,92  | 3,92   | 3,53        | -      | 0,39  |
| 26 | zrf  | Diakoniekrankenhaus Knees         | 00-5880-002- RHK 10mm full block tibia AUG sz 2 | Implant                  | 012.2017 |    |    | 1   | 1,16  | 1,16  | 1,16   | 1,04        | -      | 0,12  |
| 27 | zrf  | Diakoniekrankenhaus Knees         | 00-5880-003- NG ROT.HINGE KNEE TIB PLT SZ3      | Implant                  | 008.2018 |    |    | 1   | 3,92  | 3,92  | 3,92   | 3,53        | -      | 0,39  |
| 28 | zrf  | Diakoniekrankenhaus Knees         | 00-5880-003- NG ROT.hinge knee tibia plate sz 3 | Implant                  | 012.2017 |    |    | 1   | 3,92  | 3,92  | 3,92   | 3,53        | -      | 0,39  |
| 29 | zrf  | Diakoniekrankenhaus Knees         | 00-5880-003- RHK tib plate sz 3 non modular     | Implant                  | 003.2018 |    |    | 2   | 3,92  | 3,92  | 3,92   | 3,53        | -      | 0,39  |
| 30 | zrf  | Diakoniekrankenhaus Knees         | 00-5880-003- TIB PLATE SZ3 PMMA NON MODULAR     | Implant                  | 009.2018 |    |    | 1   | 3,92  | 3,92  | 3,92   | 3,53        | -      | 0,39  |
| 31 | zrf  | Diakoniekrankenhaus Knees         | 00-5880-003- TIB PLATE SZ3 PMMA NON MODULAR     | Implant                  | 007.2018 |    |    | 1   | 3,92  | 3,92  | 3,92   | 3,53        | -      | 0,39  |
| 32 | zrf  | Diakoniekrankenhaus Knees         | 00-5880-003- RHK tib plate sz 3 non modular     | Implant                  | 006.2018 |    |    | 1   | 3,92  | 3,92  | 3,92   | 3,53        | -      | 0,39  |
| 33 | zrf  | Diakoniekrankenhaus Knees         | 00-5880-003- RHK tib plate sz 3 non modular     | Implant                  | 001.2018 |    |    | 1   | 3,92  | 3,92  | 3,92   | 3,53        | -      | 0,39  |
| 34 | zrf  | Diakoniekrankenhaus Knees         | 00-5880-003- RHK 10MM FULL BLK TIB AUG SZ3      | Implant                  | 008.2018 |    |    | 1   | 3,16  | 3,16  | 3,16   | 2,84        | -      | 0,32  |
| 35 | zrf  | Diakoniekrankenhaus Knees         | 00-5880-003- RHK 10mm full block tibia AUG sz 2 | Implant                  | 001.2018 |    |    | 1   | 3,16  | 3,16  | 3,16   | 2,84        | -      | 0,32  |
| 36 | zrf  | Diakoniekrankenhaus Knees         | 00-5880-004- NG ROT.HINGE KNEE TIB PLT SZ4      | Implant                  | 009.2018 |    |    | 1   | 3,92  | 3,92  | 3,92   | 3,53        | -      | 0,39  |
| 37 | zrf  | Diakoniekrankenhaus Knees         | 00-5880-006- NG ROT.hinge knee tibia plate sz 6 | Implant                  | 006.2018 |    |    | 1   | 3,92  | 3,92  | 3,92   | 3,53        | -      | 0,39  |

3. Bonusregelung

Warenkorb HJ Born

4. Warenkorb BU

5. Datenquelle - Sonderpreise

6. Service Preliste

7. Instrumente

Prozessablauf

BESCHREIBUNG

Laistschriftverfahren

### Beispiel 2 Warenkorb (BW-Abfrage):

Anschließend die neue Version des Antrages wieder in den Kundenvorgang hochladen:

The screenshot shows a Windows Explorer window titled "Datei hochladen". The address bar displays "Desktop" with a search icon and the text "Desktop durchsuchen". The left sidebar contains a tree view with "Favoriten" (Favorites) and "Computer" (Computer) sections. Under "Favoriten", there are links to "Downloads", "Zuletzt besucht" (Recently visited), and "Desktop". Under "Computer", there are links to "Bibliotheken" (Libraries), "Heimnetzgruppe" (Home network group), and "Computer". The "Computer" section is expanded, showing a list of drives: "baseite1 (\\zimfree001) (B:)", "System (C:)", "Zimdata (D:)", and "share (\\opdefr10) (Z:)". The main pane shows a list of files and folders. The file "Augsburg, Vincentinum - Angebot Hüfte und Knie\_APM.xlsx" is highlighted with a red rectangle. Other files include "Microsoft Excel Worksheet", "Anlage 4\_AKGAMED Traumatologie Vereinbarung Fok...", "Adobe Acrobat-Dokument", "Anlage 5\_AKGAMED Traumatologie Vereinbarung Fest...", "ANSCHREIBEN, Bonusanschreiben für Abrechnungen.dotx", "Microsoft Word Template", "BExAnalyzer.exe - Verknüpfung", "Verknüpfung", "BGM und BVM Zuordnung.xlsx", and "Microsoft Excel Worksheet". The bottom status bar shows "Dateiname: Augsburg, Vincentinum - Angeb" and "Alle Dateien (\*.\*)". There are buttons for "Öffnen" (Open) and "Abbrechen" (Cancel).


## Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

### Schritt 6 - Buying Groups Manager (Überprüfen des Antrages, sowie des Vertragsentwurf, Vorbereiten für Margencheck)

Sind alle Unklarheiten beseitigt und der Warenkorb erstellt, sendet der Buying Groups Manager den Kundenvorgang weiter an die Gruppe

[EU-DE Vertriebscontrolling](#)

**Kundenvorgänge** | Berichte | Dokumente | Verträge | Chatter | +

 **Kundenvorgangsinhaber ändern**

Auf diesem Bildschirm können Sie Kundenvorgänge zwischen Benutzern oder Warteschlangen übertragen. Wenn Sie die Inhaberschaft eines Kontakts auf einen neuen Benutzer übertragen:

- Alle offene Aktivitäten (Aufgaben und Ereignisse) für diesen Kundenvorgang, die dem aktuellen Inhaber zugewiesen sind

Beachten Sie, dass abgeschlossene Aktivitäten nicht übertragen werden. Offene Aktivitäten werden nicht übertragen, wenn diesen Kundenvorgang in eine Warteschlange gestellt wird.

