

Collaborative Supply Chains

# Konsignation, Kommission, Concessions – Verteilzentrale und Filiale

Eine Empfehlung von GS1 Schweiz



## Informationen zum vorliegenden Dokument

Dokument	Status
Titel	Konsignation, Kommission, Concessions – Verteilzentrale und Filiale. Eine Empfehlung von GS1 Schweiz
Zuletzt geändert	Januar 2016
Ausgabe	2.0
Status	Final
Kurzbeschreibung	

## Angabe der Änderungen in 2.0

Version	Datum	Ersteller	Zusammenfassung der Änderungen
1.0	Mai 2011	Carina Kunz + René Bürli	
2.0	Juli 2015	Zina Mannai + Hanspeter Stöcklin	Adaption für Fashion auf der Basis der Empfehlung für FMCG (2011)

## Widerruf (Disclaimer)

Bei der Erstellung dieses Dokuments und der darin beschriebenen Empfehlungen, basierend auf den GS1 Standards, wurde die grösstmögliche Sorgfalt angewandt. GS1 Schweiz und jede Partei, die an der Erstellung dieses Dokuments beteiligt waren, halten hierdurch fest, dass sie keinerlei Gewährleistung im Zusammenhang mit diesem Dokument und keinerlei Haftung für irgendeinen Schaden Dritter, einschliesslich direkte und indirekte Schäden mit der Nutzung dieses Dokuments übernehmen. Das Dokument wird von Zeit zu Zeit aufgrund von Entwicklungen in der Technologie, Änderungen in den Standards oder neuen rechtlichen Gegebenheiten angepasst und aktualisiert. Einige Produkte und Firmennamen, die hier erwähnt werden, können eingetragene Warenzeichen und/oder eingetragene Warenzeichen ihrer jeweiligen Firmen sein.

## Folgende Personen haben zum vorliegenden Dokument beigetragen

Name	Vorname	Organisation
Bohler	Gabriela	Calida AG
Bürgisser	Erich	PKZ Gruppe/ABF
Carruzzo	Michel	Migros-Genossenschafts-Bund
Chresta	Richard	GS1 Schweiz
Ducceschi	Marcel	Migros-Genossenschafts-Bund
Felix	Peter	Magazine zum Globus AG
Furrer	Daniel	Magazine zum Globus AG
Gabour	Barbara	Charles Vögele Trading AG
Gambarini	Alessandro	PKZ Gruppe
Kallweit	Matthias	Manor AG
Manacchini	Mauro	Coop Genossenschaft
Mannai	Zina	GS1 Schweiz
Odoni	Giovanni	Magazine zum Globus AG
Peltzer	Dieter	Manor AG
Proskurin	Dimitri	Coop Genossenschaft
Santoli	Francesco	Magazine zum Globus
Scherrer	Isabelle	Manor AG
Seghizzi	Gianni	PKZ Gruppe/ABF
Stöcklin	Hanspeter	GS1 Schweiz
Studer	Rolf	Magazine zum Globus AG
Thomet	Stefan	Charles Vögele Trading AG
Vock	Gaby	Bollag-Guggenheim AG
Wepfer	Valentin	GS1 Schweiz
Wira	Jacques	Coop Genossenschaft
Zankl	Sylvia	Calida AG

# Inhaltsverzeichnis

<b>1.</b>	<b>Vorwort</b>	<b>5</b>
<b>2.</b>	<b>Ausgangslage und Einleitung</b>	<b>6</b>
2.1	Vielfältige Möglichkeiten in der Supply Chain (Morphologischer Kasten)	7
2.2	Vorteile der Kollaboration in der Wertschöpfungskette	8
2.3	Definitionen	8
<b>3.</b>	<b>Die Geschäftsmodelle im Überblick</b>	<b>10</b>
3.1	Konsignation	10
3.2	Kommission	10
3.3	Concessions	10
<b>4.</b>	<b>Prozess «Zusammenarbeit klären und vereinbaren»</b>	<b>11</b>
4.1	Ziele und Nutzen einer strukturierten Klärung der zukünftigen Zusammenarbeit	11
4.2	Kontrollliste für die Geschäftsmodelle Kommission und Konsignation für den Prozess «Zusammenarbeit klären und vereinbaren»	12
<b>5.</b>	<b>Geschäftsmodell Konsignation</b>	<b>16</b>
5.1	Konsignation generell	16
5.2	Konsignation VZ	18
5.3	Konsignation Filiale	24
5.4	Konsignation VZ + Filiale	30
5.5	Sonderthemen zu Konsignation	31
<b>6.</b>	<b>Geschäftsmodell Kommission</b>	<b>33</b>
6.1	Kommission generell	33
6.2	Kommission Filiale	35
6.3	Sonderthemen zu Kommission	41
<b>7.</b>	<b>Geschäftsmodell Concessions</b>	<b>42</b>
<b>8.</b>	<b>Schlussbetrachtung/Empfehlung</b>	<b>43</b>
<b>9.</b>	<b>Abkürzungen</b>	<b>44</b>
<b>10.</b>	<b>Anhang</b>	<b>46</b>
10.1	Gutschrift	46
10.2	Rechnung	46
10.3	Mehrwertsteuer	46
10.4	Kommentar des Sekretariats der WEKO	47

# 1. Vorwort

Logistische Modelle, bei welchen alle Partner in der Supply Chain mit eingebunden sind, versprechen Einsparungen.

Aktuell werden unterschiedliche ECR-Prozesse wie Warendisposition, Warenfluss, Category Management etc. zwischen den Partnern in der Industrie und dem Handel in der Praxis angewandt. Zwischenzeitlich ist der Wunsch aufgekommen, das Modell Konsignation aufzugreifen.

Bei der Konsignation handelt es sich um einen Prozess, welcher zunehmend neben dem klassischen Konsumgütergeschäft auf Interesse stösst. In verschiedenen Branchen, wie zum Beispiel in der Automobilindustrie, im Medizinal- und im Pharmabereich oder auch in der Schmuck- und Uhrenbranche, wird Konsignation schon lange erfolgreich eingesetzt. Das Modell erlaubt den Marktteilnehmern einerseits, die Marktpräsenz zu erhöhen, eine permanente Versorgung sicherzustellen und ihre Sortimente in adäquatem Umfang an der Verkaufsfond zu präsentieren. Andererseits bedeutet es für die Käufer, weniger eigene Ware am Lager zu halten und damit Lager- und Logistikkosten zu senken.

Das Konsignationsmodell wurde 2011 deshalb auch für den Bereich von FMCG (Fast Moving Consumer Goods) beschrieben und als Empfehlung von GS1 Schweiz veröffentlicht. Dabei sind dem Modell allerdings Grenzen gesetzt.

Um die unterschiedlichen Bedürfnisse der Partner in der Wertschöpfungskette einzubringen, wurde eine Arbeitsgruppe einberufen, welche sich eingehend mit der Problematik auseinandersetzt. Ziel dieser Arbeitsgruppe war es, ein allgemein gültiges und anwendbares Prozessmodell zu entwickeln. In der Zwischenzeit liegen die Resultate der Arbeitsgruppe auch für Konsignation auf Filialstufe vor.

In einer zweiten Phase wurden die Ergebnisse der Arbeitsgruppe «Konsignation» durch eine weitere Arbeitsgruppe «Filialkonsignation Fashion» auf der Basis der erwähnten Empfehlung zu Konsignation ergänzt und angepasst. Ziel dieser Arbeiten war, einerseits das Geschäftsmodell Konsignation so zu ergänzen, dass seine Nutzung auch für den Bereich Fashion und somit für «Filialkonsignation» als Empfehlung gültig ist. Andererseits sollten die beiden – im Bereich Fashion gebräuchlichen – Geschäftsmodelle Kommission und (neben der Konsignation als spezielle Form der Kommission) Concessions in diesem Zusammenhang beschrieben und in die Empfehlung integriert werden.

Hanspeter Stöcklin  
GS1 Schweiz

## 2. Ausgangslage und Einleitung

Bei Konsignation handelt es sich um ein Geschäftsmodell, welches zunehmend auch im klassischen Konsumgütergeschäft auf Interesse stösst. Namentlich die Grossverteiler wünschen diese Form der Belieferung/Lagerbewirtschaftung/Fakturierung einzuführen. Vertreter der nachfolgend genannten Mitglieder von GS1 Schweiz haben in der Arbeitsgruppe «Konsignation» zwei allgemein gültige Modelle erarbeitet. Einerseits handelt es sich um das Modell «Konsignation auf Stufe VZ (Verteilzentrale)» und andererseits um das Modell «Konsignation auf Stufe Filiale».

In der jüngeren Vergangenheit wurde das Modell Konsignation (und im gleichen Zuge auch die Modelle Kommission und Concessions) für weitere Branchen interessant. Die Anwendung dieser Geschäftsmodelle und der Empfehlung «Konsignation» im Rahmen von Fashion wurde auf Anregung von Migros durch eine Arbeitsgruppe diskutiert und die bestehende GS1 Empfehlung zu Konsignation erweitert – dies in zwei Richtungen:

- Ergänzung der Empfehlung Konsignation um die für die Fashion-Branchen wichtigen Inhalte
- Ergänzung der Geschäftsmodelle Kommission und Concessions

### An den beiden Arbeitsgruppen aktiv beteiligte Unternehmen

- Arbeitsgruppe 1: Geschäftsmodell Konsignation
  - Coop Genossenschaft
  - Henkel & Cie. AG
  - Manor AG
  - Migros-Genossenschafts-Bund
  - Unilever Schweiz GmbH
  - Valora AG
- Arbeitsgruppe 2: Ergänzung Geschäftsmodell Konsignation und Beschreibung der Geschäftsmodelle Kommission und Concessions aus Sicht der Fashion-Branchen
  - Bollag-Guggenheim AG
  - Calida AG
  - Charles Vögele Trading AG
  - Coop Genossenschaft
  - Magazine zum Globus AG
  - Manor AG
  - Migros-Genossenschafts-Bund
  - PKZ Gruppe/ABF

### Zielsetzungen der Arbeitsgruppen

- Erarbeiten eines Prozessmodells
- Ermöglichen des standardisierten Datenaustauschs
- Klären der juristischen Problematik mit Bezug auf den Einsatz allfälliger Prozessmodelle



## 2.1 Vielfältige Möglichkeiten in der Supply Chain (Morphologischer Kasten)

Dimensionen	Elemente in der Lieferkette	Morphologischer Kasten: Mögliche Szenarien, Strategien, Modelle und Werkzeuge						
Markt	Absatzkanäle	HOREKA	Grosshandel	Einstufiger Detailhandel	Zweistufiger Detailhandel	Internet, Katalog, persönlich		
Demand Management	Prognose	Gemeinsame Prognose	Prognose durch den Käufer	Prognose durch den Lieferanten				
	Absatzplanung	Gemeinsame Planung	Planung durch den Käufer	Planung durch den Lieferanten				
	Nachfrage- management	Lieferant, Käufer, gemeinsam						
Category Management		Consumer Relationship Management	Efficient Assortment	Efficient Promotions	Efficient Product Introduction	Social Media Communi- cation	Consumer & Shoppers Journey Framework	
Modelle, Tools, Produktion, Verpackung	Geschäfts- modelle	Handels- bestand	Filial-/ Lieferanten- konsignation	VZ-Kon- signation	Kommission	Concessions		
	Lagerort	Hersteller	Händler	LDL	Kombination			
	Dispositions- modelle	Vendor Managed Inventory	Buyer Managed Inventory	Co-Managed Inventory				
	Warenfluss- modelle	Lager- bestellung	Cross- Docking 1	Cross- Docking 2	Strecken- lieferung	Direkt- lieferung		
	Rückführungs- logistik	Retouren	Entsorgung	Waren- rückruf				
	Ladungsträger	Mehrweg- paletten	Einweg- paletten	Rollcontainer	Display & Dollies	Keine		
	Transport- verpackung	Mehrweg- gebände	Einweg- gebände					
	Transportmittel	Strasse	Schiene	Luft	See	Kombiniert		
	Transport, Umschlag, Lager	Eigen- leistung Lieferant	Outsourcing durch Lieferant	Eigen- leistung Handel	Outsourcing durch Handel			
Unterstützende Technologien	Stammdaten	GDSN	PRICAT	Katalog	Excel- Datenblatt	Artikel- stamm- datenblatt		
	Informationsfluss	Elektronisch auto- matisiert	Elektronisch	Konven- tionell				
	Identifikations- nummer, proprietär	MHD	Log Nr. Charge	Proprietäre Artikel- nummer				
	Identifikations- nummer, GS1 Standard	GTIN	SSCC	GLN	EPC	GRAI		
	Identifikations- datenträger	EAN/UPC	GS1-128	GS1 DataBar	GS1 DataMatrix	EPC/RFID (GS1 EPCglobal)	EAN/UPC GS1 QR Code	
Werteflüsse	Abrechnungs- verfahren	Rechnung EK	Rechnung VK./Marge	Gutschrift EK	Gutschrift VK./Marge	Verrech- nungs- schlüssel		
	Inkassostelle	Lieferant	Rechnungs- regulierer	Factoring/ Inkasso				

Quelle: GS1 Schweiz 2013/Demand Management, Supply Chain, Unterstützende Technologien



## 2.2 Vorteile der Kollaboration in der Wertschöpfungskette

Die zunehmende Verflechtung der Wertschöpfungsketten und die Entwicklung der Händler hin zu Händlern mit mehreren parallel betriebenen Absatzkanälen (unterschiedliche standortgebundene und nicht standortgebundene Formate) haben die Komplexität in der Wertschöpfungskette erheblich erhöht. Es ist heute einem Partner in der Wertschöpfungskette allein nicht mehr möglich, seine Effizienz zu erhöhen und seine Prozesse zu optimieren, ohne dass die übrigen Partner in der Kette gewichtige Nachteile in eben diesen Punkten haben. Aus diesen Gründen ist eine kollaborative Zusammenarbeit über die ganze Wertschöpfungskette notwendig, um allen Partnern die Nutzung von Kosteneinsparungen und mehr Umsatz einerseits, optimale Prozesse und organisatorische Ausrichtung andererseits zu ermöglichen. Die Partner haben aus dieser Sicht eine gemeinsame Verantwortung. Zudem hilft die Kollaboration, vorhandene Risiken zwischen den Partnern zu teilen. Die Zunahme der Flexibilität in der Zusammenarbeit durch das Nebeneinander von verschiedenen Geschäftsmodellen hilft dem stationären Handel, seine Stellung zu behaupten.

## 2.3 Definitionen

Innerhalb dieses Dokuments wird zur Vereinfachung immer mit den Begriffen

- Verkäufer (synonym für Lieferant, Industrie, Hersteller) und
- Käufer (synonym für Kunde, Abnehmer, Handel) gearbeitet.

### 2.3.1 Überblick über die Geschäftsmodelle

Der nachstehende Überblick soll aufzeigen, wie die verschiedenen Geschäftsmodelle aus juristischer Sicht zusammenhängen:

Strukturierung rechtliche Sichtweise		
Kommission		Konzession
Geschäftsmodelle		
Kommission	Konsignation	Concession

### 2.3.2 Konsignation<sup>1</sup>

Konsignation ist ein Begriff aus der Materialwirtschaft und bezeichnet eine besondere Bewirtschaftungsform von Waren. In der Schweiz ist Konsignation aus rechtlicher Sicht als eine Form der Kommission anzusehen.

- Der Verkäufer lagert die Ware beim Käufer oder dessen Dienstleister im sogenannten Konsignationslager.
- Konsignation auf Stufe Lager der Käufers (Verteilzentrale): Der Käufer entnimmt die Ware aus diesem Konsignationslager und realisiert damit den Kauf der Ware.
- Konsignation auf Stufe Filiale: Der Konsument entnimmt die Ware aus dem Verkaufsregal der Filiale, welches gleichzeitig auch das Konsignationslager des Käufers darstellt. Im Moment des Scannings resp. des Abverkaufs an den Endverbraucher entsteht beim Käufer eine Verbindlichkeit gegenüber dem Verkäufer und stellt somit den Kauf der Ware dar.
- Der Käufer meldet jeweils die Entnahme an den Verkäufer.
- Die entnommene Menge wird periodisch, zum Beispiel monatlich, fakturiert.
- Die Vertragspartner können vereinbaren, dass der Käufer nach einer bestimmten Frist restliche Konsignationsbestände in seinen Eigenbestand übernimmt oder dass die Ware durch den Verkäufer wieder zurückgenommen wird.

### 2.3.3 Kommission<sup>2</sup>

Im Geschäftsmodell Kommission wird dem Käufer Ware zur eigenen Verwaltung und Vermarktung überlassen, ohne dass er das Eigentum an dieser Ware erlangt. Dieses geht vom Verkäufer direkt auf den Konsumenten über. Der Käufer entrichtet als Verkaufspreis den erzielten Konsumentenpreis abzüglich einer Verkaufsprovision. Der Käufer übernimmt in der Regel die Bestandssteuerung auf der Verkaufsfläche.

<sup>1</sup> Quelle: Input Arbeitsgruppe 2011

<sup>2</sup> Quelle: GS1 Germany



### 2.3.4 Concessions<sup>3</sup>

Wir verwenden im Folgenden den Begriff «Concessions», weil der Begriff «Konzession» schon durch das vom Staat erteilte Recht zur übermässigen oder nicht mehr bestimmungsgemässen Nutzung öffentlichen Grundes resp. das Recht zur Wahrnehmung einer Staatsaufgabe durch einen Privaten besetzt ist.

Im Geschäftsmodell Concessions überlässt der Käufer dem Verkäufer eine bewirtschaftete Fläche gegen Gebühr, damit er darauf seine Ware in eigener Zuständigkeit vermarkten kann (auch «Shop in Shop» genannt). Dabei können Personal und/oder technische Einrichtungen des Käufers genutzt werden, soweit dies vertraglich geregelt ist. Der Verkäufer trägt das Risiko des Warenverlustes ebenso wie das Bestandsrisiko.

Im Gegensatz zu allen anderen Flächenbewirtschaftungskonzepten ist der Käufer weder administrativ noch physisch in den direkten Geldfluss zur Ware eingebunden, da der Verkäufer den monetären Gegenwert des Konsumenten selbst entgegennimmt und den Käufer indirekt zum Produkt bezahlt, da zur Abrechnung eine Verrechnung zu einem bilateral festzulegenden Verrechnungsschlüssel erfolgt. Diese richtet sich nach Fläche und ggf. Umsatz.



<sup>3</sup> Quelle: GS1 Germany

# 3. Die Geschäftsmodelle im Überblick

## 3.1 Konsignation

Eigentum bis / Dispo bis	Lager Verkäufer	VZ Käufer	Filiale Käufer
Lager Verkäufer	BMI normal	Konsignation VZ (Kapitel 5.2)	Konsignation Filiale (direkt, CD) (Kapitel 5.3)
VZ Käufer	VMI VZ	Konsignation VZ mit VMI (Kapitel 5.2)	Konsignation VZ + Filiale (Kapitel 5.4)
Filiale Käufer	VMI Filiale		Konsignation Filiale (direkt, CD, RJ) (Kapitel 5.3)

Quelle: GS1 Arbeitsgruppe 2011

Die vorliegende Abbildung zeigt die verschiedenen Warenflussmodelle und die Disposition in Abhängigkeit zu den Eigentumsverhältnissen.

Die markierten Felder beschreiben die Modelle, auf welche sich dieses Dokument bezieht.

Die hellgrau markierten Felder/Modelle werden im Dokument nur angedeutet, weil sie (nach Meinung der Arbeitsgruppe)

- in der Praxis nicht eingesetzt werden oder
- sich einfach von anderen Konsignationsmodellen ableiten lassen.

## 3.2 Kommission

Eigentum bis / Dispo bis	Lager Verkäufer	VZ Käufer	Filiale Käufer
Lager Verkäufer			Kommission Filiale (direkt, CD) (Kapitel 6.1)
VZ Käufer			Kommission VZ + Filiale
Filiale Käufer			Kommission Filiale (direkt, CD, RJ) (Kapitel 6.1)

Quelle: GS1 Arbeitsgruppe 2011

Die vorliegende Abbildung zeigt die verschiedenen Warenflussmodelle und die Disposition in Abhängigkeit zu den Eigentumsverhältnissen.

Die markierten Felder beschreiben die Modelle, auf welche sich dieses Dokument bezieht.

## 3.3 Concessions

Aus rechtlicher Sicht ist bei einem flächenorientierten Entgelt Mietvertragsrecht anwendbar; bei einem Entgelt, welches sich nicht nach der Fläche, sondern nach dem Anteil am Umsatz bemisst, ist die Frage des anwendbaren Rechts fallweise zu klären. Letztlich ist die rechtliche Definition aber gar nicht so entscheidend, denn ausschlaggebend ist, was die Parteien inhaltlich vereinbart haben.

# 4. Prozess «Zusammenarbeit klären und vereinbaren»

## 4.1 Ziele und Nutzen einer strukturierten Klärung der zukünftigen Zusammenarbeit

Den drei Geschäftsmodellen vorgelagert ist der Prozess der «Klärung und Vereinbarung der Zusammenarbeit», d.h. konkret, welche Schritte und Inhalte die Partner zu klären haben, um zu einer valablen Basis für die zukünftige Zusammenarbeit zu kommen. Dieser Prozess ist unabhängig vom gewählten Geschäftsmodell. Der Findungsprozess bezieht sich auf die Zusammenarbeit in allen drei Geschäftsmodellen und ist nachstehend detailliert beschrieben.

