



Jetzt  
informieren



*Unite – gemeinsam geht mehr.*

## Unite Kommissionsgeschäft: Überblick zum Bestell- und Rechnungsprozess

Das Unite Kommissionsgeschäft ermöglicht Kunden nur einen Kreditoren und Anbietern nur einen Debitoren anzulegen. In diesem Abwicklungsmodell agiert die Mercateo Deutschland AG oder die jeweilige

Landesgesellschaft als Kommissionär. Dieses Dokument zeigt detailliert den Belegfluss und die einzelnen Prozesse. Zusätzlich stehen Downloads der verschiedenen Dokumente zur Verfügung.

## Inhaltsverzeichnis

1	Beteiligte Rollen .....	3
2	Aktivierungsprozess mit automatischer Freischaltung. ....	4
3	Aktivierungsprozess mit manueller Freischaltung .....	5
4	Bestellprozess .....	6
5	Rechnungsprozess .....	7
6	Zahlungsprozess .....	8
7	Zahlungsausfallprozess .....	9
8	Retourenprozess.....	10
9	Zustellprobleme/sonstige Rückfragen zu Bestellungen.....	10
10	End of Life (EOL)/Stornierung .....	11
11	End of Life (EOL)/Teilstornierung .....	11

## Beteiligte Rollen



### Einkäufer

30 Tage Zahlungsziel

Registriert die UFS als Kreditor (gilt für DE, UK, AT, NL, FR) bzw. Mercateo (ES, BE)

Single-Creditor-Plus empfohlen

Kauft bei einem freigeschalteten BusinessShop eines Anbieters ein



### Unite Network

Ist technischer Dienstleister, der das Netzwerk betreibt, Produktsortimente von Anbietern für Einkäufer bereitstellt und Transaktionen ermöglicht.



### Mercateo

Ist Kommissionär zwischen Einkäufer und Anbieter

Sendet Rechnungsdaten an UFS

Bezahlt Anbieter, sobald Kunde bezahlt hat

Erhebt vom Anbieter eine Kommissionsgebühr



### Anbieter

Registriert Mercateo als Debitor

Stellt Rechnung an den Kommissionär Mercateo

Erhält die Zahlung, sobald der Kunde bezahlt hat

Bezahlt Gebühr an Kommissionär

Trägt das Kreditrisiko des Einkäufers

Nimmt Bestellungen vom Einkäufer entgegen und liefert Produkte an den Einkäufer

Ist Ansprechpartner bei Fragen zum Angebot, zu Bestellungen und zur Rechnung



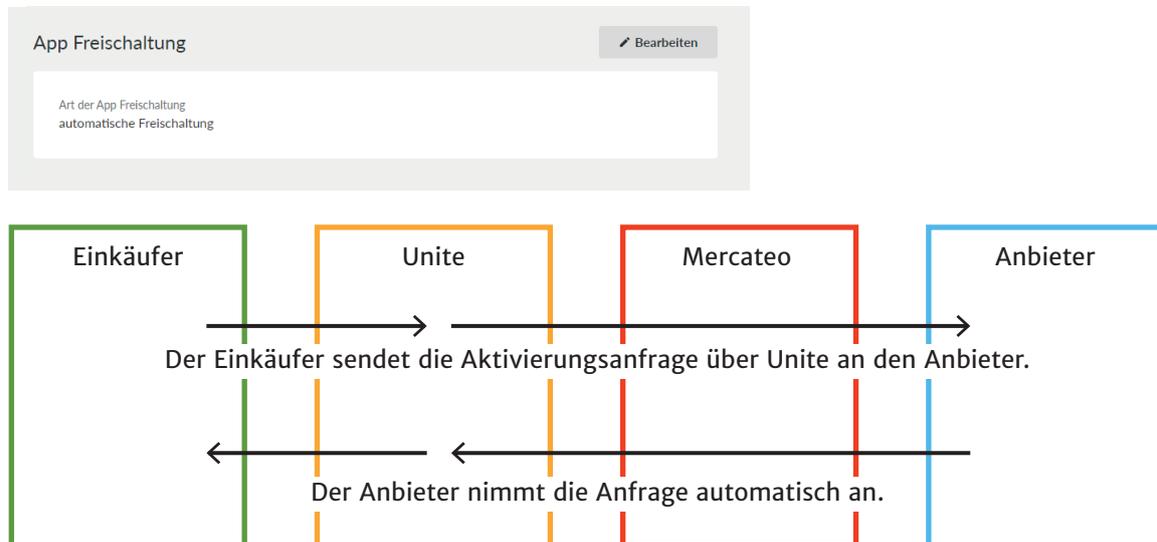
### Unite Financial Services

Übernimmt die Zahlungsabwicklung und stellt die Rechnung im Namen und im Auftrag von Mercateo für Rechnung des Anbieters aus.