**Neuen Inhaber wählen**


Diesen Kundenvorgang übertragen: 00108984

Inhaber: Warteschlange

☐ Benachrichtigungs-E-Mail senden

Warteschlange suchen - Salesforce - Unlimited Edition - Mozilla Firefox

https://zimmerbiometglobal.my.salesforce.com/\_ui/common/data/LookupPage?i...

 **Nachschlagen**

Suche...

Zur Verbesserung des Suchergebnisses können Sie "" (ein Sternchen) als Platzhalter zusammen mit anderen Zeichen verwenden.

Consumer Call Center

[EU-DE Angebots- und Preismanagement](#)

[EU-DE Bonus- und Vertragsmanagement](#)

[EU-DE Buying Groups Management](#)

[EU-DE Compliance](#)

[EU-DE Debitorenbuchhaltung](#)

[EU-DE Vertriebscontrolling](#)

[PS - Manager](#)

[PS- Clinical Graphics](#)

[PS-CT-Shoulder](#)

[PS-Images](#)

[PS-Knee](#)

[PS-PSI](#)

https://zimmerbiometglobal.my.salesforce.com/\_ui/com...?lkt=case\_queue&lkfm=editPage&lknm=newOwn&lksrch=#

**Erledigt!**

Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

Schritt 7 - Vertriebscontrolling (Margencheck erstellen)

Die Gruppe **EU-DE Vertriebscontrolling** hat eine Email erhalten, dass ihr der Vorgang zugeteilt wurde und gelangt durch anwählen des Links auf die Seite des Kundenvorgangs in Salesforce:

**Beispiel:**  
Ihnen wurde der folgende Kundenvorgang zugewiesen.

Account: Krankenhaus Agatharied GmbH  
Kontakt: Frank Walz

Nummer: 00108984  
Betreff: Prospitalia\_Augsburg\_Vincentinum\_Hüfte Knie  
Beschreibung: Standardvertrag  
Ersteller: Reinhard Freimuth

Klicken Sie auf den Link, um den Kundenvorgang in Salesforce zu öffnen.

<https://na8.salesforce.com/500C000001HfvFe>

Diese E-Mail wurde automatisch generiert.

Herunterladen der Datei (sie landet für gewöhnlich im "Download Ordner auf der pers. Festplatte"):

Startseite

Accounts

Kontakte

Kundenvorgänge

Berichte

Dokumente

Verträge

Chatter

+

EU-Germany

EU-My Daily Sales

Konditionsvereinbarungsantrag

Neu erstellen...

Verknüpfung

Kalender

Nicht aufgelöste Elemente

Kundenvorgang

00108984

Feed anzeigen

Lösungen [0]

Offene Aktivitäten [0]

Aktivitätsverlauf [0]

Anhänge [1]

Kundenvorgangskommentare [0]

Kundenvorgangsverlauf [2]

G

Anhänge

Dateien hochladen

Alle anzeigen

| Aktion   | Dateiname                                      | Größe | Letzte Änderung  |
|----------|--|-------|------------------|
| Vorschau | Augsburg, Vincentinum - Angebot Hüfte und Knie | 258KB | 05.06.2018 09:18 |

## Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

### Schritt 7 - Vertriebscontrolling (Margencheck erstellen)

Immer das aktuellste Formular runterladen (also immer das vom Vorgänger bzw. siehe jüngstes Datum):

| Anhänge   |   |                                   |                               |  |
|---|---|-----------------------------------|-------------------------------|--|
|   |   | <a href="#">Dateien hochladen</a> | <a href="#">Alle anzeigen</a> |  |
| Aktion  | Dateiname   | Größe                             | Letzte Änderung               |  |
| <a href="#">Herunterladen</a>   <a href="#">Entf</a>                            | <a href="#">Vertragsangebot Aqatharied 21.06.2018</a> | 681KB                             | 28.06.2018 08:12              |  |
| <a href="#">Herunterladen</a>   <a href="#">Entf</a>                            | <a href="#">Vertragsangebot Aqatharied 21.06.2018</a> | 585KB                             | 22.06.2018 10:13              |  |
| <a href="#">Vorschau</a>   <a href="#">Herunterladen</a>   <a href="#">Entf</a> | <a href="#">Vertragsangebot Aqatharied 21.06.2018</a> | 257KB                             | 21.06.2018 14:28              |  |
| <a href="#">Vorschau</a>   <a href="#">Herunterladen</a>   <a href="#">Entf</a> | <a href="#">Vertragsangebot Aqatharied 21.06.2018</a> | 259KB                             | 21.06.2018 08:51              |  |

Es sollten im Tabellenblatt **5\_Warenkorb** alle erforderlichen Informationen in der Datei ersichtlich sein, um eine Simulation / einen Margencheck zu erstellen.  
Die Margenermittlung / Simulation speichert das Controlling unter folgendem Order auf dem allgemeinen Laufwerk ab. Die Margenermittlung **NICHT** auf Salesforce hochladen:

[Z:\Allgemein\Buying Groups\\_Warenkorbbewertung](#)

Für den Dateinamen immer dieses Schema benutzen:

**Ort, Kunde\_Margencheck.xlsx**

Anschließend wird der Kundenvorgang in Salesforce der Gruppe **EU-DE Buying Groups Management** zugewiesen:

EU-Germany

EU-My Daily Sales  
Konditionsvereinbarungsantrag

Neu erstellen...

Verknüpfung

Kalender  
Nicht aufgelöste Elemente

Zuletzt verwendete Elemente

00108984  
Augsburg\_Vincentinum -  
Angebot Hüfte und Knie\_DB

00111052

Kundenvorgang  
00108984

Feed anzeigen

« Zurück zur Liste: Kundenvorgänge

Lösungen [0] | Offene Aktivitäten [0] | Aktivitätsverlauf [0] | Ant

Kundenvorgang – Details

Bearbeiten Kundenvorgang schließen

Kundenvorgangsinhaber EU-DE Vertriebscontrolling [Ändern]

Kundenvorgangs-Nr. 00108984

Typ Vertragsanforderung

Accountname Klinik Vincentinum Augsburg gGmbH

Kontaktname

Kontakt-Tel.

Kontakt-E-Mail



## Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

### Schritt 7 - Vertriebscontrolling (Margencheck erstellen)

**Kundenvorgangsinhaber ändern**

Auf diesem Bildschirm können Sie Kundenvorgänge zwischen Benutzern oder Warteschlangen übertragen. Wenn Sie die Inhaberschaft eines K...