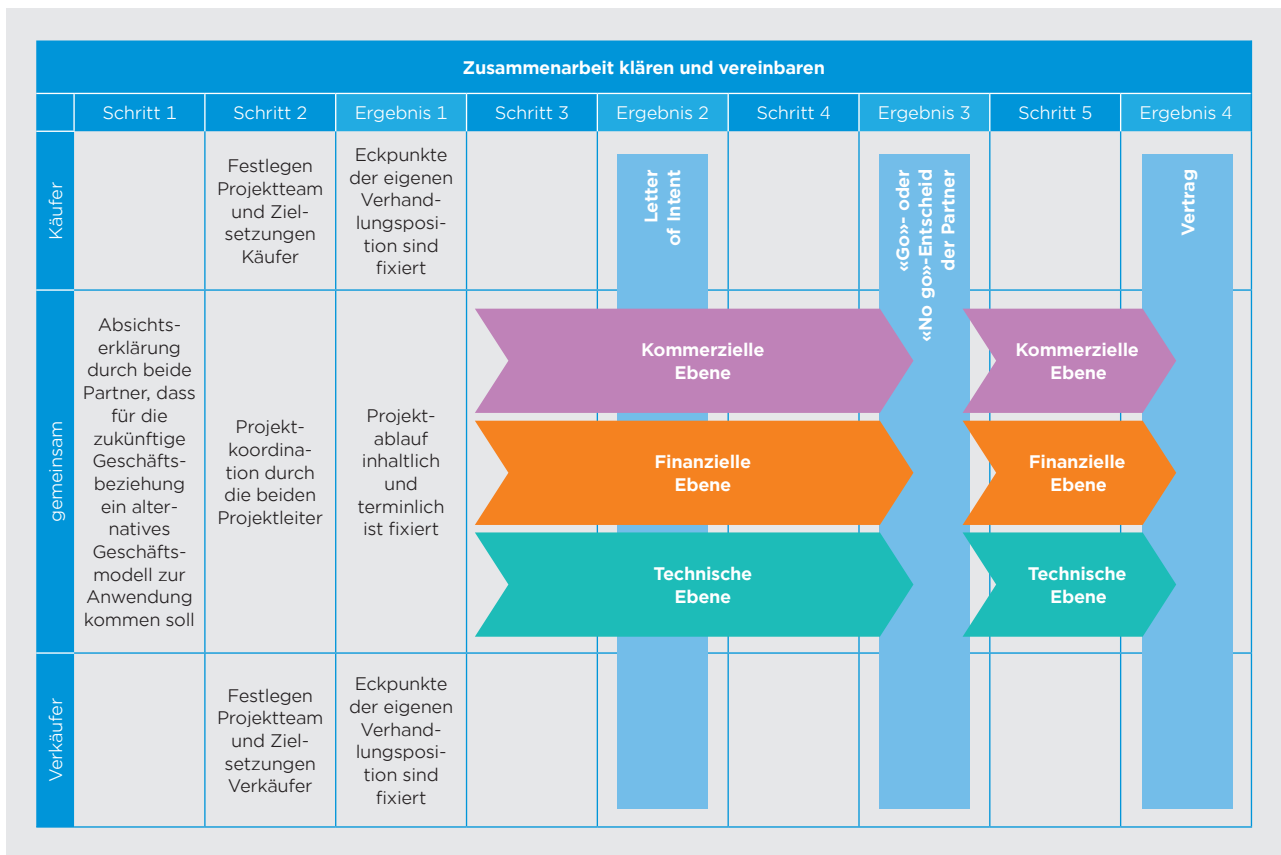
Ziel der Prozessbeschreibung ist es, zwei Partnern, welche die Form ihrer Zusammenarbeit in Richtung der drei Geschäftsmodelle Konsignation, Kommission oder Concessions verändern wollen oder welche erstmalig auf der

Basis eines der drei Geschäftsmodelle zusammenarbeiten wollen, Empfehlungen mitzugeben, wie der Klärungs- und Findungsprozess ablaufen kann und welche Punkte im Rahmen dieses Prozesses zu diskutieren und zu entscheiden sind.

Der Nutzen eines strukturierten, gemeinsamen Vorgehens und einer Kontrollliste, welche die zu klärenden Punkte aufzeigt, kann wie folgt umschrieben werden:

- Reduktion des notwendigen Projektaufwands zur Evaluation der Zusammenarbeit und zur Erstellung eines Zusammenarbeitsvertrags
- Klärung aller wesentlichen Punkte und damit Schaffung der Voraussetzungen für eine reibungslosere Zusammenarbeit
- Klares Verständnis hinsichtlich der kommerziellen, finanziellen und technischen Auswirkungen der Zusammenarbeit auf beide Partner

### Ablaufskizze des Klärungs- und Findungsprozesses



#### 4.1.1 Schritt 1/Absichtserklärung

Basis und Voraussetzung für den vorstehend beschriebenen Prozessablauf bildet ein formloses Übereinkommen beider Partner, erstmalig zusammenarbeiten zu wollen oder eine veränderte Form der bestehenden Zusammenarbeit zu prüfen.

#### 4.1.2 Schritt 2/Definition Ziele und Projektorganisation

In diesem Schritt beantworten die Partner die Fragen, welche Funktionen und Personen mit welcher Rolle und welchen Kompetenzen für den Prozess der Klärung und Vereinbarung der Zusammenarbeit besser geeignet sind:

- Wie wichtig sind der Partner und die beabsichtigte Veränderung des logistischen Modells?
- Besteht die Kapazität (personell, zeitlich, finanziell), ein solches Projekt erfolgreich umzusetzen? Wer ist der Projektleiter und wie ist der Entscheidungsablauf?
- Wer muss von Beginn weg am Projekt beteiligt sein (Fachkompetenzen, Personen)?
- Welches sind die Eckpunkte der Verhandlung (Sortiment, Fläche, Warenfluss- resp. Warendispositionsmodell, Preispositionierung im Markt, Erwartungen hinsichtlich Marge und Rentabilität, Zeitschiene)?

Die beiden internen Projektteams legen die jeweiligen für den einzelnen Partner gültigen Eckwerte für die Beurteilung des Prozessergebnisses fest:

- qualitative Sortimentszielsetzungen
- quantitative Ergebniszielsetzungen

An diese (interne) Vorbereitungsphase der beiden Partner schliesst sich eine gemeinsame Terminplanung der beiden designierten Projektleiter an.

#### 4.1.3 Schritt 3/Ergebnis: Letter of Intent

Ziel dieses Schrittes ist es, die Eckpunkte einer Lösung zur Zusammenarbeit in erster Linie aus kommerzieller und finanzieller Sicht, in zweiter Linie aus technischer Sicht aufzuzeigen und diese als Basis für die nachfolgenden Arbeitsschritte festzuschreiben.

#### 4.1.4 Schritt 4/Ergebnis: Business-Plan (Go/No go)

Ziel dieses Arbeitsschrittes ist für beide Partner eine Basis zu erarbeiten, um die Rentabilität des definierten Zusammenarbeitsmodells zu überprüfen, und auf dieser Basis den Entscheid zur Umsetzung des Modells zu fällen.

Auf der Basis des Verhandlungsergebnisses sind beide Partner in der Lage, jeweils eine Rentabilitätsberechnung zu erstellen und zu entscheiden, ob sich das Vorhaben auf der erarbeiteten Basis rechnet. Sollte eine Veränderung des Zusammenarbeitsmodells sich für einen Partner nicht rechnen, so soll vor einem Abbruch des Projekts noch eine «Einigungssitzung» stattfinden.

Sollten beide Partner zu einem positiven Entscheid kommen, so erfolgt die Vorbereitung der konkreten Zusammenarbeit: In dieser Phase werden die organisatorischen,

prozess- und informatiktechnischen Einzelheiten konkret umgesetzt und hinsichtlich der vereinbarten Abläufe auf ihre Tauglichkeit überprüft.

#### 4.1.5 Schritt 5/Ergebnis: Vertrag

Die verantwortlichen Projektleiter und die Rechtsabteilungen der beteiligten Partner halten die vereinbarten Punkte in einem Vertrag fest, welcher um Laufzeit oder Kündigung ergänzt wird.

Die nachstehende Kontrollliste für die Prozessschritte drei bis fünf soll die Partner dabei unterstützen, die Inhalte für die verschiedenen Themen im Prozess gemeinsam zu erarbeiten. Ziel ist es, eine von beiden Seiten akzeptierte Basis für die Zusammenarbeit und die vertragliche Regelung der Zusammenarbeit zu schaffen.

## 4.2 Kontrollliste für die Geschäftsmodelle Kommission und Konsignation für den Prozess «Zusammenarbeit klären und vereinbaren»

Ziel der Kontrollliste ist, die in den verschiedenen Schritten des Prozesses zu bearbeitenden und zu klärenden Themen zu beschreiben und Hinweise auf deren Abklärungstiefe in den einzelnen Schritten zu geben.

Schritt drei «Abklären Grundsätze» schliesst mit dem unterzeichneten Letter of Intent (Absichtserklärung) ab. Schritt vier «Business-Plan» schliesst mit dem grundsätzlichen «Go/No go»-Entscheid beider Partner ab; sollten die Partner unterschiedlich entscheiden, so soll ein anschliessendes gemeinsames Gespräch die unterschiedlichen Positionen klar machen und allfällige Missverständnisse ausräumen. Der Prozess schliesst nach Schritt fünf mit einem unterzeichneten Vertrag ab.

	Schritt 3: Inhalte «Abklären Grundsätze»	Schritt 4: Inhalte «Business-Plan»	Schritt 5: Inhalte «Vereinbaren konkrete Zusammenarbeit»
Sortiment	Bei der Erstausrüstung ist zu entscheiden, ob das Gesamtsortiment oder nur ein Teilsortiment (Teile, Farben, Grössen etc.) eines Verkäufers passend zur Positionierung des Käufers gewählt wird. Für den Nachschub ist festzulegen, welche Teile resp. Farben und Grössen überhaupt reassortiert werden. Ausserdem ist festzulegen, in welchem Takt Sortimentswechsel (Folgekollektionen/-artikel) vorgenommen und vollzogen werden sollen. Welche Bestandsziele werden im Grundsatz verfolgt (z.B. never-out-of-stock)?	Vereinbarung von Leistungs- und Produktivitätszielen für das gewählte Sortiment. Festlegen von Saison und Events. Klärung der Frage, ob Merchandiser eingesetzt werden oder nicht.	
Filialen/Fläche	Welche Flächen stehen in welcher Filiale zur Verfügung (Verkaufsfläche in m <sup>2</sup> , Im Gestelle; Lagerfläche in den Nebenräumen)? Hier soll auch ein grundsätzliches Verständnis hinsichtlich der Positionierung des Käufers (Kundschaft; preisliche Positionierung, Umfeld und Region) und hinsichtlich des Marken Umfelds für den Verkäufer erzielt werden. Wer stellt das Verkaufspersonal für die Fläche? Wer trägt welche Investitionen in die Fläche? (Grundsatz z.B. für «Shop in Shop» etc.)	Sind Umplatzierungen innerhalb der Filialen möglich und welche Regeln gelten dafür? Erarbeitung eines detaillierten Investitionsplans für die Fläche und definitive Festlegung der Teilung von Investitionskosten und laufenden Kosten der Flächenauffrischung (z.B. POS-Material durch Verkäufer und Reparaturen durch Käufer).	
Preisband/Marge	Verständigung über die Einkaufspreise (EK) (unter Berücksichtigung der Eckpreislagen des Verkäufers und des Käufers). Jeder Partner legt seine Margenziele fest. Einbezogen werden sollen auch von beiden Partnern gemeinsam definierte Performance-Kennzahlen.	Festlegen der definitiven EK-Preise; Klärung der Preisauszeichnung (hat Einfluss auf den Stammdatenaustausch, siehe auch Abschnitt 5.1.1 «Stammdaten», Seite 16); UVP via PRICAT. Festlegen Umsatzbonus. Abschriften (Wer steuert Zeitpunkt und Höhe? Wer finanziert?). Warenrisiko (kommerzielles Risiko; Schwund, Bruch, Diebstahl). Wer versichert die Ware? Als Grundsatz gilt, dass die Ware dort versichert wird, wo sie physisch liegt.	
Warenfluss-/Warendispositionsmodelle	Die Partner entscheiden zwischen VMI/BMI und CMI. Wichtig ist, dass beide Partner die Fähigkeiten und technischen Möglichkeiten haben, das gewählte Modell auch umzusetzen. Alle Modelle werden mit Bestandsführung umgesetzt.	Klärung der Frage der Umlagerungen: Prozess und Verrechnung. Klärung der Frage der Retouren (Warenrückgabe; Kundenretouren): Prozess und Verrechnung. Klärung der Frage Teil- oder Unterlieferung: Prozess und Verrechnung.	Zeitgleich werden die Warenflüsse zwischen den beiden Partnern zeichnerisch festgehalten und die Zuständigkeiten geklärt sowie Notfallpläne erstellt (Wer für was? Mit Kontaktdaten und Stellvertretungen). Ebenfalls zu klären sind die Informationsflüsse (Wer redet mit wem? Wer informiert wen innerhalb welcher Zeitspanne?).
Datenaustausch	Grundsätzlich gilt, dass alle drei Arten der Zusammenarbeit auf der Basis des GS1 Systems und mittels elektronischem Austausch der standardisierten Nachrichten (Messages) erfolgen. In Einzelfällen können für die Übermittlung der Standardmessages andere Mittel als EDI genutzt werden (Excel etc.).	Skizze für technische Umsetzung erarbeiten und interne Kosten für jeden Partner schätzen resp. für externe Kosten Angebote einholen.	Startpunkt ist dabei der Austausch und Abgleich der Stammdaten und der Test des Austauschs der eingesetzten Messages.

	Schritt 3: Inhalte «Abklären Grundsätze»	Schritt 4: Inhalte «Business-Plan»	Schritt 5: Inhalte «Vereinbaren konkrete Zusammenarbeit»
Bestands- übernahme	Für den Fall einer Umwandlung einer bestehenden Verkäufer-Käufer-Beziehung in ein auf Konsignation aufbauendes Zusammenarbeitsmodell sind die Modalitäten der Bestandsübernahme (finanzielle Verkräftbarkeit für beide Partner) zu klären.	Umfang und Modalitäten im Detail festlegen (auch hinsichtlich der Zeitachse für die Realisierung der Umstellung).	
Fremdpersonal		Der Vertrag muss einen bindenden Hinweis enthalten, dass das Fremdpersonal an Hausordnung und Personalreglement des Käufers gebunden ist. Hilfreich wäre auch, das Weisungsrecht vertraglich zu regeln und diese Regelung als Bestandteil der entsprechenden Arbeitsverträge als bindend zu erklären. Klärung der Arbeitsmittel.	
Inventur		Festlegen des Zeitpunkts der Inventarisierung (Eigentümer der Ware hat diese in seiner Bilanz auszuweisen und bestimmt daher den Zeitpunkt). Klärung, welches System das führende ist. Klärung der Fragen: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wie wird der Inventarwert ermittelt?</li> <li>• Welche Arbeitsmittel werden zur Inventur eingesetzt?</li> <li>• Welche Mengeneinheiten werden inventiert?</li> <li>• Was ist eine Inventurdifferenz?</li> <li>• Wie erfolgt der Bestandsabgleich?</li> <li>• Wie werden Inventurdifferenzen gehandhabt? Schlüssel ist zu definieren.</li> <li>• Wie oft wird inventiert? Hier ist zu empfehlen, am Anfang häufiger zu inventieren. Der Zeitpunkt der Inventur sollte so gewählt werden, dass möglichst keine oder nur wenig schwebende Ware (beim Kunden zur Ansicht, in der Logistikkette etc.) vorhanden ist.</li> </ul>	
Marketing		Abstimmung und Synchronisierung der Marketing-/Promotionspläne durch die beiden Partner; Klärung der Bestandssteuerung (Zeitpunkt und Menge) und Klärung der Konditionen (Erlösminderungen Käufer resp. Verkäufer).	
Rechnungs- stellung		Grundsätzlich kommt nur das Rechnungs-, nicht das Gutschriftsverfahren zum Zuge. Die Parteien vereinbaren Zeitpunkt der Rechnungsstellung, Positionen auf der Rechnung (Menge, Preis, Rabatt, Skonto) und klären die Frage der MWST (Wer für was?).	



Eine unverbindliche Preisempfehlung kann im Rahmen des gegenseitigen Datenaustauschs vom Verkäufer an den Käufer übermittelt werden. Dabei ist es wichtig, dass der technische Prozess einen klar definierten Freigabeschritt enthält und der Käufer die Möglichkeit der eigenen Verkaufspreisgestaltung wahrnehmen kann.

Der Kommissions-/Konsignationsvertrag soll die spezifischen Einzelheiten und Vereinbarungen der jeweiligen Verkäufer-Käufer-Beziehung regeln:

- Lagerort, Kostenübernahme, Abnahmeverzögerung
- Lagerbetreiber (evtl. Dritter), Verpflichtungen sowie Rechte der Vertragspartner
- Eigentumsübergang
- Häufigkeit der Entnahmemeldung resp. des Verrechnungsprozesses
- Retouren- und Rückschubprozesse
- Frist für den Übergang des Materials in den Bestand des Käufers
- Definition der minimalen und maximalen Reichweiten
- Haftungsaspekte (Verluste/Diebstahl)
- Warenprüfung
- Versicherung
- Inkrafttreten/Kündigung
- Sonstige Bestimmungen (Wahl des Rechtsorts Verweis auf weitere Verträge)





# 5. Geschäftsmodell Konsignation

## 5.1 Konsignation generell

Mögliche Modelle:

- Konsignation nur VZ (des Käufers oder seines Logistikdienstleisters)
  - Variante BMI
  - Variante VMI
  - Variante CMI
- Konsignation nur Filiale (direkt, CD, RJ)
  - Variante BMI
  - Variante VMI
  - Variante CMI
- Konsignation VZ + Filiale (Belieferung VZ)
  - Variante BMI
  - Variante VMI
  - Variante CMI

Das Konsignationsmodell «VZ + Filiale» wird im Folgenden nicht detailliert ausgeführt, da es erstens eine Kombination der beiden anderen Modelle darstellt und zweitens in der Praxis kaum zur Anwendung kommt.

Die Varianten ergeben sich durch die Zuordnung der Dispositionsverantwortung:

- Variante BMI (Buyer Managed Inventory): Hier liegt die Dispositionsverantwortung und damit die Auslösung des Nachschubs beim Käufer.
- Variante VMI (Vendor Managed Inventory): Hier wird die Dispositionsverantwortung und damit die Auslösung des Nachschubs zum Verkäufer zurückdelegiert

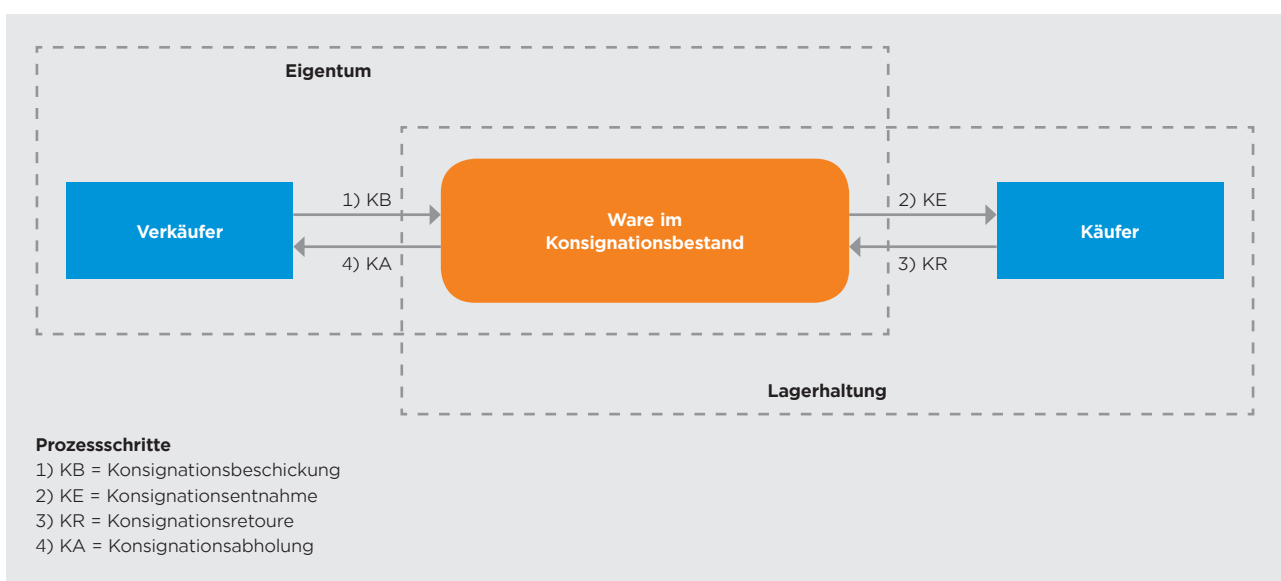
- Variante CMI (Co-Managed Inventory): Teilung der Dispositionsverantwortung und damit der Auslösung des Nachschubs zwischen Käufer und Verkäufer; wird im Folgenden nicht explizit dargestellt, da diese Form der Zusammenarbeit selten ist und sich aus den beiden Modellen VMI und BMI herleiten lässt.

Die Konsignationsbestände stellen sowohl für den Verkäufer als auch für den Käufer einen Sonderbestand dar und müssen von den übrigen Beständen getrennt ausgewiesen werden, denn

- für den Verkäufer ist der Konsignationsbestand ein bewerteter, aber nur für einen Käufer dispositiv verfügbarer Bestand;
- für den Käufer ist der Konsignationsbestand ein (noch) unbewerteter, aber dispositiv voll verfügbarer Bestand.

### 5.1.1 Stammdaten

Die Automatisierung von Waren-, Informations- und Werteflüssen bedingt ein gemeinsames Verständnis und eine gemeinsame Sicht auf die dafür benötigten Stammdaten. Für den technischen Prozess ist wichtig, dass die Übernahme von Preisen durch den Käufer eines definierten Freigabeprozesses bedarf. Im Rahmen der Freigabe hat der Käufer immer die Möglichkeit, die Verkaufspreise anzupassen.



Quelle: GS1 Arbeitsgruppe 2011

Aus Sicht der beteiligten Partner macht es Sinn, sich hinsichtlich Stammdaten und Stammdatenaustausch über die folgenden Punkte zu verständigen:

- Welche Stammdaten werden für das gewählte Warenfluss- und Warendispositionsmodell benötigt?
- In welcher Ausprägung werden diese Daten benötigt?
- Wie sieht der Prozess zum erstmaligen Austausch der Daten aus und welche Vorlaufzeiten werden für die Einrichtung und Aufarbeitung der Daten und Prozeduren benötigt?
- Wie sieht der Prozess des laufenden Datenaustauschs aus und welche Vorlaufzeiten müssen für eine reibungslose Abwicklung beachtet werden?
- Welche GS1 Standards werden für den Austausch der Stammdaten genutzt und benötigt?

Wir empfehlen – auf der Basis der definierten Sortimente –, die folgenden Stammdaten mit Blick auf eine reibungslose Abwicklung an der Kasse (Käufer- oder Verkäuferkasse) mittels PRICAT/GSDN (bei kleineren Verkäufern ist auch die Übermittlung der Daten via MS Excel möglich) auszutauschen:

- Muss-Informationen
  - GTIN
  - Preis (EK) mit Gültigkeitshinweis<sup>4</sup>
  - GLN (Global Location Number)
  - Währung
  - Merkmale (Text, Grösse, Farbe, weitere Codes für hängend/liegend, verpackt/ausgepackt etc.)
  - Artikel-Nr. Lieferant/Hinweis auf Sammelartikel
- Kann-Informationen
  - Bon-Text (in den Landessprachen)
  - Herkunftsland (Ursprungsland)/Hersteller
  - Saison und Verfügbarkeitsperiode des Produkts
  - Warengruppe (Abbildung Produkt-Hierarchie)
  - Pflegehinweise/Materialzusammensetzung
  - Allergie-Info

Nach der erstmaligen Übermittlung der Daten durch den Verkäufer bestätigt der Käufer die Übernahme der Daten in sein System.

Die Partner vereinbaren in einem Zusatz zum Vertrag mittels Service Level Agreement die Vorlaufzeiten und die Verarbeitungszeiten für Datenänderungen.

