

# SAP Ariba Enterprise Account (und Kataloge)

## Häufig gestellte Fragen (FAQ)

### Inhaltsverzeichnis

1. Was ist ein Enterprise Account?.....	2
2. Welche Abonnementangebote stehen zur Verfügung und was beinhalten diese?.....	2
3. Wie setzen sich die Kosten der diversen Abonnements zusammen? .....	3
3.1 Abonnement-Gebühr .....	3
3.2 Transaktionsgebühr .....	3
4. Wie werden das Transaktionsvolumen und die Dokumentenanzahl berechnet? .....	4
5. Was zählt alles als Dokument?.....	4
6. Wann lohnt sich ein Enterprise Account? .....	5
7. Welche Eigenschaften umfasst der Enterprise Account?.....	5
8. Welche Kataloge stehen den Enterprise Account Mitgliedern zur Verfügung?.....	5
9. Wie funktioniert die Bestellung mittels PunchOut Katalog?.....	5
10. Welche Vorteile bieten PunchOut Kataloge? .....	6
11. Wie funktioniert die Bestellung mittels statischem Katalog (CIF)? .....	6
12. Welche Vorteile bieten statische Kataloge (CIF)?.....	6
13. In welchen Formaten können Kataloge zur Verfügung gestellt werden?.....	6
14. Wie funktioniert das Übermitteln der Auftragsbestätigung und Rechnung? .....	7
15. Wie viele Mail-Adressen können für den Empfang von Bestellungen hinterlegt werden? 7	
16. Was kann ich tun, wenn die Bestellung inkorrekt ist (z.B. falscher Warenwert)? .....	7
17. Können Profile im Ariba-Netzwerk angelegt werden?.....	7
18. Können mehrere rechtlich selbständige Einheiten separat registriert werden? .....	7
19. Haben Sie weitere Fragen? .....	8

## 1. Was ist ein Enterprise Account?

Der Enterprise Account ermöglicht den Mitgliedern auf dem Ariba-Netzwerk, ihre Geschäfte zu automatisieren und Bestellungen abzuwickeln. Der Enterprise Account wird zudem vorausgesetzt, um Kataloge anzubinden oder eine vollständige Integration der ERP-Systeme zu ermöglichen.

## 2. Welche Abonnementangebote stehen zur Verfügung und was beinhalten diese?

SAP Ariba bietet insgesamt 5 Abonnementstufen für den Enterprise Account an: Premium, Bronze, Silber, Gold und Platin. Die Abonnementstufe, die jeder Lieferant erhält, richtet sich nach dem finanziellen Volumen und der Anzahl der Dokumente, die er über das Ariba-Netzwerk abwickelt, sowie nach seiner technologischen Nutzung. Viele der Abonnementfunktionen und -dienste sind direkt über das Ariba-Netzwerk verfügbar, so dass Lieferanten auf sie zugreifen können, indem sie sich einfach bei ihren Konten anmelden.

Abonnement	Beschreibung
<b>Premium</b> (bis zu 4 Dok pro Jahr)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Kostenlose Zusammenarbeit</li> <li>– Unterstützung bei der Netzwerkanbindung</li> <li>– Benutzerdefinierte Weiterleitung und Berichterstellung</li> <li>– Elektronische Kataloge</li> <li>– Ariba Discovery</li> <li>– Kundensupport</li> </ul>
<b>Bronze</b> (5-24 Dok pro Jahr)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Erweiterte Berichterstellung</li> <li>– Leistungsabzeichen</li> <li>– cXML-/Katalog-E-Learning-Kurse</li> <li>– 1 Lead-Antwort von Ariba Discovery</li> </ul>
<b>Silber</b> (25-99 Dok pro Jahr)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Beratung für schnelle Integration</li> <li>– Unbegrenzte cXML- und EDI-Nutzung</li> <li>– Technische Unterstützung</li> <li>– 2 Lead-Antworten von Ariba Discovery</li> </ul>
<b>Gold</b> (100-499 Dok pro Jahr)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Datenbereinigung und -anreicherung</li> <li>– Grundlegende Integrationstools</li> <li>– E-Commerce-Beratungsservices</li> <li>– Unbegrenzte Lead-Antworten von Ariba Discovery</li> </ul>
<b>Platin</b> (+500 Dok pro Jahr)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Fest zugeordneter Support-Kanal</li> <li>– Erweiterte Integrationstools</li> <li>– Eintrittskarte für SAP Ariba Live</li> </ul>