- Alle offene Aktivitäten (Aufgaben und Ereignisse) für diesen Kundenvorgang, die dem aktuellen Inhaber zugewiesen sind.

Beachten Sie, dass abgeschlossene Aktivitäten nicht übertragen werden. Offene Aktivitäten...

**Neuen Inhaber wählen**

Diesen Kundenvorgang übertragen 00112017

Inhaber Warteschlange

☐ Benachrichtigungs-E-Mail senden

**Nachschlagen**

Suche... Los!

Zur Verbesserung des Suchergebnisses können Sie ...

**Suchergebnisse**

| Name der Warteschlange                              |
|---|
| <a href="#">CAS iAssist</a>                         |
| <a href="#">CAS Optical</a>                         |
| <a href="#">CAS PSI</a>                             |
| <a href="#">CAS Triage</a>                          |
| <a href="#">Consumer Call Center</a>                |
| <a href="#">EU-DE Angebots- und Preismanagement</a> |
| <a href="#">EU-DE Bonus- und Vertragsmanagement</a> |
| <a href="#">EU-DE Buying Groups Management</a>      |
| <a href="#">EU-DE Compliance</a>                    |
| <a href="#">EU-DE Produktstruktur...</a>            |

Erledigt!



## Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

### Schritt 8 - Buying Groups (Genehmigungen einholen und speichern)

Die Gruppe **EU-DE Buying Groups Management** hat eine Email erhalten, dass ihr der Vorgang zugeteilt wurde und gelangt durch anwählen des Links auf die Seite des Kundenvorgangs in Salesforce: In der Zwischenzeit wurde seitens des Vertriebscontrollings der Margencheck für das Genehmigungsverfahren erstellt und auf folgendem Laufwerk abgespeichert:

Beispiel:

[Z:\Allgemein\Buying Groups\\_Warenkorbbewertung](Z:\Allgemein\Buying Groups_Warenkorbbewertung)

In diesem Ordner liegen nun die zur Genehmigung erforderlichen Dateien - Vertragsentwurf und Margencheck - Diese Dateien werden **NICHT** auf salesforce.com hochgeladen.

**Die Genehmigungen werden per EMAIL eingeholt, die anschließend alle auf dem o.g. Laufwerk abgespeichert werden!! Die Verantwortung für alle relevanten Genehmigungen übernimmt die Gruppe Buying Groups!**

#### Genehmigungsverfahren:

##### Übersicht:

###### Genehmiger

(Volumen = Margeneffekt)

|                                    |               |
|------------------------------------|---------------|
| Volumen bis 5.000 €                | RVL           |
| Volumen von 5.001 € bis 25.000 €   | BUD           |
| Volumen von 25.001 € bis 200.000 € | BUD/BGD/FD    |
| Volumen über 200.000 €             | BUD/BGD/FD/GM |

-Bei vom Standard abweichenden Leihgebühren zusätzliche Genehmigung von Herbert Jansen

-Bei vom Standard abweichendem Skonto zusätzliche Genehmigung von FD

-Bei betroffenen Bonussparten 20,50,60 zusätzliche Genehmigung von Anne Römer

##### ACHTUNG:

Genehmigung Standard Vertrag Sebastian Werner aus Compliance Sicht.

**NACH Genehmigung RVL/BUD/BGD IMMER WEITERLEITEN an SEBASTIAN WERNER zur Compliancefreigabe (unabhängig vom Margeneffekt)**

**BUD immer ins CC, wenn BUD nicht selbst der Genehmiger ist**

##### Legende

|            |                               |
|------------|-------------------------------|
| AS         | Antragsteller                 |
| DB         | Debitorenbuchhaltung          |
| BVM        | Bonus- und Vertragsmanagement |
| APM        | Angebots- und Preismanagement |
| SC         | Sales Controlling             |
| BGD        | Buying Groups Director        |
| Compliance | Rechtsabteilung               |
| RVL        | Regionalverkaufsleiter        |
| BUD        | Business Unit Director        |
| FD         | Finance Director              |
| GM         | General Manager               |

## Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

### Schritt 8 - Buying Groups (Genehmigungen einholen und speichern)

Zuerst werden alle erforderlichen Genehmigungen für die Preisnachlässe gem. "SOP.ZBDE.029.00 Pricing" eingeholt:

| Preiszugeständnisse/Preisnachlässe/Rückvergütungen | RVL | BU Director | Buying Group Dir. | Finance Director | GM/VP |
|--|-----|-------------|-------------------|------------------|-------|
| 0-5'000 k Euro                                     | X   | Info        | Info              | Info             |       |
| 5'000 Euro-25'000 Euro                             |     | X           | Info              | Info             |       |
| 25'000 Euro - 200'000 Euro                         |     | X           | X                 | X                |       |
| > 200'000 Euro                                     |     | X           | X                 | X                | X     |

#### Beispiel Genehmigungsemail:

**Von:** Winzer, Christoph  
**Gesendet:** 06 July 2018 09:48  
**An:** Born, Hans-Juergen  
**Cc:** Werner, Sebastian; Geck, Helmut  
**Betreff:** Re: Hausham, Agatharied - Angebot Hüfte Knie.xlsx

Ok  
Viele Grüße  
Christoph

**Christoph Winzer**  
Director Buying Groups

Am 06.07.2018 um 09:24 schrieb Born, Hans-Juergen <[Hans-Juergen.Born@zimmerbiomet.com](mailto:Hans-Juergen.Born@zimmerbiomet.com)>:

Hallo Zusammen,

könnt ihr bitte den neuen Vertrag für Hausham, Agatharied prüfen und genehmigen. Das Benchmark Prospitalia wurde eingehalten.

da diese Datei Margen enthält kann ich diese nicht über Salesforce versenden.

Der aktuelle Vertrag läuft bis 31.12.2018 und soll auf Grund von Neugeschäft (150 Knie) zum 01.08.2018 vorzeitig erneuert werden.  
Die Klinik erhält die Preise der Prospi. 5 und zusätzlich ab 400 Vers. einen Bonus von 2% auf die Implantate Hüfte und Knie.  
Darüber hinaus sind 65 Vers. Persona zum Preis von 1.754 € geplant, welche bei Erreichen mit 400€ Rückvergütung berücksichtigt werden sollen.