### 5.1.2 Rechnungs- oder Gutschriftsverfahren

Beim Modell «Konsignation auf Stufe Filiale» wird der Kauf durch den Käufer durch Verkauf/Eigentumsübergang beim Scanning an der Kasse realisiert.

Auf der Basis gleicher Logik wird der eigentliche Kauf beim Modell «Konsignation auf Stufe VZ» durch die Entnahme der Ware aus dem Konsignationslager ausgelöst. Die periodische Verrechnung dieser Entnahmen erfolgt jeweils durch eine Rechnung des Verkäufers an den Käufer. Aufgrund des prozessbedingten Mehraufwands bei den Verkäufern wird von einem Verfahren, bei dem der Käufer dem Verkäufer eine Gutschrift übermittelt, abgeraten. Im Anhang dieser Empfehlung findet sich eine Zusammenstellung von Vor- und Nachteilen des Rechnungs- resp. des Gutschriftsverfahrens.

#### 5.1.2.1 Zeitspanne der Abrechnungsperiode

Um die Verhältnismässigkeit der Abrechnungsperiode gewährleisten zu können, wird die Zeitspanne der Verrechnung von folgenden drei Faktoren abhängig gemacht:

- Wert der Ware
- Volumen der Ware/Anzahl SKUs
- Rotation/Umschlagshäufigkeit

#### 5.1.3 Preisauszeichnung durch den Verkäufer

Aufgrund der Marktgegebenheiten und der gesamten textilen Value Chain zeichnet in der Regel der Verkäufer die Ware aus. Dies ist eine Dienstleistung und wird vom Käufer mit Angabe der auszuzeichnenden Preise so bestellt.

#### 5.1.4 Die Konsignationsteilprozesse

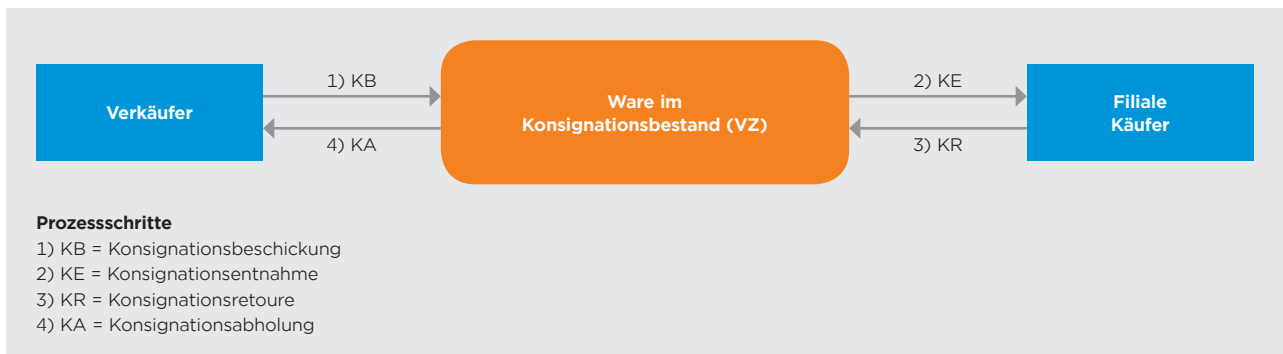
Die vorstehend definierten drei Warenfluss- und Warendispositionsmodelle werden in die folgenden Teilprozesse unterteilt und erklärt:

- Konsignationsbeschickung (KB)
- Konsignationsentnahme (KE)
- Konsignationsumlagerung (UL)
- Konsignationsrücklagerung (RL)
- Konsignationsretoure (KR)
- Konsignationsabholung (KA)

<sup>4</sup> Die Übermittlung von unverbindlichen Preisempfehlungen und Verkaufspreisen ist auf Basis der vertraglichen Vereinbarungen zu regeln.

## 5.2 Konsignation VZ

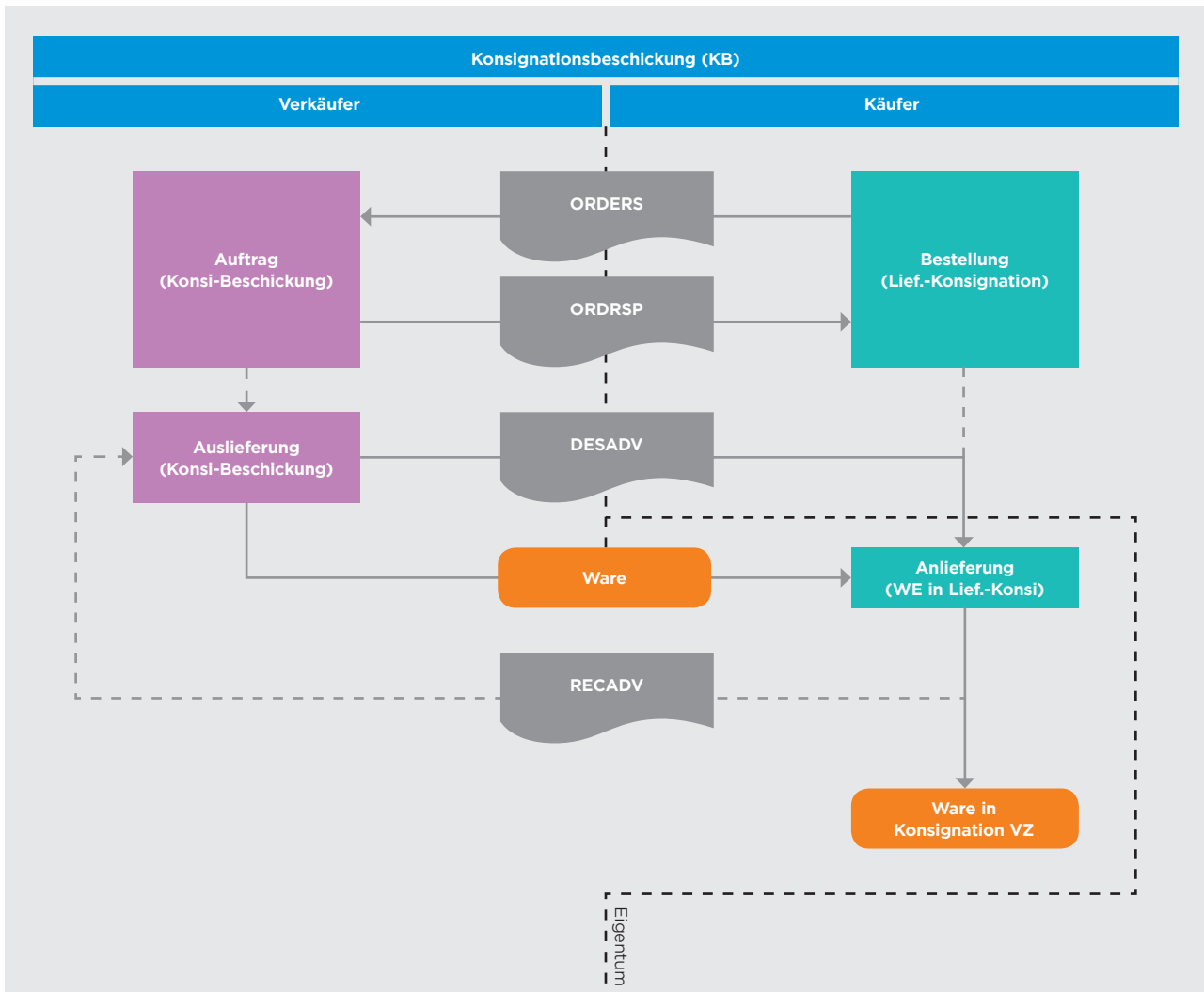
Aus rechtlicher Sicht ist bei einem flächenorientierten Entgelt Mietvertragsrecht anwendbar; bei einem Entgelt, welches sich nicht nach der Fläche, sondern nach dem Anteil am Umsatz bemisst, ist die Frage des anwendbaren Rechts fallweise zu klären. Letztlich ist die rechtliche Definition aber gar nicht so entscheidend, denn ausschlaggebend ist, was die Parteien inhaltlich vereinbart haben.



Quelle: GS1 Arbeitsgruppe 2011



### 5.2.1 Konsignationsbeschickung (KB)



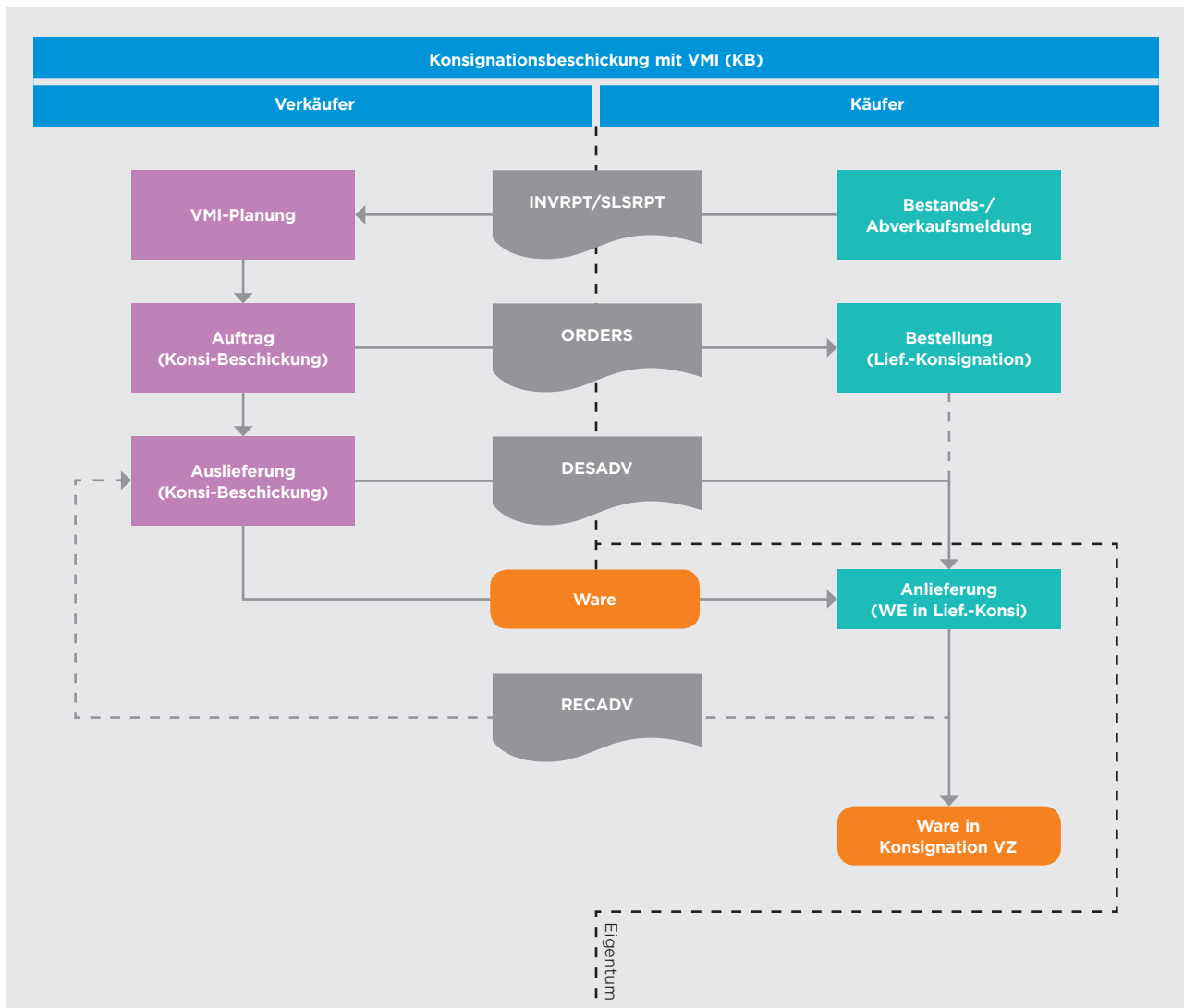
Quelle: GS1 Arbeitsgruppe 2011

- Aufgrund der Nachschubplanung übermittelt der Käufer dem Verkäufer die elektronische Bestellung (ORDERS).
- Der Käufer wird mit dem Konsignationsbestand beschickt, indem der Verkäufer eine Konsignationsbeschickung anlegt.
- Die Beschickungsmenge wird im Lieferavis (DESADV) an den Käufer übermittelt (idealerweise mit SSCC zur Möglichkeit der schnelleren Warenvereinnahmung).
- Die entsprechende Menge wird aus dem regulären Bestand des Lieferwerks abgebucht und dem Sonderbestand des Käufers hinzugefügt. Der bewertete Bestand des Verkäufers bleibt unverändert.
- Beim Käufer wird die Ware nach erfolgtem Wareneingang nur bestands-, aber nicht wertmässig verwaltet.
- Bilateral kann nach dem physischen Wareneingang die Rückübermittlung einer bestandsmässigen Wareneingangsmeldung (RECADV) vereinbart werden.
- Der Vorgang ist nicht fakturarelevant, da der Konsignationsbestand weiterhin Eigentum des Verkäufers bleibt.
- Von GS1 empfohlene EDI-Messages:
  - ORDERS (Käufer an Verkäufer)
  - ORDRSP (Verkäufer an Käufer) (optional/bilateral)
  - DESADV (Verkäufer an Käufer)
  - RECADV (Käufer an Verkäufer) (optional/bilateral)

### 5.2.1.1 Konsignationsbeschickung (KB) Variante VMI

Beim VMI übernimmt der Verkäufer die dispositive Verantwortung für seine Bestände beim Käufer.

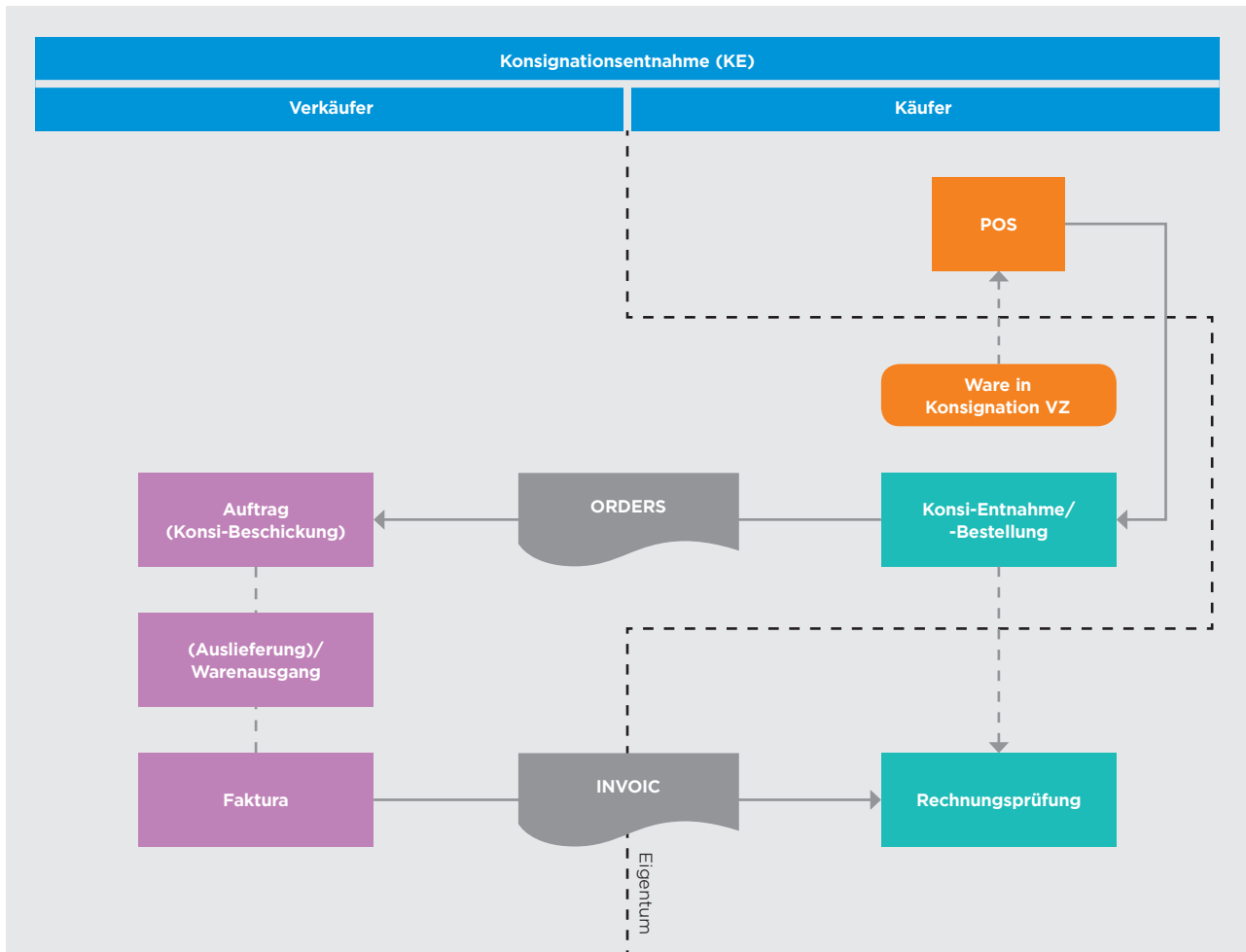
Basis für die Berechnung des Nachschubs ist der INVRPT (Bestands-/Verbrauchsmeldung), der dem Verkäufer elektronisch übermittelt wird. Daraufhin übermittelt der Verkäufer dem Käufer die Bestellung ORDERS. Die übrigen Prozesse sind identisch mit 5.2.1, Konsignationsbeschickung (KB), Seite 19.



Quelle: GS1 Arbeitsgruppe 2011

Für Fashion kann anstelle des INVRPT auch der SLSRPT als Basis für die Ermittlung der Plandaten genutzt werden.

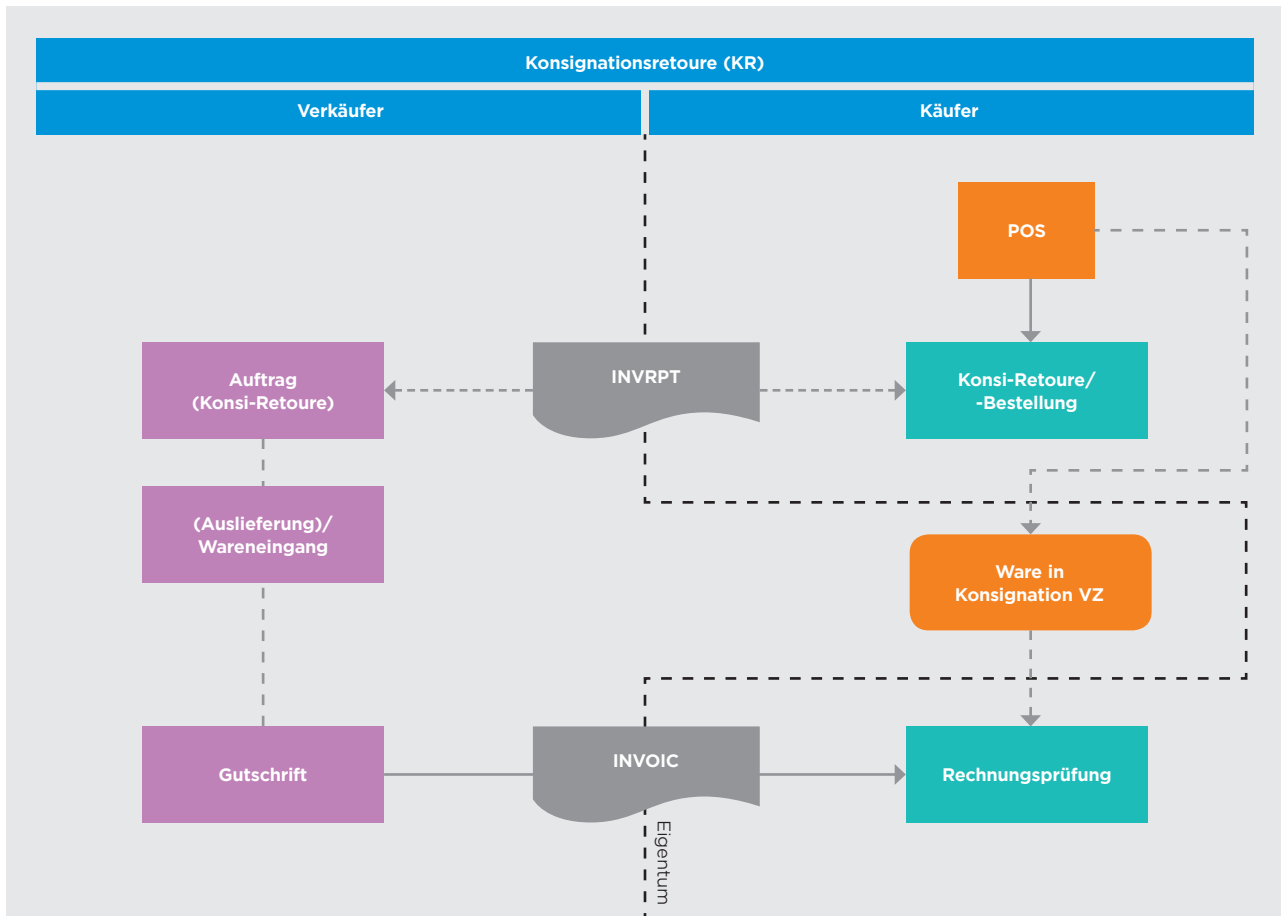
## 5.2.2 Konsignationsentnahme (KE)



Quelle: GS1 Arbeitsgruppe 2011

- Die Konsignationsentnahme erfolgt durch den Käufer, indem er Ware aus dem Konsignationslager abkommissioniert. In diesem Moment findet der Eigentumsübergang statt. Im IT-System werden dabei folgende Prozessschritte durchgeführt:
  - Die entsprechende Menge wird aus dem nicht wertmässig geführten Sonderbestand in den bewerteten, verfügbaren Bestand übernommen (nachträglicher Wareneingang), und gleichzeitig wird der Warenausgang oder eine Lagerumbuchung z. B. an eine Filiale gebucht.
  - Die einzelnen Entnahmebelege (Belieferung der Filialen) werden gesammelt und dann periodisch für die Weiterverarbeitung aufbereitet.
- Der Käufer dokumentiert seine Entnahmen aus dem Konsignationsbestand, indem er periodisch eine Konsignationsabrechnung/Bestellung (ORDERS) zu diesen Mengen anlegt und diese Angaben (wenn möglich chargengenau) dem Verkäufer übermittelt.
- Der Verkäufer legt eine Konsignationsentnahme an; sein System führt daraufhin folgende Prozessschritte durch:
  - Bei der (nachträglichen) Buchung des Warenausgangs wird die entsprechende Menge sowohl vom Käufersonderbestand als auch vom bewerteten Bestand des Verkäufers abgezogen.
  - Der Vorgang ist fakturarelevant, da die Ware nun Eigentum des Käufers wird.
- Von GS1 empfohlene EDI-Messages:
  - ORDERS (Käufer an Verkäufer)
  - INVOIC (Verkäufer an Käufer)