### 3. Wie setzen sich die Kosten der diversen Abonnements zusammen?

Die Kosten für die 5 Abonnementstufen des Enterprise-Accounts setzen sich aus zwei Komponenten zusammen:

- Abonnement-Gebühr (Jährlicher Sockelbetrag)
- Transaktionsgebühr (Variabler Betrag)

#### 3.1 Abonnement-Gebühr

Die Abonnement-Gebühr wird jährlich erhoben und ist abhängig von der Anzahl der pro Jahr ausgetauschten Dokumente sowie dem damit verbundenen, jährlichen Transaktionsvolumen. Beide Grössen werden als Summe über alle Kundenbeziehungen auf dem Ariba-Netzwerk ermittelt.

Abonnement	Abonnement-Gebühr	Anzahl ausgetauschter Dokumente und Transaktionsvolumen pro Jahr
<b>Premium*</b>	Gratis	Bis zu 4 Dokumente
<b>Bronze</b>	CHF 50.- pro Jahr	5-24 Dokumente <b>oder</b> < CHF 247'500.-
<b>Silber</b>	CHF 740.- pro Jahr	25-99 Dokumente <b>und</b> > CHF 247'500.-
<b>Gold</b>	CHF 2'200.- pro Jahr	100-499 Dokumente <b>und</b> > CHF 247'500.-
<b>Platin</b>	CHF 5'450.- pro Jahr	+500 Dokumente <b>und</b> > CHF 247'500.-

**\*Premium:** Dies bedeutet, dass das Premium-Abonnement gratis für diejenigen Lieferanten ist, die nicht **beide** Schwellen übertreten. Gegenüber dem ebenfalls kostenfreien Standard Account bietet das Premium-Abonnement des Enterprise-Accounts erweiterte Funktionalitäten. Diese sind unter Punkt 7 übersichtlich zusammengestellt.

Die Abonnementstufe des Lieferanten wird jedes Jahr anhand der Anzahl der Dokumente, die er in den letzten 12 Monaten bearbeitet hat, neu bewertet. Die Abonnements dauern jeweils ein Jahr.

#### 3.2 Transaktionsgebühr

Die Transaktionsgebühren werden vierteljährlich gebündelt in Rechnung gestellt. Sie berechnen sich als Prozentsätze des individuellen Transaktionsvolumens je Dokument. Als Dokumente gelten nur Bestellungen, Rechnungen, Leistungserstellungsblätter und Rückmeldungen auf Leistungserstellungsblätter. Ausschlaggebend für die Gebühr ist die Anzahl ausgetauschter Dokumente sowie das Transaktionsvolumen je Dokument.

Anzahl ausgetauschter Dokumente und Transaktionsvolumen	Transaktionsgebühr als Anteil des Transaktionsvolumens	Kostendeckel pro Kunde
Weniger als 5 Dokumente <b>oder</b> weniger als CHF 49'500.-	Gratis	Maximal CHF 19'800.-
Mehr als 5 Dokumente <b>und</b> mehr als CHF 49'500.-	Transaktionen ohne Leistungserstellungsblatt: 0.155%	
		Transaktionen mit Leistungserstellungsblatt: 0.35%

#### Berechnungsbeispiel für die Transaktionsgebühr:

Bei einem Bestellumsatz mit Warenwert CHF 50'000.- und dem Austausch von mehr als 5 Dokumenten pro Jahr fallen für den Lieferanten für die spezifische Bestellung Transaktionsgebühren in der Höhe von CHF 77.50.- an (= 0.155% des Transaktionsvolumens).

Im Falle von weiterführenden Fragen zur Berechnung der Abonnement- und Transaktionsgebühren können Sie sich jederzeit an die Spezialisten von SAP Ariba wenden.

#### 4. Wie werden das Transaktionsvolumen und die Dokumentenanzahl berechnet?

Das Transaktionsvolumen wird berechnet als der gesamte finanzielle Wert (inkl. Steuern) aller nicht bestellbezogenen Rechnungen plus der gesamte finanzielle Wert aller Bestellungen (ohne stornierte Bestellungen) oder aller aus einer Bestellung generierten Rechnungen (je nachdem, welcher Betrag höher ist). Dies bedeutet, dass der höhere Wert das Transaktionsvolumen darstellt: Entweder der gesamte Wert aller Bestellungen (plus aller nicht bestellbezogenen Rechnungen) oder der Wert aller Rechnungen, die aus einer Bestellung generiert werden. Das Berechnungszeitfenster bezieht sich auf die vergangenen 12 Monate.