Die Genehmigung mit den Freigaben gem. Pricing Prozess muss nun weitergeleitet werden, um aus Compliance Sicht genehmigt zu werden.



Sebastian Werner hat in diesem Fall zwei Funktionen. Genehmigung aus Finance Sicht ab 25.000 € UND Genehmigung des Standardvertrages aus Compliance Sicht vom Standard abweichende Verträge genehmigt Urs Müller, Abteilung LEGAL. Die Freigabe des vom Standard abweichenden Vertrag holt das Bonus-Vertragsmanagement ein.

Beispiel Genehmigungsemail aus Compliance Sicht Sebastian Werner:

## Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

### Schritt 8 - Buying Groups (Genehmigungen einholen und speichern)

Di 10.07.2018 20:07  
Born, Hans-Juergen  
Fwd: AW: Hausham, Agatharied - Angebot Hüfte Knie.xlsx

An  Gassmann, Andrea  
Cc  Freimuth, Reinhard

Anfang der weitergeleiteten Nachricht:

**Von:** "Werner, Sebastian" <Sebastian.Werner@zimmerbiomet.com>  
**Datum:** 10. Juli 2018 um 16:30:26 MESZ  
**An:** "Winzer, Christoph" <Christoph.Winzer@zimmerbiomet.com>, "Born, Hans-Juergen" <Hans-Juergen.Born@zimmerbiomet.com>  
**Kopie:** "Geck, Helmut" <Helmut.Geck@zimmerbiomet.com>  
**Betreff:** AW: Hausham, Agatharied - Angebot Hüfte Knie.xlsx

Ist ok.

---

**Von:** Winzer, Christoph  
**Gesendet:** 06 July 2018 09:48  
**An:** Born, Hans-Juergen  
**Cc:** Werner, Sebastian; Geck, Helmut  
**Betreff:** Re: Hausham, Agatharied - Angebot Hüfte Knie.xlsx

Ok  
Viele Grüße  
Christoph

Den Kundenvorgang für das Einholen der Genehmigungen vom FD (Compliance Sicht) auf die "Warteschlange" [EU-DE Compliance](#) setzen und ggf. Statuspflege im Feld Kundenvorgangskommentare. Ebenfalls könnte man den Vorgang bspw. den genehmigenden BUD oder BGD zuweisen (Beispiel: Zuweisung an H. Geck, wenn er dran ist zu genehmigen oder Christoph Winzer etc.)

Kundenvorgangskommentare:

https://zimmerbiometglobal.my.salesforce.com/500C000001OFmnc

Suche...

**Kundenvorgänge** | Berichte | Dokumente | Verträge | Chatter | +

Kundenvorgang  
00153169

[Lösungen](#) | [Offene Aktivitäten](#) | [Aktivitätsverlauf](#) | [Aktivitätsverlauf](#)

**Kundenvorgang – Details**

|                       |   |
|-----------------------|---|
| Kundenvorgangsinhaber | EU-DE Buying Groups Management <a href="#">(Ändern)</a> |
| Kundenvorgangs-Nr.    | 00153169  |
| Typ                   | Vertragsanforderung                                     |
| Accountname           | Klinikum Bad Salzungen GmbH                             |

Warteschlange suchen - Salesforce - Unlimited Edition - Mozilla Firefox

https://zimmerbiometglobal.my.salesforce.com/\_ui/common/data/LookupPage?

**Nachschlagen**

Suche...

Zur Verbesserung des Suchergebnisses können Sie "" (ein Sternchen) als Platzhalter zusammen mit anderen Zeichen verwenden.

**Suchergebnisse**

|                                     |
|-------------------------------------|
| Name der Warteschlange              |
| CAS iAssist                         |
| CAS Optical                         |
| CAS PSI                             |
| CAS Triage                          |
| Consumer Call Center                |
| EU-DE Angebots- und Preismanagement |
| EU-DE Bonus- und Vertragsmanagement |
| EU-DE Buying Groups Management      |
| <b>EU-DE Compliance</b>             |
| EU-DE Debitorenbuchhaltung          |
| EU-DE Vertriebscontrolling          |

https://zimmerbiometglobal.my.salesforce.com/\_ui/com...?http=case\_queue&ikfm=editPage&iknm=newOwn&ikscr=#

## Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

### Schritt 8 - Buying Groups (Genehmigungen einholen und speichern)

optional: Kundenvorgangskommentar:

**Kundenvorgangskommentare** Neu

Keine Datensätze zum Anzeigen vorhanden Neu Kundenvorgangskommentare

Kommentare  
Kundenvorgang-00153169

**Kundenvorgangskommentar bearbeiten** Speichern Abbrechen

**Vorgangsdetails**

|              |   |
|--------------|---|
| Thema        | GDEKK_Bad Salzen_Klinikum_Hüfte Knie      |
| Beschreibung | Standardvertrag<br>Ergänzungsvereinbarung |

**Kommentardetails**

Öffentlich ☐

Kommentar 08.03.2019: Vorgang in Genehmigungslauf

Speichern Abbrechen

Nachdem die Genehmigungen eingeholt wurden, diese ebenfalls speichern unter dem o.g. Ordner:

Beispiel:

Navigation: << Allgemein > Buying Groups > Warenkorbbewertung > 2018 > Hausham, Agatharied - Vertragsangebot Hüfte Knie

Organisieren > Neuer Ordner

| Name  | Änderung   |
|---|------------|
| Fwd AW Hausham Agatharied - Angebot Hüfte Knie.xlsx | 11.07.2018 |
| Hausham, Agatharied - Angebot Hüfte Knie            | 06.07.2018 |
| Hausham, Agatharied - Margenermittlung              | 09.08.2018 |

# Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

## Schritt 8 - Buying Groups (Genehmigungen einholen und speichern)

Anschließend wird der Kundenvorgang der Gruppe **EU-DE Bonus- u. Vertragsmanagement** zugewiesen.

