ZIMMER BIOMET
Your progress. Our promise.

Bonus-Vertragsprozess über Salesforce
Ablaufbeschreibung

Übersicht:

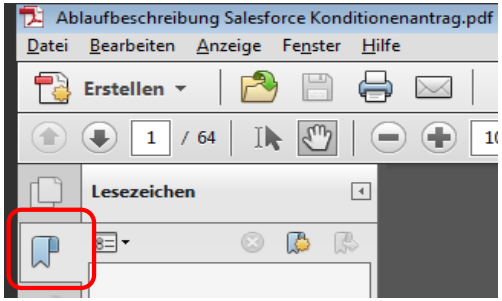
Ablauf:	**To Do:**
1. Antragsteller Kundenvorgang öffnen	Antrag ausfüllen und hochladen Antrag auf Salesforce
2. Debitorenbuchhaltung	Ausfüllen der Zahlungskonditionen und Zahlungsmoral
3. Angebots-Preismanagement	Ausfüllen der aktuellen Preise und Servicegebühren lt. SAP
4. Antragsteller	Überarbeiten der Sonderpreise, Vorbereitung/Erstellung des Warenkorbs
5. Bonus-Vertragsmanagement	Erstellen Vertragsentwurf (pdf), Einstellen Rückstellungen
6. Buying Groups Manager	Überprüfen des Antrags und Vertragsentwurfs, Vorbereitung Margenprüfung
7. Vertriescontrolling	Erstellen der Margenprüfung
8. Buying Groups Manager	Einholen aller erforderlichen Genehmigungen
9. Bonus-Vertragsmanagement	Erstellen finale Vereinbarung (pdf), Anfordern der SP-Liste
10. Angebots-Preismanagement	Erstellen der Sonderpreisliste
11. Bonus-Vertragsmanagement	Vertrag versenden
12. Bonus-Vertragsmanagement Kundenvorgang schließen	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"

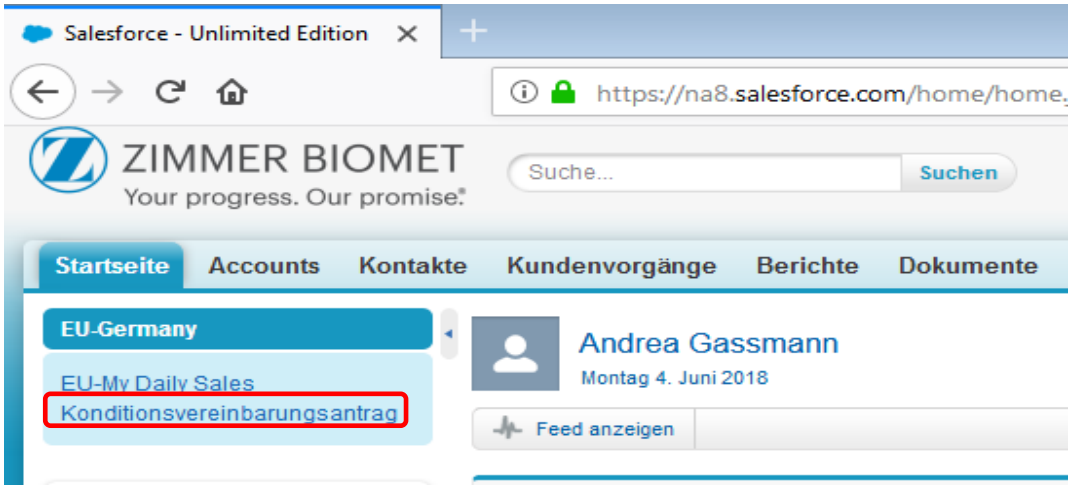
Bitte die Navigation über die Lesezeichen in der PDF-Datei benutzen!



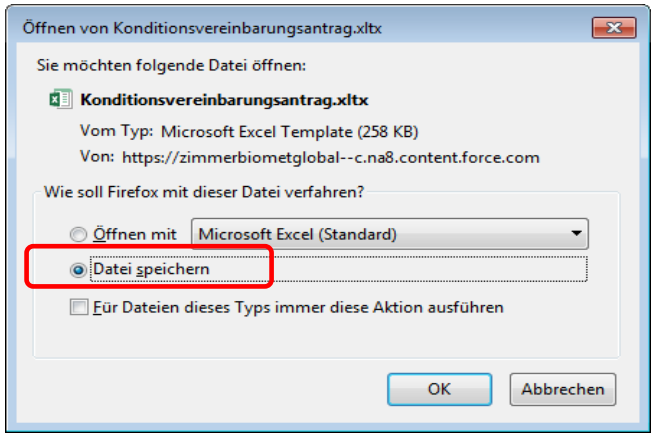
Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

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

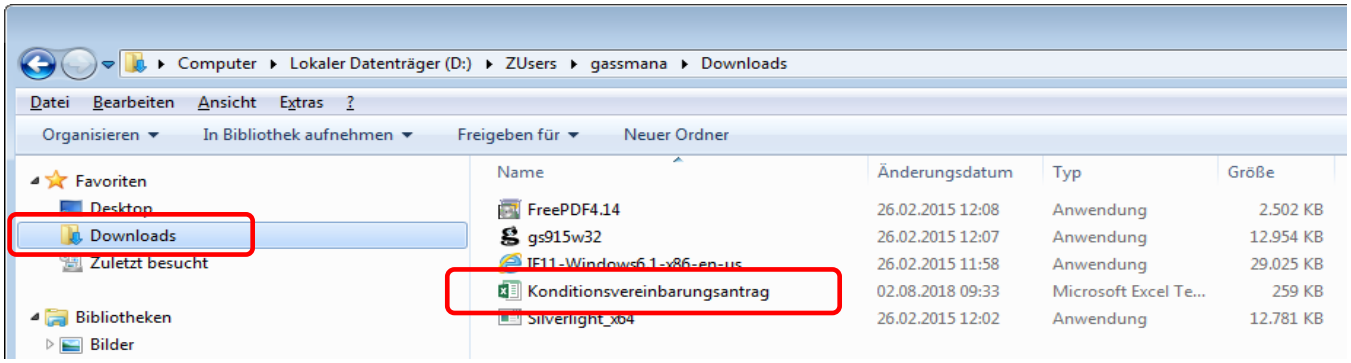
Plant der Antragsteller die Erstellung eines Vertrags, so ist der Konditionsvereinbarungsantrag auf Salesforce abzurufen.
Startseite Salesforce, Konditionsvereinbarungsantrag steht links oben zum Download bereit.



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!!!

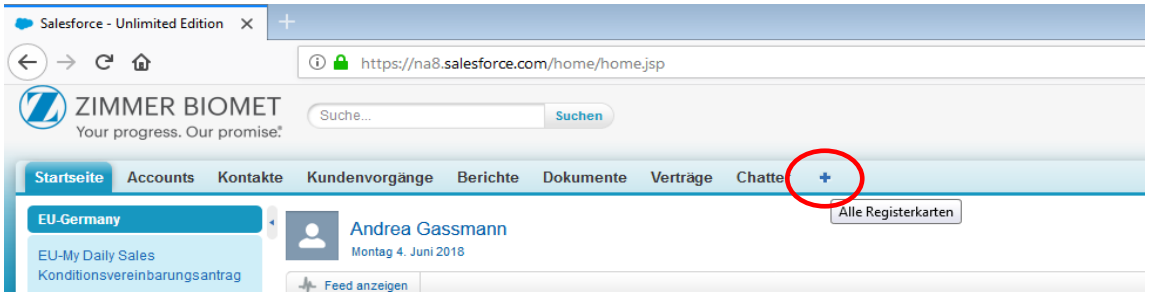
Datei Name: "Einkaufsgemeinschaft_Ort Kunde, Name Kunde_Bereich"
Beispiel 1: "Prospitalia_Hausham_KH Agatharied_Hüfte Knie"
Beispiel 2: "AGKAMED_Garmisch-Partenkirchen_Klinikum_Trauma"

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

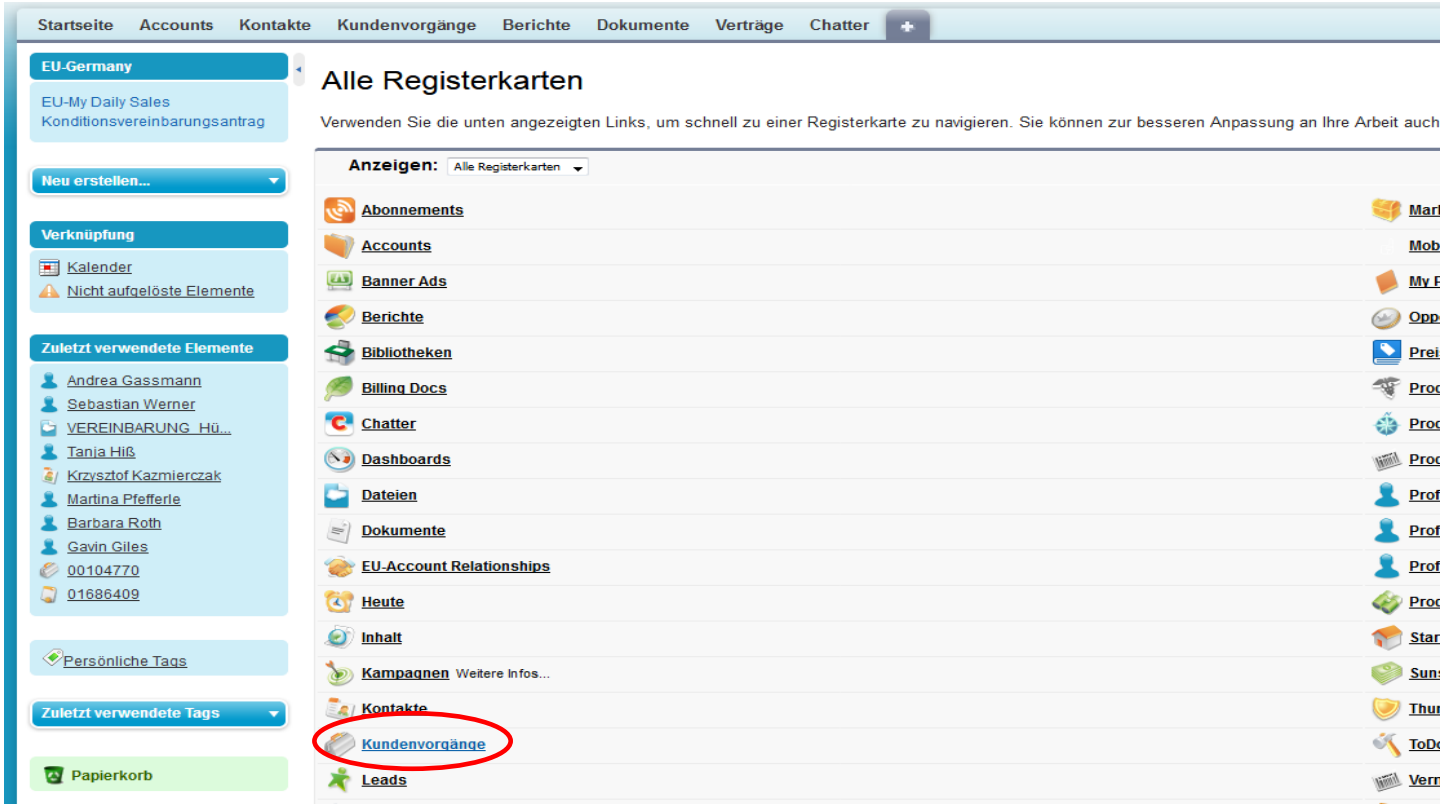
Ausgefüllten Antrag unter dem angegebenen Schema speichern!!!

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)

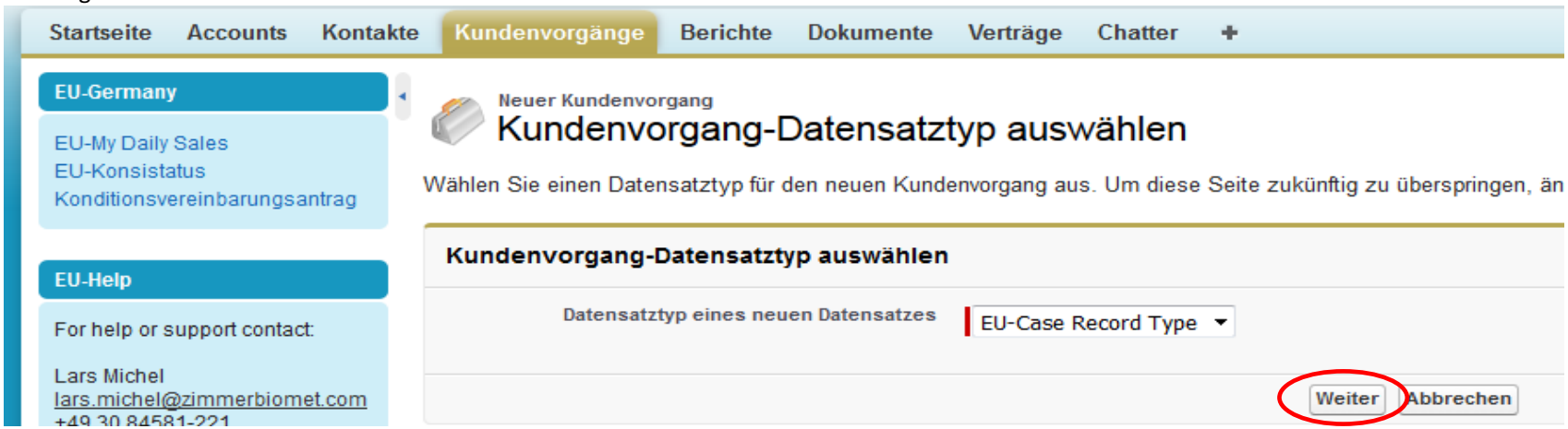


Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

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

Neuen Kundenvorgang erstellen.

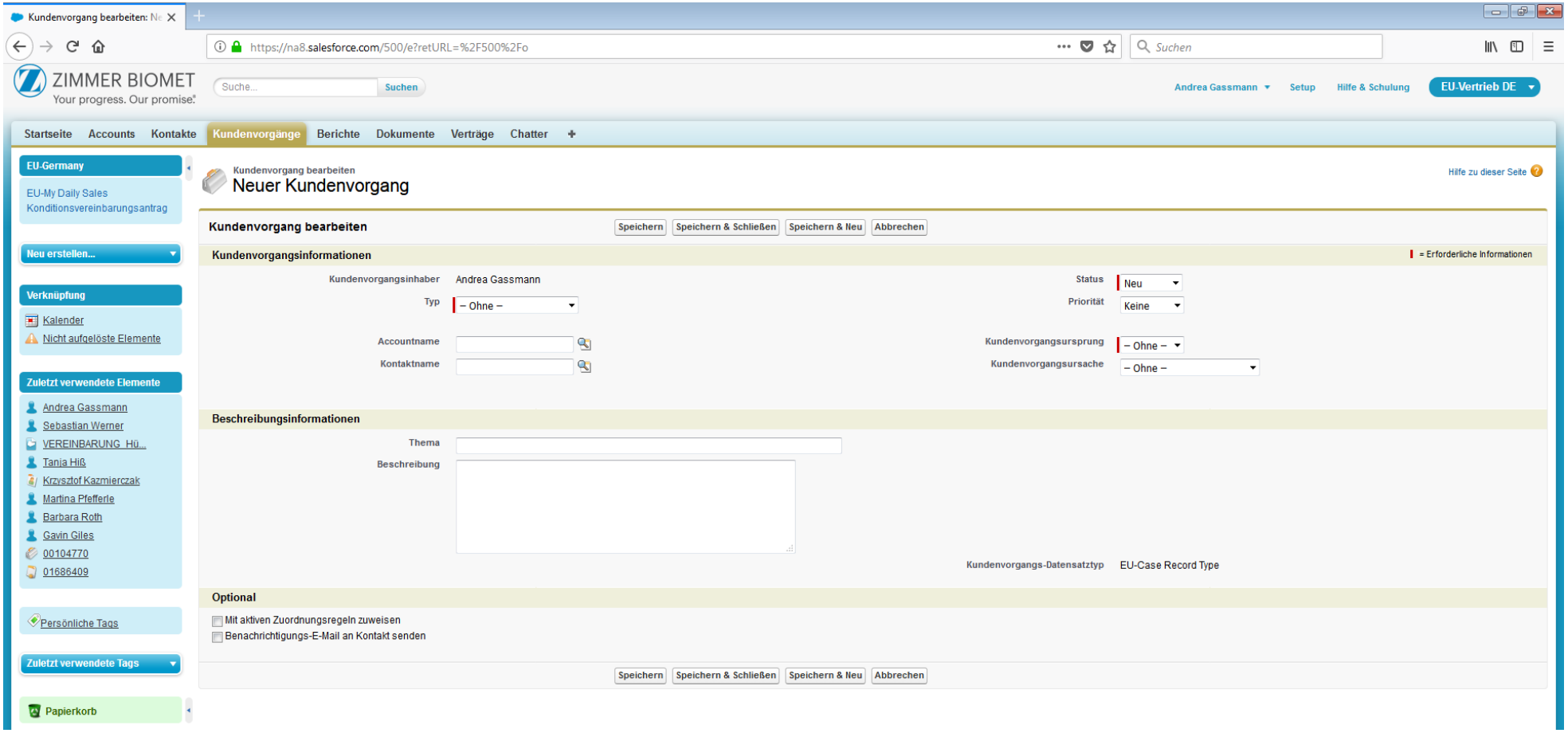
Auf folgendem Bildschirm auf "Weiter" klicken..



Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

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

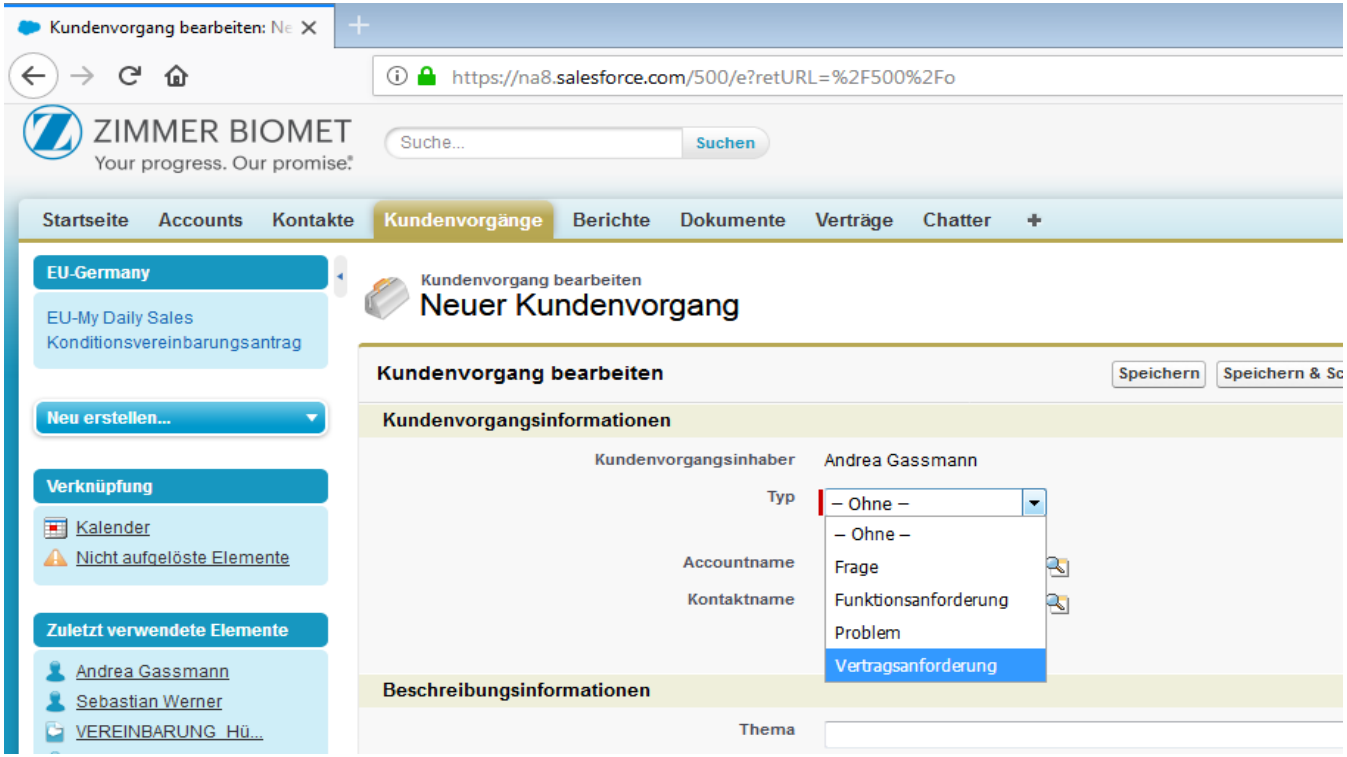
Die Kundenvorgangsmaske sieht so aus:



Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

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

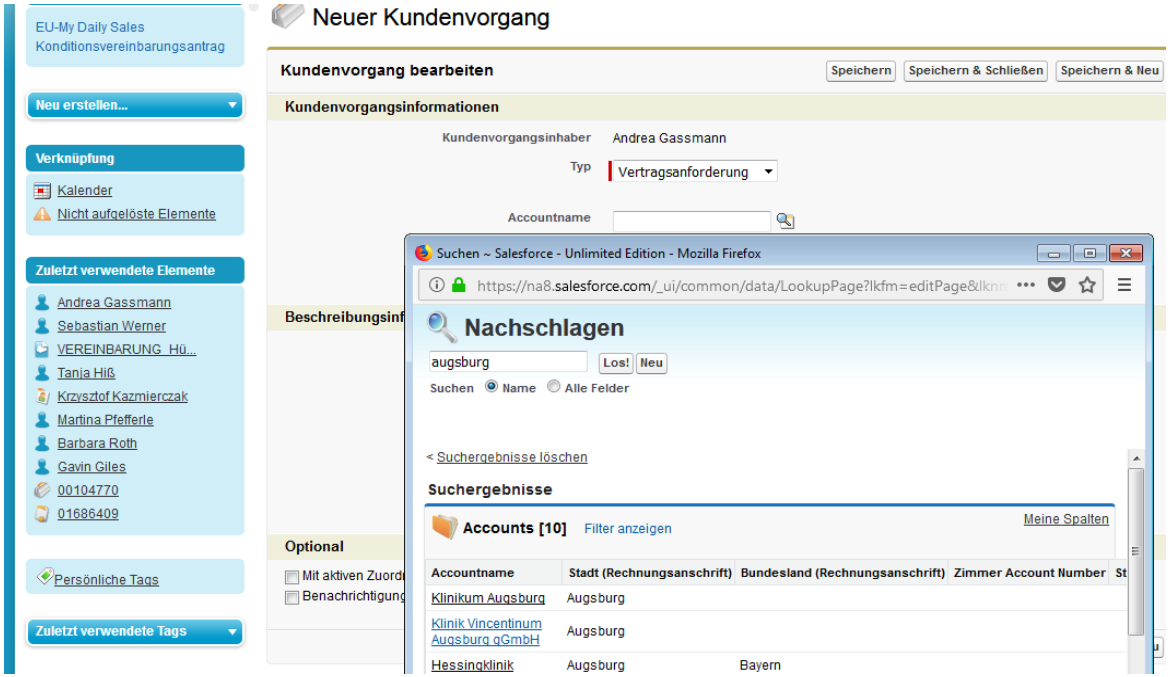
Kundenvorgang wie folgt anlegen:
Typ immer **Vertragsanforderung.**



Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

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

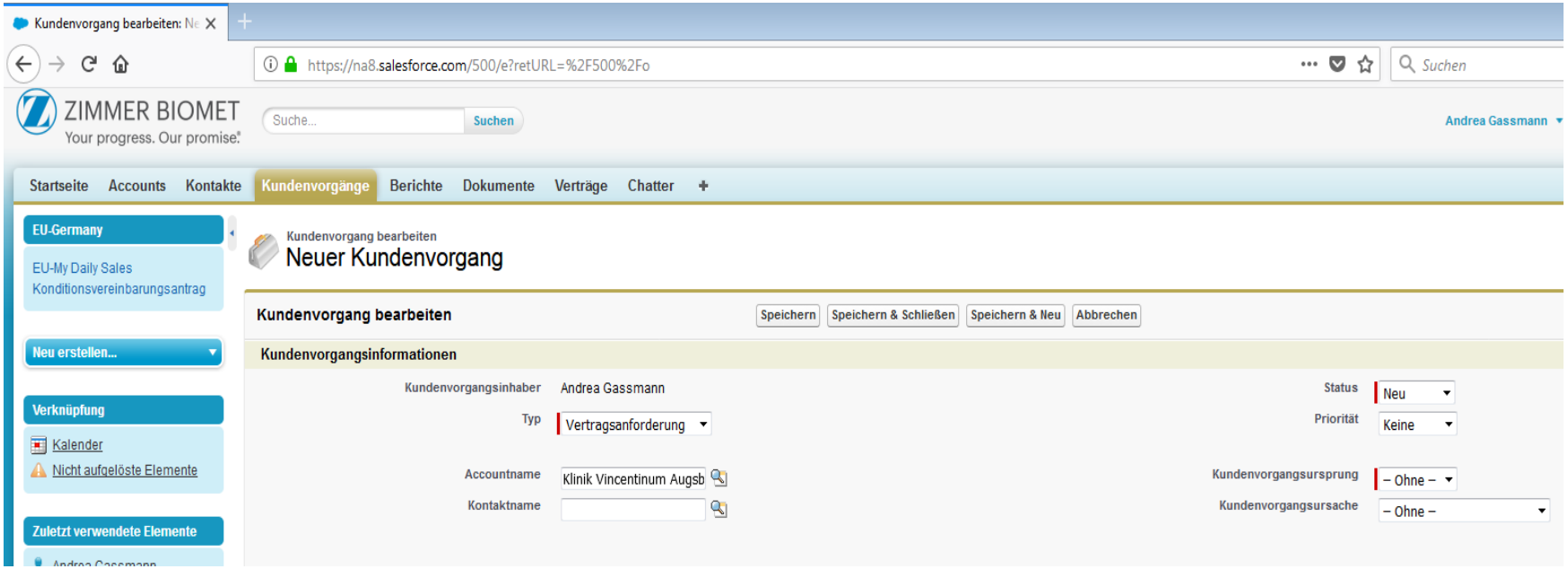
Kunde unter „Accountname“ auswählen (nach Ort suchen, Suche nach Kundennummer nicht möglich).



Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

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

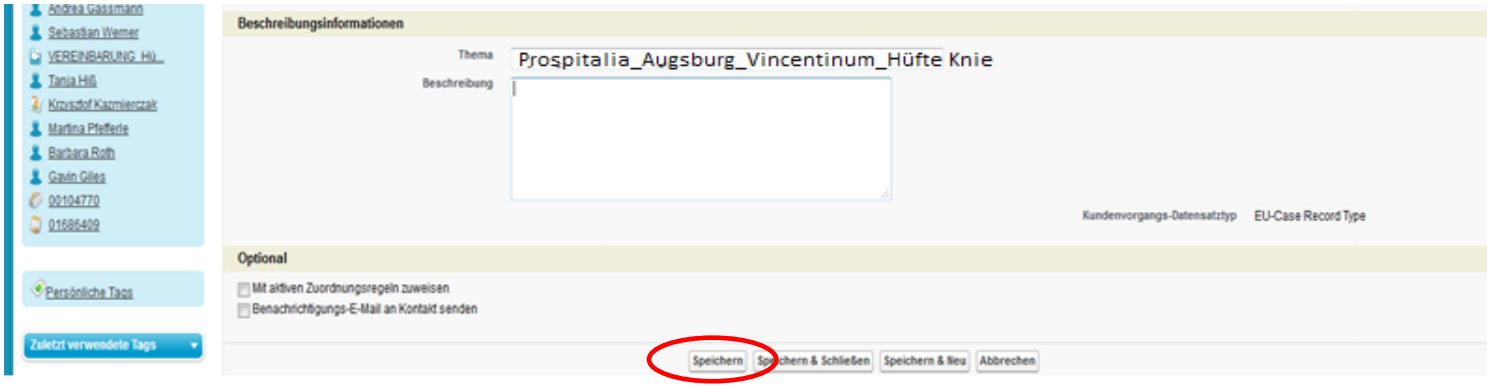
Rotmarkierte Pflichtfelder ausfüllen, den Vorgang anschließend speichern.



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



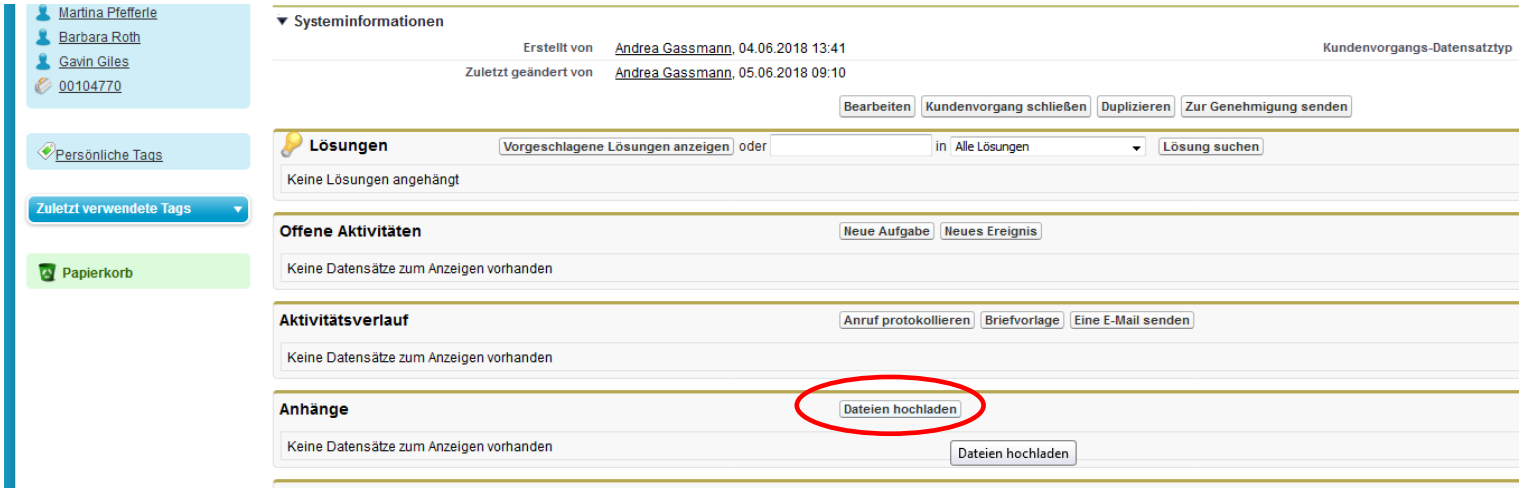
Beschreibungsfeld leer lassen. Speichern.

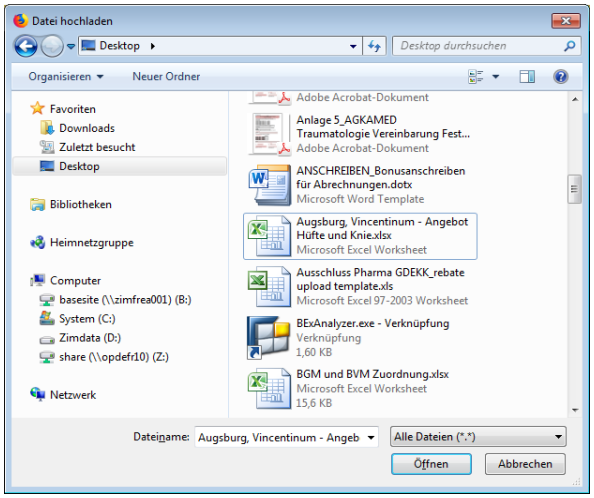
Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

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

Der Kundenvorgang ist nun eröffnet.

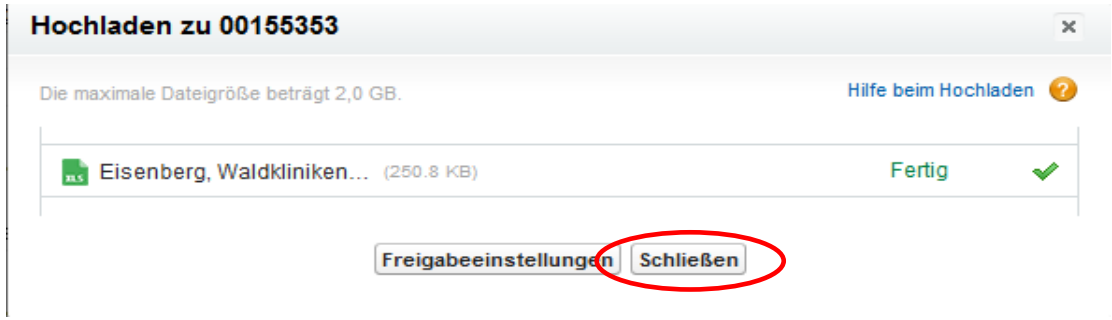
Nun den ausgefüllten Konditionsvereinbarungsantrag (Excel Antrag) anhängen.



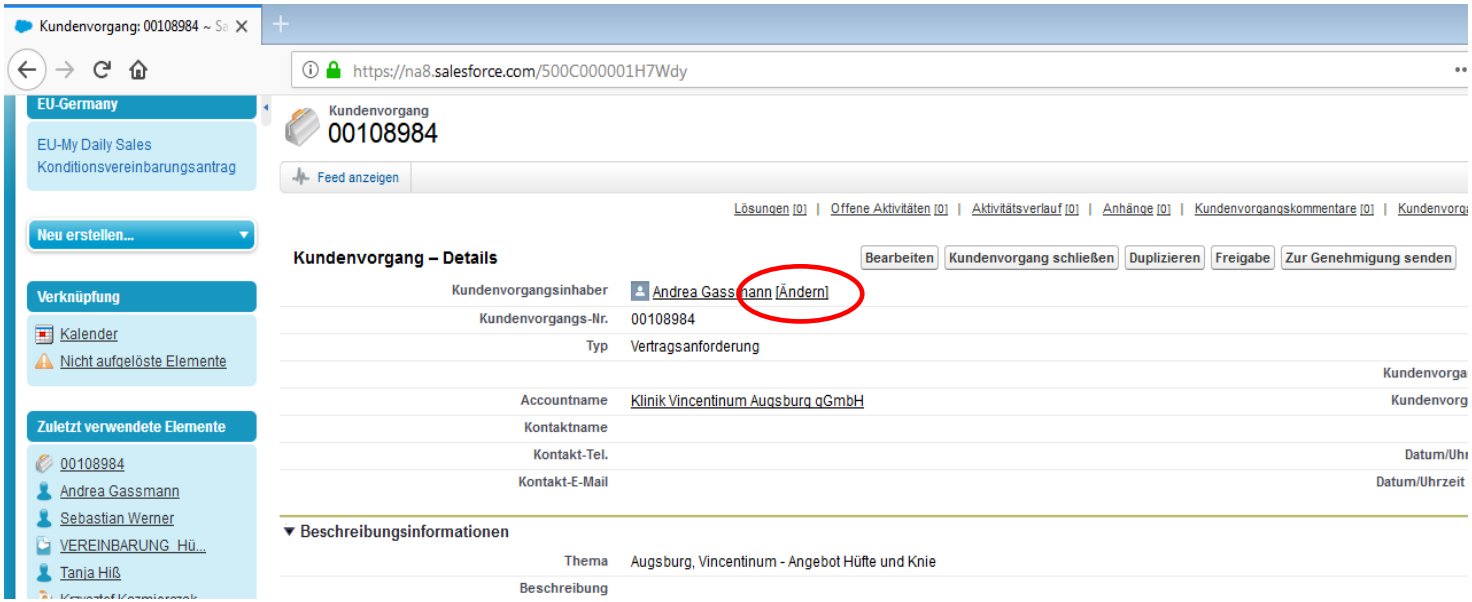


Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

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



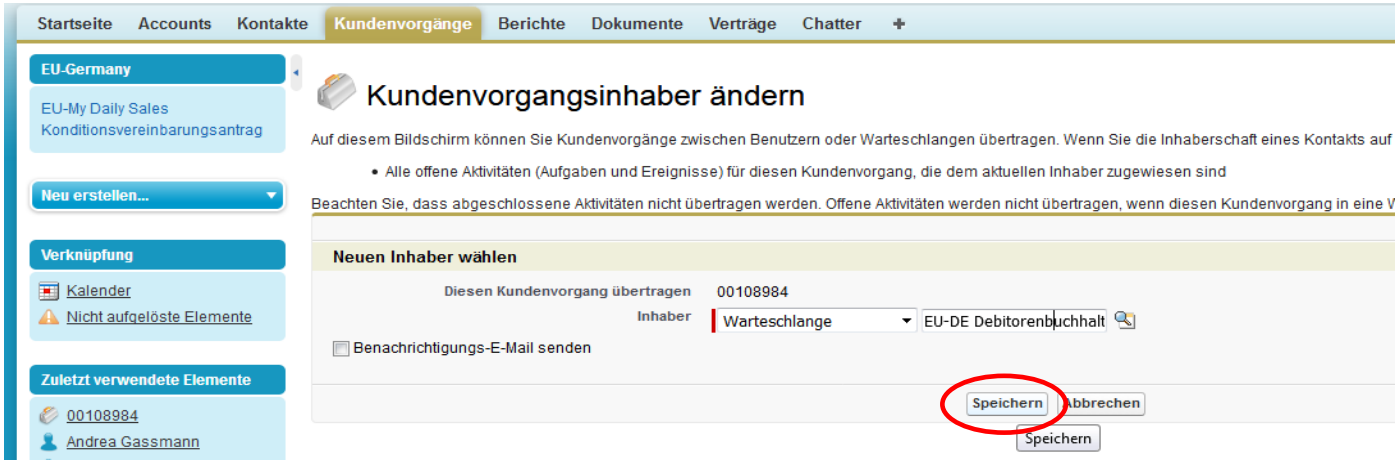
Den Kundenvorgangsinhaber ändern auf „Warteschlange“ Debitorenbuchhaltung ***EU-DE Debitorenbuchhaltung***



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)



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

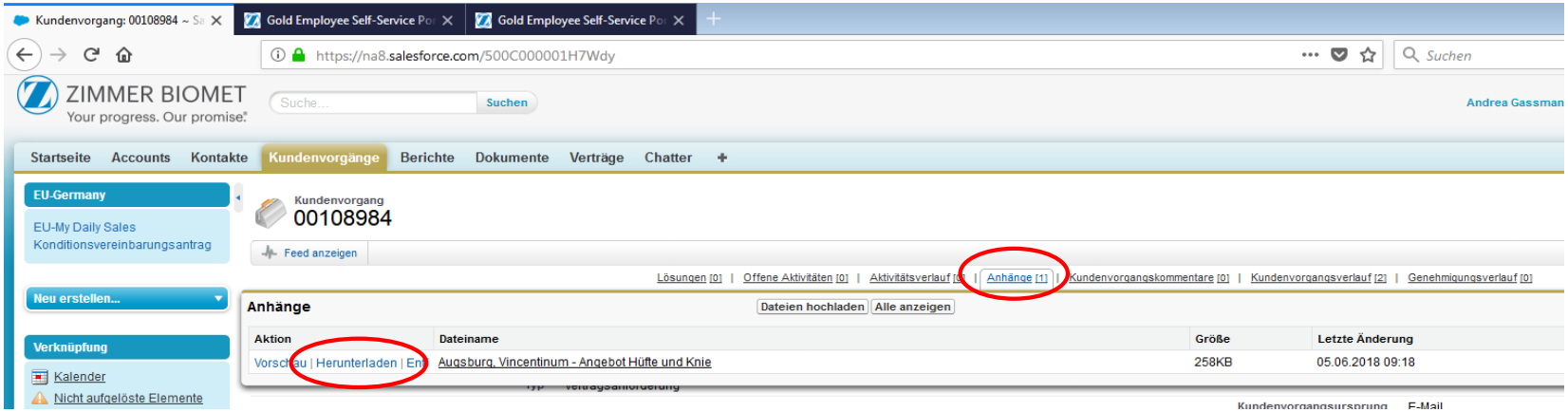
Nummer: 00108984
Betreff: Prospitalia_Augsburg_Vincentinum_Hüfte Knie
Beschreibung: Standardvertrag
Ersteller: Reinhard Freimuth
Klicken Sie auf den Link, um den Kundenvorgang in Salesforce zu öffnen.

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

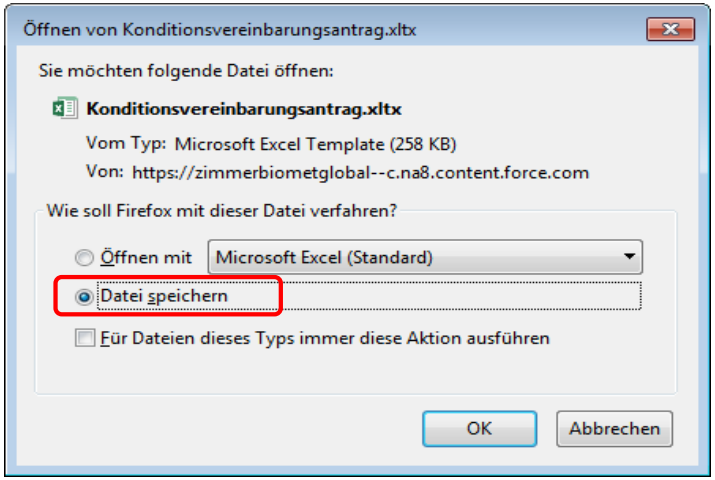
1. Excel-Antrag zu finden oben in der Leiste unter "Anhänge"
2. Excel-Antrag "Herunterladen" unter "Anhänge"



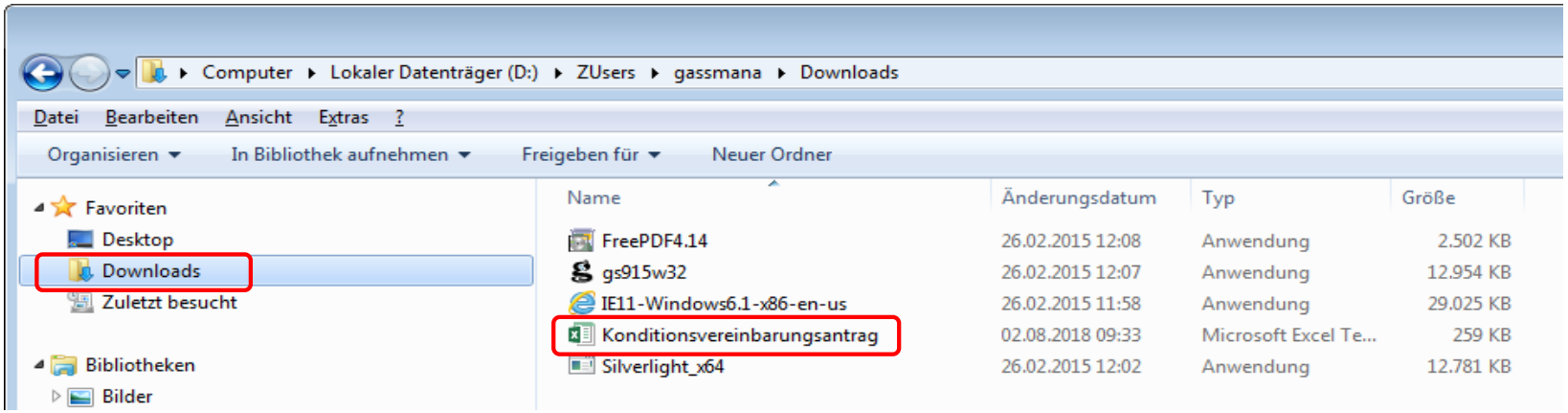
Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

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)



Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

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

Öffnen der Excel-Datei, ausfüllen der beiden Felder "Skonto" und "Zahlverhalten" im Tabellenblatt 1 (siehe rote Markierung):
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.