Service: 3 Mahnstufen

## Aktivierungsprozess mit automatischer Freischaltung

- Der Einkäufer erweitert sein Sortiment durch Freischaltung des BusinessShops. Bei automatischer Freischaltung des BusinessShops, hat der Einkäufer einen direkten Zugriff auf das Sortiment.

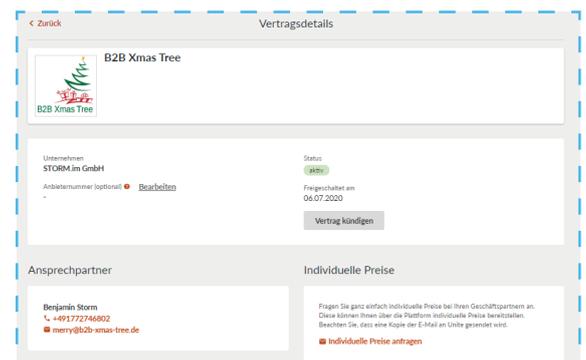
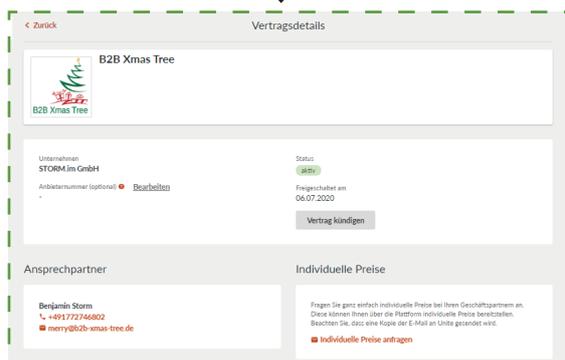


### Einkäufer



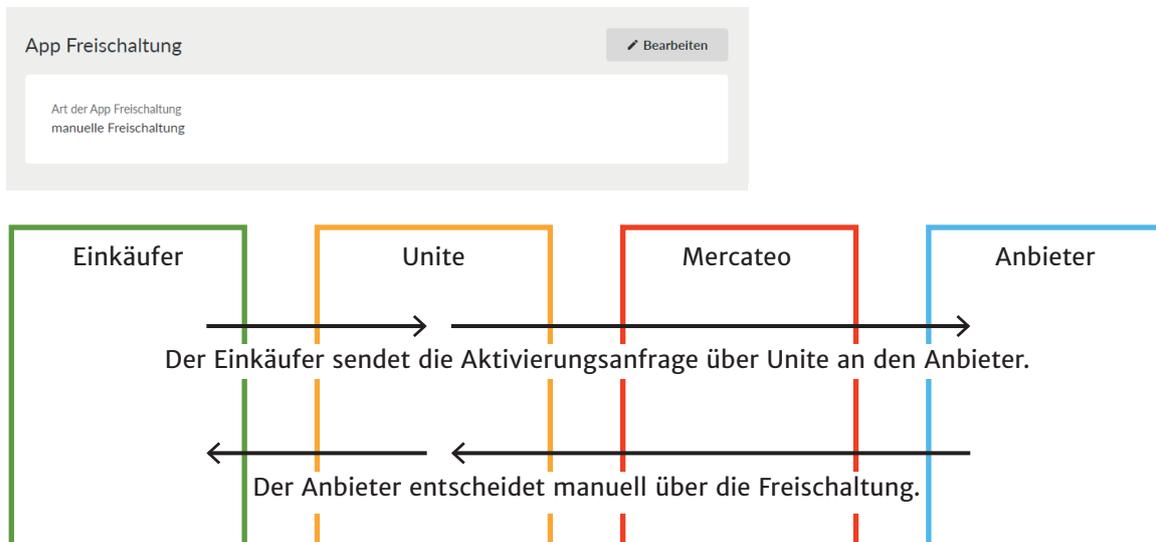
- Der Prozess der automatischen Freischaltung wird nachfolgend mithilfe von Screenshots im Detail aufgezeigt.