**Achtung!!! Wenn der Vorgang der Gruppe Bonus-Vertragsmanagement zugewiesen wurde, geht die Gruppe davon aus, dass alle erforderlichen Genehmigungen vorliegen!**

Kundenvorgang

00108984

Feed anzeigen

Zurück zur Liste: Kundenvorgänge

Lösungen [0] | Offene Aktivitäten [1]

Kundenvorgang – Details

Bearbeiten

|                       |  |
|-----------------------|--|
| Kundenvorgangsinhaber | EU-DE Vertriebscontrolling <span>Ändern</span> |
| Kundenvorgangs-Nr.    | 00108984                                       |
| Typ                   | Vertragsanforderung                            |
| Accountname           | Klinik Vincentinum Augsburg gGmbH              |
| Kontaktname           |  |
| Kontakt-Tel.          |  |
| Kontakt-E-Mail        |  |

https://zimmerbiometglobal.my.salesforce.com/500C000001HfvFe/a?retURL=%2F500C000001HfvFe

Suche... Suchen

Kundenvorgänge | Berichte | Dokumente | Verträge | Chatter

Kundenvorgangsinhaber ändern

Auf diesem Bildschirm können Sie Kundenvorgänge zwischen Benutzern oder Warteschlangen übertragen. Wenn Sie die Inhaberschaft eines Kontakts auf einen neuen Benutzer übertragen, wird dieser Inhaber von:

- Alle offene Aktivitäten (Aufgaben und Ereignisse) für diesen Kundenvorgang, die dem aktuellen Inhaber zugewiesen sind

Beachten Sie, dass abgeschlossene Aktivitäten nicht übertragen werden. Offene Aktivitäten werden nicht übertragen, wenn diesen Kundenvorgang in eine Warteschlange gestellt wird.

Neuen Inhaber wählen

Diesen Kundenvorgang übertragen: 00112017

Inhaber: Warteschlange

☐ Benachrichtigungs-E-Mail senden

Warteschlange suchen – Salesforce - Unlimited Edition - Mozilla Firefox

https://zimmerbiometglobal.my.salesforce.com/\_ui/common/data/LookupPage

Nachschlagen

Suche... Los!

Zur Verbesserung des Suchergebnisses können Sie "" (ein Sternchen) als Platzhalter zusammen mit anderen Zeichen verwenden.

Suchergebnisse

Name der Warteschlange

CAS Assist

CAS Optical

CAS PSI

CAS Triage

Consumer Call Center

EU-DE Bonus- und Vertragsmanagement

EU-DE Compliance

EU-DE Debitorenbuchhaltung

EU-DE Vertriebscontrolling

PS - Manager

Erledigt!

## Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

### Schritt 9 - Bonus-Vertragsmanagement (Schreiben des finalen Vertrages und Anfordern der Sonderpreisliste)

Bei Abarbeitung eines Vertrages "Checkliste neuer Vertrag" benutzen. F.ZBDE.028.03 CHECKLISTE für neue Vereinbarung

Die Gruppe **EU-DE Bonus- u. Vertragsmanagement** hat eine Email erhalten, dass ihr der Vorgang zugeteilt wurde und gelangt durch anwählen des Links auf die Seite des Kundenvorgangs in Salesforce:

Die Gruppe BVM prüft den Antrag erneut auf Vollständigkeit und Standards und erstellt den **finalen Vertrag** auf Basis des Antrags. Zum gleichen Zeitpunkt fordert die Gruppe BVM die finale Sonderpreisliste für den Vertrag vom APM an (dieser Schritt entfällt, wenn beispielsweise nur die Prospitalia 5 Staffelpreise gelten sollen)

Hierzu Kundenvorgangsinhaber ändern auf Gruppe Angebots-Preismanagement

https://zimmerbiometglobal.my.salesforce.com/500C000001H7Wdy

Suche... Suchen

Kundenvorgänge Berichte Dokumente Verträge Chatter +

Kundenvorgang 00108984

Feed anzeigen

Lösungen [0] | Offene Aktivitäten [0] | Aktivitätsverlauf [0] | A

**Kundenvorgang – Details** Speichern Abbrechen

|                       |  |
|-----------------------|--|
| Kundenvorgangsinhaber | Andrea Gassmann <a href="#">Ändern</a> |
| Kundenvorgangs-Nr.    | 00108984                               |
| Typ                   | Vertragsanforderung                    |
| Accountname           | Klinik Vincentinum Augsburg gGmbH      |
| Kontaktname           |  |
| Kontakt-Tel.          |  |
| Kontakt-E-Mail        |  |

Den Haken unter "Benachrichtigungs E-Mail senden" muss man NICHT ankreuzen

Kundenvorgänge Berichte Dokumente Verträge Chatter +

**Kundenvorgangsinhaber ändern**

Auf diesem Bildschirm können Sie Kundenvorgänge zwischen Benutzern oder Warteschlangen übertragen. Wenn Sie die Inhaberschaft eines Kontakts auf einen neuen Benutz...

- Alle offene Aktivitäten (Aufgaben und Ereignisse) für diesen Kundenvorgang, die dem aktuellen Inhaber zugewiesen sind

Beachten Sie, dass abgeschlossene Aktivitäten nicht übertragen werden. Offene Aktivitäten werden nicht übertragen, wenn diesen Kundenvorgang in eine Warteschlange geste...

**Neuen Inhaber wählen**

Diesen Kundenvorgang übertragen 00108984

Inhaber Warteschlange

☐ Benachrichtigungs-E-Mail senden

**Warteschlange suchen - Salesforce - Unlimited Edition - Mozilla Firefox**

https://na8.salesforce.com/\_ui/common/data/LookupPage?lkm=

**Nachschlagen**

Suche... Los!

Zur Verbesserung des Suchergebnisses können Sie "\*" (ein Sternchen) als Platzhalter zusa...

**Suchergebnisse**

| Name der Warteschlange                     |
|--|
| CAS Assist                                 |
| CAS Optical                                |
| CAS PSI                                    |
| CAS Triage                                 |
| Consumer Call Center                       |
| <b>EU-DE Angebots- und Preismanagement</b> |
| EU-DE Bonus- und Vertragsmanagement        |
| EU-DE Debitorenbuchhaltung                 |
| EU-DE Rechtsabteilung                      |
| EU-DE Vertriebscontrolling                 |
| Feedback CRM Application Criteria          |

**Bitte die Dateinamen der Verträge und Sonderpreislisten, sonstigen Anhängen immer im gleichen, einheitlichen Schema speichern:**

Vereinbarung\_Ort\_Kunde\_Bereich\_Datum ab

Vereinbarung\_Anlage X\_SP-Liste\_Ort\_Kunde\_Bereich\_Datum ab

Vereinbarung\_Anlage X\_Mitglieder\_Ort\_Kunde\_Bereich\_Datum ab

etc.