Sonderpreise:

Sonderpreisänderung:		5_Datenquelle - Sonderpreise'!A1

Konditionen: *Genehmigung von Finance Direktor

	Aktuelle Konditionen:	Bemerkung	Neue Konditionen:	Bemerkung:
Skonto		Vorgabe Finance:		
Zahlungsverhalten:		-30 Tage netto -Lastschrifteinzug, zahlbar innerhalb 4 Wochen, 2% Skonto	Umstellung auf Lastschrifteinzug möglich? ☐ Ja ☐ Nein	

*Genehmigung von Business Unit Directors oder Sales Directors

Bonusregelung (Tabellenblatt 3)	Bonus vergangenes Jahr:	Neuer Bonus:	Bemerkung:
Umsatzbonus			
Versorgungsbonus			
Laufzeitbonus		Bonusart nicht möglich - siehe Umsatz-, Versorgungs- oder Steigerungsbonus	–
Bündelungsbonus			
Steigerungsbonus			
Summe	0,00%	0%	
Berechnung OP-Begleitung Standard: 5 freie OPs	6_Service Preisliste'!A1	6_Service Preisliste'!A1	

Lieferung: *Genehmigung von Operations Direktor

	Aktuelle Bedingungen:	Neue Bedingungen:	Bemerkung:
Expresskostenberechnung	6_Service Preisliste'!A1	6_Service Preisliste'!A1	
Berechnung Verzugstage	6_Service Preisliste'!A1	6_Service Preisliste'!A1	
Leihtransportkosten-Berechnung	6_Service Preisliste'!A1	6_Service Preisliste'!A1	
Dekontaminationsgebühr	6_Service Preisliste'!A1	6_Service Preisliste'!A1	

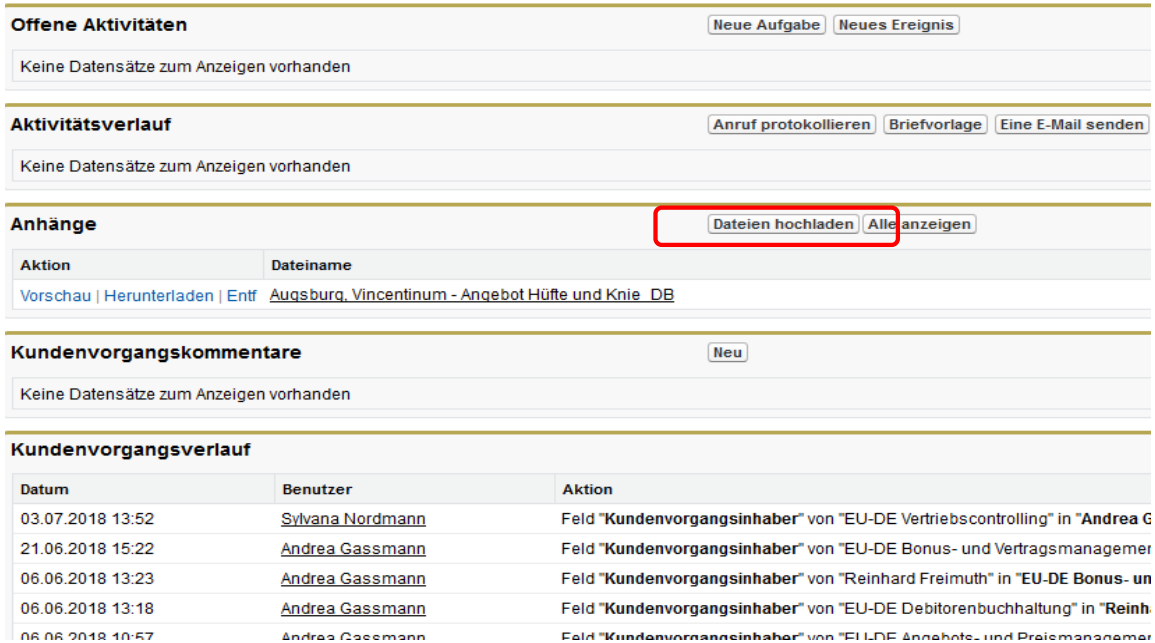
Genehmigungen | 2_Grundlagen Vertrag | 3_Bonusregelung | 4_Warenkorb BU | 5_Datenquelle - Sonderpreise | 6_Service Preisliste | 7_Instrumente | BESCHREIBUNG

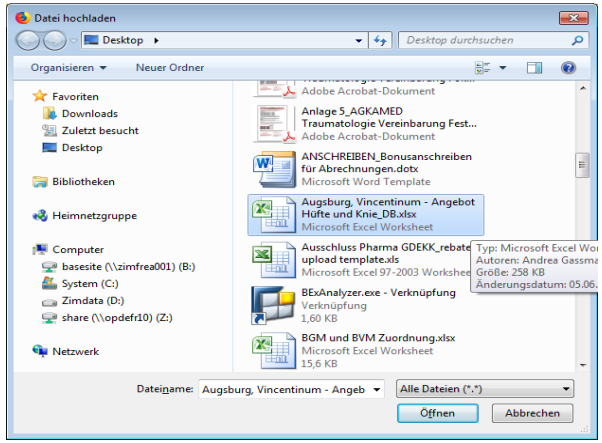
SPEICHERN!

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.

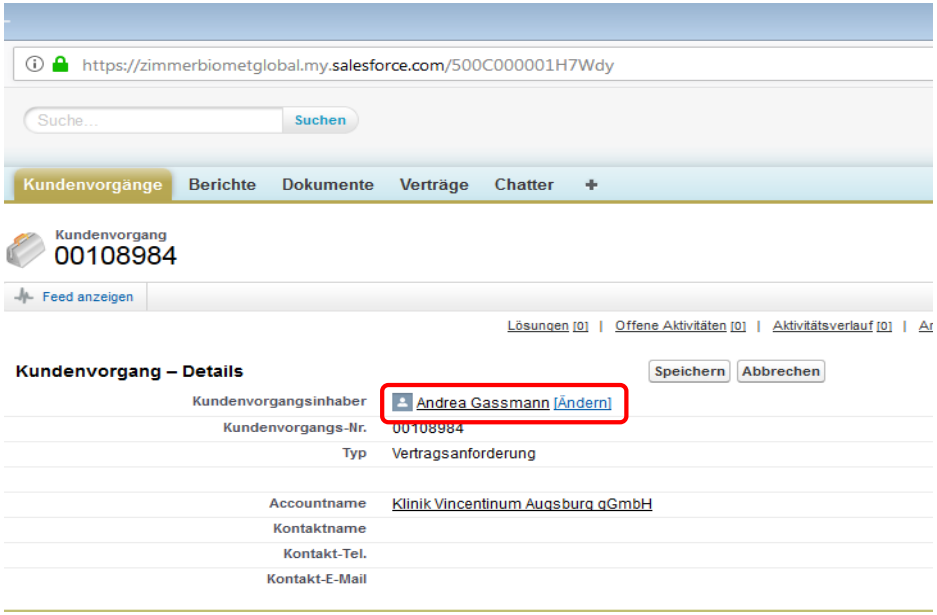




Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

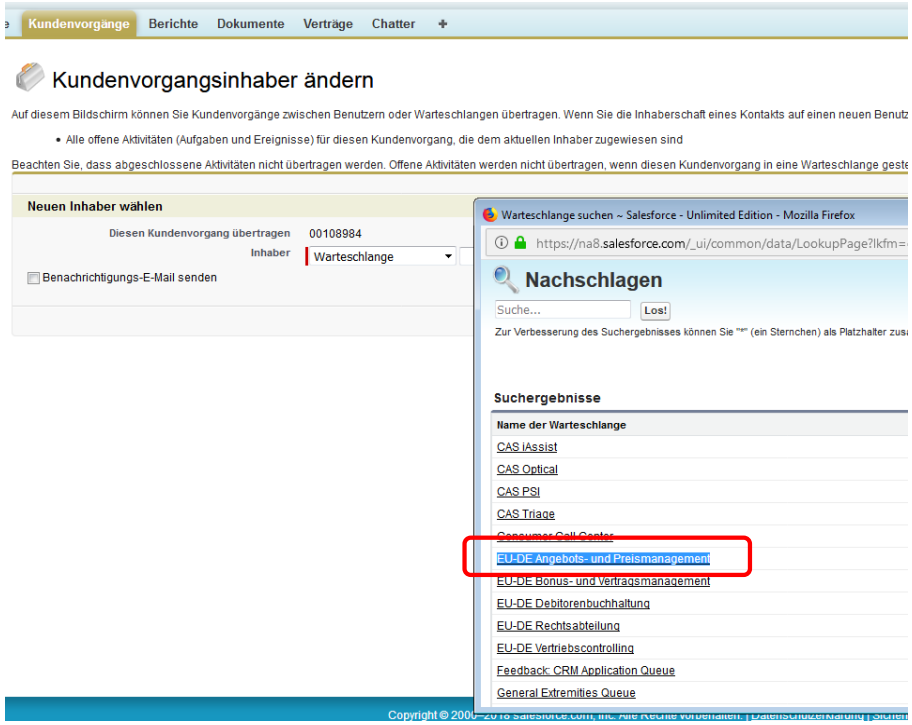
Schritt 2 - Debitorenbuchhaltung (Ausfüllen der Felder Zahlungsbedingung- und Moral)

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.



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

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



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.

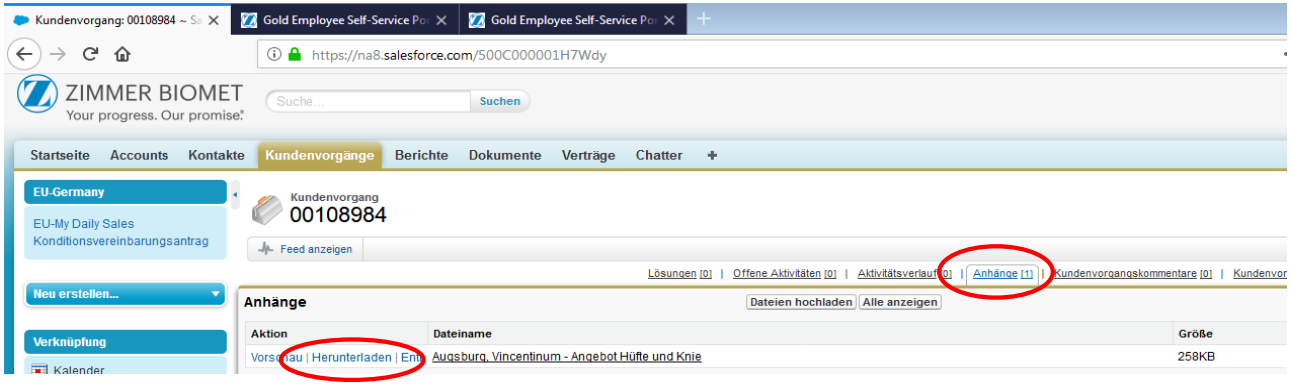
Account: Krankenhaus Agatharied GmbH
Kontakt: Frank Walz

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"

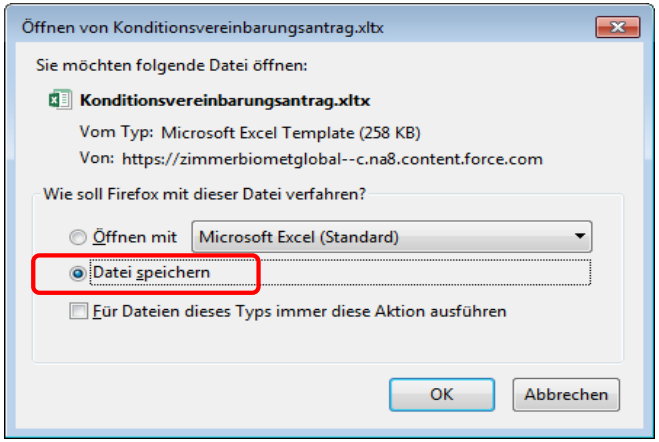


Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

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 "Tabellenblatt 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:

☐ Trauma	__ %	☐ Diagnostics	__ %
☐ Wirbelsäule	__ %	☐ CMF & Thoracic	__ %

Konditionsart Beschreibung SAP:

ZR02	Rechnungsrabatt
ZRPC	Kundenindividueller Sonderpreis
ZRPH	Hierarchiepreis

<u>Achtung:</u> 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

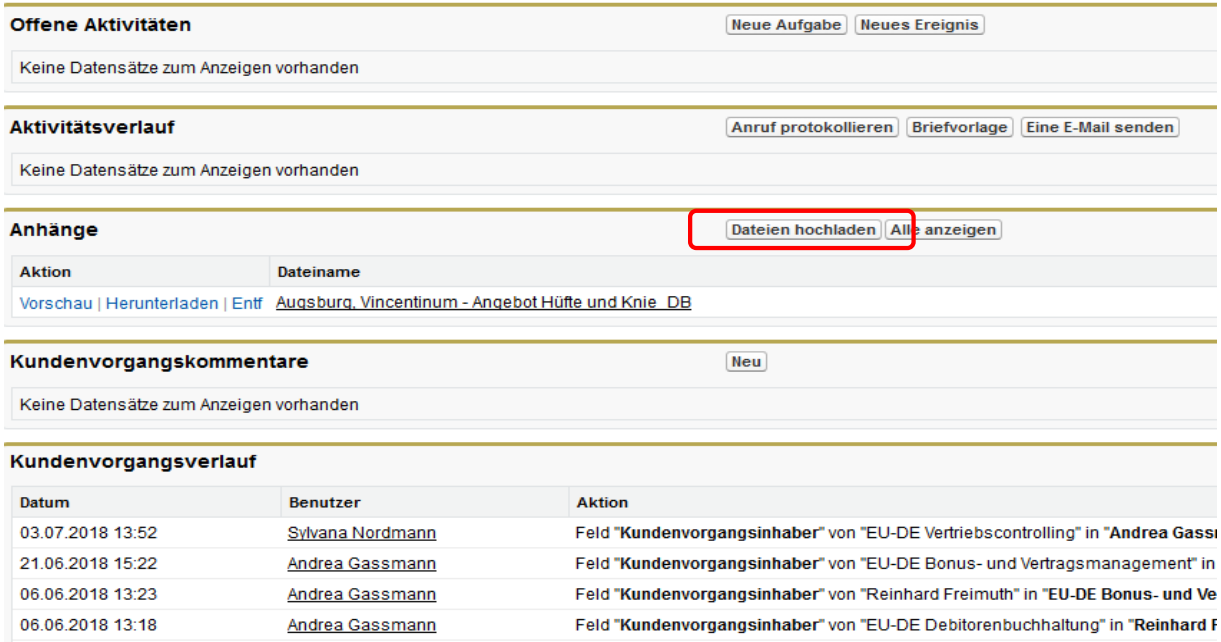
Artikel-Nr.	Bezeichnung		Listenpreis	aktuell SAP:	ZRPC / ZRPH	Veränderungen nur in Ausnahmefällen möglich!
mit Verbrauch						
FREIGHT11	Hüfte	ab Verbrauch >500,-€	0,01 €			
FREIGHT12	Knie	ab Verbrauch >500,-€	0,01 €			
FREIGHT13	Obere Extremitäten	ab Verbrauch >500,-€	0,01 €			
FREIGHT17	Trauma	Knochenschrauben	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 €			
ohne Verbrauch						
FREIGHT11OV	Hüfte	Transportkosten Hüfte ohne Verbrauch	500,00 €			
FREIGHT12OV	Knie	Transportkosten Knie ohne Verbrauch	500,00 €			

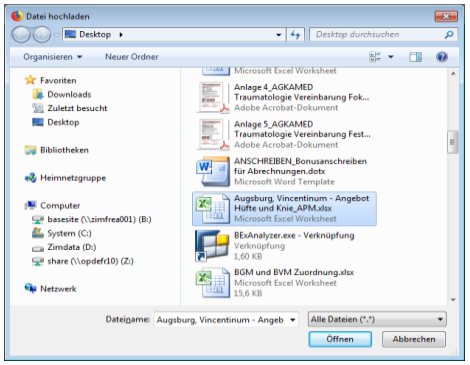
SPEICHERN!

Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

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

Anschließend den ausgefüllten Antrag auf Salesforce hochladen:

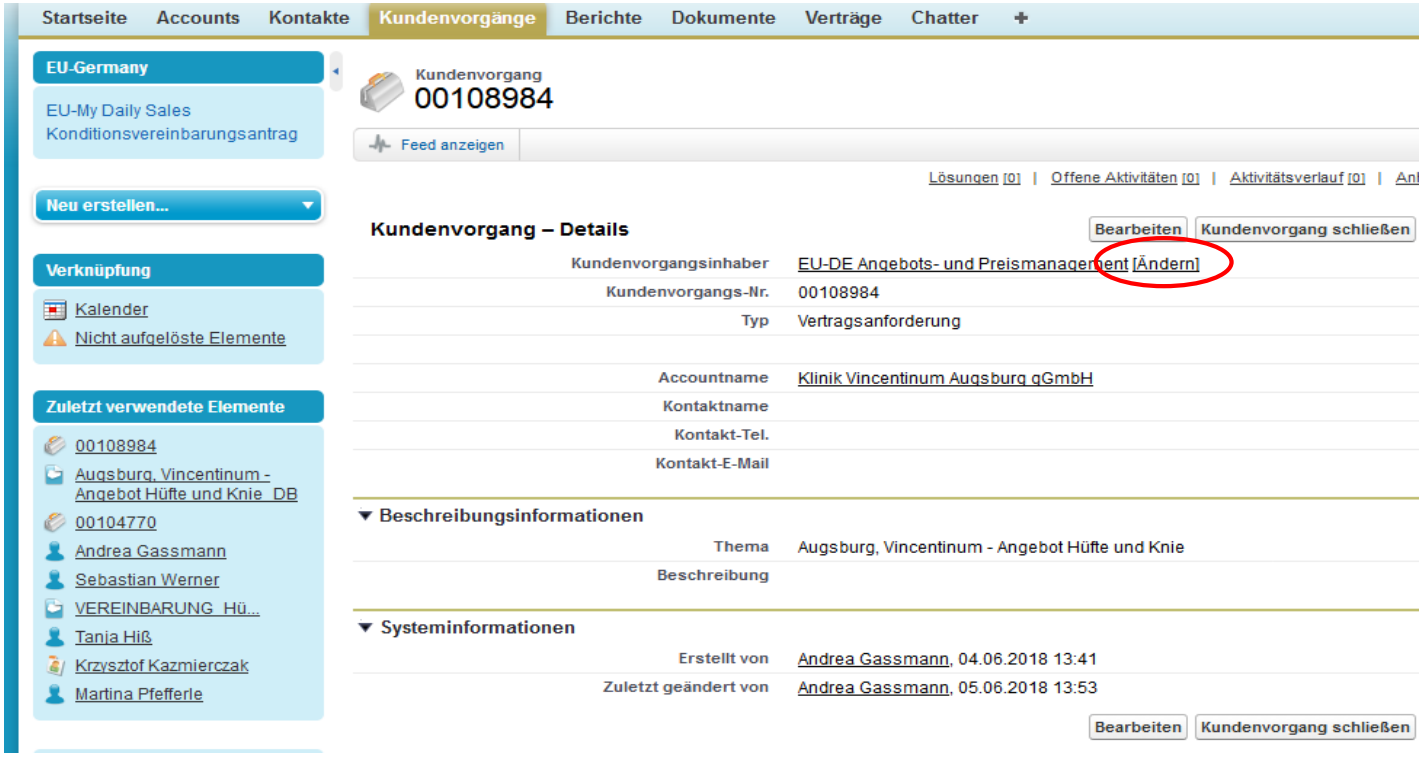




Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

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.



Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

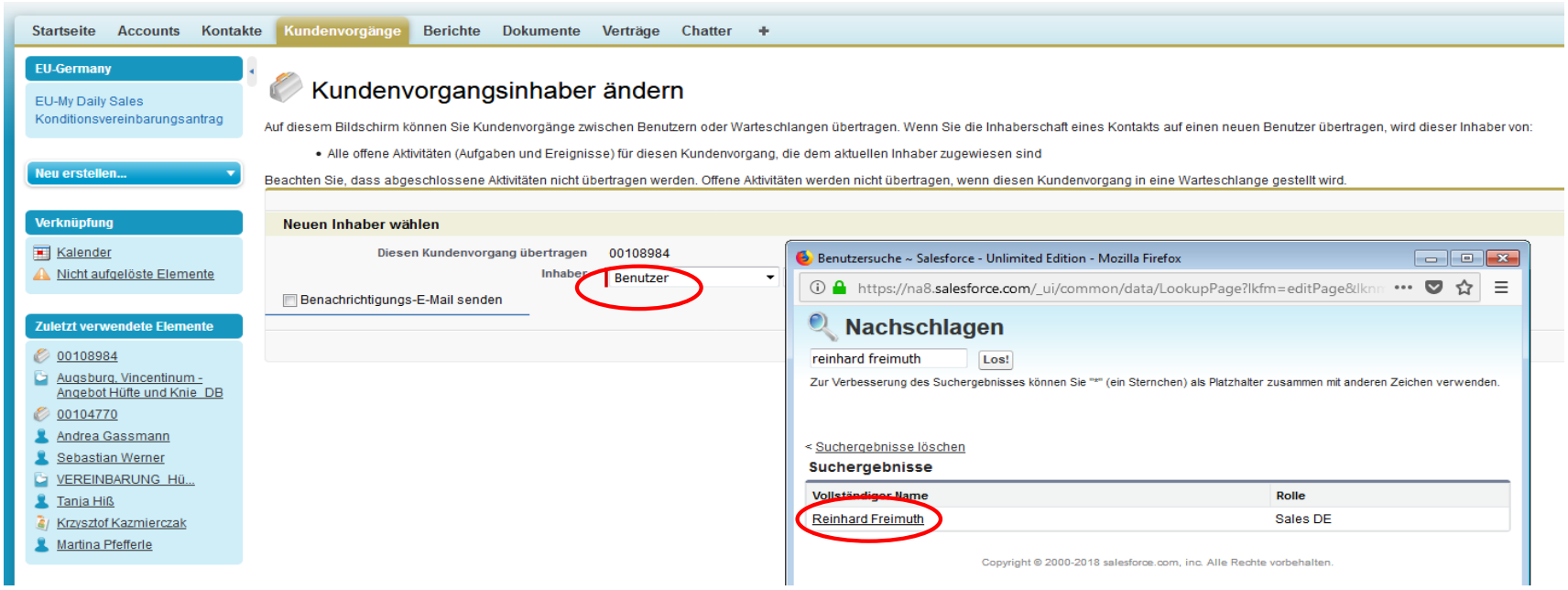
Schritt 3 - Angebots- und Preismanagement (Ausfüllen der derzeit hinterlegten Preise und Servicegebühren)

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

Kundenvorgangsverlauf

Datum	Benutzer	Aktion
06.08.2018 09:34	Mike Hütter	Feld "**Kundenvorgangsinhaber**" von "EU-DE Angebots- und Preismanagement" in "**Reinhard Freimuth**" geändert.
03.08.2018 11:27	Patrick Weber	Feld "**Kundenvorgangsinhaber**" von "EU-DE Debitorenbuchhaltung" in "**EU-DE Angebots- und Preismanagement**" geändert.
02.08.2018 14:17	Reinhard Freimuth	Feld "**Kundenvorgangsinhaber**" von "Reinhard Freimuth" in "**EU-DE Debitorenbuchhaltung**" geändert.
02.08.2018 14:16	Reinhard Freimuth	Erstellt.

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



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

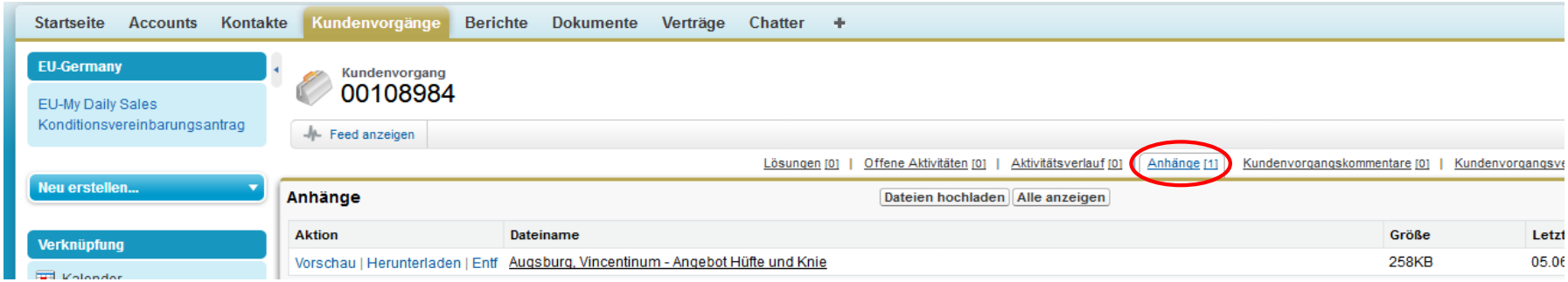
Nummer: 00108984
Betreff: Prospitalia_Augsburg_Vincentinum_Hüfte Knie
Beschreibung: Standardvertrag

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

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

Diese E-Mail wurde automatisch generiert.

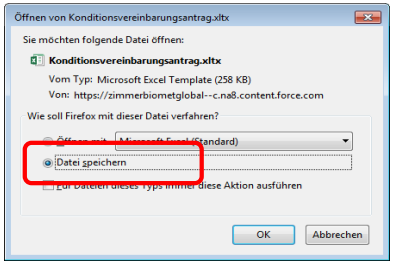
Der Antragsteller **prüft** nun alle Angaben im Excel-Dokument, **überarbeitet** ggf. die **Rechnungsrabatte u. Sonderpreise** in den Tabellenblättern [3_Datenquelle - Sonderpreise] und [4_Service Preisliste]. Zudem muss ein Warenkorb für die Basis des Margenchecks erstellt werden. Diesen einfügen unter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



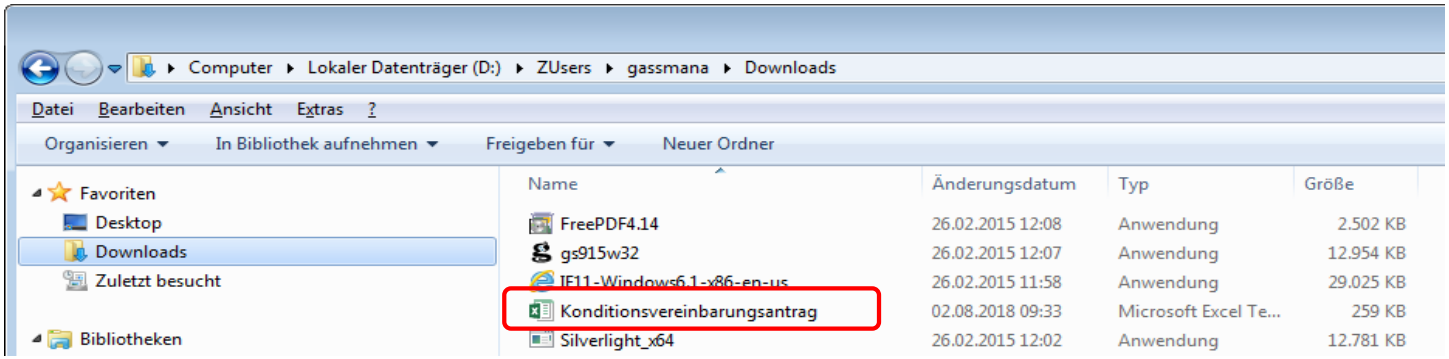
Immer das aktuellste Formular herunterladen, also immer das vom Vorgänger (Bsp. von Angebots-Preismanagement)

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 Artikelebene 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		€ 06,15			Exit-Produkt
00-5001-057-28	Multipolar Bipolar Einsatz 57,58/28mm	O	ST	30		€ 04,05			Exit-Produkt
00-5001-058-00	Multipolar Bipolar Schale 58 mm	O	ST	30		€ 06,15			Exit-Produkt
00-5001-060-00	Multipolar Bipolar Schale 60 mm	O	ST	30		€ 06,15			Exit-Produkt
00-5001-060-28	Multipolar Bipolar Einsatz 60,62/28mm	O	ST	30		€ 04,05			Exit-Produkt
00-5001-062-00	Multipolar Bipolar Schale 62 mm	O	ST	30		€ 06,15			Exit-Produkt
00-5150-420-00	Pulsavac Komponenten-Kit, 10 Stück	Z	ST	30		€ 9,00			übernehmen für Klinik
00-5150-420-01	Pulsavac Komponenten Kit, 1 Stück	Z	ST	30		€ 2,90			übernehmen für Klinik
00-5150-426-01	Pulsavac AC Komponenten Kit, 1 Stk	Z	ST	30		€ ,90			übernehmen für Klinik
00-5150-475-00	Pulsavac Sprühverneb.aufsatz-Kit, 10 Stk	Z	ST	30		€ ,00			übernehmen für Klinik
00-5150-475-01	Pulsavac Sprühvernebleraufsatz-Kit,1 Stk	Z	ST	30		€ 2,90			übernehmen für Klinik
00-5150-476-01	Pulsavac AC Sprühvernebler Kit, 1 Stk	Z	ST	30		€ 2,90			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!**
mit Verbrauch						
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 angefodert werden über die Email-Adresse:
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

Bonusregelung (Tabellenblatt 2)	**Vergangenes Jahr:**	**Neu:**
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 angefodert werden über die Email-Adresse:
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

Hier Warenkorb / BW-Abfrage anschließend einkopieren:

Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

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

Sobald der Warenkorb erstellt wurde, diesen im Antrag unter Tabellenblatt 5_Warenkorb einfügen:

Hier Warenkorb / BW-Abfrage anschließend einkopieren:

Name	Name 2	Z&B: Segme	Z&B: Materi	Z&B: Material BEZ	(NAV) Impla	(NAV) JDE PI	Fiscal year/p	SALES QTY	NET SALES	Prospl.	Netto 1 neu	Skonto	Bonus
rf - Diakoniekrankenhaus		Knees	00-5120-085-	M/G II bone screw drill 3.2	Instrument		006.2018	1	[illegible],90	[illegible],90	[illegible],90	[illegible],78	-
rf - Diakoniekrankenhaus		Knees	00-5120-085-	BONE SCREW DRILL 3.2MMDIA	Instrument		010.2018	2	[illegible],80	[illegible],90	[illegible],80	[illegible],56	-
rf - Diakoniekrankenhaus		Surgical Equi	00-5150-183-	PULS HIGH CAP BRUSH TIP 10/BOX	Instrument		006.2018	1	[illegible]2,12	[illegible]2,12	[illegible]2,12	19,68	0,10
rf - Diakoniekrankenhaus		Surgical Equi	00-5150-482-	PULSAVAC + HIP KIT 10/BOX	Instrument		012.2017	4	[illegible]0,00	[illegible]0,00	[illegible]0,00	[illegible]8,80	[illegible]6,50
rf - Diakoniekrankenhaus		Surgical Equi	00-5150-482-	PULSAVAC + HIP KIT 10/BOX	Instrument		011.2017	4	[illegible]0,00	90,00	[illegible]60,00	[illegible]8,80	[illegible]6,50
rf - Diakoniekrankenhaus		Surgical Equi	00-5150-482-	PULSAVAC + HIP KIT 10/BOX	OTHERS		008.2018	2	[illegible]0,00	[illegible]90,00	[illegible]80,00	64,40	[illegible]3,25
rf - Diakoniekrankenhaus		Surgical Equi	00-5150-482-	PULSAVAC + HIP KIT 10/BOX	OTHERS		001.2018	2	[illegible]0,00	[illegible]90,00	[illegible]0,00	[illegible]64,40	[illegible]03,25
rf - Diakoniekrankenhaus		Surgical Equi	00-5150-482-	PULSAVAC + HIP KIT 10/BOX	OTHERS		010.2018	4	[illegible]0,00	[illegible]90,00	[illegible]50,00	[illegible],80	[illegible]06,50
rf - Diakoniekrankenhaus		Surgical Equi	00-5150-482-	PULSAVAC + HIP KIT 10/BOX	OTHERS		009.2018	4	[illegible]0,00	[illegible]90,00	[illegible]0,00	[illegible],80	[illegible]06,50
rf - Diakoniekrankenhaus		Surgical Equi	00-5150-482-	PULSAVAC + HIP KIT 10/BOX	OTHERS		005.2018	4	[illegible]0,00	[illegible]0,00	[illegible]0,00	[illegible],80	406,50
rf - Diakoniekrankenhaus		Surgical Equi	00-5150-482-	PULSAVAC + HIP KIT 10/BOX	OTHERS		004.2018	4	[illegible]0,00	[illegible]0,00	[illegible]0,00	[illegible]5,80	[illegible]06,50
rf - Diakoniekrankenhaus		Surgical Equi	00-5150-482-	PULSAVAC + HIP KIT 10/BOX	OTHERS		003.2018	4	[illegible]0,00	[illegible]0,00	[illegible]0,00	[illegible]8,80	[illegible]06,50
rf - Diakoniekrankenhaus		Surgical Equi	00-5150-482-	PULSAVAC + HIP KIT 10/BOX	OTHERS		006.2018	6	[illegible]0,00	[illegible]0,00	[illegible]0,00	[illegible]3,20	[illegible]09,74
rf - Diakoniekrankenhaus		Surgical Equi	00-5150-482-	PULSAVAC + HIP KIT 10/BOX	OTHERS		002.2018	6	[illegible]0,00	[illegible]0,00	[illegible]0,00	[illegible]3,20	[illegible]09,74
rf - Diakoniekrankenhaus		Surgical Equi	00-5150-482-	PULSAVAC + HIP KIT 10/BOX	OTHERS		007.2018	7	[illegible]0,00	[illegible]00	[illegible]0,00	[illegible]5,40	[illegible]1,37
rf - Diakoniekrankenhaus		Knees	00-5850-012-	SEG DIST FEM POLY BOX SZ B	Implant		002.2018	1	[illegible]3,50	[illegible],50	[illegible]9,50	[illegible]9,63	[illegible]4,46
rf - Diakoniekrankenhaus		Knees	00-5850-020-	SEGMENTAL ART SURF SZ B 17MM	Implant		002.2018	1	[illegible]3,34	[illegible]8,00	[illegible],00	[illegible]1,64	[illegible]8,31
rf - Diakoniekrankenhaus		Knees	00-5850-075-	SEG SHIELD HINGE SVC KIT SZ B	Implant		002.2018	1	[illegible]2,30	[illegible]0,00	[illegible],00	[illegible]9,40	[illegible]7,85
rf - Diakoniekrankenhaus		Knees	00-5880-002-	NG Rot.hinge knee tibia plate sz 2	Implant		005.2018	1	[illegible],92	[illegible]9,00	[illegible],00	[illegible]1,02	[illegible]0,54
rf - Diakoniekrankenhaus		Knees	00-5880-002-	NG Rot.hinge knee tibia plate sz 2	Implant		012.2017	1	[illegible]9,92	[illegible]9,00	[illegible],00	[illegible]1,02	0,54
rf - Diakoniekrankenhaus		Knees	00-5880-002-	NG Rot.hinge knee tibia plate sz 2	Implant		011.2017	1	[illegible]9,92	[illegible]9,00	[illegible],00	[illegible]1,02	[illegible]0,54
rf - Diakoniekrankenhaus		Knees	00-5880-002-	RHK tib plate sz 2 non modular	Implant		003.2018	2	[illegible]9,84	[illegible]9,00	[illegible],00	[illegible]2,04	[illegible]1,08
rf - Diakoniekrankenhaus		Knees	00-5880-002-	TIB PLATE SZ2 PMMA NON MODULAR	Implant		010.2018	1	[illegible]9,92	[illegible]9,00	[illegible],00	[illegible]1,02	[illegible]0,54
rf - Diakoniekrankenhaus		Knees	00-5880-002-	RHK tib plate sz 2 non modular	Implant		001.2018	1	[illegible]9,92	[illegible]9,00	[illegible],00	[illegible]1,02	[illegible]0,54
rf - Diakoniekrankenhaus		Knees	00-5880-002-	RHK 10mm full block tibia AUG sz 2	Implant		012.2017	1	[illegible]1,16	[illegible]6,00	[illegible],00	74,28	[illegible]8,34
rf - Diakoniekrankenhaus		Knees	00-5880-003-	NG ROT.HINGE KNEE TIB PLT SZ3	Implant		008.2018	1	[illegible]9,92	[illegible]9,00	[illegible],00	[illegible]1,02	[illegible]0,54
rf - Diakoniekrankenhaus		Knees	00-5880-003-	NG Rot.hinge knee tibia plate sz 3	Implant		012.2017	1	[illegible]9,92	[illegible]9,00	[illegible],00	[illegible]1,02	10,54
rf - Diakoniekrankenhaus		Knees	00-5880-003-	RHK tib plate sz 3 non modular	Implant		003.2018	2	[illegible]9,84	[illegible]9,00	[illegible],00	[illegible]2,04	[illegible]1,08
rf - Diakoniekrankenhaus		Knees	00-5880-003-	TIB PLATE SZ3 PMMA NON MODULAR	Implant		009.2018	1	[illegible]3,92	[illegible]9,00	[illegible],00	31,02	[illegible]0,54
rf - Diakoniekrankenhaus		Knees	00-5880-003-	TIB PLATE SZ3 PMMA NON MODULAR	Implant		007.2018	1	[illegible]3,92	[illegible]9,00	[illegible],00	[illegible]81,02	[illegible]0,54
rf - Diakoniekrankenhaus		Knees	00-5880-003-	RHK tib plate sz 3 non modular	Implant		006.2018	1	[illegible]3,92	[illegible]9,00	[illegible]9,00	[illegible]81,02	[illegible]0,54
rf - Diakoniekrankenhaus		Knees	00-5880-003-	RHK tib plate sz 3 non modular	Implant		001.2018	1	[illegible]3,92	[illegible]9,00	[illegible]9,00	[illegible]1,02	10,54
rf - Diakoniekrankenhaus		Knees	00-5880-003-	RHK 10MM FULL BLK TIB AUG SZ3	Implant		008.2018	1	[illegible]3,16	[illegible]6,00	[illegible]6,00	74,28	[illegible]8,34

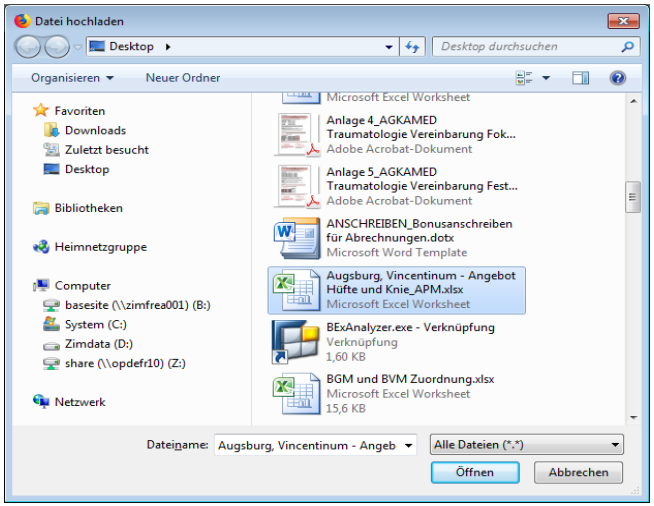
en Vertrag | 2_Bonusregelung | 3_Datenquelle Sonderpreise | 4_Datenquelle Servicepreisliste | **5_Warenkorb** | 6_Instrumente | Lastschr

Die Änderungen im Formular speichern!!

Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

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

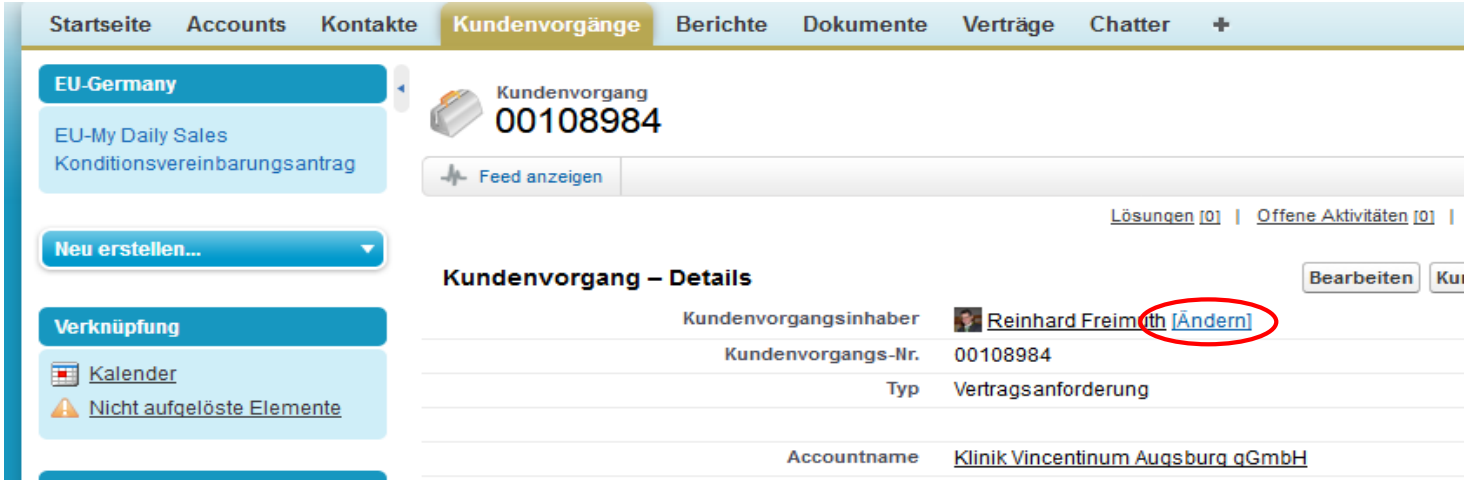
Der alte Antrag wird in Salesforce anschließend durch den neuen, ausgefüllten Antrag ersetzt:



Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

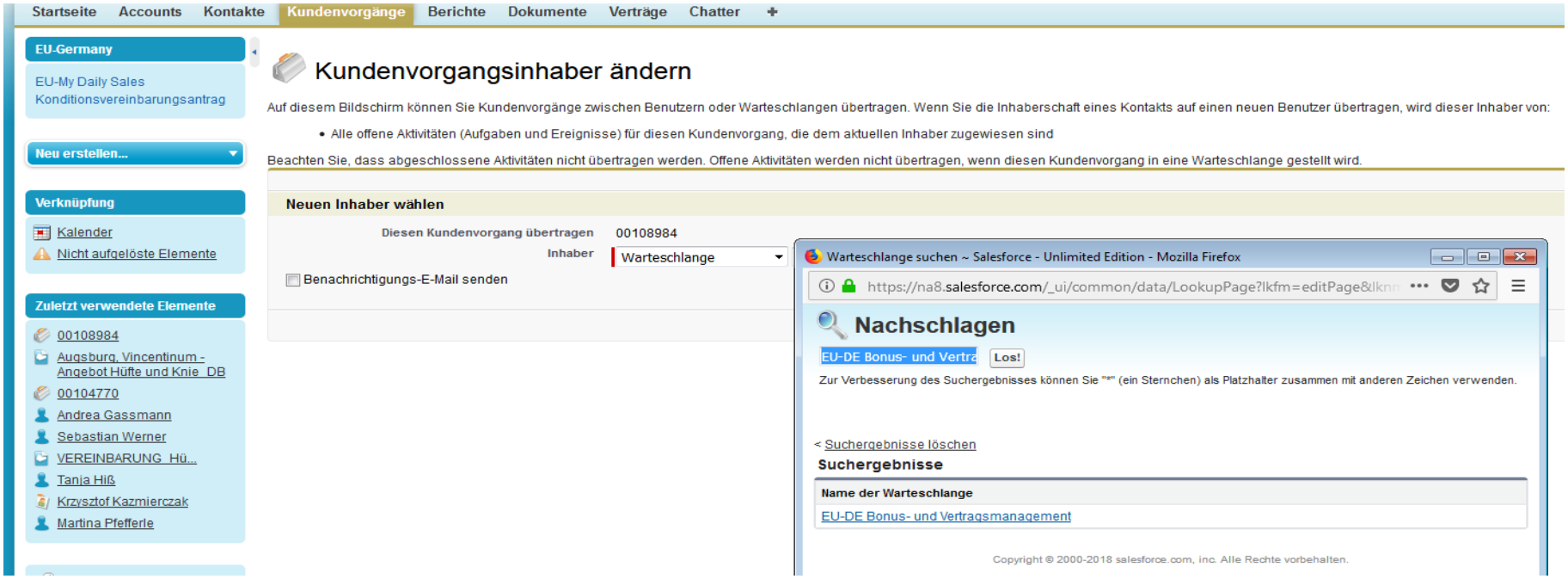
Schritt 4 - Antragsteller (Überarbeiten der Sonderpreise, Vorbereitung/Erstellung Warenkorb)

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:



Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

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



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.