### Anbieter

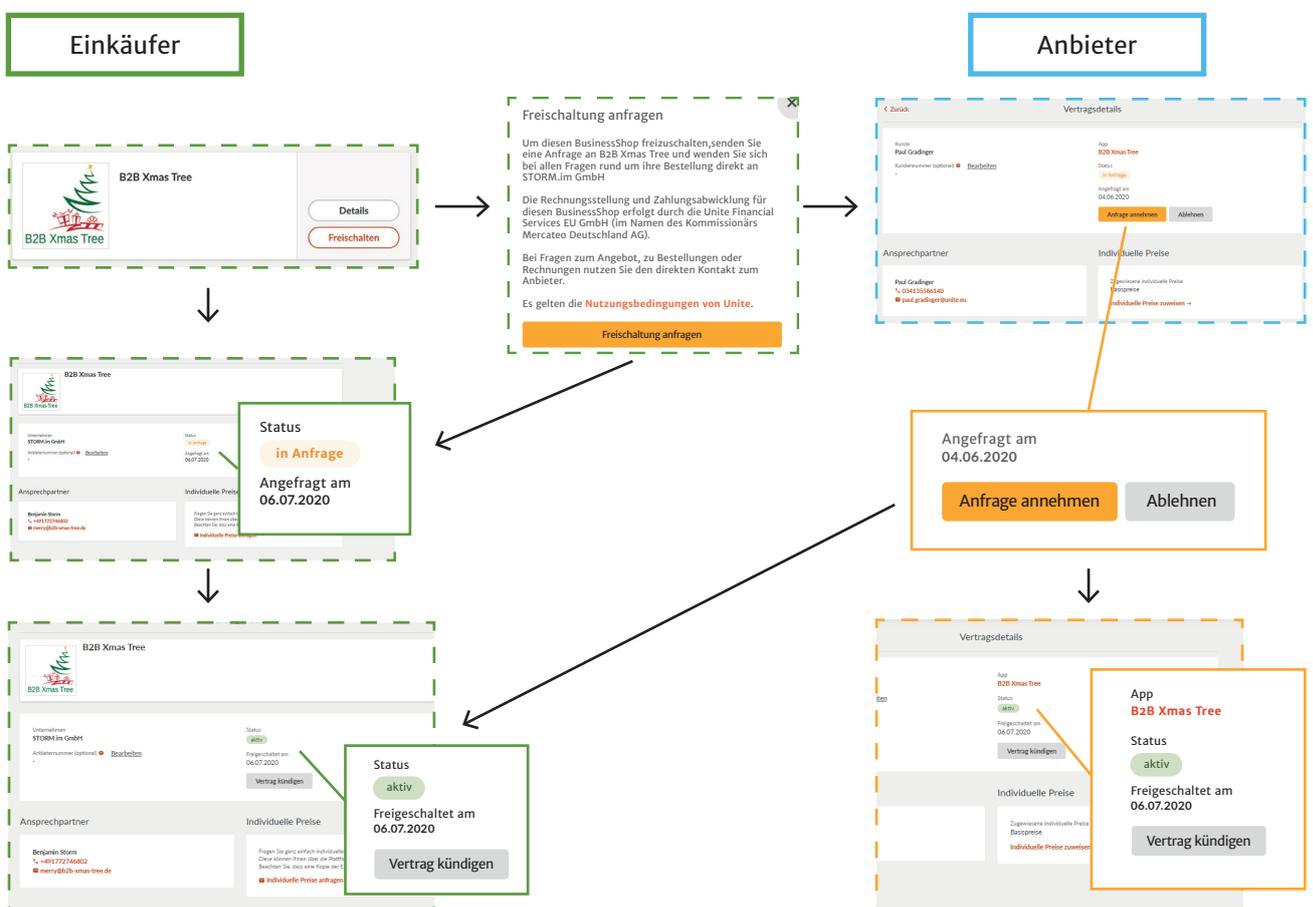


## Aktivierungsprozess mit manueller Freischaltung

- Der Einkäufer fragt die Nutzung eines BusinessShops mit manueller Freischaltung an. Der Anbieter bearbeitet diese Anfrage manuell. Nach Autorisierung erhält der Einkäufer einen direkten Zugriff auf das Sortiment.

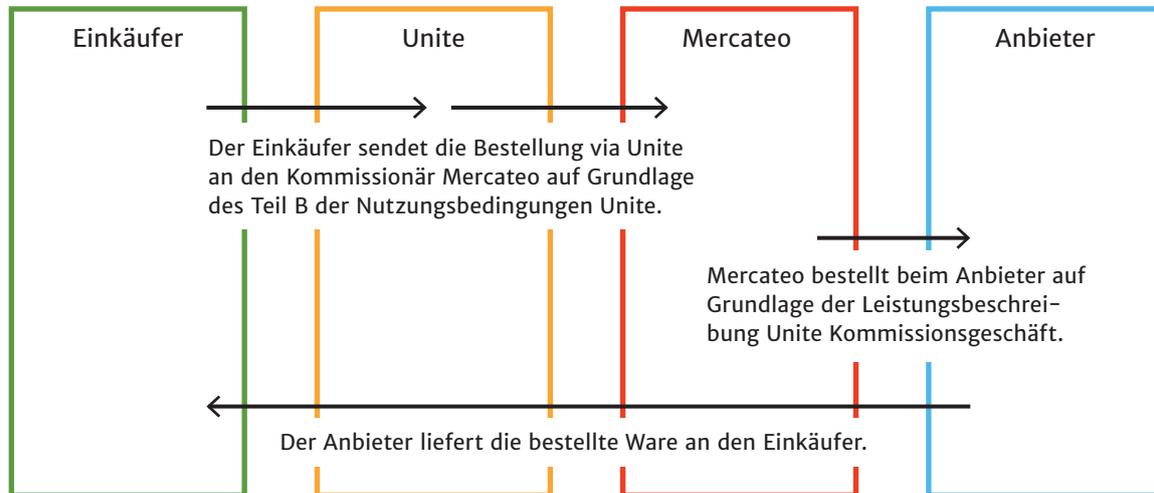


- Der Prozess der manuellen Freischaltung wird nachfolgend mithilfe von Screenshots im Detail aufgezeigt.