Auf Sonderpreisliste warten :)

**Erledigt!**

## Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

### Schritt 10 - Angebots-Preismanagement (finale Sonderpreisliste zum Vertrag erstellen)

Die Gruppe **EU-DE Angebots- und Preismanagement** erhält vom Bonus-Vertragsmanagement bei Bedarf den Vorgang erneut zugewiesen.

#### Beispiel:

Ihnen wurde der folgende Kundenvorgang zugewiesen.

Account: Krankenhaus Agatharied GmbH

Kontakt: Frank Walz

Nummer: 00108984

Betreff: Prospitalia\_Augsburg\_Vincentinum\_Hüfte Knie

Beschreibung: Standardvertrag

Ersteller: Reinhard Freimuth

Klicken Sie auf den Link, um den Kundenvorgang in Salesforce zu öffnen.

<https://na8.salesforce.com/500C000001HfvFe>

Diese E-Mail wurde automatisch generiert.

Die Preise werden mit dem vom AS angegebenen Datum in Tabellenblatt [1\_Grundlagen Vertrag] hinterlegt:

|    |                                       |            |  |  |  |
|----|---------------------------------------|------------|--|--|--|
| 55 | <b>Preishinterlegung:</b>             |            |  |  |  |
| 56 | Sonderpreisänderung:                  | Ja         | <a href="#">5 Datenquelle - Sonderpreise!A1</a>                    |  |  |
| 57 | Sonderpreise einstellen zum:          | 01.02.2019 | (Bsp. Kunde soll Sonderpreise auf Artikel 35.0000-X erhalten)      |  |  |
| 58 |                                       |            |  |  |  |
| 59 | Hierarchiepreisänderung:              | Ja         | <a href="#">5 Datenquelle - Sonderpreise!A1</a>                    |  |  |
| 60 | Preise einstellen zum:                | 01.02.2019 | (Bsp. Änderung vorgesehen von Staffel 2 auf Staffel 3 Prospitalia) |  |  |
| 61 |                                       |            |  |  |  |
| 62 | Anzahl Versorgungen:                  | 400        | (Bsp. Kunde macht 100 Versorgungen Hüfte, 50 Versorgungen Knie)    |  |  |
| 63 |                                       |            |  |  |  |
| 64 |                                       |            |  |  |  |
| 65 | <b>Bemerkung:</b>                     |            |  |  |  |
| 66 | Sonderpreise Persona bleiben erhalten |            |  |  |  |
| 67 |                                       |            |  |  |  |

Dafür verwendet das Angebots- u. Preismanagement die Informationen der überarbeiteten Preise im Konditionsvereinbarungsantrag Tabellenblatt [3\_Datenquelle - Sonderpreise] und [4\_Service Preisliste] aus dem zuletzt hochgeladenen Konditionsvereinbarungsantrag, der seitens AS / Buying Group Manager überarbeitet wurde:





## Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

### Schritt 10 - Angebots-Preismanagement (finale Sonderpreisliste zum Vertrag erstellen)

Des Weiteren erstellt das APM eine finale Sonderpreisliste im Sonderpreis-Template und lädt dieses auf Salesforce hoch:

|    |                       |  |                                   |
|----|-----------------------|--|-----------------------------------|
| 1  | <b>Sonderpreise:</b>  |  |                                   |
| 2  |                       |  |                                   |
| 3  | <b>Artikel-Nummer</b> | <b>Artikel-Bezeichnung</b>             | <b>Sonderpreise netto in Euro</b> |
| 4  | 00-4199-001-26        | TMPRS Acetabulumrestriktor 26mm        | 49,55                             |
| 5  | 00-4199-001-32        | TMPRS Acetabulumrestriktor 32mm        | 49,55                             |
| 6  | 00-4199-001-38        | TMPRS Acetabulumrestriktor 38mm        | 19,55                             |
| 7  | 00-4894-001-05        | TMPRS Shim 5 Grad                      | 37,20                             |
| 8  | 00-4894-001-10        | TMPRS Shim 10 Grad                     | 37,20                             |
| 9  | 00-4894-001-15        | TMPRS Shim 15 Grad                     | 37,20                             |
| 10 | 00-4894-001-54        | TMPRS Buttress Pfeileraugment Größe 54 | 224,55                            |
| 11 | 00-4894-001-58        | TMPRS Buttress Pfeileraugment Größe 58 | 224,55                            |
| 12 | 00-4894-050-10        | TMPRS Becken Augment Größe 50/10       | .030,75                           |
| 13 | 00-4894-050-15        | TMPRS Becken Augment Größe 50/15       | .030,75                           |
| 14 | 00-4894-050-20        | TMPRS Becken Augment Größe 50/20       | .030,75                           |
| 15 | 00-4894-050-30        | TMPRS Becken Augment Größe 50/30       | .030,75                           |

Die Gruppe Angebots- u. Preismanagement ändert den **Kundenvorgangsinhaber** anschließend wieder auf das Bonus-Vertragsmanagement.

Startseite

Accounts

Kontakte

Kundenvorgänge

Berichte

Dokumente

Verträge

Chatter

+

EU-Germany

EU-My Daily Sales

Konditionsvereinbarungsantrag

Neu erstellen...

Verknüpfung

Kalender

Nicht aufgelöste Elemente

Zuletzt verwendete Elemente

00108984

Augsburg, Vincentinum - Angebot Hüfte und Knie DE

00104770

Andrea Gassmann

Sebastian Werner

Kundenvorgang

00108984

Feed anzeigen

Lösungen [0] | Offene Aktivitäten [0] | Aktivitätsverlauf [0] | Anl

Kundenvorgang – Details

Bearbeiten

Kundenvorgang schließen

Kundenvorgangsinhaber EU-DE Angebots- und Preismanagement (Ändern)

Kundenvorgangs-Nr. 00108984

Typ Vertragsanforderung

Accountname Klinik Vincentinum Augsburg gGmbH

Kontaktname

Kontakt-Tel.