#### 5. Was zählt alles als Dokument?

Die jährliche Dokumentenzählung umfasst die Anzahl der Bestellungen und aller Rechnungen (sowohl bestellbezogene als auch nicht-bestellbezogene Rechnungen) der letzten 12 Monate. Auftragsbestätigungen, Änderungsaufträge, Vorabversandbenachrichtigungen sowie Abrechnungs-/Zahlungsavis sind von der Belegsammlung ausgeschlossen. Lieferanten können eine unbegrenzte Anzahl davon kostenlos tätigen. Ausführlichere Informationen hierzu finden Sie auf der folgenden Webiste: <https://www.ariba.com/de-de/ariba-network/ariba-network-for-suppliers/subscriptions-and-pricing>

## 6. Wann lohnt sich ein Enterprise Account?

Ein Enterprise Account wird benötigt, sobald Kataloge bereitgestellt werden sollen oder eine vollständige ERP-Integration angestrebt wird. Auch wenn dies nicht in Anspruch genommen wird, so ist ein Enterprise Account dennoch bei einem Austausch von mehr als 60 Dokumenten pro Jahr (mit allen Kunden auf SAP Ariba) empfehlenswert.

## 7. Welche Eigenschaften umfasst der Enterprise Account?

	Enterprise Account
<b>Zugriff</b>	Online Dashboard
<b>ERP-Integration</b>	✓ (cXML, EDI, CSV...)
<b>Reporting</b>	✓
<b>Kataloge</b>	✓
<b>Rechnungsstatus</b>	Mittels einfachem Zugriff von jedem Browser aus
<b>Mehrere Benutzer</b>	✓
<b>Mobile App</b>	✓
<b>SAP Ariba Support</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Online Help Center</li> <li>– Online Community</li> <li>– Offline Support via Telefon, E-Mail oder Chat</li> <li>– Direkter Kontakt und Hilfe von Onboarding-Experten</li> <li>– Technischer Support bei der Account-Konfiguration und Account-Integration</li> <li>– Online Trainingskurse</li> </ul>
<b>Gebühren</b>	Transaktions- und Abonnementgebühren

## 8. Welche Kataloge stehen den Enterprise Account Mitgliedern zur Verfügung?

Lieferanten mit einem elektronischen Katalog haben die Möglichkeit, dynamische PunchOut Kataloge anzubinden, auf welche die Einkäufer aus SAP Ariba zugreifen können. Sofern der Lieferant über keinen elektronischen Katalog verfügt, können statische Kataloge hochgeladen werden.

## 9. Wie funktioniert die Bestellung mittels PunchOut Katalog?

Dank PunchOut Katalogen kann der Einkauf direkt aus dem Beschaffungssystem auf die elektronischen Kataloge der Lieferanten zugreifen (PunchOut). Dort hat er die Möglichkeit, Artikel

in den Warenkorb zu legen und zu bestellen. Die Bestellung wird nach Freigabe in Ariba automatisch in S/4HANA angelegt und dem Lieferanten aus Ariba versendet. Der Lieferant pflegt über das Ariba-Netzwerk die Auftragsbestätigung und die Rechnung ein.

## **10. Welche Vorteile bieten PunchOut Kataloge?**

Die Vorteile von PunchOut Katalogen aus Einkaufs- und Lieferantensicht beinhalten:

- ✓ Der Einkauf kann direkt auf die Lieferantenwebsite zugreifen und aktuelle Artikel, Preise und Bestellmöglichkeiten einsehen
- ✓ Die Aktualität der Artikeldetails ist stets gewährleistet (insb. für grosse Kataloge oder komplexe, zu konfigurierende Artikel geeignet)
- ✓ Genauere Bestellungen (mit aktuellen Preisen, Artikel-Nummern...)
- ✓ Personalisierung von Inhalten für spezifische Kunden und im eigenen Unternehmensauftritt (Corporate Design) möglich
- ✓ Automatisierter und digitaler End-End-Prozess (Dokumentenversand)

## **11. Wie funktioniert die Bestellung mittels statischem Katalog (CIF)?**

Bei der Nutzung von statischen Katalogen (CIF) sucht der Einkauf die Artikel auf Ariba und legt diese in den Ariba Warenkorb. Die Bestellung wird nach Freigabe in Ariba automatisch in S/4HANA angelegt und dem Lieferanten aus Ariba versendet. Der Lieferant pflegt über das Ariba-Netzwerk die Auftragsbestätigung und die Rechnung ein.