### 5.2.3 Konsignationsretoure (KR)

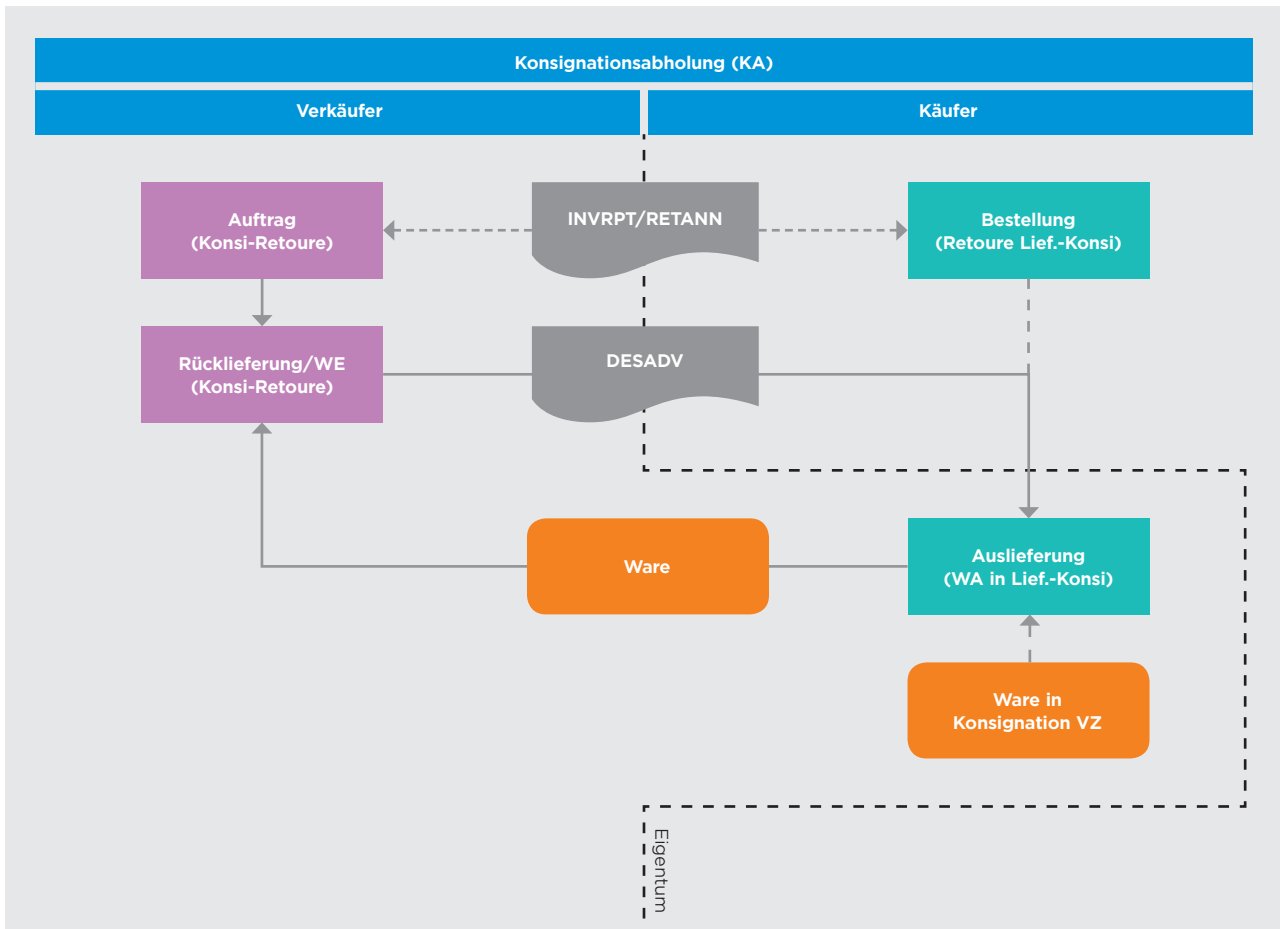


Quelle: GS1 Arbeitsgruppe 2011

- Die Konsignationsretoure kann als Umkehrprozess der Konsignationsentnahme betrachtet werden. In diesem Modell entspricht dies einer Rückgabe durch die Filiale an das VZ.
- Mit der Konsignationsretoure kann der Käufer vorher entnommene Waren in den Konsignationsbestand des Verkäufers zurückgeben. Es findet in diesem Moment ein Eigentumsübergang statt, und das System des Käufers führt dabei folgende Prozessschritte durch:
  - Der Käufer legt eine Konsignationsretourenbestellung an, für welche eine Gutschrift erwartet wird.
  - Gleichzeitig wird die Retourenmenge aus dem wertmässig geführten Bestand in den nicht wertmässig geführten Sonderbestand gebucht.
- Wenn der Käufer eine Konsignationsentnahme rückgängig machen will, hält der Verkäufer diesen Vorgang fest, indem er eine Konsignationsretoure anlegt. Das System führt daraufhin folgende Prozessschritte durch:
  - Bei Buchung des Retourenwareneingangs wird die entsprechende Menge dem Konsignationsbestand, in den die Ware zurückgeht, zugebucht.
  - Da die Waren in den Besitz des Verkäufers zurückkehren, ist der Vorgang fakturarelevant. In diesem Fall erhält der Käufer für die zurückgeschickte Ware eine Gutschrift (INVOIC).
  - Die Gutschrift des Verkäufers sollte dabei auf eine Konsignationsretourenbestellung des Käufers referenzieren können.
- Eine besondere Verwendung der Konsignationsretoure ist während der Einführung der Konsignation zwischen dem Käufer und dem Verkäufer zu sehen:
  - Um die Artikel des Verkäufers in den Konsignationsbestand zurückzuführen, kann der «Rückkauf»/ die Bestandsübernahme mit der Konsignationsretoure abgewickelt werden.
- Von GS1 empfohlene EDI-Messages:
  - INVOIC für die Gutschrift (Verkäufer an Käufer)
  - INVRPT/RETANN



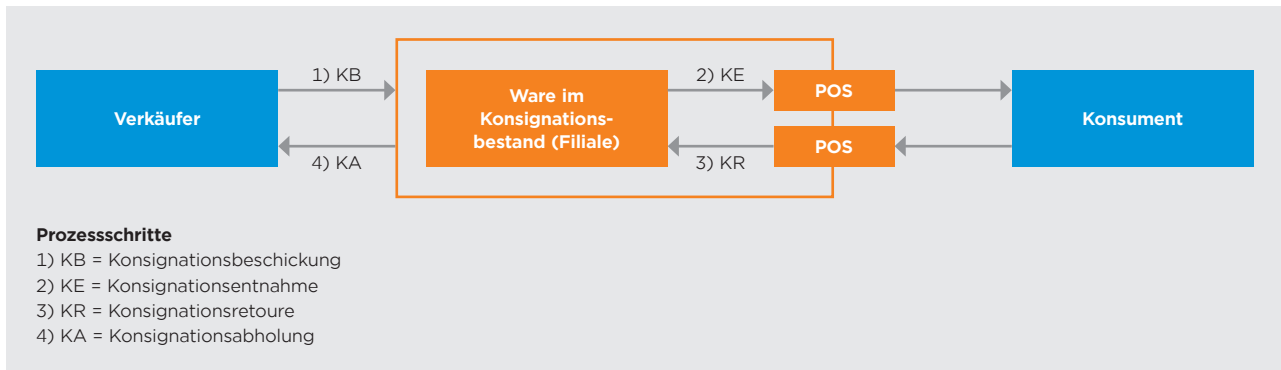
## 5.2.4 Konsignationsabholung (KA)



Quelle: GS1 Arbeitsgruppe 2011

- Die Konsignationsabholung kann als Umkehrprozess zur Konsignationsbeschickung betrachtet werden.
- Die Konsignationswaren beim Käufer, die von ihm nicht (mehr) verwendet werden, können mit der Konsignationsabholung zurück zum Verkäufer geführt werden. Das System des Käufers führt dabei folgende Prozessschritte durch:
  - Der Käufer legt eine Retourenbestellung an, welche keine Gutschrift erwartet, da kein Eigentumswechsel damit verbunden ist.
  - Es wird ein Warenausgang aus dem nicht wertmässig geführten Konsignationsbestand gebucht.
- Als Beispiele können
  - vom Verkäufer fehlerhaft geplante Überbestände (VMI) im Konsignationslager oder
  - Artikelauslistungen
 aufgeführt werden.
- Wenn der Käufer den Konsignationsbestand zurückgibt, hält der Verkäufer diesen Vorgang fest, indem er eine Konsignationsabholung anlegt. Das System führt daraufhin folgende Prozessschritte durch:
  - Bei der Wareneingangsbuchung der Abholung wird die entsprechende Menge vom Konsignationsbestand abgebucht und dem normalen Bestand des Verkäufers, zu dem die Ware zurückgeliefert wird, zugebucht. Der bewertete Gesamtbestand des Verkäufers bleibt unverändert, da die zurückgeschickte Ware auch im VZ des Käufers Teil des Verkäuferbestands war.
  - Der Vorgang ist nicht fakturrelevant.
  - Die Konsignationsabholung muss zur Vermeidung von grossem manuellem Aufwand und in Anbetracht der Einhaltung des FEFO-Prinzips beim Käufer durch den Verkäufer zeitnah erfolgen.
- Von GS1 empfohlene EDI-Messages:
  - INVRPT
  - DESADV
  - RETANN

### 5.3 Konsignation Filiale



Quelle: GS1 Arbeitsgruppe 2011

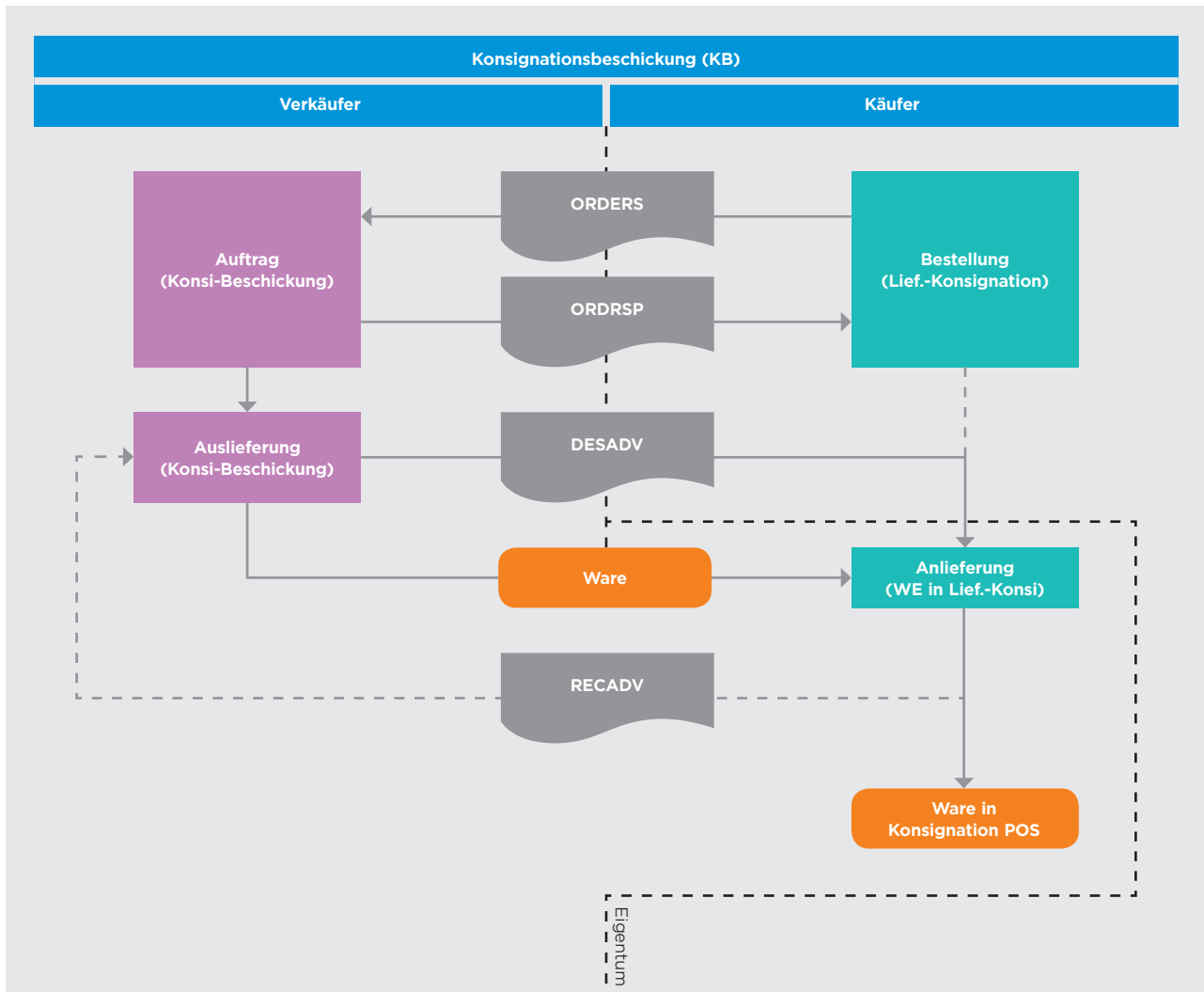
Innerhalb dieses Modells können nachstehende Varianten vorkommen:

- **Direktlieferung (Direct Store Delivery, DSD)**  
Bei der Direct Store Delivery werden die Filialen des Käufers direkt im sogenannten Streckengeschäft beliefert. Eine Anlieferung im Zentrallager des Käufers entfällt.
- **Cross-Docking 1**  
Beim einstufigen Cross-Docking liefert der Verkäufer die Ware filialgerecht vorkommissioniert an eine Cross-Docking-Plattform des Käufers an, wo dann die Feinverteilung in die einzelnen Filialen durch den Käufer vorgenommen wird.
- **Cross-Docking 2**  
Beim zweistufigen Cross-Docking liefert der Verkäufer die Ware an eine Cross-Docking-Plattform des Käufers an, wo die filialgerechte Kommissionierung und Feinverteilung in die einzelnen Filialen durch den Käufer vorgenommen wird. Diese Variante kann auch im Modell «VZ + Filiale» verwendet werden. Cross-Docking 2 ist ausschliesslich in Kombination mit BMI anwendbar.

- **Rack Jobbing**  
Um die Vorteile der Filialkonsignation in Kombination mit Rack Jobbing für alle Beteiligten nutzen zu können, ist es notwendig, dass der Verkäufer in der Lage ist, schnell auf die gewonnenen Informationen zu reagieren. Dann ermöglicht die richtig umgesetzte Filialkonsignation eine optimale Unterstützung bei der Bewirtschaftung des Regalplatzes (Rack Jobbing).

Die grössten Wachstumsmöglichkeiten ergeben sich für Sortimente, die einen hohen Betreuungsaufwand am POS mit sich bringen. Zum einen kann sich dies durch starke, schnell wachsende Trends und zum andern durch eine starke Volatilität bei den Abgängen und ein dadurch ausgelöstes hohes Out-of-stock-Risiko ergeben.

### 5.3.1 Konsignationsbeschickung (KB)



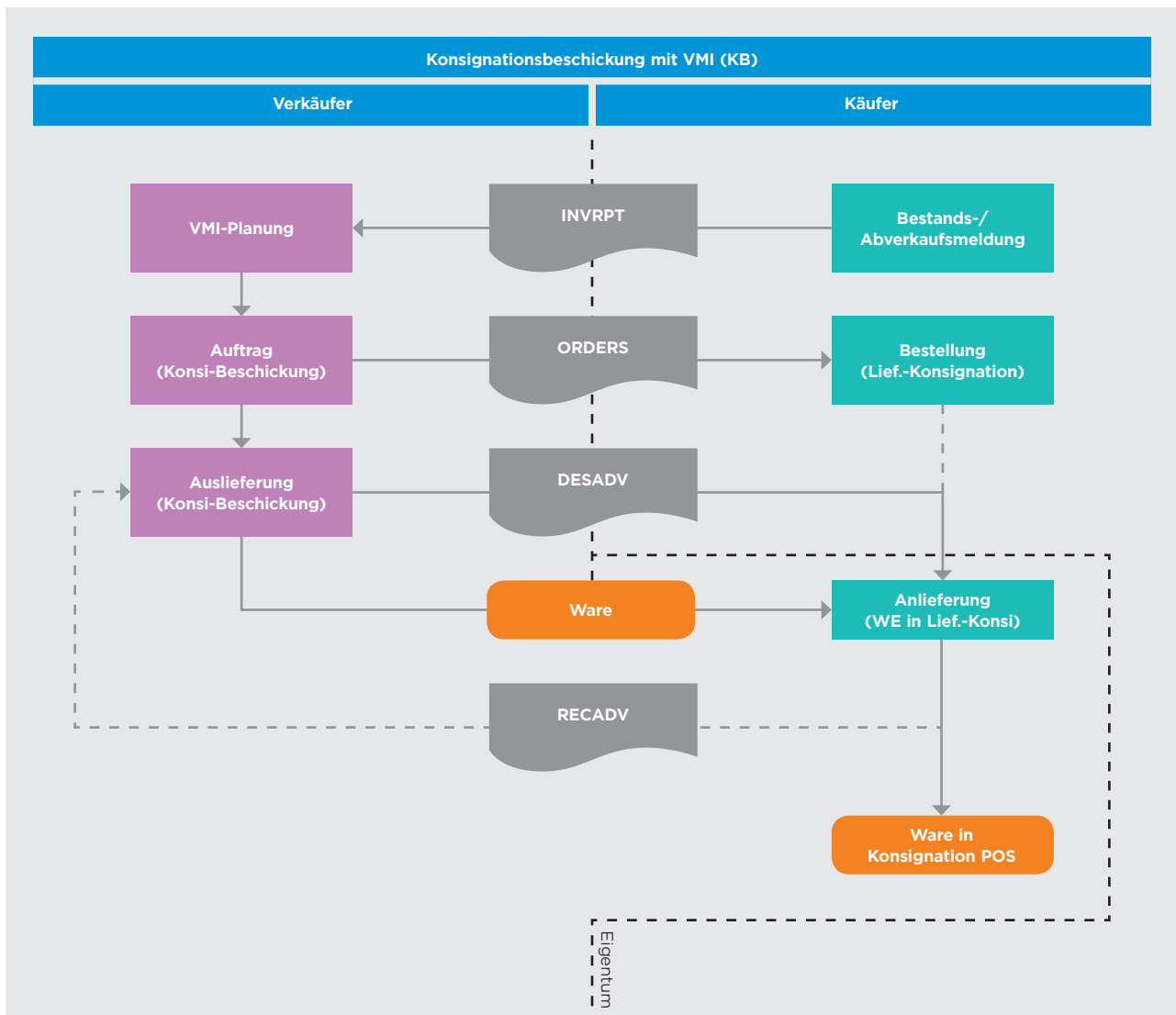
Quelle: GS1 Arbeitsgruppe 2011

- Aufgrund der Nachschubplanung übermittelt der Käufer dem Verkäufer die elektronische Bestellung (ORDERS).
- Der Käufer wird mit Konsignationsbestand beschickt, indem der Verkäufer eine Konsignationsbeschickung anlegt.
- Die Beschickungsmenge wird im Lieferavis (DESADV) an den Käufer übermittelt und zur Möglichkeit der schnelleren Warenvereinnahmung genutzt.
- Die entsprechende Menge wird aus dem regulären Bestand des Lieferwerks abgebucht und dem Sonderbestand des Käufers hinzugefügt. Der bewertete Bestand des Verkäufers bleibt unverändert.
- Beim Käufer wird die Ware nach erfolgtem Wareneingang nur bestands-, aber nicht wertmässig verwaltet.
- Bilateral kann nach dem physischen Wareneingang die Rückübermittlung einer bestandsmässigen Wareneingangsmeldung (RECADV) vereinbart werden.
- Der Vorgang ist nicht fakturarelevant, da der Konsignationsbestand weiterhin Eigentum des Verkäufers bleibt.
- Von GS1 empfohlene EDI-Messages:
  - ORDERS (Käufer an Verkäufer)
  - ORDRSP (Verkäufer an Käufer) (optional/bilateral)
  - DESADV (Verkäufer an Käufer)
  - RECADV (Käufer an Verkäufer) (optional/bilateral)

### 5.3.1.1 Konsignationsbeschickung (KB) Variante VMI

Beim VMI übernimmt der Verkäufer die dispositive Verantwortung für seine Bestände beim Käufer.

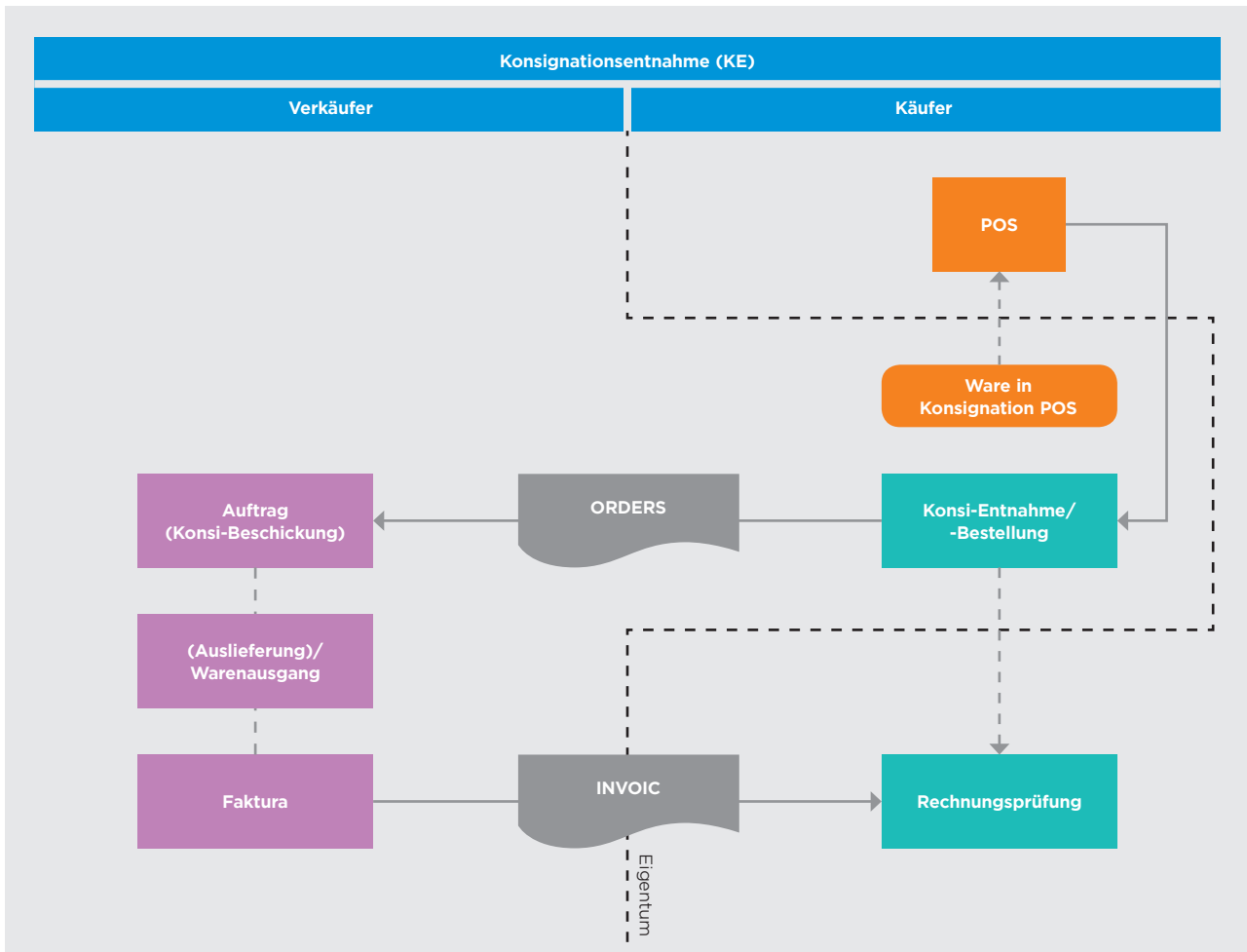
Basis für die Berechnung des Nachschubs ist der INVRPT (Bestands-/Verbrauchsmeldung), der dem Verkäufer elektronisch übermittelt wird. Daraufhin übermittelt der Verkäufer dem Käufer die Bestellung ORDERS. Die übrigen Prozesse sind identisch mit Abschnitt 5.2.1, Konsignationsbeschickung (KB), auf Seite 19.