Kontakt-E-Mail

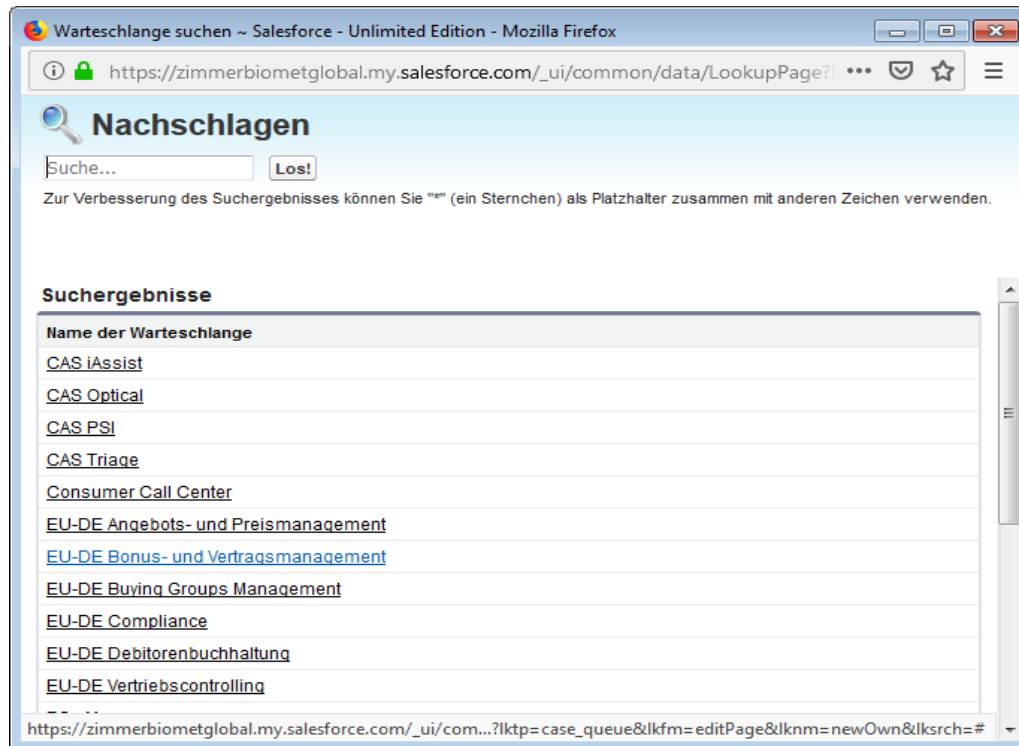
Beschreibungsinformationen

Thema Augsburg, Vincentinum - Angebot Hüfte und Knie

Beschreibung

## Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

### Schritt 10 - Angebots-Preismanagement (finale Sonderpreisliste zum Vertrag erstellen)



Erledigt!

## Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

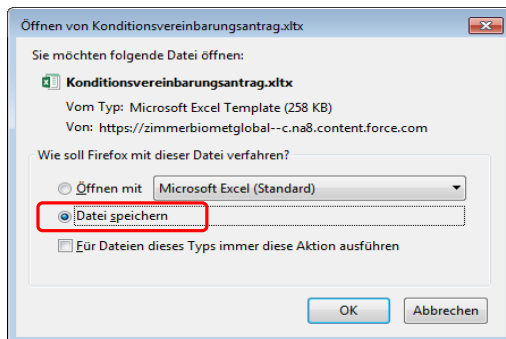
### Schritt 11 - Bonus-Vertragsmanagement (Vertrag versenden, Status pflegen)

Bei Abarbeitung eines Vertrages "Checkliste neuer Vertrag" benutzen. F.ZBDE.028.03 CHECKLISTE für neue Vereinbarung

Das **Bonus-Vertragsmanagement** hat die Sonderpreisliste vom APM erhalten. Download der Datei im Kundenvorgang auf salesforce.com:

The screenshot shows the Salesforce interface for a customer record. The URL is <https://zimmerbiometglobal.my.salesforce.com/500C000001NB64z>. The page title is "Kundenvorgang 00147160". The navigation bar includes "Kundenvorgänge", "Berichte", "Dokumente", "Verträge", and "Chatter". The "Anhänge" (Attachments) section is active, showing a list of files. The first file, "101384\_Garmisch-Partenkirchen\_Anlage\_SP-LISTE\_für\_Sales\_Force\_Bonus\_und\_Vertragsmanagement", is highlighted. The "Herunterladen" (Download) link for this file is circled in red.


| Aktion                                 | Dateiname  | Größe  | Letzte Änderung  | Erstellt von      |
|--|--|--------|------------------|-------------------|
| Vorschau   <b>Herunterladen</b>   Entf | 101384_Garmisch-Partenkirchen_Anlage_SP-LISTE_für_Sales_Force_Bonus_und_Vertragsmanagement | 56KB   | 28.02.2019 08:07 | Mike Hütter       |
| Vorschau   Herunterladen   Entf        | 3.ENTWURF_VEREINBARUNG_Garmisch_Klinikum_Hütte_Knie_ab 01.01                               | 51KB   | 21.02.2019 09:41 | Anja Hamburger    |
| Vorschau   Herunterladen   Entf        | 2.ENTWURF_VEREINBARUNG_Garmisch_Klinikum_Hütte_Knie_ab 01.01                               | 52KB   | 20.02.2019 12:36 | Anja Hamburger    |
| Vorschau   Herunterladen   Entf        | ENTWURF_VEREINBARUNG_Garmisch_Klinikum_Hütte_Knie_ab 01.01                                 | 48KB   | 01.02.2019 13:08 | Anja Hamburger    |
| Herunterladen   Entf                   | Vertragserstellung1  | 1.78MB | 25.01.2019 10:30 | Mike Hütter       |
| Vorschau   Herunterladen   Entf        | Vertragserstellung1  | 928KB  | 24.01.2019 11:22 | Patrick Weber     |
| Vorschau   Herunterladen   Entf        | Vertragserstellung1  | 931KB  | 23.01.2019 14:28 | Reinhard Freimuth |



Falls nicht anders hinterlegt, landet die Datei im Download-Ordner des jeweiligen Rechners.  
(persönliches Laufwerk / lokaler Datenträger / Zusers / Eigener Name / Downloads)

Sonderpreisliste im Vereinbarungsordner speichern und bearbeiten:

**Bitte die Dateinamen der Verträge und Sonderpreislisten, sonstigen Anhängen immer im gleichen, einheitlichen Schema speichern:**


**ZIMMER BIOMET**  
 Your progress. Our promise.

[Startseite](#)
[Accounts](#)
[Kontakte](#)
[Kundenvorgänge](#)
[Berichte](#)
[Dokumente](#)
[Verträge](#)
[Chatter](#)
[+](#)

EU-Germany  
 EU-My Daily Sales  
 EU-Konsistatus  
 Konditionsvereinbarungsantrag

Neu erstellen...