## **12. Welche Vorteile bieten statische Kataloge (CIF)?**

Die Anbindung über einen statischen Katalog ist dann sinnvoll, wenn beim Lieferant häufig bestellt wird, dieser jedoch keinen PunchOut Katalog anbietet aber über eine Preisliste verfügt. Die Vorteile beinhalten:

- ✓ Die Möglichkeit, nach Lieferanten für spezifische Artikel zu suchen
- ✓ Einfacher Upload und Alternative zu PunchOut Katalogen
- ✓ Automatisierter und digitaler End-End-Prozess (Dokumentenversand)

## **13. In welchen Formaten können Kataloge zur Verfügung gestellt werden?**

Kataloge können als Excel, CIF und cXML (hauseigenes Format von SAP Ariba) zur Verfügung gestellt werden.

#### **14. Wie funktioniert das Übermitteln der Auftragsbestätigung und Rechnung?**

Lieferanten mit einem Enterprise Account können die Auftragsbestätigungen und Rechnungen direkt über das Ariba-Netzwerk in Form eines PO-Flips (PO = Purchase Order) zustellen. Beim PO-Flip handelt es sich um eine automatische Umwandlung der Bestellung in eine Bestellbestätigung und Rechnung.

#### **15. Wie viele Mail-Adressen können für den Empfang von Bestellungen hinterlegt werden?**

Lieferanten mit einem Enterprise Account können festlegen, ob und an welche E-Mail-Adresse/n die Bestellbenachrichtigung zugestellt wird.

#### **16. Was kann ich tun, wenn die Bestellung inkorrekt ist (z.B. falscher Warenwert)?**

Die Lieferanten können bestimmte Daten, wie zum Beispiel die Stückzahl oder den Preis, eigenständig abändern und korrigieren. Daraufhin erfolgt eine erneute Prüfung auf Seiten des Kunden, welcher die Änderungen bestätigen kann.

#### **17. Können Profile im Ariba-Netzwerk angelegt werden?**

Lieferanten mit einem Enterprise Account können unterschiedliche Berechtigungen im Ariba-Netzwerk anlegen und mehrere Mitarbeitende freischalten.

**Welchen Vorteil bieten Profile:** Dank dem Anlegen von Profilen können den einzelnen Mitarbeitenden im Betrieb Rollen zugewiesen werden. Damit wird sichergestellt, dass unterschiedliche Nutzergruppen die notwendigen Berechtigungen erhalten. Auf diese Weise wird der unbefugte Zugriff auf sensible Käuferdaten verhindert.

#### **18. Können mehrere rechtlich selbständige Einheiten separat registriert werden?**

Grundsätzlich steht diese Möglichkeit den Lieferanten mit einem Enterprise Account zur Verfügung. Bei der Registrierung sind allerdings einige Besonderheiten zu beachten. Bitte konsultieren Sie den **Master Guide** für eine detaillierte Beschreibung des zugrundeliegenden Prozesses. Ausserdem stehen Ihnen die Experten von SAP Ariba jederzeit gerne im Falle von Fragen und zur Unterstützung zur Verfügung.

## 19. Haben Sie weitere Fragen?

Besuchen Sie das Supplier Education Portal von Ariba, indem Sie diesen Schritten folgen:

- Melden Sie sich bei Ihrem Ariba-Netzwerk Lieferantenkonto an
- Klicken Sie auf «Verwaltung» > «Kundenbeziehung»
- Suchen Sie unter «aktuelle Beziehung» nach dem Kunden
- Klicken Sie auf den Link «Lieferanteninformationsportal»

**Ariba Supplier Enablement Team:** [Link zum Kontaktformular](#)

- Für Unterstützung bei der Einrichtung des Ariba-Netzwerks, der Funktionalität, der Bestellabwicklung oder dem Prozess der Rechnungseinreichung

**M-Industrie:** [aribanetwork@mindustry.com](mailto:aribanetwork@mindustry.com)

- Für Geschäftsprozessfragen oder allgemeine Anfragen zum neuen Prozess