Quelle: GS1 Arbeitsgruppe 2011

Für Fashion kann anstelle des INVRPT auch der SLSRPT als Basis für die Ermittlung der Plandaten genutzt werden.

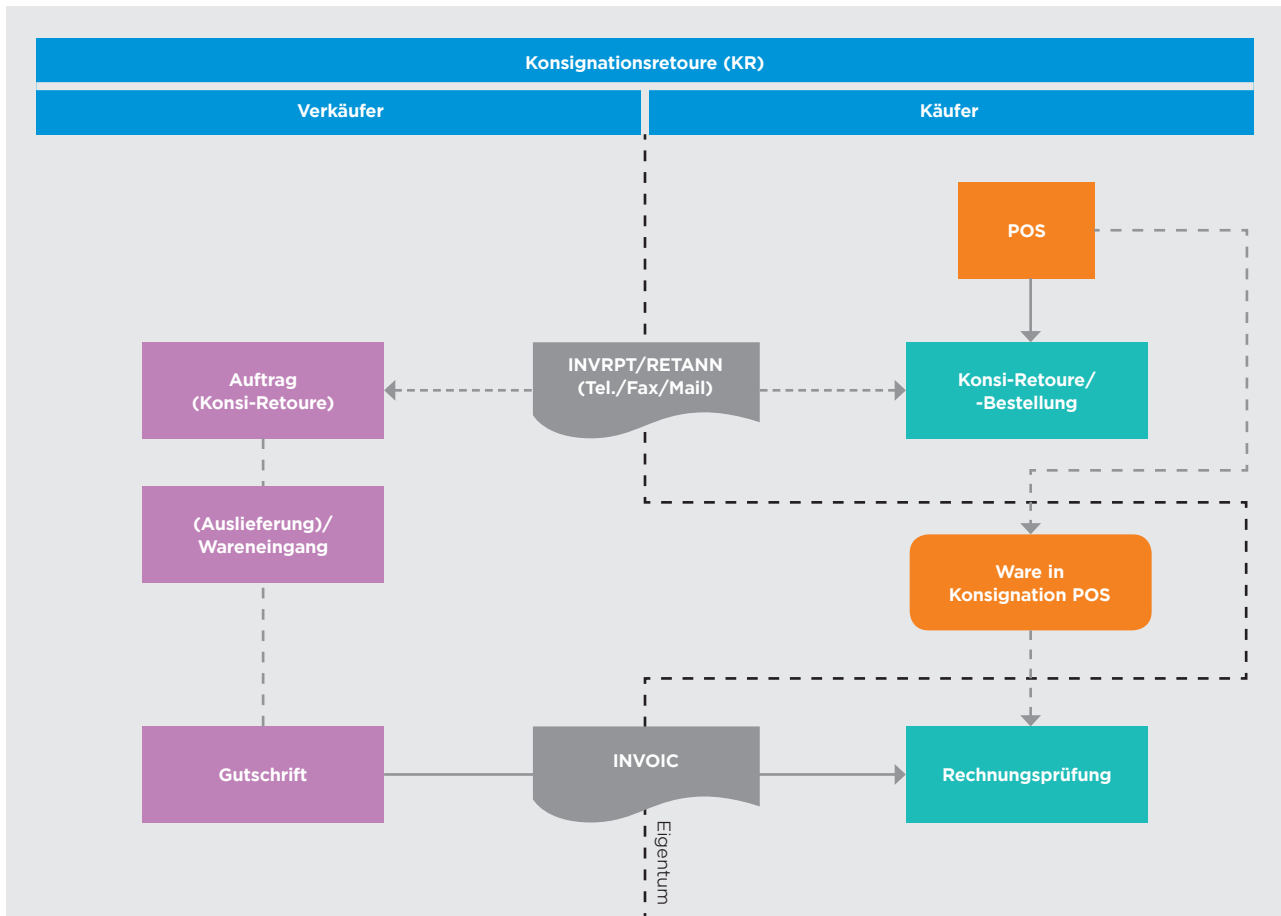
## 5.3.2 Konsignationsentnahme (KE)



Quelle: GS1 Arbeitsgruppe 2011

- Die Konsignationsentnahme erfolgt durch den Konsumenten am POS und wird an der Scannerkasse wirksam. Die Entnahme entspricht der Summe aller Abverkäufe in der Filiale. Im IT-System werden dabei folgende Prozessschritte durchgeführt;
  - Die entsprechende Menge wird aus dem nicht wertmässig geführten Sonderbestand in den bewerteten, verfügbaren Bestand übernommen (nachträglicher Wareneingang), und gleichzeitig wird der Warenausgang gebucht.
  - Die einzelnen Entnahmebelege (Kassenbons) werden gesammelt und periodisch für die Weiterverarbeitung aufbereitet.
- Der Käufer dokumentiert seine Entnahmen aus dem Konsignationsbestand, indem er periodisch eine Konsignationsabrechnung/Bestellung (ORDERS) zu diesen Mengen anlegt und diese Angaben (wenn möglich chargengenau) dem Verkäufer übermittelt.
  - Der Verkäufer legt eine Konsignationsentnahme an. Sein IT-System führt daraufhin folgende Prozessschritte durch:
    - Bei der (nachträglichen) Buchung des Warenausgangs wird die entsprechende Menge sowohl vom Käufersonderbestand als auch vom bewerteten Bestand des Verkäufers abgezogen.
    - Der Vorgang ist fakturarelevant, da die Ware nun Eigentum des Käufers wird.
  - Von GS1 empfohlene EDI-Messages:
    - ORDERS (Käufer an Verkäufer)
    - INVOIC (Verkäufer an Käufer)

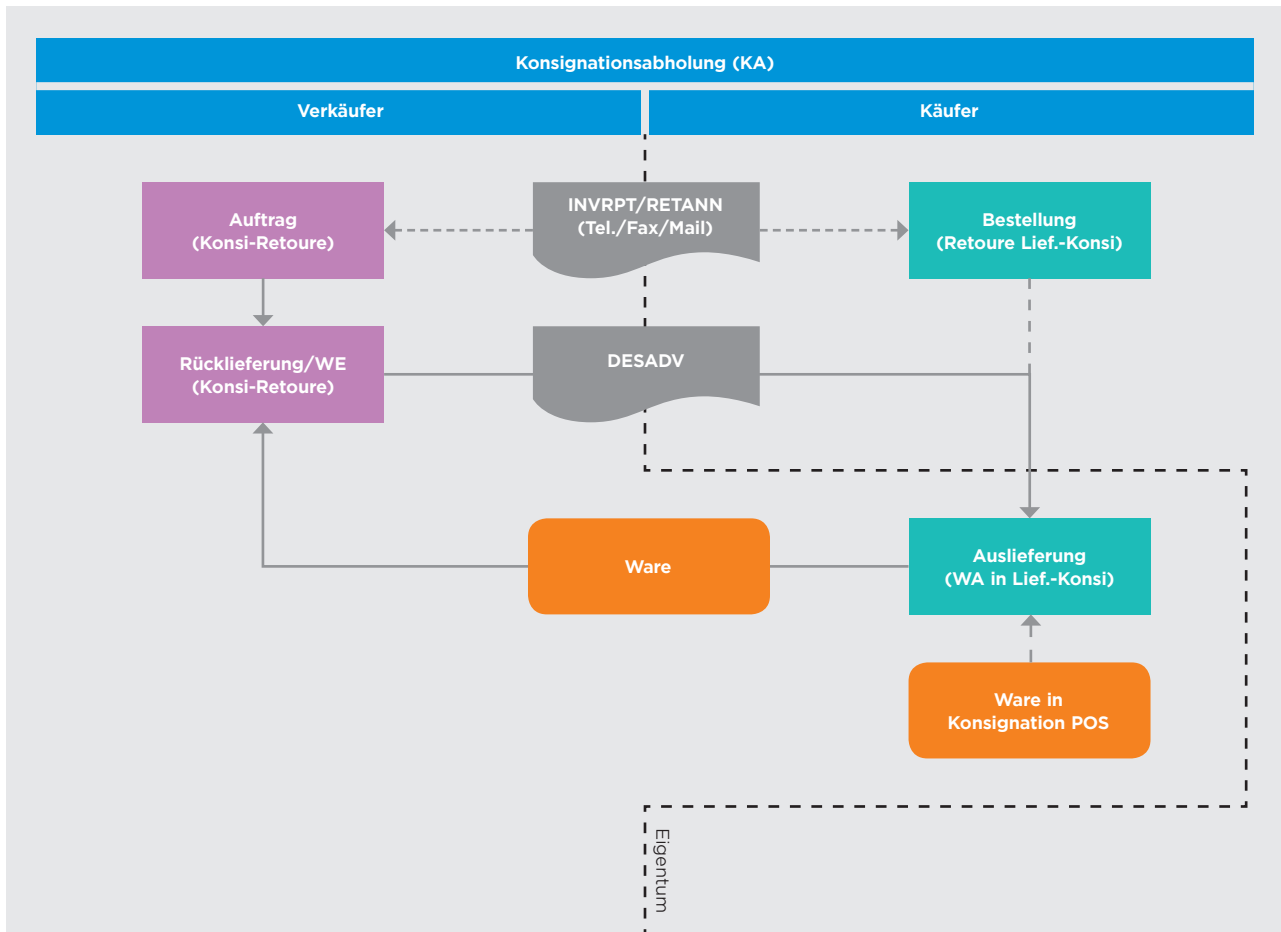
### 5.3.3 Konsignationsretoure (KR)



Quelle: GS1 Arbeitsgruppe 2011

- Die Konsignationsretoure kann als Umkehrprozess der Konsignationsentnahme betrachtet werden. In diesem Modell entspricht dies einer Rückgabe der Ware durch die Filiale an den Verkäufer.
- Mit der Konsignationsretoure kann der Käufer vorher entnommene Waren in den Konsignationsbestand des Verkäufers zurückgeben. Es findet in diesem Moment ein Eigentumsübergang statt, und das IT-System des Käufers führt dabei folgende Prozessschritte durch:
  - Der Käufer legt eine Konsignationsretourenbestellung an, für welche eine Gutschrift erwartet wird.
  - Gleichzeitig wird die Retourenmenge aus dem wertmässig geführten Bestand in den nicht wertmässig geführten Sonderbestand gebucht.
- Wenn der Käufer eine Konsignationsentnahme rückgängig machen will, hält der Verkäufer diesen Vorgang fest, indem er eine Konsignationsretoure anlegt. Das System führt daraufhin folgende Prozessschritte durch:
  - Bei Buchung des Retourenwareneingangs wird die entsprechende Menge dem Konsignationsbestand, in den die Ware zurückgeht, zugebucht.
  - Da die Waren in den Besitz des Verkäufers zurückkehren, ist der Vorgang fakturarelevant. In diesem Fall erhält der Käufer für die zurückgeschickte Ware eine Gutschrift (INVOIC).
  - Die Gutschrift des Verkäufers sollte dabei auf eine Konsignationsretourenbestellung des Käufers referenzieren können.
- Eine besondere Verwendung der Konsignationsretoure ist während der Einführung der Konsignation zwischen dem Käufer und dem Verkäufer zu sehen:
  - Um die Artikel des Verkäufers in den Konsignationsbestand zurückzuführen, kann der «Rückkauf»/die Bestandsübernahme mit der Konsignationsretoure abgewickelt werden.
- Von GS1 empfohlene EDI-Messages:
  - INVOIC für die Gutschrift (Verkäufer an Käufer)
  - INVRPT/RETANN

### 5.3.4 Konsignationsabholung (KA)



Quelle: GS1 Arbeitsgruppe 2011

Die Konsignationsabholung kann als Umkehrprozess zur Konsignationsbeschickung betrachtet werden.

- Die Konsignationswaren beim Käufer, die von ihm nicht (mehr) verwendet werden, können mit der Konsignationsabholung zurück zum Verkäufer geführt werden. Das System des Käufers führt dabei folgende Prozessschritte durch:
  - Der Käufer legt eine Retourenbestellung an, welche keine Gutschrift erwartet, da kein Eigentumswechsel damit verbunden ist.
  - Es wird ein Warenausgang aus dem nicht wertmässig geführten Konsignationsbestand gebucht.
- Als Beispiele können
  - vom Verkäufer fehlerhaft geplante Überbestände (VMI) im Konsignationslager oder
  - Artikelauslistungen aufgeführt werden.
- Wenn der Käufer den Konsignationsbestand zurückgibt, hält der Verkäufer diesen Vorgang fest, indem er

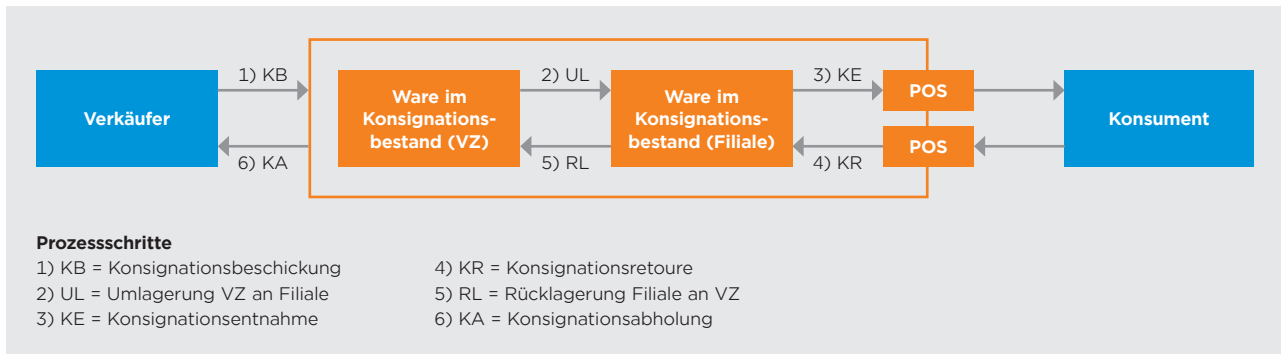
eine Konsignationsabholung anlegt. Das System führt daraufhin folgende Prozessschritte durch:

- Bei der Wareneingangsbuchung der Abholung wird die entsprechende Menge vom Konsignationsbestand abgebucht und dem normalen Bestand des Verkäufers, zu dem die Ware zurückgeliefert wird, zugebucht.
- Der Vorgang ist nicht fakturarelevant.
- Die Konsignationsabholung muss zur Vermeidung von grossem manuellem Aufwand und in Anbetracht der Einhaltung des FEFO-Prinzips beim Käufer durch den Verkäufer zeitnah erfolgen.
- Von GS1 empfohlene EDI-Messages:
  - INVRPT
  - DESADV
  - RETANN



## 5.4 Konsignation VZ + Filiale

Dieses Modell stellt eine Kombination der beiden vorstehend beschriebenen Varianten der Konsignation VZ resp. Filiale dar und wird im Folgenden nur summarisch beschrieben.



Quelle: GS1 Arbeitsgruppe 2011

Bemerkungen:

- Die dispositive Verantwortung des Verkäufers (VMI) reicht nur bis ins VZ, der Besitzstand (Konsignation) hingegen reicht bis zur Filiale.
- Nur zum Zwecke der VMI-Nachschubplanung müssen dem Verkäufer auch die Bewegungen (Schritt 2: VZ zu Filiale und Schritt 5: Filiale zu VZ) bekannt sein.
- Als Konsignationsbestand werden VZ und Filiale summarisch betrachtet.

### 5.4.1 Konsignationsbeschickung (KB)

Die Konsignationsbeschickung (inkl. Konsignationsbeschickung mit VMI) entspricht genau der Beschreibung unter Abschnitt 5.2.1, Konsignationsbeschickung (KB), auf Seite 19.

### 5.4.2 Umlagerung (UL)

- Die Filiale bestellt Konsignationsware im Verteilzentrum.
- Die Ware wird ab dem VZ in die Filiale geliefert.
- Damit befindet sich die Ware im Konsignationsbestand der Filiale.
- Aus Sicht des Verkäufers bleibt der Gesamtkonsignationsbestand unverändert; hingegen zeigt sich dieser Warenausgang im VZ in Form
  - eines Verbrauchs und
  - eines kleineren Bestands
 in der Bestandsmeldung (INVRPT) des VZ.

### 5.4.3 Konsignationsentnahme (KE)

Die Konsignationsentnahme entspricht sinngemäss der Beschreibung unter Abschnitt 5.2.2, Konsignationsentnahme (KE), auf Seite 21.

Abweichungen/Besonderheiten:

- Die Konsignationsentnahme erfolgt durch den Konsumenten am POS und wird wirksam an der Scannerkasse. Die Entnahme entspricht der Summe aller Abverkäufe in der Filiale.

### 5.4.4 Konsignationsretoure (KR)

Die Konsignationsretoure entspricht sinngemäss der Beschreibung unter Abschnitt 5.2.3, Konsignationsretoure (KR), auf Seite 22.

Abweichungen/Besonderheiten:

- keine

### 5.4.5 Rücklagerung (RL)

- Die Filiale retourniert Konsignationsware an das Verteilzentrum.
- Damit befindet sich die Ware im Konsignationsbestand des Verteilzentrums.
- Aus Sicht des Verkäufers bleibt der Gesamtkonsignationsbestand unverändert; hingegen zeigt sich dieser Wareneingang im VZ in Form
  - eines negativen Verbrauchs/Zugangs und
  - eines grösseren Bestands
 in der Bestandsmeldung (INVRPT) des VZ.

### 5.4.6 Konsignationsabholung (KA)

Die Konsignationsabholung entspricht sinngemäss der Beschreibung unter Abschnitt 5.2.4, Konsignationsabholung (KA), auf Seite 23.

## 5.5 Sonderthemen zu Konsignation

### 5.5.1 Retourenfälle

Die Konsignationsretoure ist im Bereich Fashion/Non-Food ein Standardprozess; der Prozess soll im Food/Near-Food-Bereich jedoch nur ausnahmsweise vorkommen, dies nur mit wiederverkaufsfähigen Produkten und immer in direkter Absprache mit dem Verkäufer. Eine anderweitige Verwertung (z.B. Entsorgung, Hilfsorganisation «Tischlein deck dich» etc.) ist in diesen Fällen meist effizienter und kostengünstiger.

Im Bereich Fashion/Non-Food ist der Prozess gebräuchlich, um – auch im Zusammenhang mit Multichannel-Aktivitäten – vom Konsumenten zurückgebrachte Ware im Prozess wieder verfügbar zu machen resp. an den jeweiligen Eigentümer zurückzugeben.

Nicht wiederverkaufsfähige Konsumentenretouren sind vertraglich und prozesstechnisch zu regeln und erfolgen ausserhalb des Konsignationsprozesses.

### 5.5.2 Abverkaufszahlen – SLSRPT

Abverkaufszahlen sind Zusatzinformationen für Key Account Manager oder Merchandiser bezüglich Promotionen oder Verkaufstatistiken und somit keine Pflicht; sie können optional durch den Verkäufer verlangt werden.

Wichtig: Die Abverkaufszahlen via SLSRPT (Sales Report) dienen nicht

- den Dispositionszwecken, dafür wird ausschliesslich der INVRPT (Inventory Report) genutzt;
- der Verrechnung für Konsignationsentnahmen, dafür wird ausschliesslich der ORDERS genutzt.

Für Fashion gilt, dass der SLSRPT anstelle des INVRPT als Instrument zur Bestandsplanung genutzt werden kann.

### 5.5.3 Rückverfolgbarkeit

Im Vorfeld der weiteren Arbeiten wurden seitens GS1 Schweiz juristische Abklärungen vorgenommen.

Die Rückverfolgbarkeit (vor allem bei FMCG) ist auch bei Konsignation nur für den Verkäufer relevant. Allerdings muss beim Käufer ein geeignetes Bewirtschaftungssystem (z.B. FEFO-Prinzip) in Absprache mit dem Verkäufer installiert werden, sodass dieser innerhalb der Entnahmemeldungen aus dem Konsignationslager die entnommenen Chargen nach dem FEFO-Prinzip nachvollziehen kann. Im Rahmen des FEFO-Prinzips ist das Mindesthaltbarkeitsdatum (MHD) von grosser Bedeutung.

Mit der gegenseitigen Vereinbarung zum FEFO-Prinzip

- muss beim Käufer die physische Entnahme aus dem Konsignationslager streng nach aufsteigendem MHD erfolgen;
- kann der Verkäufer (auch ohne Kenntnis der entnommenen Chargennummer) eine Abbuchung nach dem gleichen Prinzip (aufsteigendes MHD) in seiner Konsignationsbestandsführung nachvollziehen.

