

NetSuite 2022 Release 2 macht Rabatte und Händlerpromotions, Projektklassifizierungen und vieles mehr effizienter

Scott Beaver, Senior Product Marketing Manager

In der NetSuite-Sommerumfrage 2022 waren sich die Befragten einig, dass der Strom an Herausforderungen nicht abreißt - und dass sie gerne aktiv werden möchten. Etwa ein Drittel der Führungskräfte sah sein Unternehmen in leichtem oder starkem Ausmaß von der Inflation bedroht, und etwa der gleiche Anteil gab an, dass ihre Branche besonders empfindlich auf die Inflation reagiere.

Als größte Sorge stuften die Befragten den Arbeitskräftemangel und Schwierigkeiten bei der Materialbeschaffung ein.

Als Top-Prioritäten als Reaktion darauf nannten die Führungskräfte "Einsparmöglichkeiten finden" und "neues Effizienzpotenzial ermitteln". Dazu benötigen sie Sichtbarkeit und Kontrolle über die entsprechenden Informationen, um Kosten reduzieren zu können. Zudem müssen sie interne Best-Practices fördern und gleichzeitig eine reibungslose Kundenerfahrung ermöglichen. NetSuite 2022 Release 2 bietet spannende neue Features, die Unternehmen dabei helfen, in einem Umfeld zurechtzukommen, in dem das Steigern der Produktivität, das Sichern der Margen und das Halten der Kunden oberste Priorität haben.

Zentralisierung und Automatisierung der Verwaltung und Ausführung von Rabatten und Händlerpromotions

Rabatte und Händlerpromotions sind ein wesentlicher Teil des Marketingmixes in vielen Branchen. Sie tragen dazu bei, den Marktanteil, das Umsatzvolumen und die Einnahmen der Hersteller, Großhändler, Einzelhändler und anderer Vertriebspartner zu steigern. Angesichts ihrer Bedeutung ist die effektive Verwaltung von Promotionangeboten ein kritischer Erfolgsfaktor. Leider gestaltet sich die Handhabung solcher Programme aufgrund ihrer komplizierten Struktur und ihrer buchhalterischen Folgen schwierig.

Manuelle Prozesse, separate Systeme, Tabellen zur Umsatzverfolgung für Käufe und Verkäufe, das Berechnen von Preisanpassungen und Rabattbeträgen, das Verwalten von Kumulierungen in der Buchhaltung und das Erstellen, Verarbeiten und Abstimmen von Rabatten oder anderen Angeboten sind ineffizient, arbeitsintensiv und fehleranfällig.

Die neue **Rebate and Trade Promotions** SuiteApp vereinfacht die Verwaltung und Ausführung von Herstellerrabatten und Händlerpromotions, spart Zeit ein und steigert die Effizienz, indem

die Erstellung, Ausführung, Kumulierung und Abstimmung von Rabattprogrammen für Lieferanten und Kunden zentralisiert und automatisiert werden.

- **Vereinbarungen und Verträge.** Sie können in NetSuite einfach Vereinbarungen für Rabatte und Händlerpromotions erstellen und verwalten. Definieren Sie dazu die Vertragsbedingungen, wie Dauer, Rabattart und -betrag und Berechtigungen für Transaktionen.
- **Ausführung.** NetSuite berechnet automatisch die Rabattbeträge für gültige Transaktionen. Dazu werden die relevanten kumulierbaren vereinbarten Berechnungen kombiniert. Bei nicht kumulierbaren Vereinbarungen wird jeweils das "beste" Angebot für jeden Auftrag ausgewählt.
- **Forderungen und Auszahlungen.** NetSuite automatisiert auch den Zahlungs- und Abstimmungsprozess. Dabei werden mehrere Berechnungsarten unterstützt, darunter prozentbasierte Berechnungen, Pauschalbeträge, fixe Kosten und garantierter Gewinn. Es stehen mehrere kostenbasierte Optionen zur Auswahl.
- **Kumulierte Rechnungslegung.** Wenn Transaktionen mit Rabatten im Hauptbuch gebucht werden, etwa wenn ein Auftrag in Rechnung gestellt wird, werden Rabattbeträge automatisch kumuliert.
- **Reporting und Analysen.** Durch Berichtsfunktionen wird die Sichtbarkeit von Finanzdaten verbessert. So können Unternehmen kalkulierte oder Proformaforderungen und Auszahlungen im Blick behalten und gleichzeitig Retouren und sonstige Abschläge bei der Ausstellung finaler Zahlungen berücksichtigen.

Receiving : Sale : Rebate Transaction

2022 Annual Vendor Incentive

[Save](#) [Cancel](#) [Change ID](#) [Actions](#)

Primary Information

AGREEMENT NAME *	AGREEMENT REFERENCE #	<input checked="" type="checkbox"/> STACKABLE REBATE
2022 Annual Vendor Incentive	123456	
AGREEMENT START DATE *	AGREEMENT END DATE *	<input type="checkbox"/> NO END DATE
1/1/2022	12/31/2022	
STATUS	COMMENTS	AGREEMENT #
Active		6
SUBSIDIARY *		
Parent		

Die Rebate and Trade Promotions SuiteApp verleiht Ihnen mehr Kontrolle.

Zusätzliche Funktionen zur Projektklassifizierung für bessere Sichtbarkeit und besseres Reporting

Angesichts des Inflationsdrucks und der Unbeständigkeit der Wirtschaft beobachten Unternehmen ihre Projekte und die zugehörigen Budgets aktuell besonders genau, um zu ermitteln, wo und wie sie ihre Zeit und Ressourcen derzeit am besten investieren sollten. Entscheider sind darauf angewiesen, dass die Projektbuchhaltung diese Daten erfasst, sie über den Status von direkten Kosten, Gemeinkosten und Erlösen eines bestimmten Projekts informiert und sicherstellt, dass Projekte zeitnah und präzise klassifiziert werden.