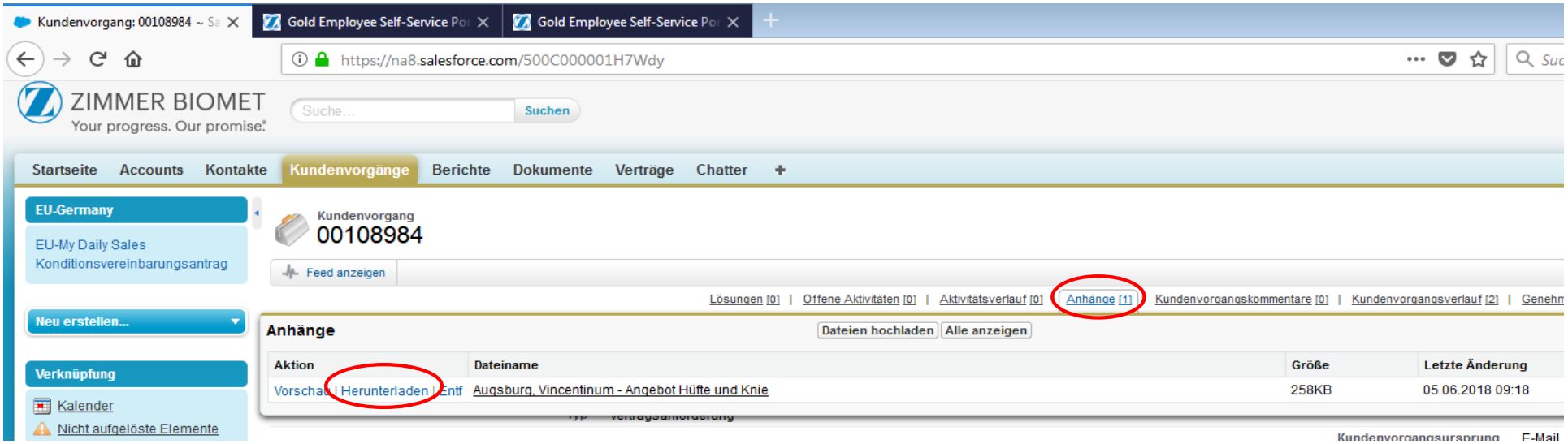
https://na8.salesforce.com/500C000001HfvFe

Diese E-Mail wurde automatisch generiert.

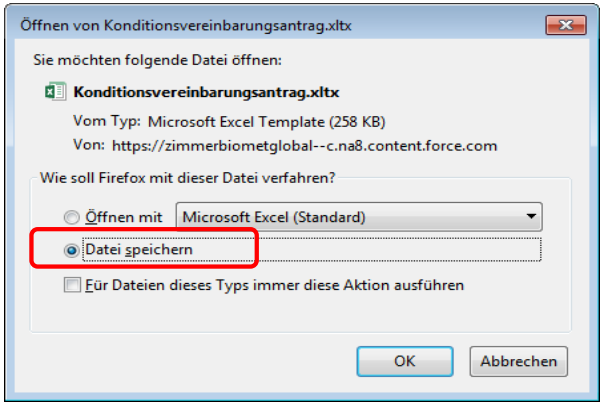
Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

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

Neueste Version des Excel-Antrags downloaden:



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.:

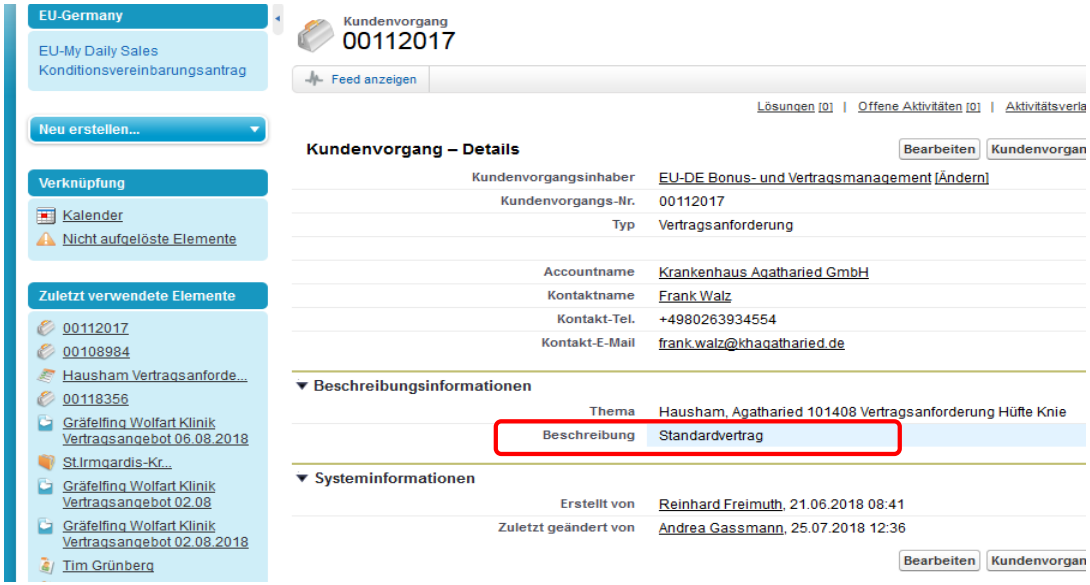
- Verträge, die Paragraphen oder Boni oder Sonstiges abweichend unseres Standardvertrages enthalten,
- kundeneigene Vorlagen

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

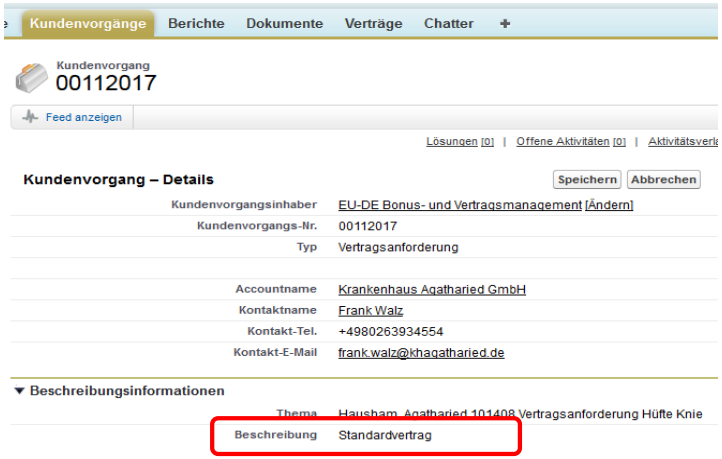
Handelt es sich um einen vom Standard abweichenden Vertrag, erhält Urs Müller bereits jetzt eine Info, damit er die abweichenden Punkte frühzeitig prüfen und uns Rückmeldung geben kann! Die Freigabe für vom Standard abweichende Verträge erfolgt von Urs Müller!

Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

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



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



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 detailierter [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 - siehe Umsatz-, Versorgungs- oder Steigerungsbonus
Bündelungsbonus	0,00%	
Steigerungsbonus		10%
Summe	0,00%	20%
Berechnung OP-Begleitung 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%

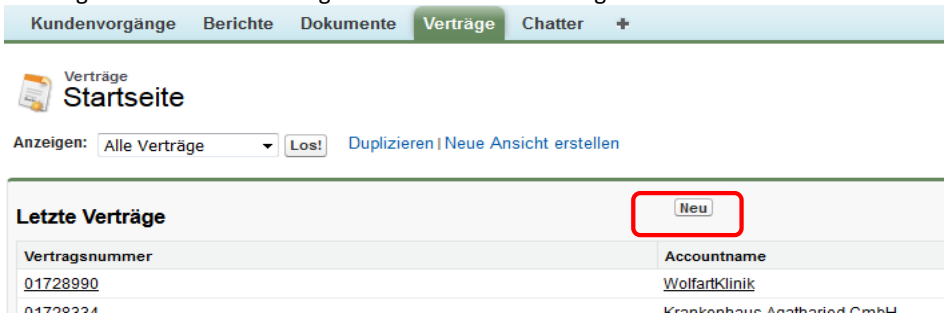
OPTIONAL, WENN KEIN STANDARD-VERTRAG:

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)

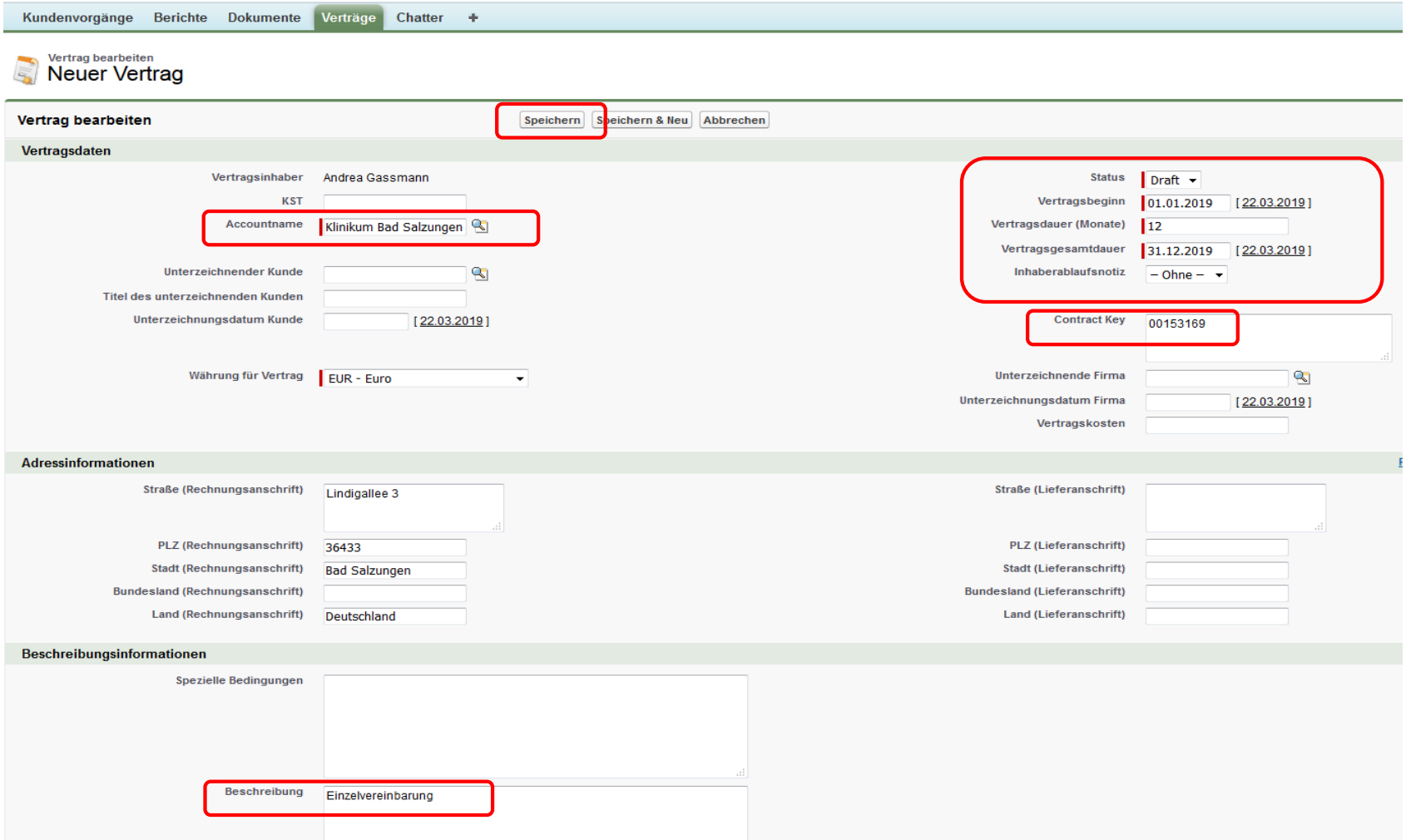
Vertragsentwurf in der Vertragsmaske in Salesforce anlegen:



Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

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

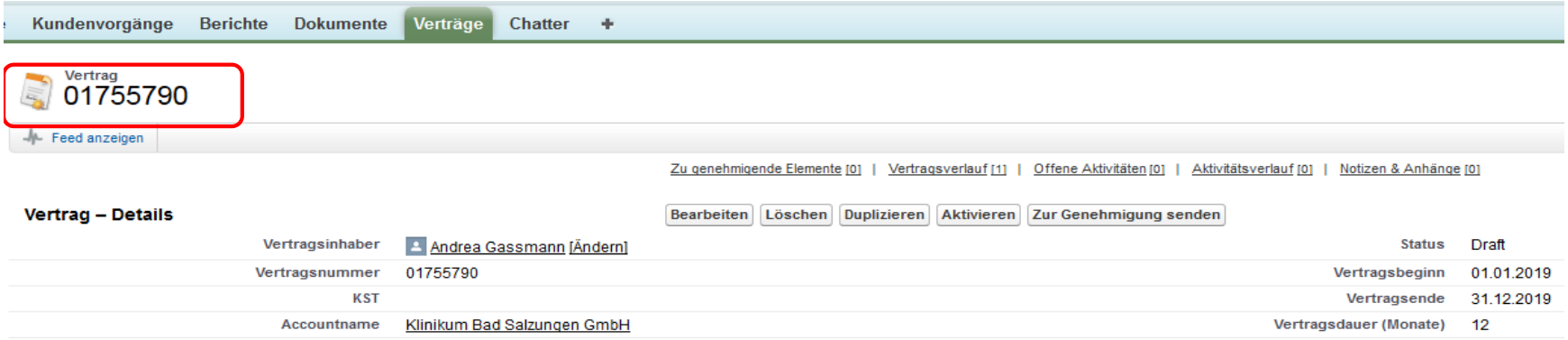
Alle relevanten Felder ausfüllen. Neu = im Contract Key die Kundenvorgangsnummer zum Vertrag eintragen.
Bitte im Beschreibungsfeld Einzelvereinbarung, Gemeinschaftsvereinbarung UND die jeweiligen Vertragsbereiche vermerken!
Bsp. **Einzelvereinbarung_Hüfte Knie** oder **GMV Bezirk Unterfranken_Trauma Fuß Sprunggelenk** oder **EKG Vereinbarung_Pharmazie**



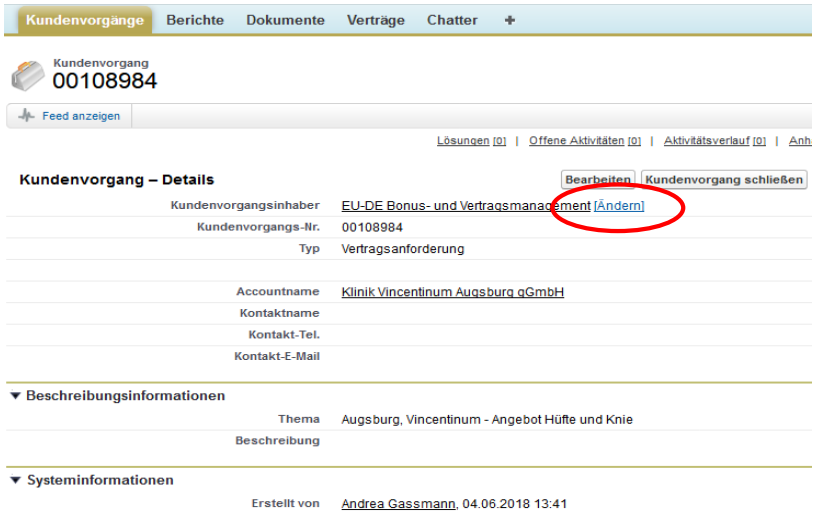
Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

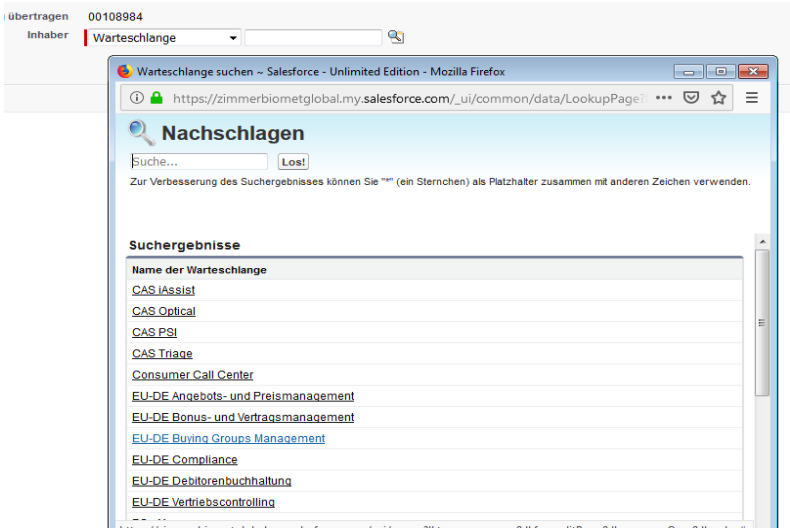
Schritt 5 - Bonus-Vertragsmanagement (Erstellen Vertragsentwurf und Rückstellung bilden)

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



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:





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.