Verknüpfung

Kalender  
 Nicht aufgelöste Elemente

Zuletzt verwendete Elemente

00112017  
 Hausham Vertragsanforde...  
 00108984  
 00118356  
 Gräffling Wolfart Klinik  
 Vertragsangebot 06.08.2018  
 St. Irmgardis-Kr...  
 Gräffling Wolfart Klinik  
 Vertragsangebot 02.08...  
 Gräffling Wolfart Klinik  
 Vertragsangebot 02.08.2018  
 Tim Grünberg  
 WolfartKlinik

Kommentare  
**Kundenvorgang-00112017**

Speichern
 Abbrechen

**Kundenvorgangskommentar bearbeiten**

Vorgangsdetails
 

Thema Hausham, Agatharied 101408 Vertragsanforderung Hüfte Knie  
 Beschreibung Standardvertrag

Kommentardetails
 

Öffentlich
 ☐

Kommentar
 25.07.2018: Vereinbarung unterschrieben vom Kunden zurück

Speichern
 Abbrechen

**Kundenvorgangskommentare**

| Öffentlich               | Kommentar   |
|--------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> | Erstellt von: <b>Andrea Gassmann</b> (25.07.2018 12:16)<br>12.07.2018: Vereinbarung an den Kunden zur Unterschrift gesendet |

## Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

### Schritt 11 - Bonus-Vertragsmanagement (Vertrag versenden, Status pflegen)

Erledigt!

## Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

### Schritt 12 - Bonus-Vertragsmanagement (Vertrag komplett unterzeichnet auf Salesforce hochladen, Kundenvorgang schließen)

Bei Abarbeitung eines Vertrages "Checkliste neuer Vertrag" benutzen. **F.ZBDE.028.03 CHECKLISTE für neue Vereinbarung**

Das **Bonus-Vertragsmanagement** hat den Vertrag unterschrieben vom Kunden zurückbekommen.

Ist der Vertrag von allen Seiten komplett unterzeichnet und wurde ein Exemplar an den Kunden zurückgesandt, kann der Kundenvorgang in Salesforce geschlossen werden.

Kundenvorgang schließen:

Kundenvorgänge | Berichte | Dokumente | Verträge | Chatter | +

Kundenvorgang 00111052

Feed anzeigen

Lösungen [0] | Offene Aktivitäten [0] | Aktivitätsverlauf [1] | Anhänge [1] | Kur

**Kundenvorgang – Details**

Bearbeiten **Kundenvorgang schließen** Duplizieren

Kundenvorgangsinhaber: Andrea Gassmann [Ändern]

Kundenvorgangs-Nr.: 00111052

Typ: Vertragsanforderung

Accountname: [Klinikum Oldenburg gGmbH](#)

Kontaktname:

Kontakt-Tel.:

Achtung! Das hier eingetragene Kommentar erscheint automatisch im Feld "Kundenvorgangskommentare":

https://zimmerbiometglobal.my.salesforce.com/500C000001JiQNa/s?retURL=%2F500C000001JiQNa&\_CONFIRMATIONTOKEN=Vr

Kundenvorgang schließen

**Kundenvorgang bearbeiten**

Speichern Abbrechen

**Kundenvorgangsinformationen**

Status: Geschlossen

Kundenvorgangsursache: Vertrag abgeschlossen

Interne Kommentare: optional

Anschließend wird der komplett unterzeichnete Vertrag (pdf) dem "Draft" unter der Vertragsmaske in Salesforce angehängt:



## Startseite

Anzeigen: Alle Verträge Los! [Duplizieren](#) | [Neue Ansicht erstellen](#)

### Letzte Verträge

[Neu](#)

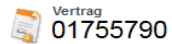
| Vertragsnummer           | Accountname                                   | Status    |
|--------------------------|---|-----------|
| <a href="#">01755790</a> | <a href="#">Klinikum Bad Salzungen GmbH</a>   | Draft     |
| <a href="#">01728990</a> | <a href="#">WolfartKlinik</a>                 | Published |
| <a href="#">01728334</a> | <a href="#">Krankenhaus Aqatharied GmbH</a>   | Published |
| <a href="#">01487216</a> | <a href="#">Ev. Krankenhaus Duisburg-Nord</a> | Published |
| <a href="#">01741073</a> | <a href="#">Klinik Bad Windsheim</a>          | Activated |
| <a href="#">01667070</a> | <a href="#">RHÖN-KLINIKUM AG</a>              | Activated |

### Notizen & Anhänge

[Neue Notiz](#) [Dateien hochladen](#)

Keine Datensätze zum Anzeigen vorhanden

Anschließend den Vertrag aktivieren:



## Vertrag 01755790

[Feed anzeigen](#)

[← Zurück zur Liste: Verträge](#)

[Zu genehmigende Elemente \[0\]](#) | [Vertragsverlauf \[1\]](#) | [Offene Aktivitäten \[0\]](#) | [Aktivitätsverlauf \[0\]](#) | [Notizen & Anhänge \[0\]](#)

### Vertrag – Details

[Bearbeiten](#) [Löschen](#) [Duplizieren](#) [Aktivieren](#) [Zur Genehmigung senden](#)

|                                   |  |                            |            |
|-----------------------------------|--|----------------------------|------------|
| Vertragsinhaber                   | <a href="#">Andrea Gassmann</a> <a href="#">[Ändern]</a> | Status                     | Draft      |
| Vertragsnummer                    | 01755790   | Vertragsbeginn             | 01.01.2019 |
| KST                               |  | Vertragsende               | 31.12.2019 |
| Accountname                       | <a href="#">Klinikum Bad Salzungen GmbH</a>              | Vertragsdauer (Monate)     | 12         |
|                                   |  | Vertragsgesamtdauer        | 31.12.2019 |
| Unterzeichnender Kunde            |  | Inhaberablaufsnotiz        | 120 Tage   |
| Titel des unterzeichnenden Kunden |  |                            |            |
| Unterzeichnungsdatum Kunde        |  | Contract Key               | 00153169   |
|                                   |  | Unterzeichnende Firma      |            |
|                                   |  | Unterzeichnungsdatum Firma |            |
|                                   |  | Vertragskosten             |            |

**OPTIONAL, WENN Vertrag NICHT bis 15.12. im gleichen Jahr zurück ist:**

Die in Schritt 5 nach kaufmännischer Vorsicht gebildeten Bonusrückstellungen in SAP müssen wieder aufgelöst werden.

Ohne eine vertragliche Grundlage wird kein Bonus im Folgejahr ausbezahlt!

**Erledigt!**