### 5.5.4 Mehrwertsteuer

Siehe Anhang, Abschnitt 10.3, Mehrwertsteuer, Seite 46

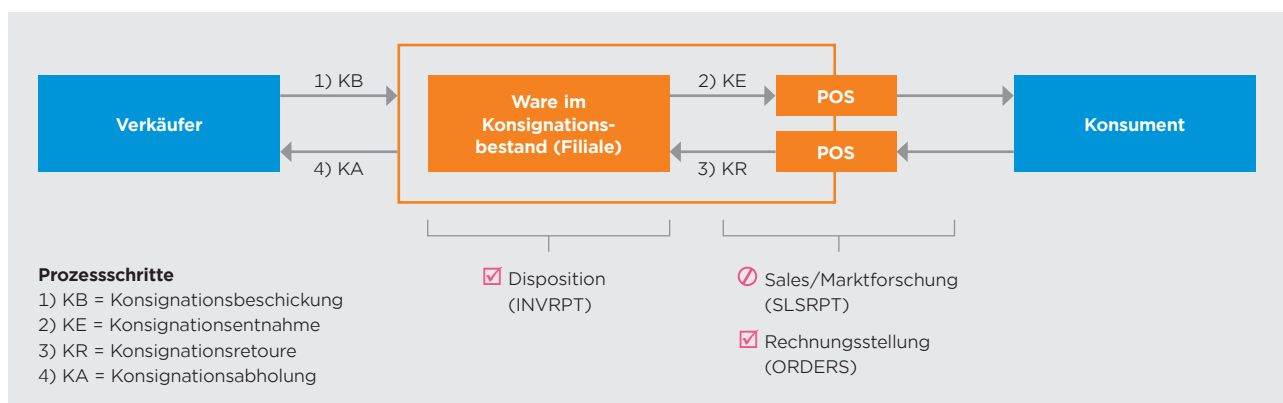
### 5.5.5 Inventur der Konsignationsbestände beim Käufer

Da die operative Bestandsführung beim Käufer, das Eigentum aber noch beim Verkäufer liegt, empfiehlt sich eine vertragliche Vereinbarung über auftretende Bestandsdifferenzen und deren Verrechnung.

Die Inventur des Konsignationsbestands beim Käufer erfolgt durch den Käufer (und seine Revisionsgesellschaft, resp. auch interne Revision) im Auftrag des Verkäufers. Nur in Ausnahmefällen wird dem Verkäufer eine Zählung auf Sicht gewährt.

Die Revisionsgesellschaft des Käufers bestätigt in der Regel dem Verkäufer

- mittels einer Lagerbestandsbestätigung die gezählten Bestandsmengen,
- mittels einer Inventurbeobachtungsbestätigung, dass die Inventur korrekt durchgeführt wurde.



Quelle: GS1 Arbeitsgruppe 2011

### 5.5.6 Abweichungen und Bestandsdifferenzen

- Bestandsmeldungen erfolgen generell nach Tagesabschluss der Ein- und Auslagerungsprozesse, jeweils zu einer vereinbarten Stichzeit. Dies gilt sowohl für die ordentliche Lagerbestandsmeldung (INVRPT) im Rahmen des VMI-Dispositionsprozesses wie auch für ausserordentliche Bestandsmeldungen zum Zwecke des Bestandsabgleichs; Letztere können in einem vereinbarten Rhythmus über ein strukturiertes, definiertes File erfolgen. Ziel ist es, Bestandsdifferenzen laufend bereinigen zu können, damit es per Stichtaginventur beim Verkäufer keine Differenzen zur eigenen Bestandsführung gibt.
- Durch den Käufer in das Konsignationslager vereinbarte Ware gilt als kontrolliert und ist unter der Verantwortung, Kontrolle und Verwaltung des Käufers.
- Alle bekannten Bestandsreduktionen werden dem Verkäufer über den ordentlichen Prozess via EDI (ORDERS zur KE) gemeldet und durch diesen anschliessend via EDI (INVOIC) dem Käufer verrechnet.
- Inventurdifferenzen können über KE- resp. KB-Prozess korrigiert werden, indem der Bestand beim Käufer manuell geändert und eine entsprechende Meldung ausgelöst wird. Die Differenzen können aber auch ausserhalb des Konsignationsprozesses korrigiert werden.
- Schwund wegen abgelaufener Ware (MHD verfallen) infolge mangelhafter Anwendung des FEFO-Prinzips kann dem Verkäufer über den ordentlichen Prozess via EDI (ORDERS KE) gemeldet und ebenfalls via EDI (INVOIC) dem Käufer verrechnet werden.

### 5.5.7 Kostenfaktoren im Konsignationsprozess VZ<sup>5</sup>

Bedingt durch die Einführung des Konsignationsprozesses VZ entstehen für die beteiligten Partner zusätzliche Aufwendungen. Diese sind nachfolgend aufgeführt.

Verkäufer	Käufer
Anpassen der Anwenderapplikationen (Programmierung)	Anpassen der Anwenderapplikationen (Programmierung)
Schulung Mitarbeiter	Schulung Mitarbeiter
Bestandsübernahme (finanzielle Belastung) <sup>6</sup>	Bestandsübernahme (finanzielle Entlastung)
Bewirtschaftung/Verwaltung Konsignationslager	
Working Capital	
Mehraufwand Inventur	

<sup>5</sup> Quelle: GS1 Arbeitsgruppe 2011

<sup>6</sup> Bei der Umstellung ist die Übernahme des Bestands auch als Investition zu betrachten.

### 5.5.8 Eignung für Konsignation

Sortimente, welche sich für den Konsignationsprozess besonders eignen, sind:

- alle bisher mittels VMI bewirtschafteten Sortimente;
- exklusive Artikel für nur einen Käufer (resp. einen Warenempfänger); dies können sein:
  - Eigenmarken, deren Produktionslose direkt im Konsignationslager eingelagert werden,
  - ausgezeichnete Waren (Preis/Aktion/Promotion),
  - Ware mit wenig Lagerrisiko.
- Chargenpflichtige Produkte eignen sich ausschliesslich für Konsignation auf Stufe VZ.

Typischerweise ausgeschlossen sind Frischprodukte, Blumen und Pflanzen.



## 6. Geschäftsmodell Kommission

Das Geschäftsmodell Kommission ist in Bezug auf die vier wesentlichen Prozesse dem Modell Konsignation gleichzusetzen, d.h. sowohl die Prozesse als auch die technische Umsetzung können auf den bereits beschriebenen Grundlagen aufsetzen. Einzig bei der Abrechnung der Mehrwertsteuer ergeben sich Unterschiede bezüglich Verfahren und Inhalte.

### 6.1 Kommission generell

Mögliche Modelle:

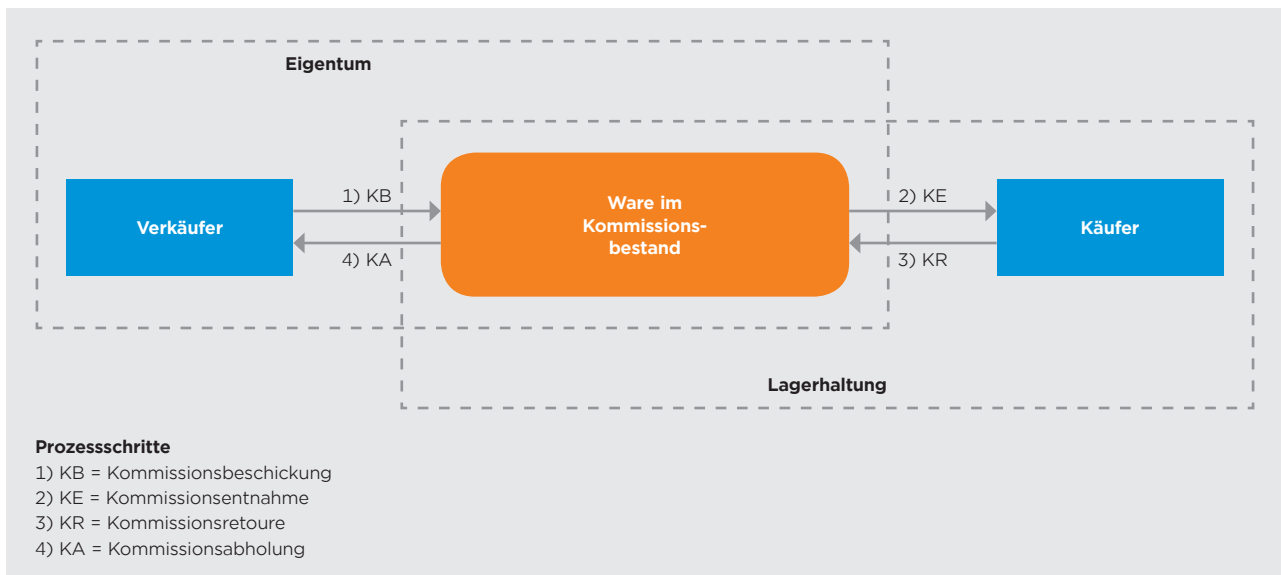
- Kommission nur Filiale (direkt, CD, RJ)
  - Variante BMI
  - Variante VMI
  - Variante CMI

Die Varianten ergeben sich durch die Zuordnung der Dispositionsverantwortung:

- Variante BMI: Hier liegt die Dispositionsverantwortung und damit die Auslösung des Nachschubs beim Käufer (Buyer Managed Inventory).

- Variante VMI: Hier wird die Dispositionsverantwortung und damit die Auslösung des Nachschubs zum Verkäufer zurückdelegiert (Vendor Managed Inventory).
- Die Variante CMI (Teilung der Dispositionsverantwortung und damit der Auslösung des Nachschubs zwischen Käufer und Verkäufer, Co-Managed Inventory) wird im Folgenden nicht explizit dargestellt, da diese Form der Zusammenarbeit selten ist und sich aus den beiden Modellen VMI und BMI herleiten lässt.

Die Kommissionsbestände stellen sowohl für den Verkäufer als auch für den Käufer einen Sonderbestand dar und müssen von den übrigen Beständen getrennt ausgewiesen werden, denn für den Verkäufer ist der Kommissionsbestand ein bewerteter, aber nur für einen Käufer dispositiv verfügbarer Bestand. Für den Käufer ist der Kommissionsbestand ein (noch) unbewerteter, aber dispositiv voll verfügbarer Bestand.



Quelle: GS1 Arbeitsgruppe 2011

### 6.1.1 Stammdaten

Die Automatisierung von Waren-, Informations- und Werteflüssen bedingt ein gemeinsames Verständnis und eine gemeinsame Sicht auf die dafür benötigten Stammdaten. Für den technischen Prozess wichtig ist, dass die Übernahme von Preisen durch den Käufer eines definierten Freigabeprozesses bedarf. Im Rahmen der Freigabe hat der Käufer immer die Möglichkeit, die Verkaufspreise anzupassen.

Die beteiligten Partner müssen sich in Bezug auf Stammdaten und Stammdatenaustausch über die folgenden Punkte verständigen:

- Welche Stammdaten werden für das gewählte Warenfluss- und Warendispositionsmodell benötigt?
- In welcher Ausprägung werden diese Daten benötigt?
- Wie sieht der Prozess zum erstmaligen Austausch der Daten aus und welche Vorlaufzeiten werden für die Einrichtung und Aufarbeitung der Daten und Prozeduren benötigt?
- Wie sieht der Prozess des laufenden Datenaustauschs aus und welche Vorlaufzeiten müssen für eine reibungslose Abwicklung beachtet werden?
- Welche GS1 Standards werden für den Austausch der Stammdaten genutzt und benötigt?

Wir empfehlen – auf der Basis der definierten Sortimente –, die folgenden Stammdaten mit Blick auf eine reibungslose Abwicklung an der Kasse (Käufer- oder Verkäuferkasse) mittels PRICAT/GDSN (bei kleineren Verkäufern ist auch die Übermittlung der Daten via MS Excel möglich) auszutauschen:

- Muss-Informationen
  - GTIN
  - Preis (EK) mit Gültigkeitshinweis<sup>7</sup>
  - GLN (Global Location Number)
  - Währung
  - Merkmale (Text, Grösse, Farbe, weitere Codes für hängend/liegend, verpackt/ausgepackt etc.)
  - Artikelnummer Lieferant/Hinweis auf Sammelartikel
- Kann-Informationen
  - Bon-Text (in den Landessprachen)
  - Herkunftsland (Ursprungsland)/Hersteller
  - Saison und Verfügbarkeitsperiode des Produkts
  - Warengruppe (Abbildung Produkt-Hierarchie)
  - Pflegehinweise/Materialzusammensetzung
  - Allergie-Info

Nach der erstmaligen Übermittlung der Daten durch den Verkäufer bestätigt der Käufer die Übernahme der Daten in sein System.

Die Partner vereinbaren in einem Zusatz zum Vertrag mittels Service Level Agreement die Vorlaufzeiten und die Verarbeitungszeiten für Datenänderungen.

### 6.1.2 Rechnungs- oder Gutschriftsverfahren

Beim Modell «Kommission auf Stufe Filiale» wird der Kauf durch den Käufer durch Verkauf/Eigentumsübergang beim Scanning an der Kasse realisiert.

Wie beschrieben, wird der eigentliche Kauf beim Modell «Kommission auf Stufe VZ» durch die Entnahme der Ware aus dem Kommissionslager ausgelöst.

Die periodische Verrechnung dieser Entnahmen erfolgt jeweils durch eine Rechnung des Verkäufers an den Käufer. Aufgrund des prozessbedingten Mehraufwands bei den Verkäufern wird von einem Verfahren, bei dem der Käufer dem Verkäufer eine Gutschrift übermittelt, abgeraten. Im Anhang dieser Empfehlung findet sich eine Abwägung von Vor- und Nachteilen von Rechnungs- resp. Gutschriftsverfahren.

#### 6.1.2.1 Zeitspanne der Abrechnungsperiode

Um die Verhältnismässigkeit der Abrechnungsperiode gewährleisten zu können, wird die Zeitspanne der Verrechnung von folgenden drei Faktoren abhängig gemacht:

- Wert der Ware
- Volumen der Ware/Anzahl SKUs
- Rotation/Umschlagshäufigkeit

### 6.1.3 Preisauszeichnung durch den Verkäufer

Aufgrund der Marktgegebenheiten und der gesamten textilen Value Chain zeichnet der Verkäufer die Ware in der Regel aus. Dies ist eine Dienstleistung zuhanden des Käufers und wird von diesem (mit Angabe der auszuzeichnenden Preise) so bestellt.

### 6.1.4 Die Kommissionsteilprozesse

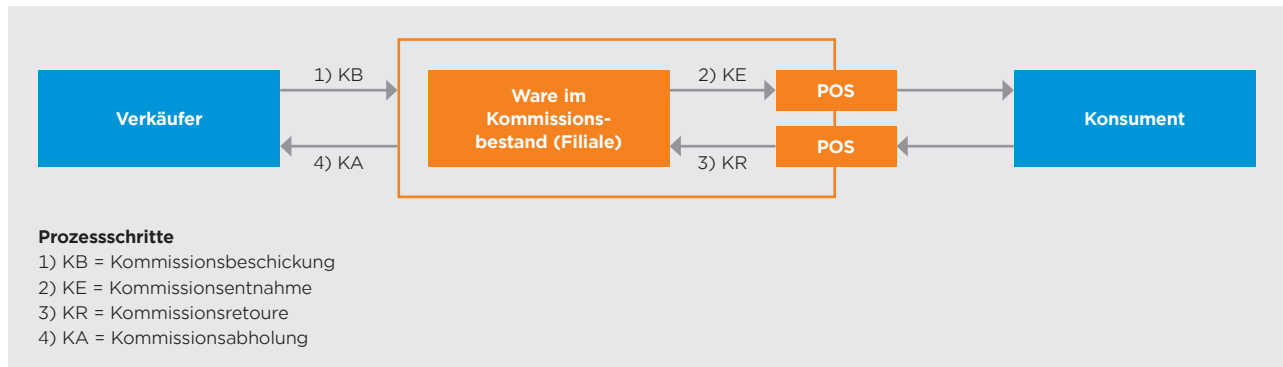
Die vorstehend definierten drei Warenfluss- und Warendispositionsmodelle werden in die folgenden Teilprozesse unterteilt und erklärt:

- Kommissionsbeschickung (KB)
- Kommissionsentnahme (KE)
- Kommissionsumlagerung (UL)
- Kommissionsrücklagerung (RL)
- Kommissionsretoure (KR)
- Kommissionsabholung (KA)

<sup>7</sup> Die Übermittlung von unverbindlichen Preisempfehlungen und Verkaufspreisen ist auf Basis der vertraglichen Vereinbarungen zu regeln.



## 6.2 Kommission Filiale



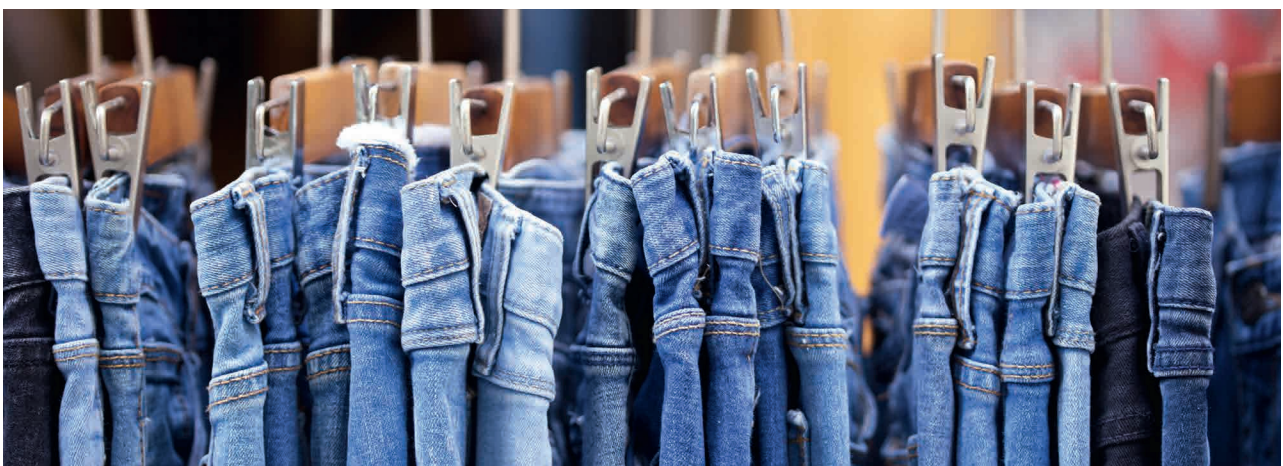
Quelle: GS1 Arbeitsgruppe 2011

Innerhalb dieses Modells können nachstehende Varianten vorkommen:

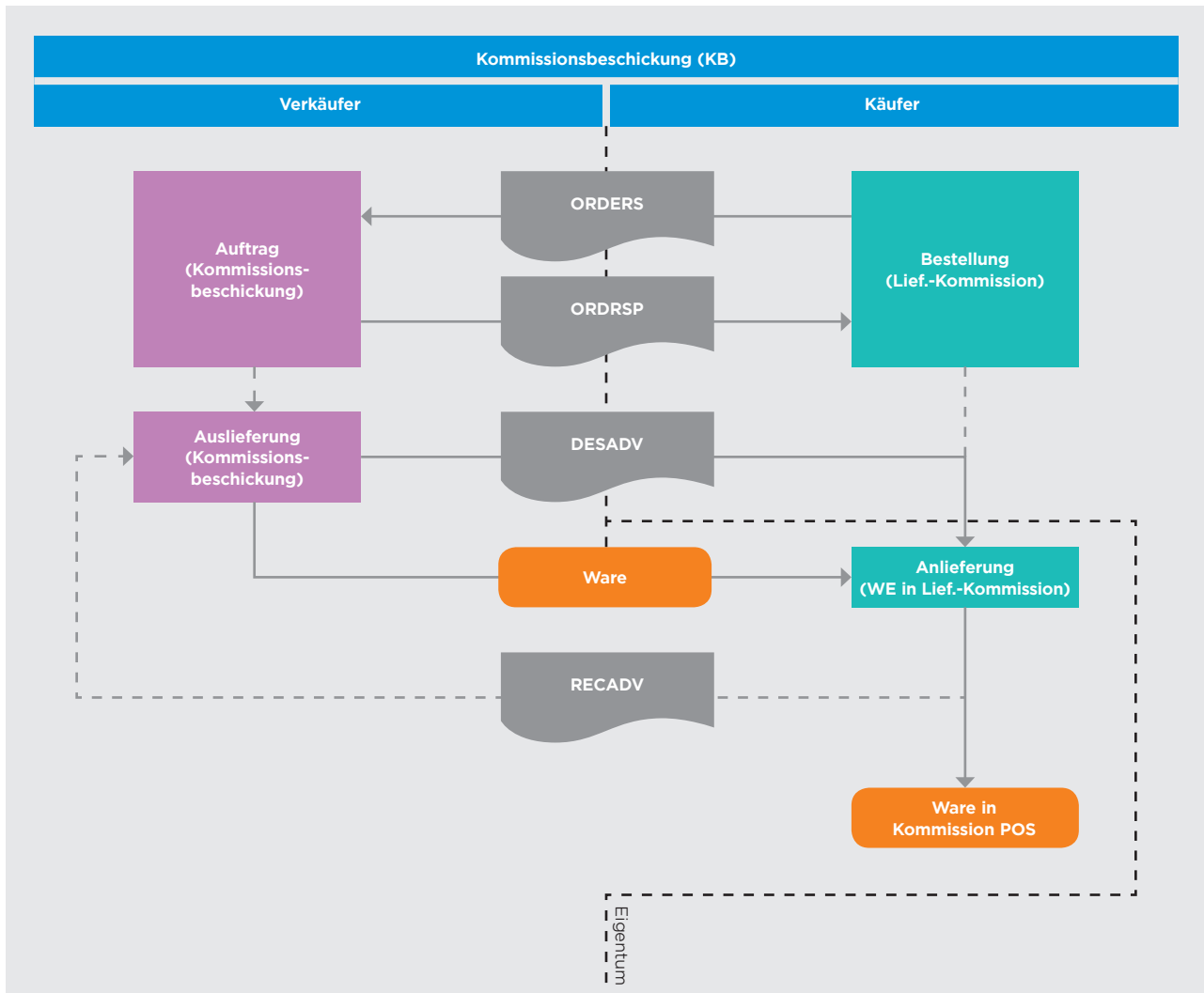
- **Direktlieferung (Direct Store Delivery, DSD)**  
Bei der Direct Store Delivery werden die Filialen des Käufers direkt im sogenannten Streckengeschäft beliefert. Eine Anlieferung im Zentrallager des Käufers entfällt.
- **Cross-Docking 1**  
Beim einstufigen Cross-Docking liefert der Verkäufer die Ware filialgerecht vorkommissioniert an eine Cross-Docking-Plattform des Käufers an, wo dann die Feinverteilung in die einzelnen Filialen durch den Käufer vorgenommen wird.
- **Cross-Docking 2**  
Beim zweistufigen Cross-Docking liefert der Verkäufer die Ware an eine Cross-Docking-Plattform des Käufers an, wo dann die filialgerechte Kommissionierung und Feinverteilung für die einzelnen Filialen durch den Käufer vorgenommen wird. Diese Variante kann auch im Modell «VZ + Filiale» verwendet werden. Cross-Docking 2 ist ausschliesslich in Kombination mit BMI anwendbar.

- **Rack Jobbing**  
Um die Vorteile der Filialkommission in Kombination mit Rack Jobbing für alle Beteiligten nutzen zu können, ist es notwendig, dass der Verkäufer in der Lage ist, schnell auf die gewonnenen Informationen zu reagieren. Dann ermöglicht die richtig umgesetzte Filialkommission eine optimale Unterstützung bei der Bewirtschaftung des Regalplatzes (Rack Jobbing).