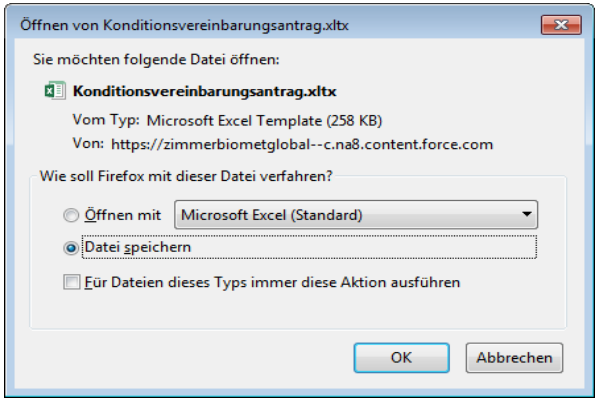
Der Buying Groups Manager überprüft den Antrag auf Vollständigkeit und Plausibilität und klärt etwaige Unklarheiten mit dem AS, wenn der Buying Groups Manager nicht ohnehin der AS ist. Des Weiteren überprüft der Buying Groups Manager den Vertragsentwurf und gibt evtl. Änderungen rein (per Email, oder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

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

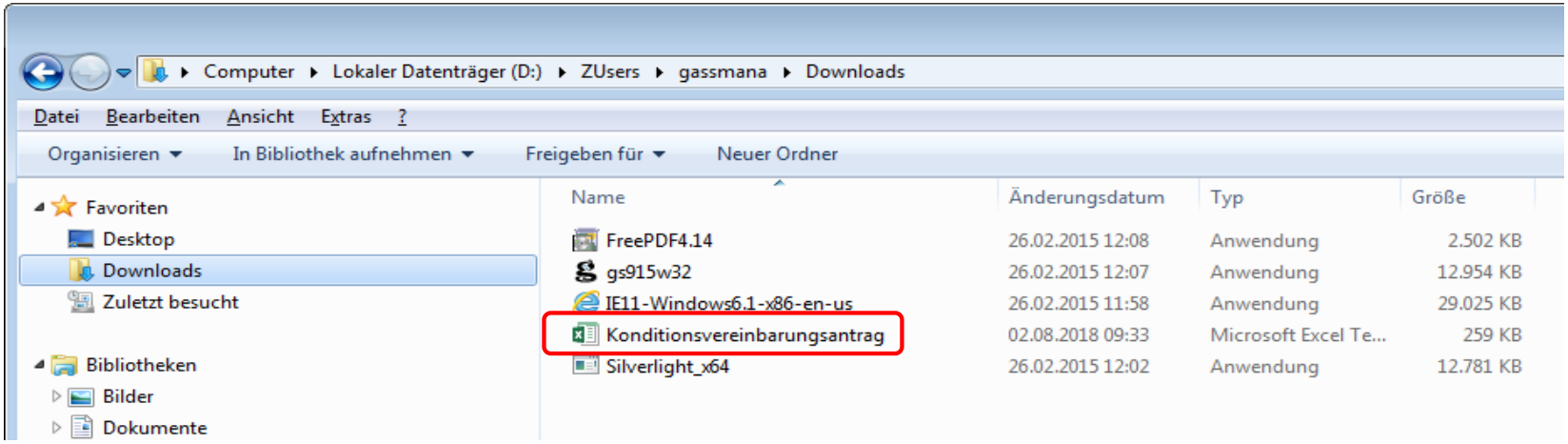
Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

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)

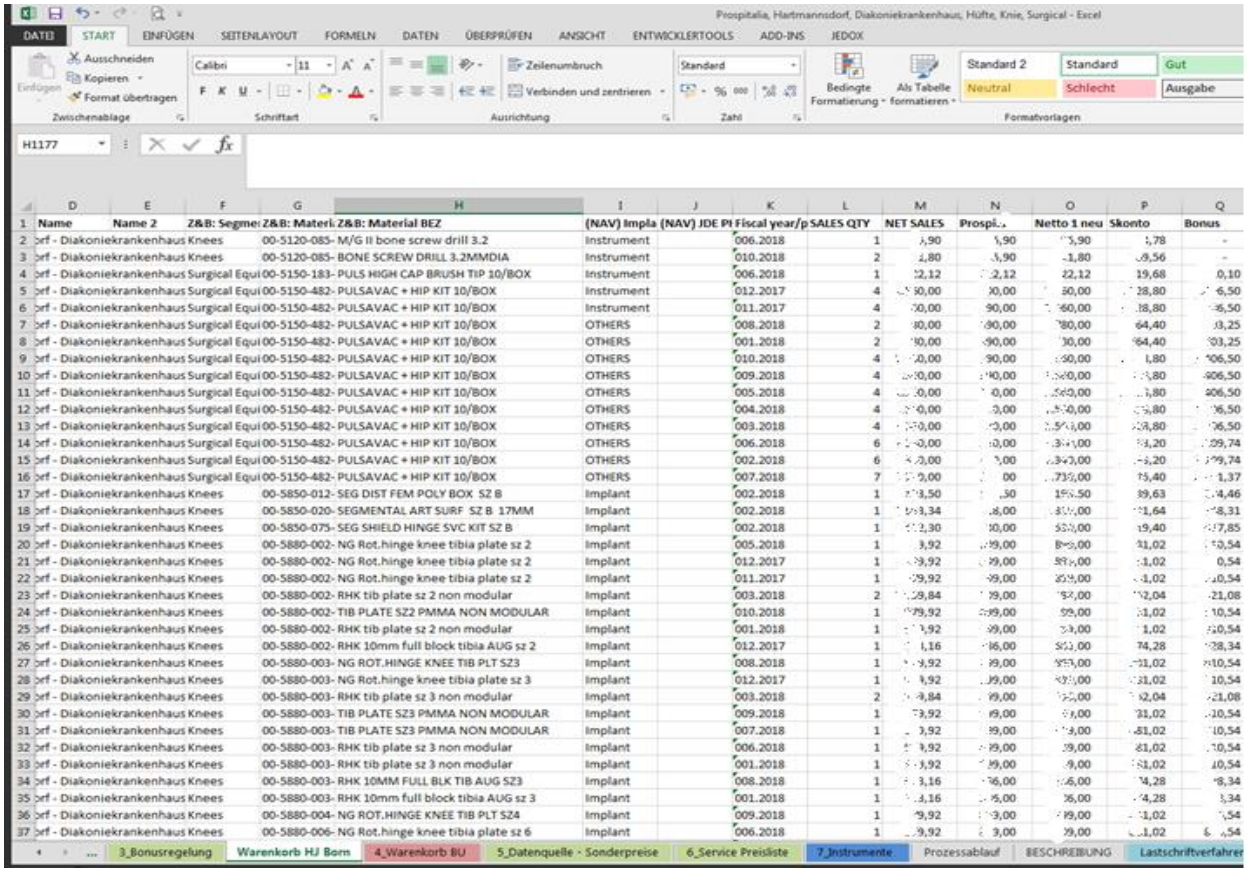


Unter Tabellenblatt **5_Warenkorb** die Daten entsprechend einfügen.

Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

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

Beispiel 1 Warenkorb:



Name	Name 2	Z&B: Segme	Z&B: Materi	Z&B: Material BEZ	(NAV) Impla	(NAV) JDE PI	Fiscal year/p	SALES QTY	NET SALES	Prospi...	Netto 1 neu	Skonto	Bonus
orf - Diakoniekrankenhaus	Knees		00-5120-085-	M/G II bone screw drill 3.2	Instrument		006.2018	1	[illegible],90	[illegible],90	[illegible],90	[illegible],78	-
orf - Diakoniekrankenhaus	Knees		00-5120-085-	BONE SCREW DRILL 3.2MMDIA	Instrument		010.2018	2	[illegible],80	[illegible],90	[illegible],80	[illegible],56	-
orf - Diakoniekrankenhaus	Surgical Equi		00-5150-183-	PULS HIGH CAP BRUSH TIP 10/BOX	Instrument		006.2018	1	[illegible]2,12	[illegible]2,12	22,12	19,68	0,10
orf - Diakoniekrankenhaus	Surgical Equi		00-5150-482-	PULSAVAC + HIP KIT 10/BOX	Instrument		012.2017	4	[illegible]0,00	[illegible]0,00	[illegible]0,00	[illegible]8,80	[illegible]6,50
orf - Diakoniekrankenhaus	Surgical Equi		00-5150-482-	PULSAVAC + HIP KIT 10/BOX	Instrument		011.2017	4	[illegible]0,00	[illegible]0,00	[illegible]60,00	[illegible]8,80	[illegible]6,50
orf - Diakoniekrankenhaus	Surgical Equi		00-5150-482-	PULSAVAC + HIP KIT 10/BOX	OTHERS		008.2018	2	[illegible]0,00	[illegible]0,00	[illegible]80,00	64,40	[illegible]3,25
orf - Diakoniekrankenhaus	Surgical Equi		00-5150-482-	PULSAVAC + HIP KIT 10/BOX	OTHERS		001.2018	2	[illegible]0,00	[illegible]0,00	[illegible]0,00	[illegible]64,40	[illegible]03,25
orf - Diakoniekrankenhaus	Surgical Equi		00-5150-482-	PULSAVAC + HIP KIT 10/BOX	OTHERS		010.2018	4	[illegible]0,00	[illegible]0,00	[illegible]0,00	[illegible],80	[illegible]06,50
orf - Diakoniekrankenhaus	Surgical Equi		00-5150-482-	PULSAVAC + HIP KIT 10/BOX	OTHERS		009.2018	4	[illegible]0,00	[illegible]0,00	[illegible]0,00	[illegible],80	[illegible]06,50
orf - Diakoniekrankenhaus	Surgical Equi		00-5150-482-	PULSAVAC + HIP KIT 10/BOX	OTHERS		005.2018	4	[illegible]0,00	[illegible]0,00	[illegible]0,00	[illegible],80	406,50
orf - Diakoniekrankenhaus	Surgical Equi		00-5150-482-	PULSAVAC + HIP KIT 10/BOX	OTHERS		004.2018	4	[illegible]0,00	[illegible]0,00	[illegible]0,00	[illegible],80	[illegible]06,50
orf - Diakoniekrankenhaus	Surgical Equi		00-5150-482-	PULSAVAC + HIP KIT 10/BOX	OTHERS		003.2018	4	[illegible]0,00	[illegible]0,00	[illegible]0,00	[illegible],80	[illegible]06,50
orf - Diakoniekrankenhaus	Surgical Equi		00-5150-482-	PULSAVAC + HIP KIT 10/BOX	OTHERS		006.2018	6	[illegible]0,00	[illegible]0,00	[illegible]0,00	[illegible],20	[illegible]09,74
orf - Diakoniekrankenhaus	Surgical Equi		00-5150-482-	PULSAVAC + HIP KIT 10/BOX	OTHERS		002.2018	6	[illegible],00	[illegible],00	[illegible]0,00	[illegible],20	[illegible]09,74
orf - Diakoniekrankenhaus	Surgical Equi		00-5150-482-	PULSAVAC + HIP KIT 10/BOX	OTHERS		007.2018	7	[illegible],00	[illegible]00	[illegible]0,00	[illegible],40	[illegible]1,37
orf - Diakoniekrankenhaus	Knees		00-5850-012-	SEG DIST FEM POLY BOX SZ B	Implant		002.2018	1	[illegible]3,50	[illegible],50	[illegible],50	39,63	[illegible]4,46
orf - Diakoniekrankenhaus	Knees		00-5850-020-	SEGMENTAL ART SURF SZ B 17MM	Implant		002.2018	1	[illegible]3,34	[illegible],00	[illegible],00	[illegible]1,64	[illegible]8,31
orf - Diakoniekrankenhaus	Knees		00-5850-075-	SEG SHIELD HINGE SVC KIT SZ B	Implant		002.2018	1	[illegible]2,30	[illegible]0,00	[illegible],00	19,40	[illegible]7,85
orf - Diakoniekrankenhaus	Knees		00-5880-002-	NG Rot.hinge knee tibia plate sz 2	Implant		005.2018	1	3,92	[illegible]9,00	[illegible],00	[illegible]1,02	[illegible]0,54
orf - Diakoniekrankenhaus	Knees		00-5880-002-	NG Rot.hinge knee tibia plate sz 2	Implant		012.2017	1	[illegible]9,92	[illegible]9,00	[illegible],00	[illegible],02	0,54
orf - Diakoniekrankenhaus	Knees		00-5880-002-	NG Rot.hinge knee tibia plate sz 2	Implant		011.2017	1	[illegible]9,92	[illegible]9,00	[illegible],00	[illegible],02	[illegible]0,54
orf - Diakoniekrankenhaus	Knees		00-5880-002-	RHK tib plate sz 2 non modular	Implant		003.2018	2	[illegible]9,84	[illegible]9,00	[illegible],00	[illegible]2,04	[illegible]21,08
orf - Diakoniekrankenhaus	Knees		00-5880-002-	TIB PLATE SZ2 PMMA NON MODULAR	Implant		010.2018	1	[illegible]9,92	[illegible]9,00	[illegible],00	[illegible],02	[illegible]0,54
orf - Diakoniekrankenhaus	Knees		00-5880-002-	RHK tib plate sz 2 non modular	Implant		001.2018	1	[illegible]3,92	[illegible]9,00	[illegible],00	[illegible],02	[illegible]0,54
orf - Diakoniekrankenhaus	Knees		00-5880-002-	RHK 10mm full block tibia AUG sz 2	Implant		012.2017	1	[illegible]1,16	[illegible]6,00	[illegible],00	74,28	[illegible]8,34
orf - Diakoniekrankenhaus	Knees		00-5880-003-	NG ROT.HINGE KNEE TIB PLT SZ3	Implant		008.2018	1	[illegible]3,92	[illegible]9,00	[illegible],00	[illegible]1,02	[illegible]0,54
orf - Diakoniekrankenhaus	Knees		00-5880-003-	NG Rot.hinge knee tibia plate sz 3	Implant		012.2017	1	[illegible]3,92	[illegible]9,00	[illegible],00	[illegible]1,02	[illegible]0,54
orf - Diakoniekrankenhaus	Knees		00-5880-003-	RHK tib plate sz 3 non modular	Implant		003.2018	2	[illegible]3,84	[illegible]9,00	[illegible],00	[illegible]2,04	[illegible]21,08
orf - Diakoniekrankenhaus	Knees		00-5880-003-	TIB PLATE SZ3 PMMA NON MODULAR	Implant		009.2018	1	[illegible]3,92	[illegible]9,00	[illegible],00	[illegible]1,02	[illegible]0,54
orf - Diakoniekrankenhaus	Knees		00-5880-003-	TIB PLATE SZ3 PMMA NON MODULAR	Implant		007.2018	1	[illegible]3,92	[illegible]9,00	[illegible],00	[illegible]1,02	[illegible]0,54
orf - Diakoniekrankenhaus	Knees		00-5880-003-	RHK tib plate sz 3 non modular	Implant		006.2018	1	[illegible]3,92	[illegible]9,00	[illegible]9,00	[illegible]1,02	[illegible]0,54
orf - Diakoniekrankenhaus	Knees		00-5880-003-	RHK tib plate sz 3 non modular	Implant		001.2018	1	[illegible]3,92	[illegible]9,00	[illegible]9,00	[illegible]1,02	[illegible]0,54
orf - Diakoniekrankenhaus	Knees		00-5880-003-	RHK 10MM FULL BLK TIB AUG SZ3	Implant		008.2018	1	[illegible]3,16	[illegible]6,00	[illegible]6,00	[illegible]4,28	[illegible]8,34
orf - Diakoniekrankenhaus	Knees		00-5880-003-	RHK 10mm full block tibia AUG sz 3	Implant		001.2018	1	[illegible]3,16	[illegible]6,00	[illegible]6,00	[illegible]4,28	[illegible]8,34
orf - Diakoniekrankenhaus	Knees		00-5880-004-	NG ROT.HINGE KNEE TIB PLT SZ4	Implant		009.2018	1	[illegible]9,92	[illegible]9,00	[illegible]9,00	[illegible]1,02	[illegible]0,54
orf - Diakoniekrankenhaus	Knees		00-5880-006-	NG Rot.hinge knee tibia plate sz 6	Implant		006.2018	1	[illegible]9,92	[illegible]9,00	[illegible]9,00	[illegible]1,02	[illegible]0,54

3_Bonusregelung | Warenkorb HJ Born | 4_Warenkorb BU | 5_Datenquelle - Sonderpreise | 6_Service Preisliste | 7_Instrumente | Prozessablauf | BESCHREIBUNG | Lastschriftverfahren

Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

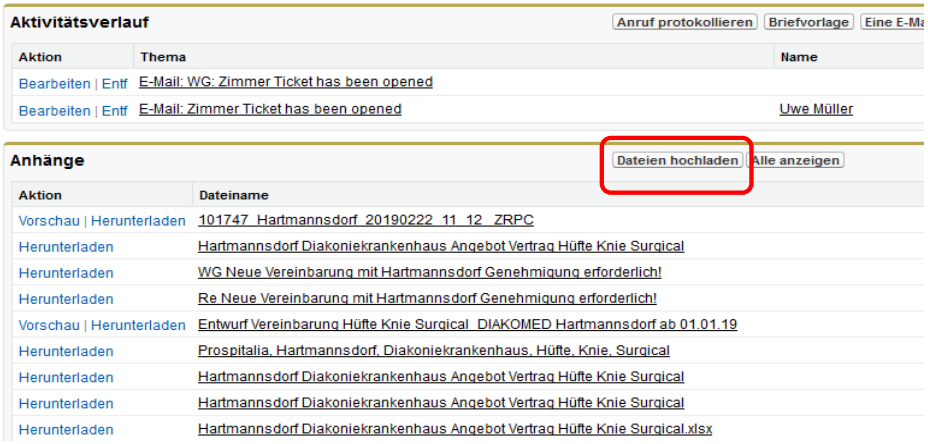
Schritt 6 - Buying Groups Manager (Überprüfen des Antrages, sowie des Vertragsentwurf, Vorbereiten für Margencheck)

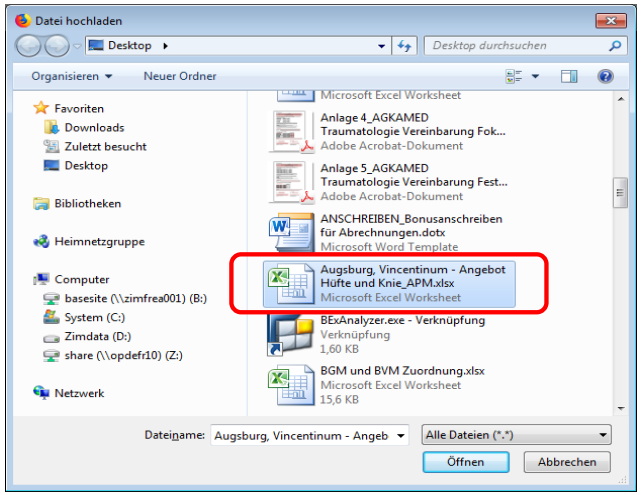
Beispiel 2 Warenkorb (BW-Abfrage):

Warenkorb hier einfügen:
Standardversorgungen / Benchmarktbetrachtung

Z&B: Source System	Z&B: Customer	Name	Location	(NAV) Global Segment	Material		NET SALES 001.2018 - 012.2018	NET SALES aRC 001.2018 - 012.2018	SALES QTY 001.2018 - 012.2018	CASHDISCO UNT 001.2018 - 012.2018	REBATE 001.2018 - 012.2018	Einzelpreis alt und neu
Overall Result							[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	
ZIM	141026	Waldkliniken Eisenberg GmbH	Eisenberg	Bone Cement Franchise	00-1120-240-01	HI-FATIGUE BONE CEMENT 2X40 R	[illegible]3 EUR	[illegible]1 EUR	2	[illegible] EUR	[illegible] EUR	[illegible]7 EUR
ZIM	141026	Waldkliniken Eisenberg GmbH	Eisenberg	Bone Cement Franchise	3003920002-3	REFOBACIN BONE CEMENT R 2X20-3	[illegible]23 EUR	[illegible]39 EUR	82	[illegible] EUR	[illegible]51 EUR	[illegible]9 EUR
ZIM	141026	Waldkliniken Eisenberg GmbH	Eisenberg	Bone Cement Franchise	3003940002-3	REFOBACIN BONE CEMENT R 2X40-3	[illegible]81 EUR	[illegible]24 EUR	96	[illegible]0 EUR	[illegible]37 EUR	[illegible]2 EUR
ZIM	141026	Waldkliniken Eisenberg GmbH	Eisenberg	Bone Cement Franchise	3003960001-3	REFOBACIN BONE CEMENT R 60 -3	[illegible]98 EUR	[illegible]19 EUR	8	[illegible]0 EUR	[illegible]70 EUR	[illegible]2 EUR
ZIM	141026	Waldkliniken Eisenberg GmbH	Eisenberg	Bone Cement Franchise	3011630001-3	REFOBACIN REVISION 40 -3	[illegible]00 EUR	[illegible]74 EUR	400	[illegible] EUR	[illegible]936 EUR	[illegible]6 EUR
ZIM	141026	Waldkliniken Eisenberg GmbH	Eisenberg	Bone Cement Franchise	3035890022-3	BIOMET BONE CEMENT R 2X40-3	182 EUR	152 EUR	5	[illegible] EUR	25 EUR	6 EUR
ZIM	141026	Waldkliniken Eisenberg GmbH	Eisenberg	Bone Cement Franchise	415202	OPTIVAC L GERMANY	[illegible]80 EUR	[illegible]39 EUR	20	[illegible] EUR	[illegible]23 EUR	[illegible]0 EUR
ZIM	141026	Waldkliniken Eisenberg GmbH	Eisenberg	Bone Cement Franchise	416002	OPTIVAC M GERMANY	[illegible]40 EUR	[illegible]82 EUR	60	[illegible]5 EUR	[illegible]14 EUR	[illegible]0 EUR
ZIM	141026	Waldkliniken Eisenberg GmbH	Eisenberg	Bone Cement Franchise	4710500394-3	OPTIPAC 40 REFOB BONE CMT R-3	[illegible]240 EUR	213 EUR	104	54 EUR	374 EUR	[illegible]0 EUR
ZIM	141026	Waldkliniken Eisenberg GmbH	Eisenberg	Bone Cement Franchise	4711500396-3	OPTIPAC 60 REFOB BONE CMT R-3	[illegible]554 EUR	[illegible]475 EUR	412	[illegible]21 EUR	[illegible]258 EUR	[illegible]1 EUR
ZIM	141026	Waldkliniken Eisenberg GmbH	Eisenberg	Bone Cement Franchise	4712500396-3	OPTIPAC 80 REFOB BONE CMT R-3	168 EUR	[illegible]507 EUR	320	[illegible]77 EUR	[illegible]084 EUR	[illegible]1 EUR
ZIM	141026	Waldkliniken Eisenberg GmbH	Eisenberg	Trauma	3005370001	SEPTOPAL MINICHAIN 10S X1 DE	[illegible]86 EUR	[illegible]53 EUR	24	[illegible]3 EUR	0 EUR	[illegible]8 EUR
ZIM	141026	Waldkliniken Eisenberg GmbH	Eisenberg	Trauma	3005370005	SEPTOPAL MINICHAIN 10S X5 DE	[illegible]0 EUR	[illegible]5 EUR	5	4 EUR	0 EUR	38 EUR
ZIM	141026	Waldkliniken Eisenberg GmbH	Eisenberg	Trauma	3005380001	SEPTOPAL MINICHAIN 20S X1 DE	[illegible]46 EUR	[illegible] EUR	21	[illegible] EUR	0 EUR	56 EUR
ZIM	141026	Waldkliniken Eisenberg GmbH	Eisenberg	Trauma	3005410001	SEPTOPAL CHAIN 10S X1 DE	[illegible]63 EUR	[illegible]2 EUR	31	[illegible] EUR	[illegible] EUR	34 EUR
ZIM	141026	Waldkliniken Eisenberg GmbH	Eisenberg	Trauma	3005420001	SEPTOPAL CHAIN 30S X1 DE	[illegible]340 EUR	[illegible]13 EUR	30	[illegible]7 EUR	[illegible] EUR	78 EUR
ZIM	141026	Waldkliniken Eisenberg GmbH	Eisenberg	Trauma	3005420005	SEPTOPAL CHAIN 30S X5 DE	[illegible]560 EUR	[illegible]29 EUR	4	[illegible]1 EUR	[illegible] EUR	90 EUR
ZIM	141026	Waldkliniken Eisenberg GmbH	Eisenberg	Trauma	3005430001	SEPTOPAL CHAIN 60S X1 DE	[illegible]22 EUR	[illegible]32 EUR	27	[illegible]0 EUR	[illegible] EUR	[illegible]5 EUR