In NetSuite 2022 Release 2 können Benutzer Standardwerte für Abteilung, Standort und Klasse in Projektdatensätzen festlegen. Dadurch sparen sie Zeit und verbessern die Datenqualität, indem sie sicherstellen, dass Projektaufwendungen und -erlöse korrekt kategorisiert werden. Benutzer können diese Standardwerte bei Bedarf jederzeit überschreiben. Die Option für die Klassifizierungsstandardwerte bietet NetSuite-Kunden eine bessere Projektverfolgung und ein besseres Finanzreporting.

Ausgabenvormerkung und Budgetvalidierung

NetSuite 2022.2 bietet weitere Funktionen zur Ausgabenvormerkung und Budgetvalidierung. Dank dieser Verbesserungen können Kunden **Budgets für bestimmte Kombinationen aus Konten, Segmenten und Perioden erstellen**. Nach deren Erstellung können Kunden Bestellanforderungen, Bestellungen und Lieferantenrechnungen mit dem jeweiligen Budget abgleichen.

Die Verbesserungen zur Ausgabenvormerkung und Budgetvalidierung in Release 2022.2 sind besonders für gemeinnützige Organisationen wertvoll, die für ihre Finanzen eine Budgetverwaltungsmethode verwenden, bei der der Fokus mehr auf Zuverlässigkeit als auf Rentabilität liegt. Gemeinnützige Organisationen haben spezielle Reportinganforderungen, wenn sie anzeigen möchten, wie Gelder ausgegeben werden statt wie hoch die Gewinne sind. Dies gilt insbesondere, wenn Ressourcen auf einen bestimmten Zweck oder eine bestimmte Periode beschränkt sind. Aus diesem Grund bietet das neueste NetSuite-Release die Möglichkeit, **sowohl Erlöse als auch Aufwendungen nach Konten und Segmenten zu budgetieren und in Berichten zu erfassen**, zum Beispiel nach Programm, Abteilung, Fördermittel oder Erlöstyp.

Organisationen erhalten außerdem die Flexibilität, in Zeitperioden zu budgetieren, die nicht dem Geschäftsjahr entsprechen. Diese Verbesserung ist besonders nützlich, wenn Fördermittel

über mehrere Jahre budgetiert werden sollen. Zusätzlich zu den derzeit unterstützten Monatsbudgets können jetzt auch Quartals- und Jahresbudgets erstellt werden. So können Benutzer Validierungen mit jeder Budgetierungsmethode durchführen - monatlich, quartalsweise oder jährlich.

Zu hohe Ausgaben lassen sich durch die verbesserte Sichtbarkeit in den granulareren Budgets vermeiden. Dank der automatisierten Funktion zur Vermeidung zu hoher Ausgaben lassen sich Ausgaben darüber hinaus auch besonders vorteilhaft verwalten. Entscheider werden gewarnt, wenn eine Transaktion das Budget für die jeweilige Kombination aus Konto und Segment überschreitet. Sie können auch angeben, dass sie bei monatlichen oder jährlichen Budgets Warnungen erhalten und benachrichtigt werden möchten, wenn bei einem Budget ein festgelegter Grenzwert erreicht wird.

Wenn für die benötigte Kombination aus Konto und Segment kein Budget zur Verfügung steht, ermöglicht die Erweiterung für die hierarchische Budgetvalidierung eine direkte Verbindung zum übergeordneten Konto oder Segment, um verfügbare Geldmittel zu finden.

Zusätzliche Funktionen für Shopify Connector

Für Shopify-Benutzer bietet das aktuelle NetSuite-Release eine präzisere Aufstellung der über die Plattform eingenommenen Gelder. Bei der neuen **Synchronisierung von Shopify-Auszahlungsberichten** werden die von der Plattform berechneten Gateway-, Interbankenentgelt-, Transaktions- und Verarbeitungsgebühren berücksichtigt. Dank dieses neuen Features **geben die Barverkäufe die Nettozahlungen wieder**, und Gebühren werden automatisch dem richtigen Aufwandskonto in NetSuite zugewiesen. Dadurch können Händler Bankeinzahlungen einfach mit dem tatsächlich eingegangenen Zahlungsbetrag abstimmen.

Wie NetSuite 2022 Release 2 Sie unterstützen kann

Dies ist nur eine Übersicht einiger bemerkenswerter Features in diesem Release. Eine vollständige Liste der Features und Informationen zu ihrer Verwendung finden Sie in den [Versionshinweisen](#).

Denken Sie unbedingt daran, Ihr [Releasevorschaukonto](#) anzufordern, um von der Möglichkeit zu profitieren, die neuen Features mit Ihren Daten, Workflows und Anpassungen selbst zu testen.

Der vorstehende Text ist eine Beschreibung der allgemeinen Ausrichtung unserer Produkte. Diese dient ausschließlich zu Informationszwecken und darf nicht Vertragsbestandteil werden.

Sie stellt keine Verpflichtung zur Bereitstellung von Materialien, Code oder Funktionalität dar und sollte nicht zur Grundlage einer Kaufentscheidung gemacht werden. Entwicklung, Freigabe, zeitliche Herausgabe und Preise jeglicher beschriebener Funktionen oder Funktionalität von Oracle-Produkten können sich ändern und liegen im alleinigen Ermessen der Oracle Corporation.