Die grössten Wachstumsmöglichkeiten ergeben sich für Sortimente, die einen hohen Betreuungsaufwand am POS mit sich bringen. Zum einen kann sich dies durch starke, schnell wachsende Trends oder aber durch eine starke Volatilität bei den Abgängen und ein dadurch ausgelöstes hohes Out-of-stock-Risiko ergeben.



### 6.2.1 Kommissionsbeschickung (KB)



Quelle: GS1 Arbeitsgruppe 2011

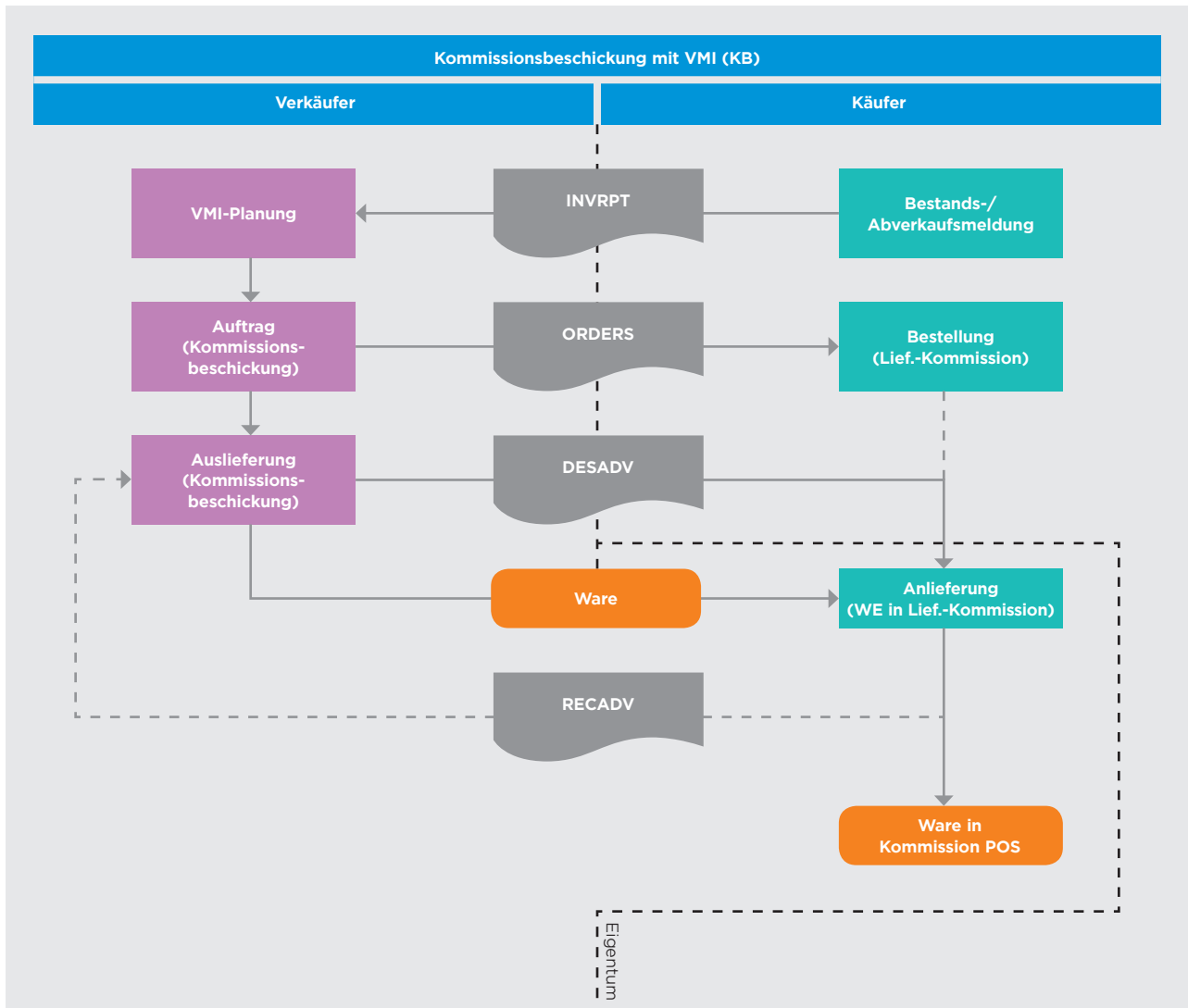
- Aufgrund der Nachschubplanung übermittelt der Käufer dem Verkäufer die elektronische Bestellung (ORDERS).
- Der Käufer wird mit Kommissionsbestand beschickt, indem der Verkäufer eine Kommissionsbeschickung anlegt.
- Die Beschickungsmenge wird im Lieferavis (DESADV) an den Käufer übermittelt (idealerweise mit SSCC zur Möglichkeit der schnelleren Warenvereinnahmung).
- Die entsprechende Menge wird aus dem regulären Bestand des Lieferwerks abgebucht und dem Sonderbestand des Käufers hinzugefügt. Der bewertete Bestand des Verkäufers bleibt unverändert.
- Beim Käufer wird die Ware nach erfolgtem Wareneingang nur bestands-, aber nicht wertmässig verwaltet.
- Bilateral kann nach dem physischen Wareneingang die Rückübermittlung einer bestandsmässigen Wareneingangsmeldung (RECADV) vereinbart werden.
- Der Vorgang ist nicht fakturarelevant, da der Kommissionsbestand weiterhin Eigentum des Verkäufers bleibt.
- Von GS1 empfohlene EDI-Messages:
  - ORDERS (Käufer an Verkäufer)
  - ORDRSP (Verkäufer an Käufer) (optional/bilateral)
  - DESADV (Verkäufer an Käufer)
  - RECADV (Käufer an Verkäufer) (optional/bilateral)



### 6.2.1.1 Kommissionsbeschickung (KB) Variante VMI

Beim VMI übernimmt der Verkäufer die dispositive Verantwortung für seine Bestände beim Käufer.

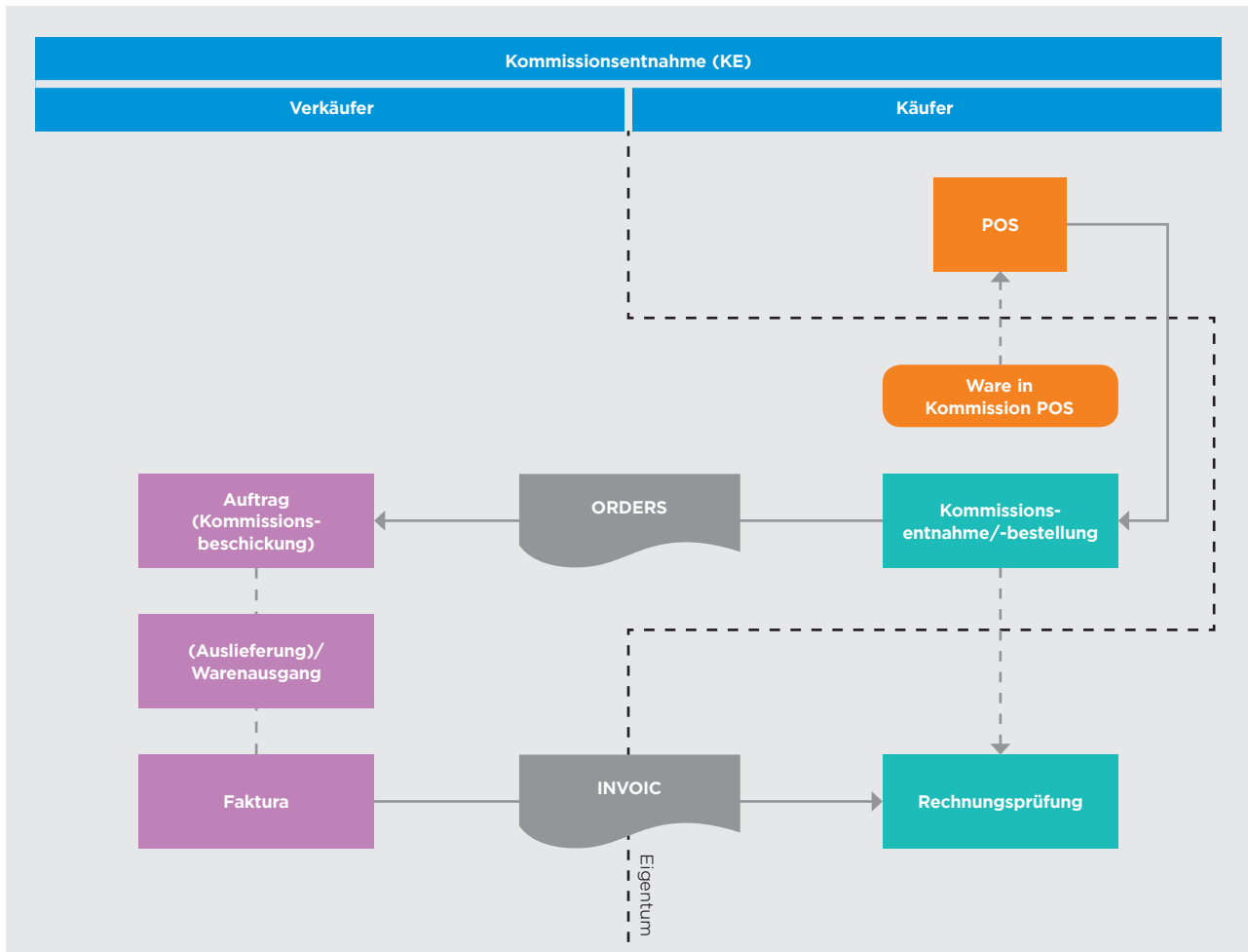
Basis für die Berechnung des Nachschubs ist der INVRPT (Bestands-/Verbrauchsmeldung), der dem Verkäufer elektronisch übermittelt wird. Daraufhin übermittelt der Verkäufer dem Käufer die Bestellung ORDERS. Die übrigen Prozesse sind identisch mit Abschnitt 5.2.1, Konsignationsbeschickung (KB), Seite 19.



Quelle: GS1 Arbeitsgruppe 2011

Für Fashion kann anstelle des INVRPT auch der SLSRPT als Basis für die Ermittlung der Plandaten genutzt werden.

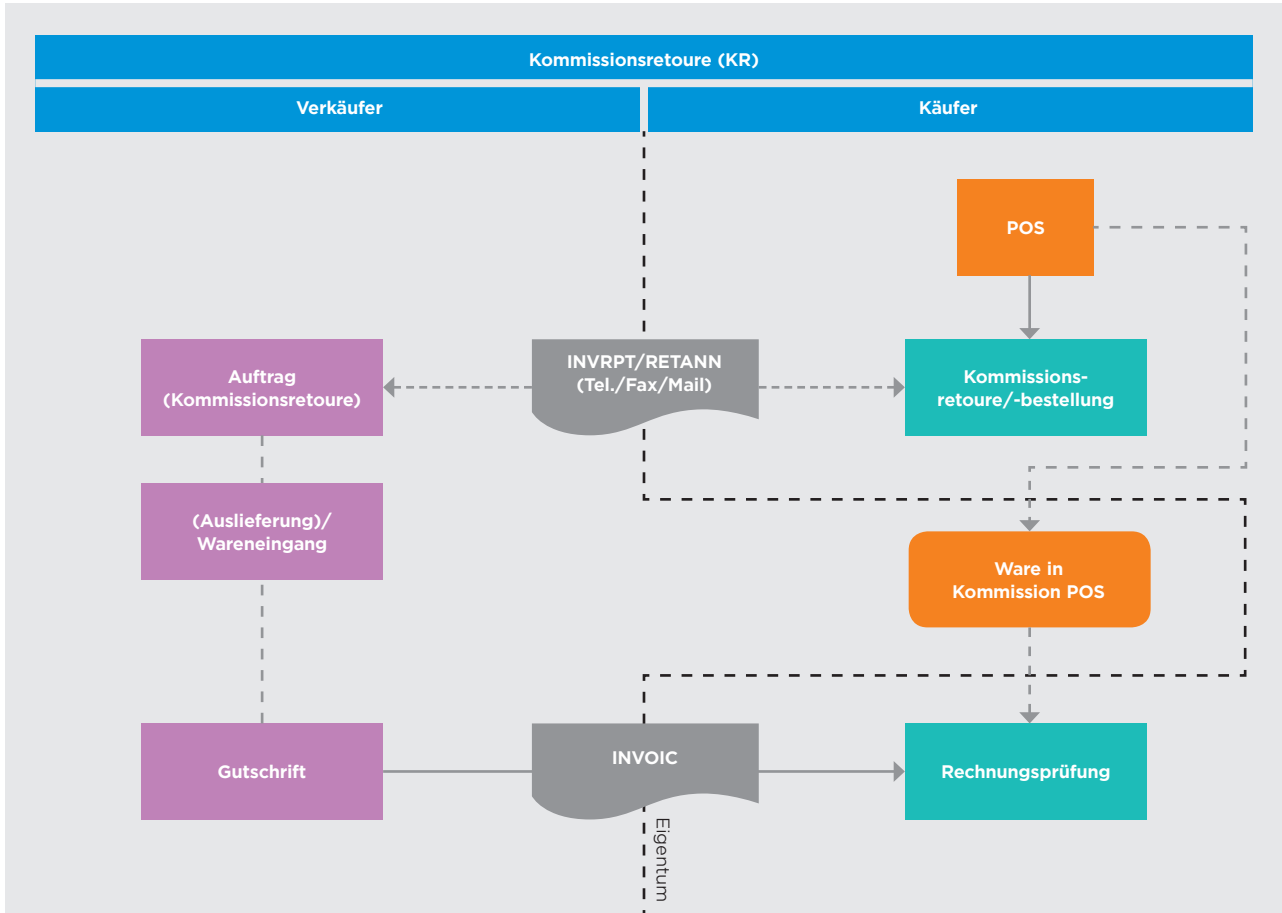
## 6.2.2 Kommissionsentnahme (KE)



Quelle: GS1 Arbeitsgruppe 2011

- Die Kommissionsentnahme erfolgt durch den Konsumenten am POS und wird an der Scannerkasse wirksam. Die Entnahme entspricht der Summe aller Abverkäufe in der Filiale. Im IT-System werden dabei folgende Prozessschritte durchgeführt:
  - Die entsprechende Menge wird aus dem nicht wertmässig geführten Sonderbestand in den bewerteten, verfügbaren Bestand übernommen (nachträglicher Wareneingang), und gleichzeitig wird der Warenausgang gebucht.
  - Die einzelnen Entnahmebelege (Kassenbons) werden gesammelt und dann periodisch für die Weiterverarbeitung aufbereitet.
- Der Käufer dokumentiert seine Entnahmen aus dem Kommissionsbestand, indem er periodisch eine Kommissionsabrechnung/Bestellung (ORDERS) zu diesen Mengen anlegt und diese Angaben (wenn möglich chargengenau) dem Verkäufer übermittelt.
- Der Verkäufer legt eine Kommissionsentnahme an; sein System führt daraufhin folgende Prozessschritte durch:
  - Bei der (nachträglichen) Buchung des Warenausgangs wird die entsprechende Menge sowohl vom Käufer Sonderbestand als auch vom bewerteten Bestand des Verkäufers abgezogen.
  - Der Vorgang ist fakturarelevant, da die Ware nun Eigentum des Käufers wird.
- Von GS1 empfohlene EDI-Messages:
  - ORDERS (Käufer an Verkäufer)
  - INVOIC (Verkäufer an Käufer)

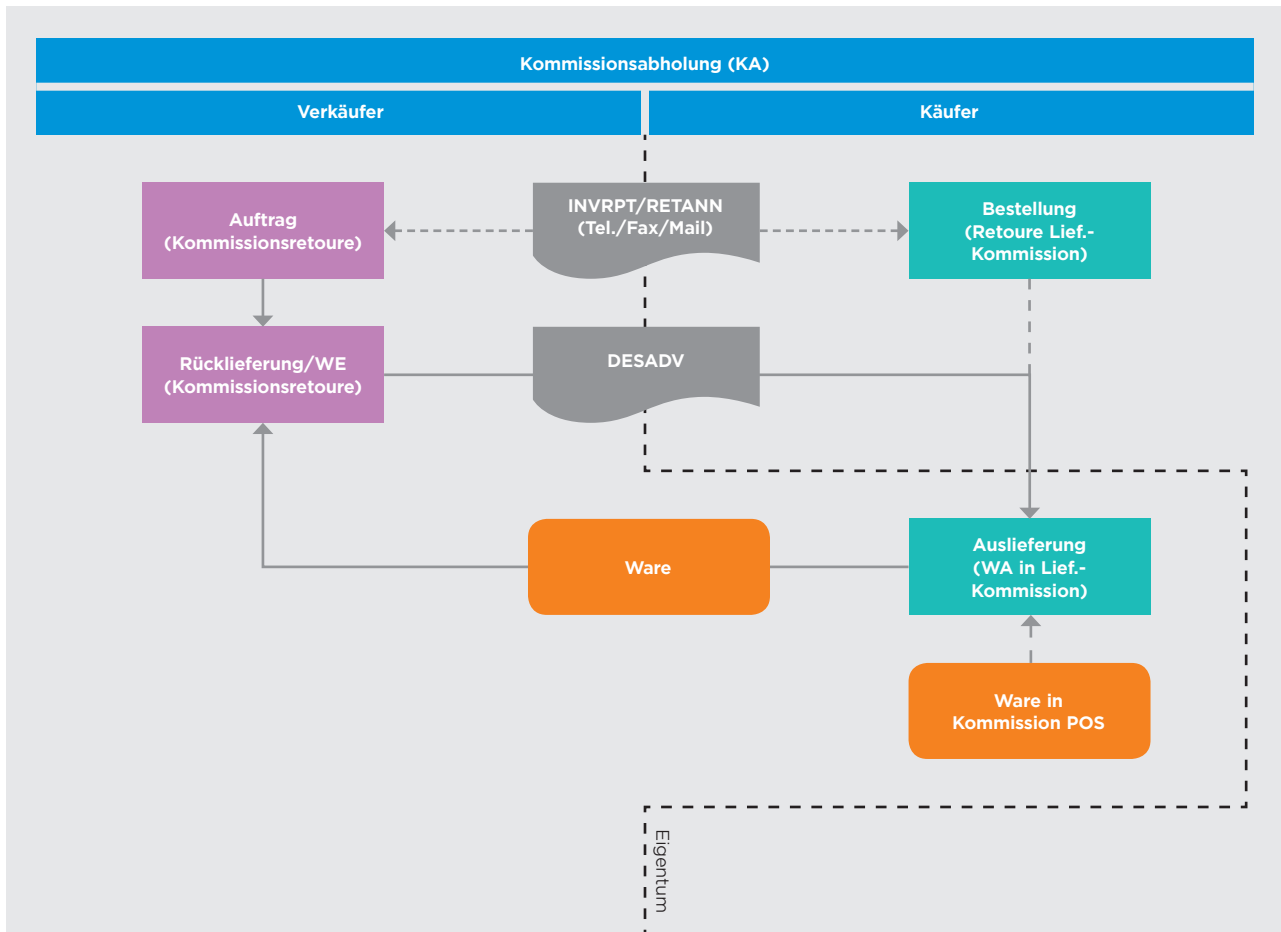
### 6.2.3 Kommissionsretoure (KR)



Quelle: GS1 Arbeitsgruppe 2011

- Die Kommissionsretoure kann als Umkehrprozess der Kommissionsentnahme betrachtet werden. In diesem Modell entspricht dies einer Rückgabe durch die Filiale an den Verkäufer.
- Mit der Kommissionsretoure kann der Käufer vorher entnommene Waren in den Kommissionsbestand des Verkäufers zurückgeben. Es findet in diesem Moment ein Eigentumsübergang statt, und das System des Käufers führt dabei folgende Prozessschritte durch:
  - Der Käufer legt eine Kommissionsretourenbestellung an, für welche eine Gutschrift erwartet wird.
  - Gleichzeitig wird die Retourenmenge aus dem wertmässig geführten Bestand in den nicht wertmässig geführten Sonderbestand gebucht.
- Wenn der Käufer eine Kommissionsentnahme rückgängig machen will, hält der Verkäufer diesen Vorgang fest, indem er eine Kommissionsretoure anlegt. Das System führt daraufhin folgende Prozessschritte durch:
  - Bei Buchung des Retourenwareneingangs wird die entsprechende Menge dem Kommissionsbestand, in den die Ware zurückgeht, zugebucht.
  - Da die Waren in den Besitz des Verkäufers zurückkehren, ist der Vorgang fakturarelevant. In diesem Fall erhält der Käufer für die zurückgeschickte Ware eine Gutschrift (INVOIC).
  - Die Gutschrift des Verkäufers sollte dabei auf eine Kommissionsretourenbestellung des Käufers referenzieren können.
- Eine besondere Verwendung der Kommissionsretoure ist während der Einführung der Kommission zwischen dem Käufer und dem Verkäufer zu sehen:
  - Um die Artikel des Verkäufers in den Kommissionsbestand zurückzuführen, kann der «Rückkauf»/die Bestandsübernahme mit der Kommissionsretoure abgewickelt werden.
- Von GS1 empfohlene EDI-Messages:
  - INVOIC für die Gutschrift (Verkäufer an Käufer)
  - INVRPT/RETANN

### 6.2.4 Kommissionsabholung (KA)



Quelle: GS1 Arbeitsgruppe 2011

- Die Kommissionsabholung kann als Umkehrprozess zur Kommissionsbeschickung betrachtet werden.
- Die Kommissionswaren beim Käufer, die von ihm nicht (mehr) verwendet werden, können mit der Kommissionsabholung zurück zum Verkäufer geführt werden. Das System des Käufers führt dabei folgende Prozessschritte durch:
  - Der Käufer legt eine Retourenbestellung an, welche keine Gutschrift erwartet, da kein Eigentumswechsel damit verbunden ist.
  - Es wird ein Warenausgang aus dem nicht wertmässig geführten Kommissionsbestand gebucht.
- Als Beispiele können
  - vom Verkäufer fehlerhaft geplante Überbestände (VMI) im Kommissionslager oder
  - Artikelauslistungen
 aufgeführt werden.
- Wenn der Käufer den Kommissionsbestand zurückgibt, hält der Verkäufer diesen Vorgang fest, indem er eine Kommissionsabholung anlegt. Das System führt daraufhin folgende Prozessschritte durch:
  - Bei der Wareneingangsbuchung der Abholung wird die entsprechende Menge vom Kommissionsbestand abgebucht und dem normalen Bestand des Verkäufers, zu dem die Ware zurückgeliefert wird, zugebucht.
  - Der Vorgang ist nicht fakturrelevant.
  - Die Kommissionsabholung muss zur Vermeidung von grossem manuellem Aufwand und in Anbetracht der Einhaltung des FEFO-Prinzips beim Käufer durch den Verkäufer zeitnah erfolgen.
- Von GS1 empfohlene EDI-Messages:
  - INVRPT
  - DESADV
  - RETANN

### 6.3 Sonderthemen zu Kommission

#### 6.3.1 Retourenfälle

Die Kommissionsretoure ist im Bereich Fashion/Non-Food ein Standardprozess; der Prozess soll im Food/Near-Food-Bereich jedoch nur ausnahmsweise vorkommen, dies nur mit wiederverkaufsfähigen Produkten und immer in direkter Absprache mit dem Verkäufer. Eine anderweitige Verwertung (z.B. Entsorgung, Hilfsorganisation «Tischlein deck dich» etc.) ist in diesen Fällen meist effizienter und kostengünstiger.