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

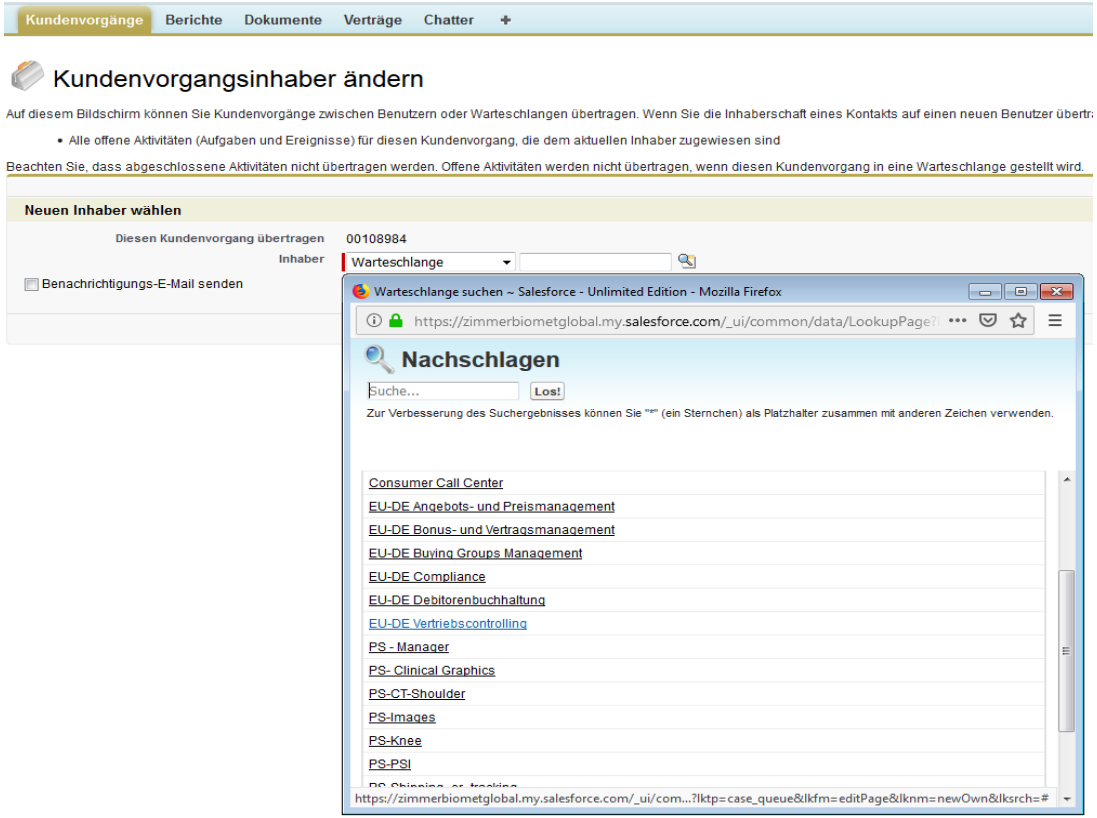




Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

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



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

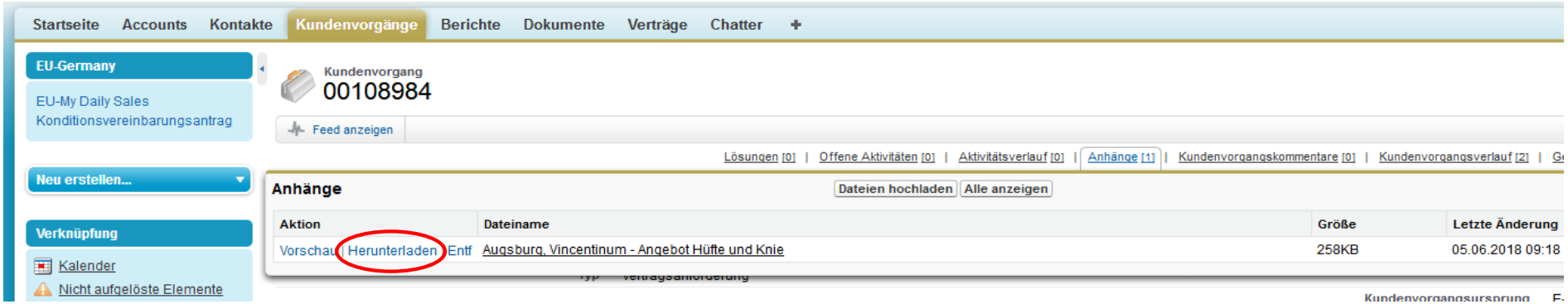
Nummer: 00108984
Betreff: Prospitalia_Augsburg_Vincentinum_Hüfte Knie
Beschreibung: Standardvertrag
Ersteller: Reinhard Freimuth

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

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

Diese E-Mail wurde automatisch generiert.

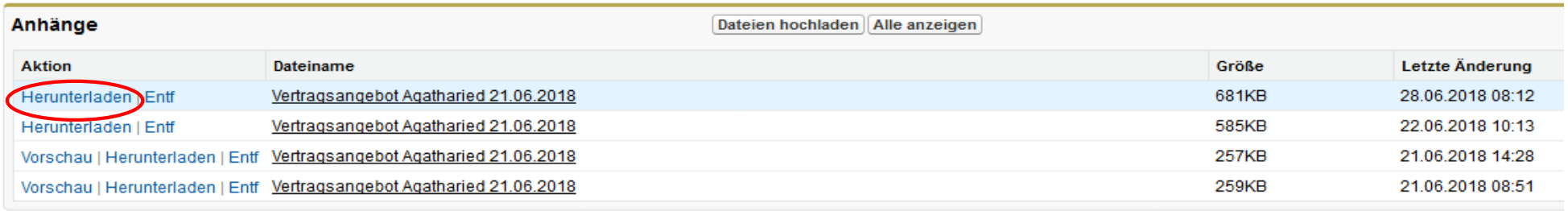
Herunterladen der Datei (sie landet für gewöhnlich im "Download Ordner auf der pers. Festplatte"):



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 Dateien hochladen | Alle anzeigen

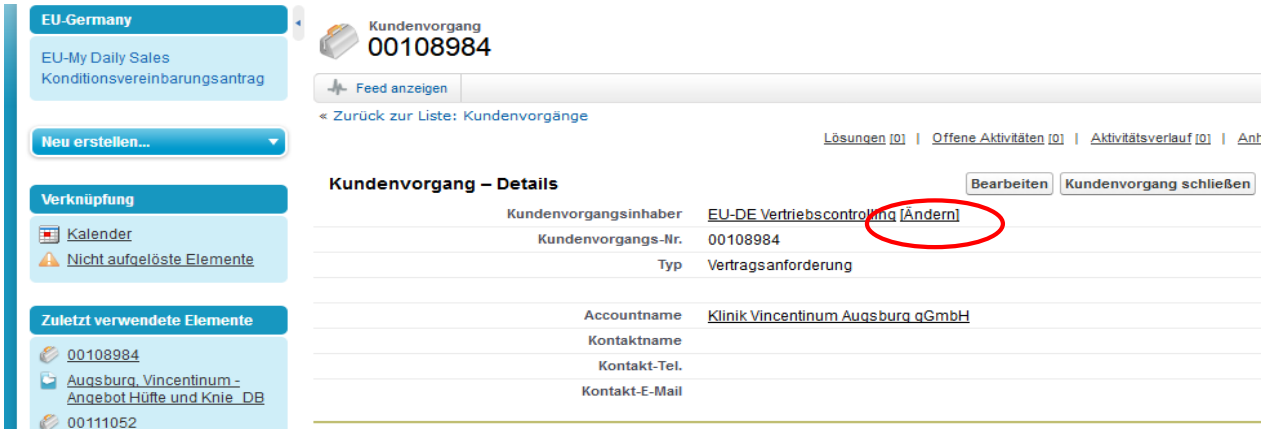
Aktion	Dateiname	Größe	Letzte Änderung
Herunterladen | Entf	Vertragsangebot Agatharied 21.06.2018	681KB	28.06.2018 08:12
Herunterladen | Entf	Vertragsangebot Agatharied 21.06.2018	585KB	22.06.2018 10:13
Vorschau | Herunterladen | Entf	Vertragsangebot Agatharied 21.06.2018	257KB	21.06.2018 14:28
Vorschau | Herunterladen | Entf	Vertragsangebot Agatharied 21.06.2018	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

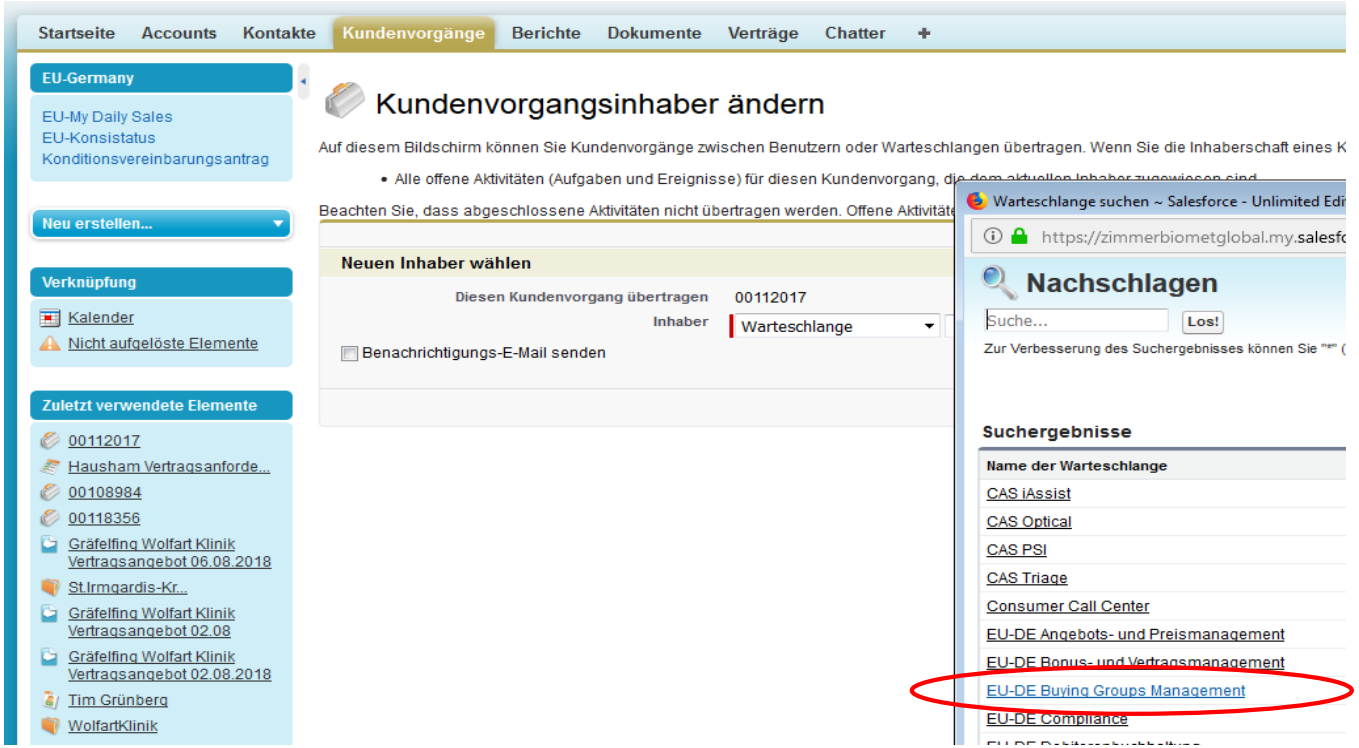
Für den Dateinamen immer dieses Schema benutzen:
Ort, Kunde_Margencheck.xlsx

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



Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

Schritt 7 - Vertriebscontrolling (Margencheck erstellen)



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

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>:

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

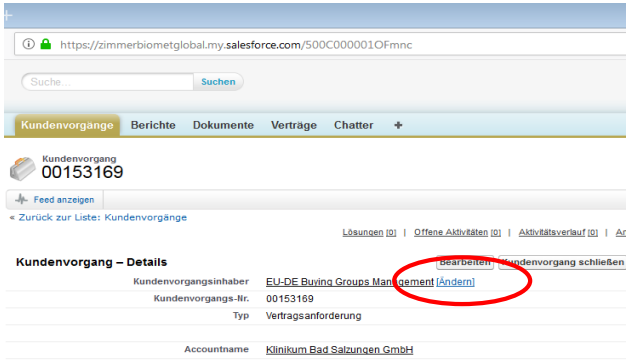
Ist ok.

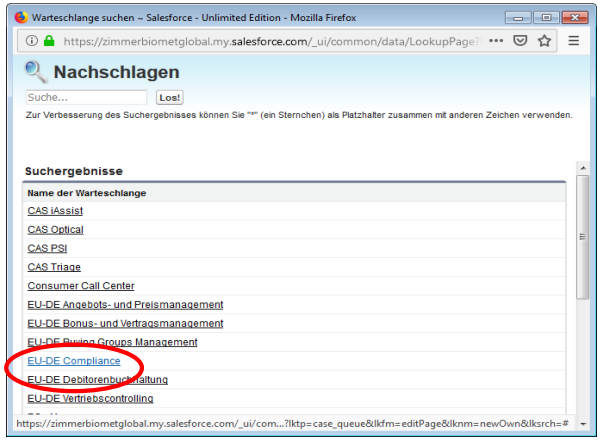
Von: Winzer, Christoph
Gesendet: 06 July 2018 09:48
An: Born, Hans-Juergen
Cc: Werner, Sebastian; Geck, Helmut
Betreff: Re: Hausham, Agatharied - Angebot Hüfte Knie.xlsx

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:



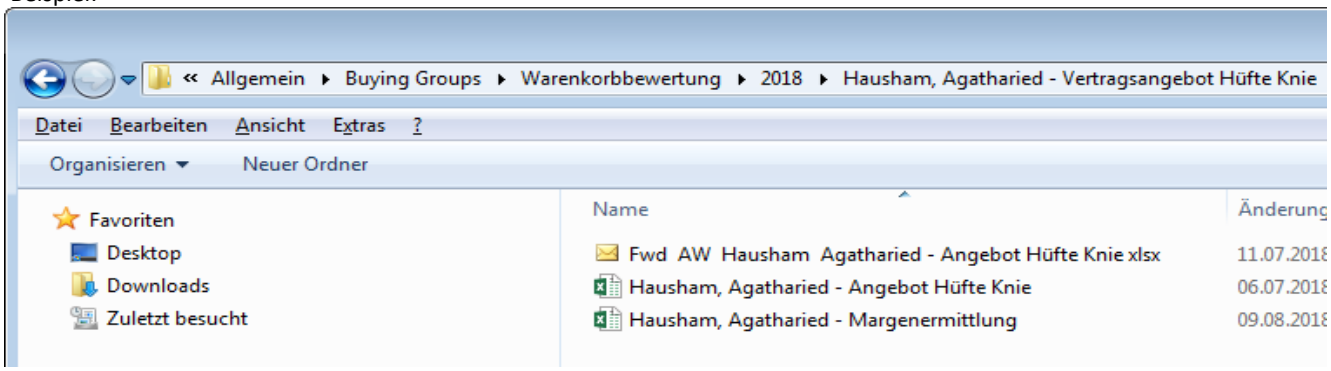


Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

Schritt 8 - Buying Groups (Genehmigungen einholen und speichern)

optional: Kundenvorgangskommentar:

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

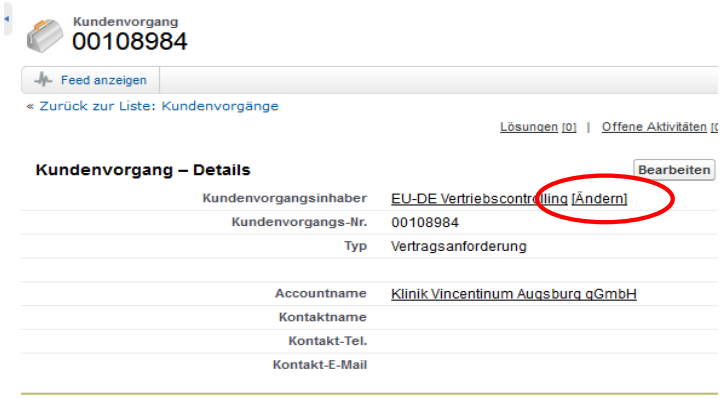


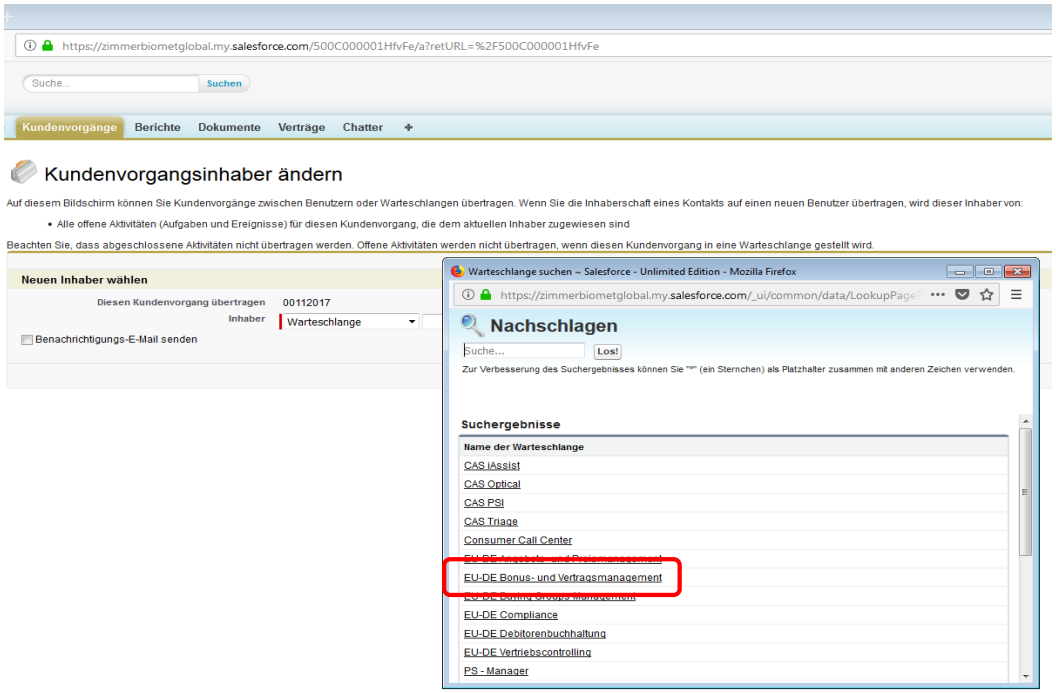
Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

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!





Erledigt!

Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

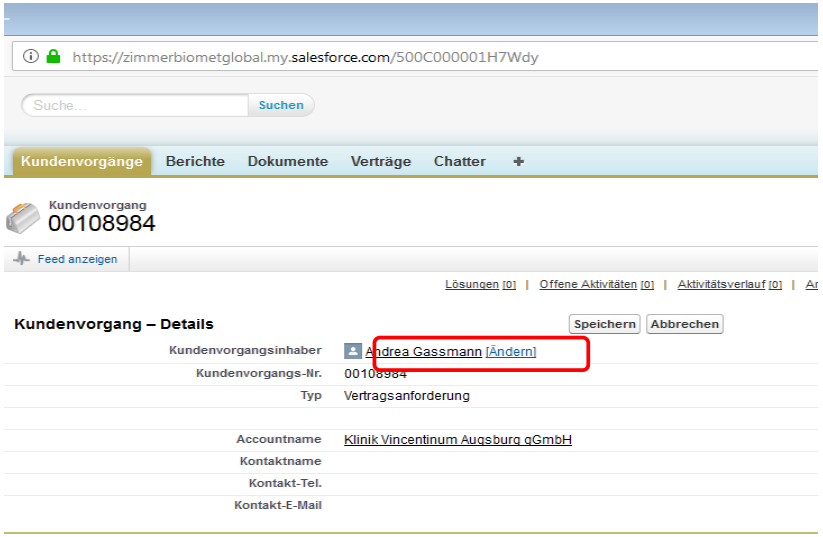
Schritt 9 - Bonus-Vertragsmanagement (Schreiben des finalen Vertrages und Anfordern der Sonderpreisliste)

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

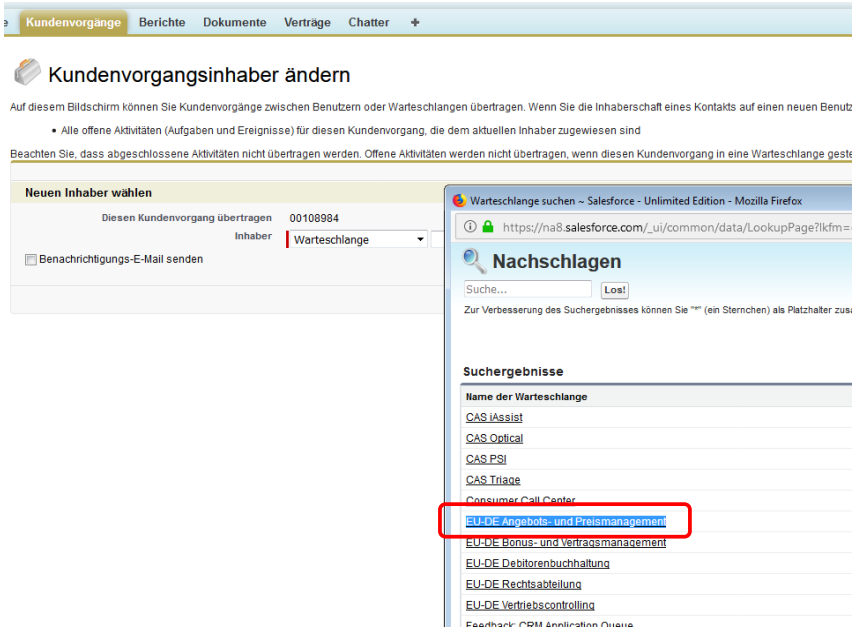
Die Gruppe **EU-DE Bonus- u. Vertragsmanagement** hat eine Email erhalten, dass ihr der Vorgang zugeteilt wurde und gelangt durch anwählen des Links auf die Seite des Kundenvorgangs in Salesforce:

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



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



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 angebebenen Datum in Tabellenblatt [1_Grundlagen Vertrag] hinterlegt:

55	**Preishinterlegung:**		
56	Sonderpreisänderung:	Ja	5_Datenquelle - Sonderpreise'!A1
57	Sonderpreise einstellen zum:	*01.02.2019*	*(Bsp. Kunde soll Sonderpreise auf Artikel 35.0000-X erhalten)*
58			
59	Hierarchiepreisänderung:	Ja	5_Datenquelle - Sonderpreise'!A1
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	**Bemerkung:**		
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)

Dateien hochladen | Alle anzeigen | Anhänge

Dateiname	Größe	Letzte Änderung	Erstellt von
Vereinbarung_HK_101052 Orth. Kl. Friedrichsheim Frankfurt_ab 01.01.2019_V27.11.	252KB	27.11.2018 09:35	Andrea Gassmann
Vereinbarung_Anlage 3_SP-LISTE_101052 Orthop. Uniklinik Frankfurt ab 01.01.2019_V27.11.	1.06MB	27.11.2018 09:35	Andrea Gassmann
von S. Meier_Orthopädie Frankfurt Termin 19.10.18	73KB	22.11.2018 14:15	Andrea Gassmann
Vereinbarung_HK_101052 Orth. Kl. Friedrichsheim Frankfurt_ab 01.01.2019	252KB	07.09.2018 11:53	Andrea Gassmann
Vereinbarung_Anlage 3_SP-LISTE_101052 Orthop. Uniklinik Frankfurt ab 01.01.2019	967KB	07.09.2018 11:53	Andrea Gassmann
Frankfurt, Orthop. Uniklinik Friedrichsheim - Vertragsangebot Hüfte Knie	4.1MB	06.09.2018 11:12	Stefan Meier
Frankfurt, Orthop. Uniklinik Friedrichsheim - Vertragsangebot Hüfte Knie	4.05MB	05.09.2018 15:49	Martina Pfefferle
Frankfurt, Orthop. Uniklinik Friedrichsheim - Vertragsangebot Hüfte Knie	1.51MB	05.09.2018 14:09	Julia Amstutz

Geöffnet:

M	Dental Franchise	
N	Sports Medicine	
Franchise		
O	Hips	

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 m

	Material	Materialkurztext	Segment	Mengen-einheit	Vertriebs-status	ZR02	hinterlegter Preis netto ZRPC	hinterlegter Preis netto ZRPH	neue Sonderpreise	Bemerkungen
100	00-5001-057-00	Multipolar Bipolar Schale 57 mm	O	ST	30		€ 06,15			Exit-Produkt
101	00-5001-057-28	Multipolar Bipolar Einsatz 57,58/28mm	O	ST	30		€ ,05			Exit-Produkt
102	00-5001-058-00	Multipolar Bipolar Schale 58 mm	O	ST	30		€ 06,15			Exit-Produkt
103	00-5001-060-00	Multipolar Bipolar Schale 60 mm	O	ST	30		€ 6,15			Exit-Produkt
104	00-5001-060-28	Multipolar Bipolar Einsatz 60,62/28mm	O	ST	30		€ 4,05			Exit-Produkt
105	00-5001-062-00	Multipolar Bipolar Schale 62 mm	O	ST	30		€ 06,15			Exit-Produkt
106	00-5150-420-00	Pulsavac Komponenten-Kit, 10 Stück	Z	ST	30		€ 9,00			übernehmen für Klinik
107	00-5150-420-01	Pulsavac Komponenten Kit, 1 Stück	Z	ST	30		€ 2,90			übernehmen für Klinik
108	00-5150-426-01	Pulsavac AC Komponenten Kit, 1 Stk	Z	ST	30		€ 2,90			übernehmen für Klinik
109	00-5150-475-00	Pulsavac Sprühverneb.aufsatz-Kit, 10 Stk	Z	ST	30		€ 9,00			übernehmen für Klinik
110	00-5150-475-01	Pulsavac Sprühvernebleraufsatz-Kit,1 Stk	Z	ST	30		€ 2,90			übernehmen für Klinik
111	00-5150-476-01	Pulsavac AC Sprühvernebler Kit, 1 Stk	Z	ST	30		€ 2,90			übernehmen für Klinik
112	00-5150-482-00	Pulsavac Hüft-Kit, 10 Stück	Z	ST	30		€ 29,00			übernehmen für Klinik

Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

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

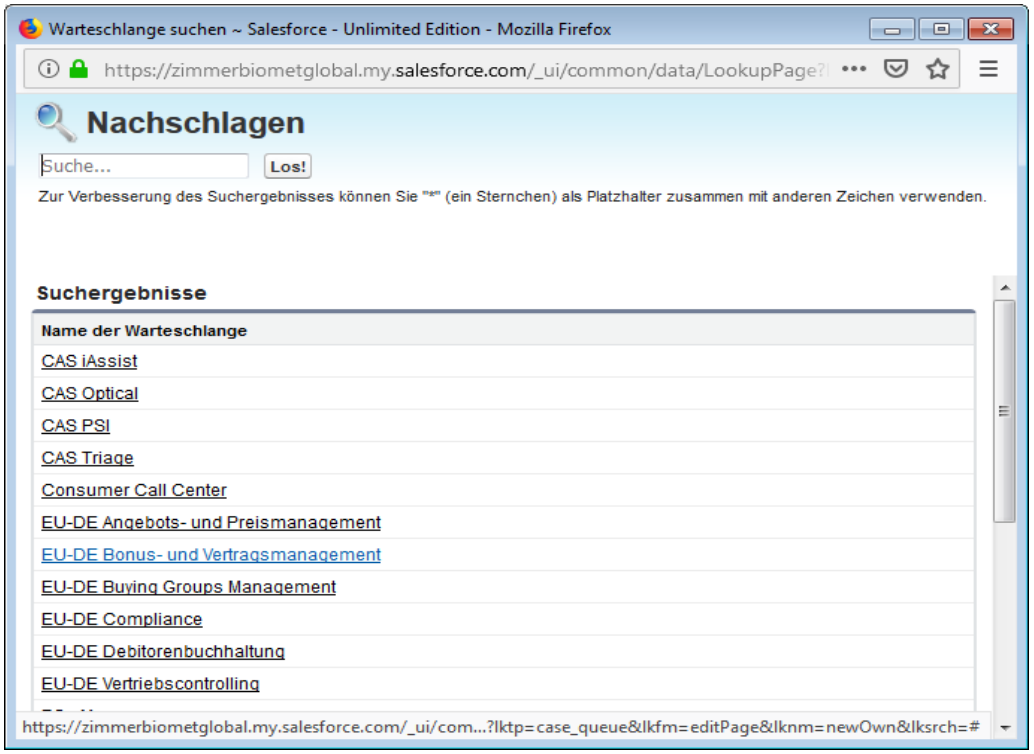
Des Weiteren erstellt das APM eine finale Sonderpreisliste im Sonderpreis-Template und lädt dieses auf Salesforce hoch:

1	**Sonderpreise:**		
2			
3	**Artikel-Nummer**	**Artikel-Bezeichnung**	**Sonderpreise netto in Euro**
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.

Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

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



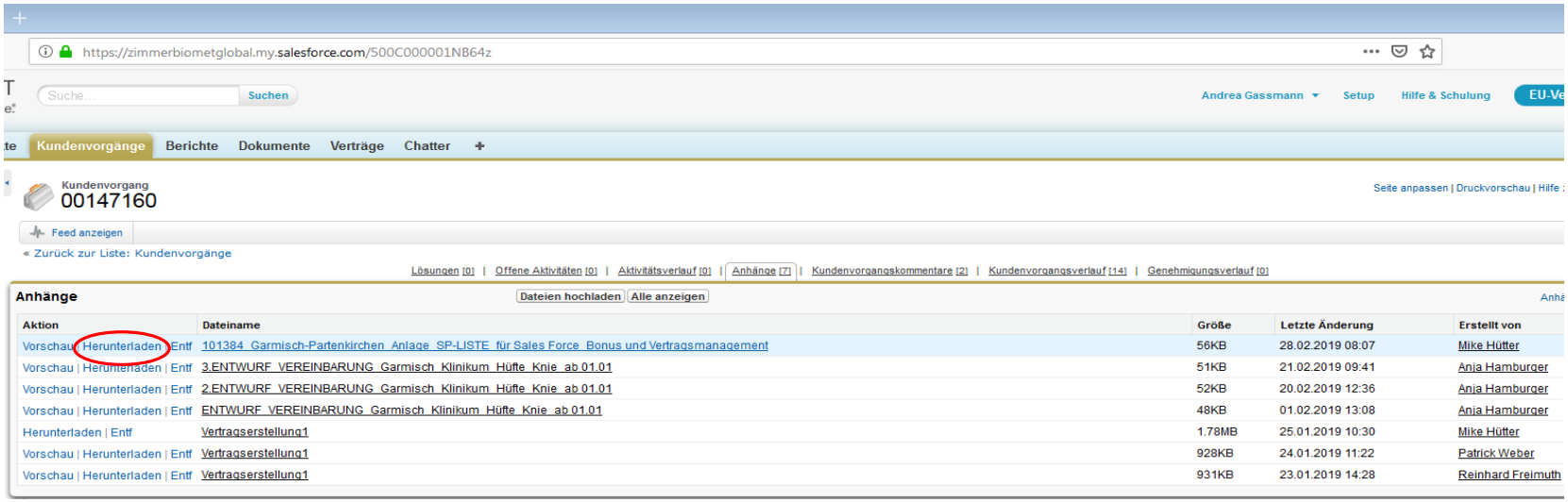
Erledigt!

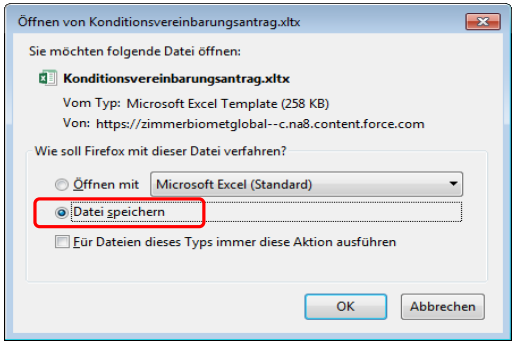
Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

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:





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:

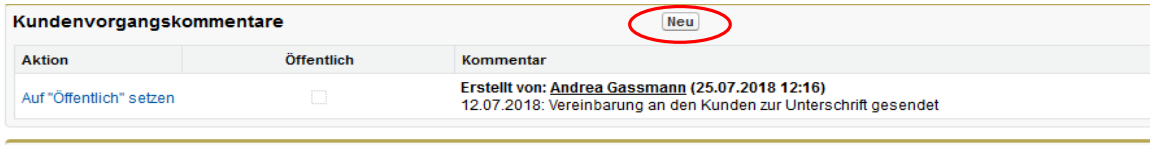
Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

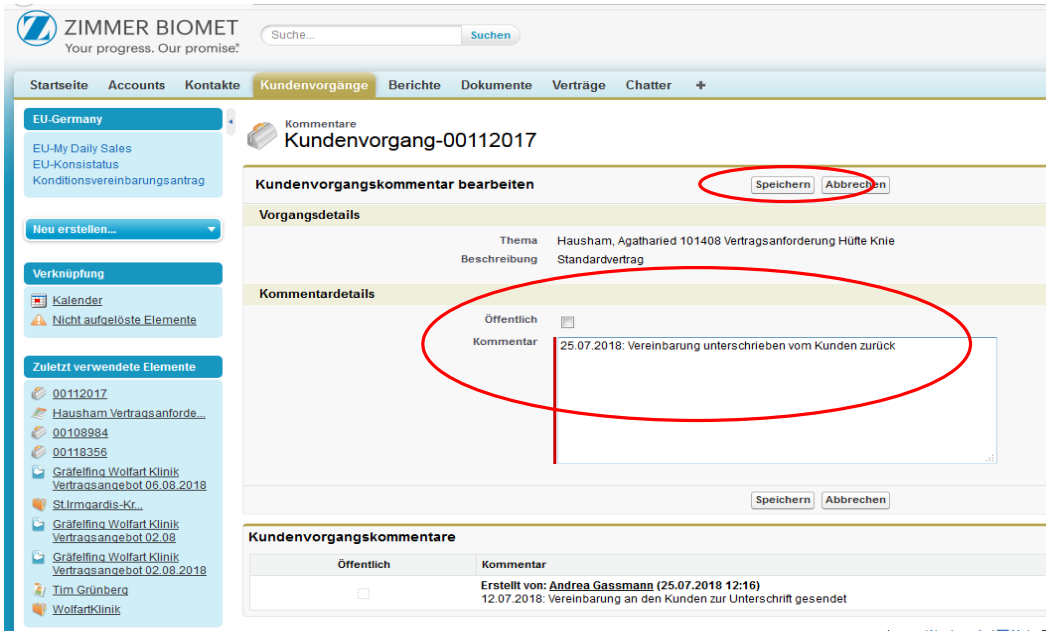
Schritt 11 - Bonus-Vertragsmanagement (Vertrag versenden, Status pflegen)

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

Im Sonderpreis Template Kopf- und Fußzeile entsprechend des Vertrages ausfüllen.
Der Vertrag kann jetzt zusammen mit der Sonderpreisliste an den Kunden versandt werden!

Unter Kundenvorgangskommentare wird künftig der Status desVertrags dokumentiert. Dies soll die Offene Verträge Liste ersetzen:





Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

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

Erledigt!

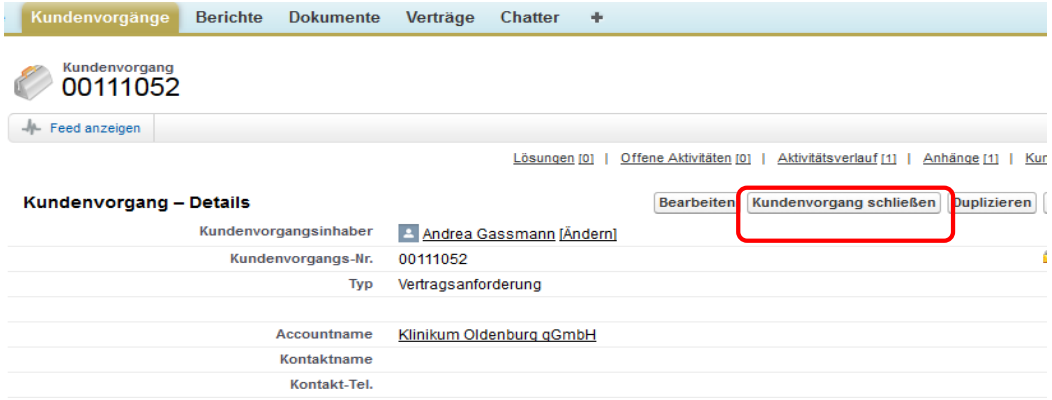
Bonus-Vertragsprozess über Salesforce Ablaufbeschreibung

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

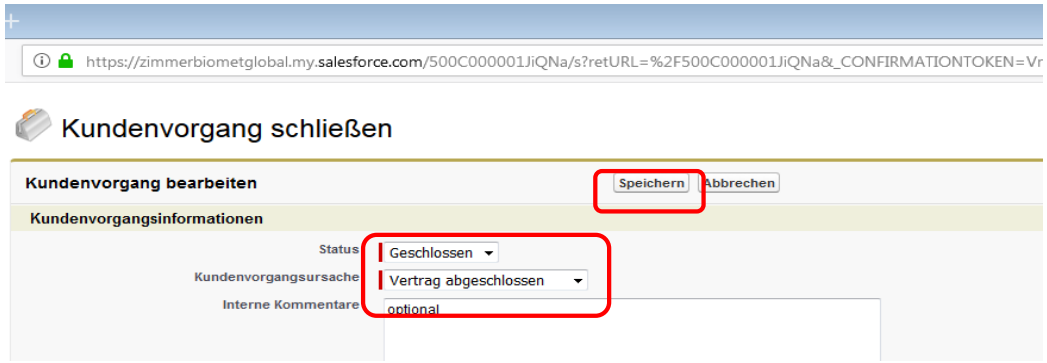
Bei Abarbeitung eines Vertrages "Checkliste neuer Vertrag" benutzen. **F.ZBDE.028.03 CHECKLISTE für neue Vereinbarung**

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.

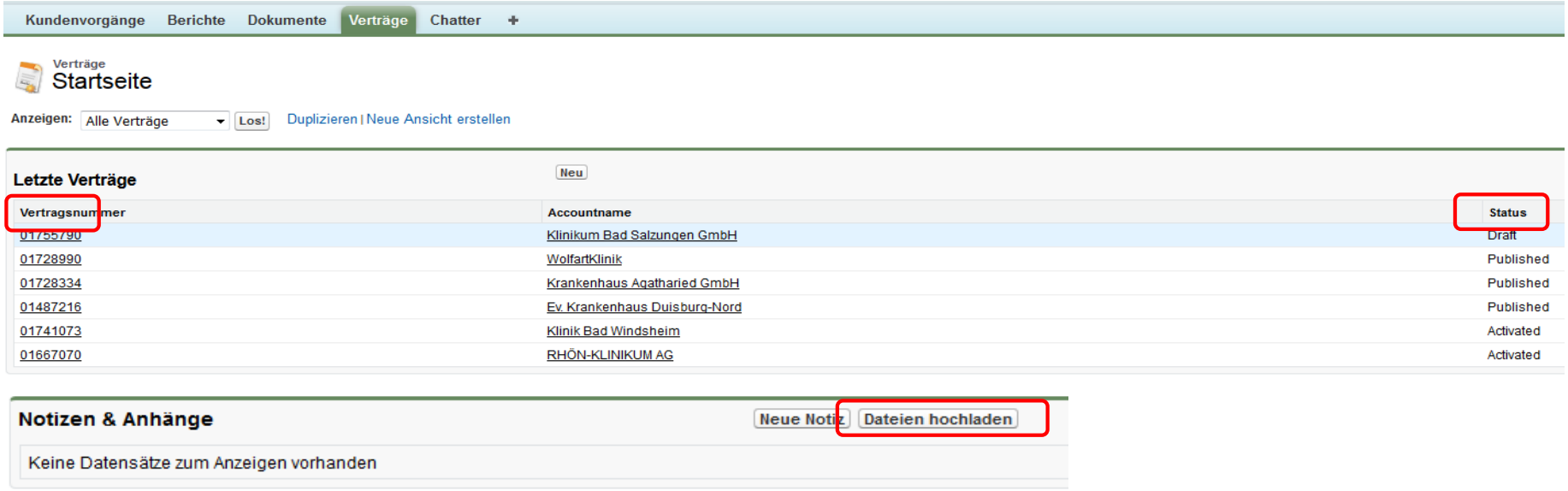
Kundenvorgang schließen:



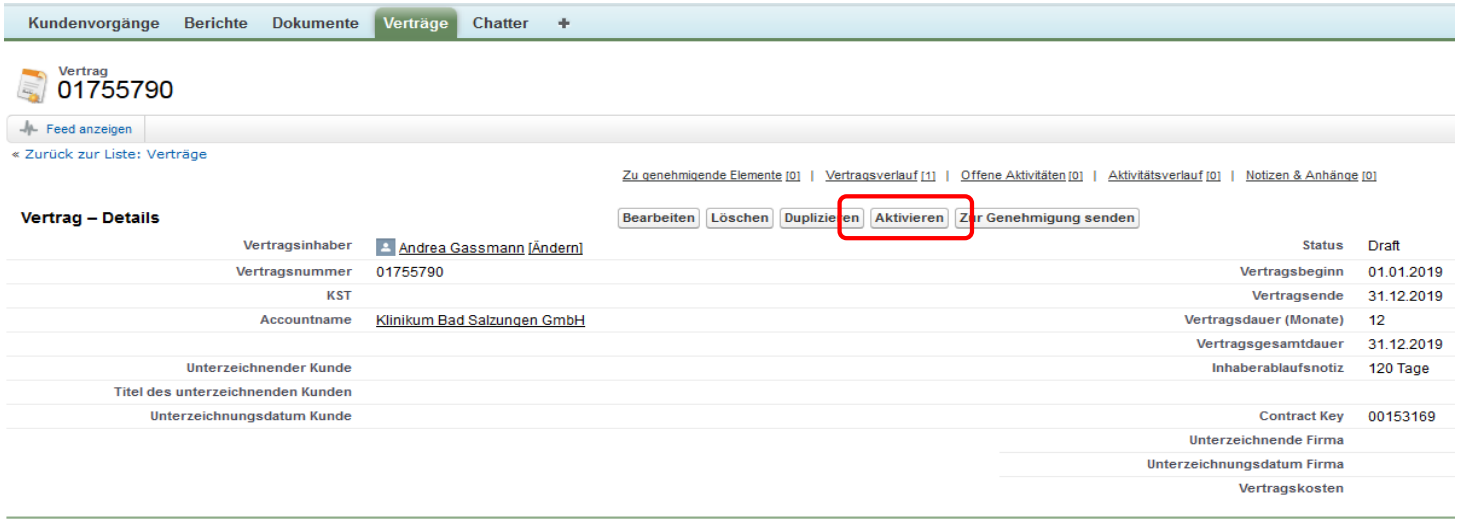
Achtung! Das hier eingetragene Kommentar erscheint automatisch im Feld "Kundenvorgangskommentare":



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



Anschließend den Vertrag aktivieren:



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!