Im Bereich Fashion/Non-Food ist der Prozess gebräuchlich, um – auch im Zusammenhang mit Multichannel-Aktivitäten – vom Konsumenten zurückgebrachte Ware im Prozess wieder verfügbar zu machen resp. an den jeweiligen Eigentümer zurückzugeben.

Nicht wiederverkaufsfähige Konsumentenretouren sind vertraglich und prozesstechnisch zu regeln und erfolgen ausserhalb des Kommissionsprozesses.

#### 6.3.2 Rückverfolgbarkeit

Die Rückverfolgbarkeit (vor allem bei FMCG) ist auch bei Kommission nur für den Verkäufer relevant. Allerdings muss beim Käufer ein geeignetes Bewirtschaftungssystem (z.B. FEFO-Prinzip) in Absprache mit dem Verkäufer installiert werden, sodass dieser innerhalb der Entnahmemeldungen aus dem Kommissionslager die entnommenen Chargen nach dem FEFO-Prinzip nachvollziehen kann. Im Rahmen des FEFO-Prinzips ist das Mindesthaltbarkeitsdatum (MHD) von grosser Bedeutung.

Mit der gegenseitigen Vereinbarung zum FEFO-Prinzip

- muss beim Käufer die physische Entnahme aus dem Kommissionslager streng nach aufsteigendem MHD erfolgen;
- kann der Verkäufer (auch ohne Kenntnis der entnommenen Chargennummer) eine Abbuchung nach dem gleichen Prinzip (aufsteigendes MHD) in seiner Kommissionsbestandsführung nachvollziehen.

#### 6.3.3 Mehrwertsteuer

Siehe Anhang, Abschnitt 10.3 «Mehrwertsteuer», Seite 46

#### 6.3.4 Inventur der Kommissionsbestände beim Käufer

Da die operative Bestandsführung beim Käufer, das Eigentum aber noch beim Verkäufer liegt, empfiehlt sich eine vertragliche Vereinbarung über auftretende Bestandsdifferenzen und deren Verrechnung.

Die Inventur des Kommissionsbestands beim Käufer erfolgt durch den Käufer (und seine Revisionsgesellschaft, resp. auch interne Revision) im Auftrag des Verkäufers. Nur in Ausnahmefällen wird dem Verkäufer eine Zählung auf Sicht gewährt.

Die Revisionsgesellschaft des Käufers bestätigt in der Regel dem Verkäufer

- mittels einer Lagerbestandsbestätigung die gezählten Bestandsmengen,
- mittels einer Inventurbeobachtungsbestätigung, dass die Inventur korrekt durchgeführt wurde.

#### 6.3.5 Abweichungen und Bestandsdifferenzen

- Bestandsmeldungen erfolgen generell nach Tagesabschluss der Ein- und Auslagerungsprozesse, jeweils zu einer vereinbarten Stichzeit. Dies gilt sowohl für die ordentliche Lagerbestandsmeldung (INVRPT) im Rahmen des VMI-Dispositionsprozesses wie auch für ausserordentliche Bestandsmeldungen zum Zwecke des Bestandsabgleichs; Letztere können in einem vereinbarten Rhythmus über ein strukturiertes, definiertes File erfolgen. Ziel ist es, Bestandsdifferenzen laufend bereinigen zu können, damit es per Stichtaginventur beim Verkäufer keine Differenzen zur eigenen Bestandsführung gibt.
- Die durch den Käufer in das Kommissionslager vereinbarte Ware gilt als kontrolliert und ist unter der Verantwortung, Kontrolle und Verwaltung des Käufers.
- Alle bekannten Bestandsreduktionen werden dem Verkäufer über den ordentlichen Prozess via EDI (ORDERS zur KE) gemeldet und durch diesen anschliessend via EDI (INVOIC) dem Käufer verrechnet.
- Inventurdifferenzen können über KE- resp. KB-Prozess korrigiert werden, indem der Bestand beim Käufer manuell geändert und eine entsprechende Meldung ausgelöst wird. Die Differenzen können aber auch ausserhalb des Kommissionsprozesses korrigiert werden.
- Schwund wegen abgelaufener Ware (MHD verfallen) infolge mangelhafter Anwendung des FEFO-Prinzips kann dem Verkäufer über den ordentlichen Prozess via EDI (ORDERS KE) gemeldet und ebenfalls via EDI (INVOIC) dem Käufer verrechnet werden.

#### 6.3.6 Kostenfaktoren im Kommissionsprozess VZ

Bedingt durch die Einführung des Kommissionsprozesses VZ entstehen für die beteiligten Partner zusätzliche Aufwendungen. Diese sind nachfolgend aufgeführt.<sup>8</sup>

Verkäufer	Käufer
Anpassen der Anwenderaplikationen (Programmierung)	Anpassen der Anwenderaplikationen (Programmierung)
Schulung Mitarbeiter	Schulung Mitarbeiter
Bestandsübernahme (finanzielle Belastung) <sup>9</sup>	Bestandsübernahme (finanzielle Entlastung)
Bewirtschaftung/Verwaltung Kommissionslager	
Working Capital	
Mehraufwand Inventur	

<sup>8</sup> Quelle: GS1 Arbeitsgruppe 2011

<sup>9</sup> Bei der Umstellung ist die Übernahme des Bestands auch als Investition zu betrachten.

# 7. Geschäftsmodell Concessions

Die Arbeitsgruppe hat sich entschlossen, für das Geschäftsmodell Concessions auf die Unterlagen von GS1 Germany abzustellen.

Im Geschäftsmodell Concessions überlässt der Käufer dem Verkäufer eine bewirtschaftete Fläche gegen Gebühr, damit er darauf seine Ware in eigener Zuständigkeit vermarkten kann. Dabei können Personal und/oder technische Einrichtungen des Käufers genutzt werden, soweit dies vertraglich geregelt ist. Der Verkäufer trägt das Risiko des Warenverlustes ebenso wie das Bestandsrisiko.

Im Gegensatz zu allen anderen Flächenbewirtschaftungskonzepten ist der Käufer weder administrativ noch physisch in den direkten Geldfluss zur Ware eingebunden, da der Verkäufer den monetären Gegenwert des Konsumenten selbst entgegennimmt und den Käufer indirekt zum Produkt bezahlt, da zur Abrechnung eine Verrechnung zu einem bilateral festzulegenden Verrechnungsschlüssel erfolgt. Diese richtet sich nach Fläche und Umsatz und wird als Verrechnung zum Verrechnungsschlüssel bezeichnet. Hauptsächlich erhält der Käufer eine «Miete» über die durch den Verkäufer bewirtschaftete Fläche, ggf. erhält der Käufer anteilig eine Umsatzbeteiligung. Erfolgt zur Abrechnung eine Gutschrift, wird diese durch den Verkäufer ausgestellt; sie enthält die Miete sowie ggf. anteilig eine Umsatzbeteiligung, bei Rechnungsverfahren stellt der Käufer eine Rechnung über eben diese Positionen aus.

Der Verkäufer regelt bei der Nutzung des Bewirtschaftungskonzeptes Concessions den Warenfluss alleine. Hierzu kann er die Logistik des Käufers nutzen. Es wird empfohlen, die logistische Steuerung über die direkte Filialbelieferung abzuwickeln.

Eine Distribution über Cross-Docking 1 ist möglich, jedoch nicht empfohlen. Dabei erfolgt die Nutzung des konsolidierten Wareneingangs des Käufers, wobei das Packstück als Concessions zu kennzeichnen ist, um eine Vereinnahmung im Lager zu vermeiden.

### Datenaustausch Concessions

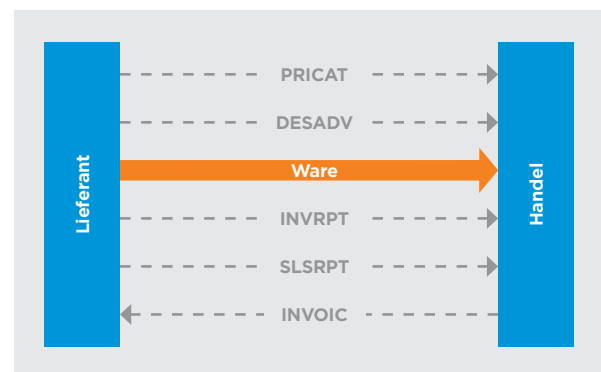
Die für eine effiziente Abwicklung benötigten EDI-Nachrichten richten sich nach der technischen Ausstattung; sie sind in der folgenden Übersicht dargestellt:

	PRICAT	ORDERS	ORDRSP	DESADV	RECADV	RETANN	RETINS	INVOIC	SLSRPT	INVRPT
Warenlieferung und Abrechnung	K			K				K	K	K

### Prozesse

Da das Geschäftsmodell Concessions vorsieht, dass der Käufer seine Fläche vermietet und der Verkäufer diese mit eigenen Mitteln bewirtschaftet, sind kaum Prozesse abzustimmen.

- Warenlieferungen und Abrechnung



Nutzt der Verkäufer nicht sein eigenes Kassensystem, sondern greift auf das Kassensystem des Käufers zurück, muss der Verkäufer dem Käufer für die Concessions-Ware die Preislisten/Kataloge (PRICAT) übermitteln, um die Artikel verbuchen zu können. Ebenso wird in diesem Fall die Übermittlung des Verkaufsdatenberichts (SLSRPT) zwingend, um die Abrechnung zu ermöglichen. PRICAT, INVRPT und SLSRPT sind ansonsten optional und bilateral zu vereinbaren.

- Nutzt der Verkäufer den Wareneingang des Käufers, um eine hohe Frequenz von einzelnen Paketanlieferungen auf die jeweiligen Flächen zu vermeiden, sendet der Verkäufer eine Liefermeldung (DESADV), um die Vereinnahmung der Ware sicherzustellen und ein Weiterleiten an die Concessions-Fläche zu ermöglichen.
- Nutzt der Lieferant die mobilen Datenerfassungsgeräte (MDE) des Käufers für Inventuren, ist der Lagerbestandsbericht INVRPT als Ergebnis erforderlich.
- Eine Rechnung (INVOIC) an den Verkäufer über den vereinbarten Rechnungsschlüssel wird nur übermittelt, wenn warenbezogene Konditionen vereinbart sind (Kennzeichnung im DE1000 mit «FM500» als Concessions), sonst entsteht eine herkömmliche Dienstleistungsrechnung.

## 8. Schlussbetrachtung/Empfehlung

Die vorliegende Prozessbeschreibung richtet sich an alle Unternehmen. Sie soll bei der Umsetzung der beschriebenen Geschäftsmodelle den interessierten Handelspartnern nützliche Dienste leisten.

GS1 Schweiz und die Arbeitsgruppen «Konsignation» und «Filialkonsignation Fashion» empfehlen, beim Einsatz der Geschäftsmodelle Kommission, Konsignation und Concessions die beschriebenen Prozesse sowie die damit verbundenen EDI-Messages zu nutzen.





## 9. Abkürzungen

Ausdruck	Erklärung
BMI	Buyer Managed Inventory
CD	Cross-Docking
CMI	Co-Managed Inventory
DESADV	Despatch Advise: EDI-Meldung zu Lieferschein/-avis
d.h.	das heisst
EANCOM	Subset von UN/EDIFACT, Formatbeschreibung
ECR	Efficient Consumer Response
EDI	Elektronischer Datenaustausch
EK	Einkaufspreis
EPAL	European Pallet Association
EPC	Electronic Product Code
ERP	Enterprise Ressource Planning
EUL	Efficient Unit Loads
FEFO	First Expire – First Out
FMCG	Fast Moving Consumer Goods
GDSN	Global Data Synchronisation Network
ggf.	gegebenenfalls
GLN	Global Location Number
GRAI	Global Returnable Asset Identifier
GS1	Global Standard 1
GTIN (EAN 13/14)	Global Trade Item Number
INVOIC	Invoice: EDI-Meldung zu Rechnung/Gutschrift
INVRPT	Inventory Report: EDI-Meldung zu Lagerbestand
KA	Konsignationsabholung
KB	Konsignationsbeschickung
KE	Konsignationsentnahme
KR	Konsignationsretoure
LILA	Lieferantenlager (Prozessmodell der Migros)
LKW	Lastkraftwagen
MHD	Mindesthaltbarkeitsdatum
MTV	Mehrwegtransportverpackung
ORDERS	Order Response: EDI-Meldung zu Bestellung
POS	Point of Sales
PRICAT	Price Catalogue: EDI-Meldung zu Preiskatalog
RECADV	Reception Advise: EDI-Meldung zu Wareneingang
resp.	respektive
RETANN	Retours Announcement
RFID	Radio Frequency Identification



Ausdruck	Erklärung
RJ	Rack Jobbing
RL	Rücklagerung
SKU	Stock Keeping Unit
SSCC	Serial Shipping Container Code
Supply Chain	Versorgungskette
UL	Umlagerung
UVP	Unverbindliche Preisempfehlung
VK	Verkaufspreis
VMI	Vendor Managed Inventory
VZ	Verteilzentrale/Verteilzentrum
WE	Wareneingang
XML	Extensible Markup Language
z.B.	zum Beispiel

Weitere Erklärungen/Abkürzungen finden Sie unter  
<http://www.logistikmarkt.ch/de/glossar>



# 10. Anhang

In der vorliegenden Empfehlung wird generell von der Übermittlung von Gutschriften (Käufer an Verkäufer) abgeraten. Nachstehend sind die Vor- und Nachteile von Gutschriften resp. Rechnungen aufgelistet.

## 10.1 Gutschrift

### Vorteile

- In einigen ERP-Systemen ist käuferseitig das Gutschriftenverfahren als Standard definiert, d.h. vollautomatischer Prozessablauf seitens Käufer und Verkäufer.
- Einfacher zu implementieren beim Käufer.

### Nachteile

- Neues Prozessmodell/Umkehr der EDI-Message-Richtung.
- Neue Komplexität durch die signierte Rechnung, weil der Verkäufer (bisher nur als Sender) neu als Empfänger beide Prozesse beherrschen muss und potenziell zwei Archive bewirtschaften muss.
- Alle Verkäufer müssten umstellen, ein Käufer muss nicht umstellen.

## 10.2 Rechnung

### Vorteile

- Entspricht dem Standardprozess in allen anderen Prozessmodellen; geringere Umstellungen bei den Verkäufern.
- Ein Käufer muss umstellen, alle Verkäufer müssen nicht umstellen.
- Migros und Manor befürworten diesen Prozess von Anbeginn.

### Nachteile

- Käuferseitig in den wenigsten ERP-Systemen als Standard vorhanden.
- Erheblicher Programmieraufwand beim Käufer.

Nach mehreren Meetings haben sich alle Teilnehmer auf das Verfahren «Rechnung» geeinigt.

## 10.3 Mehrwertsteuer

Im Folgenden die Stellungnahme der ESTV vom 20. August 2014 im Wortlaut:

### Konsignation und Kommission

Bei der Konsignation betreibt der Lieferant beim Händler ein Konsignationslager, worin seine Waren eingelagert sind. Der Händler entnimmt die Waren im Zeitpunkt des Verkaufs an den Konsumenten. Er verkauft sie in seinem eigenen Namen weiter. Im Zeitpunkt des Kaufs durch den Konsumenten schliesst der Konsument mit dem Händler einen Kaufvertrag ab. Beim Händler entsteht in diesem Zeitpunkt aber auch eine Verbindlichkeit gegenüber dem Lieferanten.

Bei der Kommission betreibt der Händler das Lager für Waren, die ihm von Lieferanten zur Verfügung gestellt werden, ohne dass das Eigentum übergeht. Er verkauft die Waren ebenfalls im eigenen Namen. Der Händler überweist dem Lieferanten den erzielten Konsumentenpreis abzüglich seiner Verkaufsprovision.

Für die Zurechnung der Umsätze ist der Auftritt gegen aussen massgebend (Art. 20 Abs. 1 MWSTG). In beiden Fällen (Konsignation und Kommission) verkauft der Händler im eigenen Namen, einmal für eigene (Konsignation) und einmal für fremde Rechnung (Kommission), was mehrwertsteuerrechtlich aber irrelevant ist. Der Händler hat in beiden Fällen den gesamten Umsatz zu versteuern. Der Lieferant muss das dem Händler in Rechnung gestellte Entgelt gegenüber der ESTV im Zeitpunkt des Verkaufs versteuern. Der Händler kann die in Rechnung gestellte Mehrwertsteuer als Vorsteuern in seiner Abrechnung in Abzug bringen.

### Concessions

Beim Geschäftsmodell Concessions überlässt der Händler dem Lieferanten eine bewirtschaftete Fläche gegen Gebühr, damit dieser darauf seine Ware in eigener Zuständigkeit vermarkten kann. Der Konsument kauft die Waren direkt vom Lieferanten. Der Händler stellt dem Lieferanten die Nutzung seiner Fläche anhand eines bilateral festzulegenden Verrechnungsschlüssels in Rechnung.

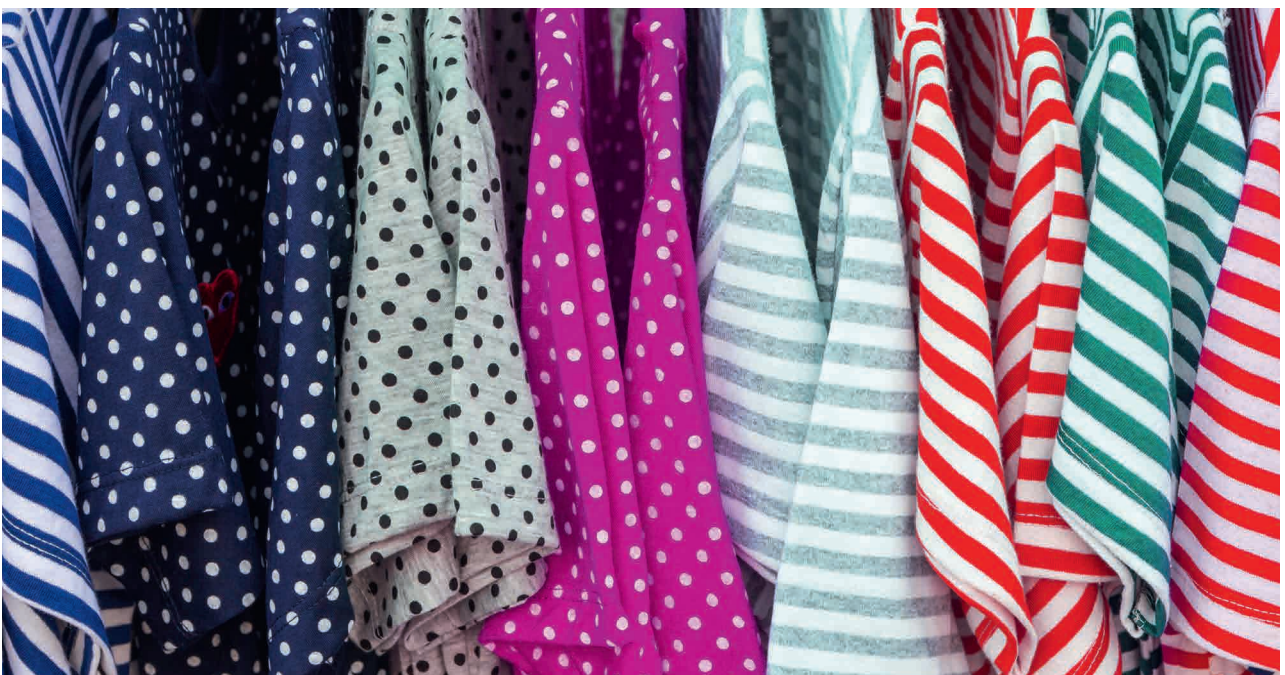
Nur wenn es für den Konsumenten ersichtlich ist, dass er die Waren beim Lieferanten selber kauft, kommt das Geschäft direkt zwischen dem Lieferanten und dem Konsumenten zu Stande. Der Lieferant muss den gesamten vereinnahmten Konsumentenpreis mit uns versteuern. Die vom Händler in Rechnung gestellte Gebühr stellt ein steuerbares Nutzungsrecht dar. Tritt aber der Händler gegen aussen als Verkäufer auf, stellt der gesamte Verkaufspreis Umsatz des Händlers dar. In diesem Fall wird auch das Modell Concessions steuerrechtlich gleich behandelt wie diejenigen der Konsignation und Kommission.

## 10.4 Kommentar des Sekretariats der WEKO

GS1 Schweiz hat den Entwurf und das finale Dokument dem Sekretariat der WEKO zur Beurteilung eingereicht. Aus der Stellungnahme der WEKO sind folgende Punkte hervorzuheben:

- Die beschriebenen Prozesse der Zusammenarbeit zwischen Verkäufer und Käufer sind bei Einhaltung der im Dokument beschriebenen Schritte grundsätzlich mit den Wettbewerbsregeln konform. Zu den wichtigen Punkten gehören:
  - a. Freigabeschritt bei der Übernahme der unverbindlichen Preisempfehlung durch den Käufer;
  - b. Margenverantwortung liegt beim Käufer (für die Modelle Kommission und Konsignation);
  - c. Käufer bestellt die Preisauszeichnung beim Verkäufer.
- Es darf vom Käufer oder vom Verkäufer aufgrund seiner Marktstellung kein Druck auf den jeweiligen Partner im Hinblick auf die Einhaltung/Gewährung von Preisen resp. Rabatten erfolgen.
- Die Beurteilung im Einzelfall bleibt vorbehalten, d.h. die WEKO kann überprüfen, ob die Art und Weise der Realisierung der auf Kommission oder Konsignation beruhenden Geschäftsmodelle aus wettbewerbsrechtlicher Sicht unbedenklich ist.

Verkäufer und Käufer können bei der WEKO nach dem Aufsetzen eines der beschriebenen Geschäftsmodelle um eine vorsorgliche Prüfung auf eventuelle, aus Wettbewerbssicht bedenkliche Tatbestände nachsuchen.



## GS1 Schweiz

GS1 Schweiz ist die Kompetenzplattform für nachhaltige Wertschöpfung auf der Basis optimierter Waren- und Informationsflüsse. Als Fachverband mit rund 5300 Mitgliedsunternehmen vernetzt GS1 Schweiz Beteiligte, fördert die Kollaboration und vermittelt Kompetenz in Wertschöpfungsnetzwerken. Globale GS1 Standards und Prozessmodelle ermöglichen die Gestaltung effizienter Wertschöpfungsketten.

### GS1 Switzerland

Monbijoustrasse 68  
CH-3007 Bern  
T +41 58 800 70 00  
[www.gs1.ch](http://www.gs1.ch)