## Bestellprozess

- Nach erfolgter Freischaltung des BusinessShops kann der Einkäufer aus dem Sortiment des Anbieters bestellen.



- Mercateo übermittelt dem Anbieter die Bestellung via E-Mail mit Open Trans 1.0 Anhang. Beispiel hier [zum Download](#) →

**From:** [operations@mercateo.com](mailto:operations@mercateo.com)  
**Sent:** 28.01.2020 09:08:30 +0100  
**To:** X  
**Subject:** Bestellung von Unite (KdNr. XXXX) an Lieferant XX GbMH Nr.: xxxxxxxx-xxxxxxx

---

01.02.2020

Wir erteilen Ihnen ausschließlich auf Grund der vereinbarten Konditionen und Zahlungsbedingungen nachstehenden Auftrag.

**Lieferadresse:**  
 Museumsgasse 4-5  
 06366 Köthen  
 Deutschland

**Rechnungsadresse:**  
 Mercateo Deutschland AG  
 Postfach 1460  
 06354 Köthen  
 Deutschland  
 USt-IdNr.:DE815776049

**Zustelladresse der Rechnung:**  
 Mercateo Deutschland AG  
 Postfach 1460  
 06354 Köthen  
 Deutschland

**BESTELLUNG Referenznummer:** XXXXXXXX-XXXXXXXX

**Achtung! Bitte bei Auftragsbestätigung und Rechnung immer die Referenznummer und die Pos. angeben.**

Pos.	Art.-Nr	Bezeichnung	Menge:	Einheit:	EK (EUR)	Summe (EUR)
1	00010 526-8431	Batterie xx	1	Stück	X,XX	X,XX
Summe (EUR)						X,XX

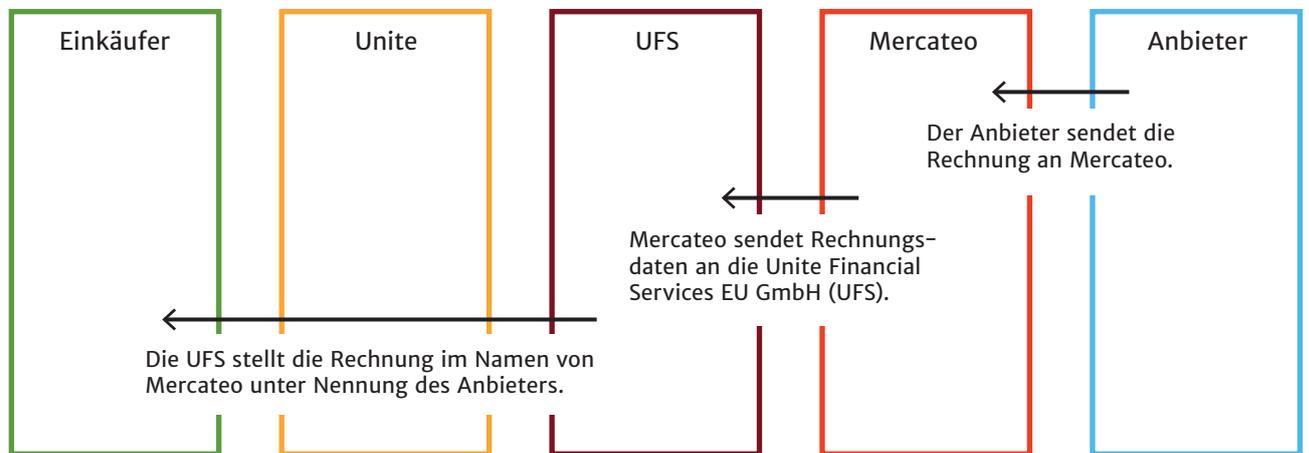
Mercateo Deutschland AG | Postanschrift: Postfach 1460, D-06354 Köthen | Tel.: +49 89 211 299 94 \*  
 Vorstand: Peter Ledermann | Dr. Bernd Schönwälder | Dr. Sebastian Wieser  
 Sitz der Gesellschaft: München | Handelsregister: Amtsgericht München  
 Deutsche Bank AG | München | IBAN: DE12 7007 0010 0225 0330 00 | BIC: DEUTDE33

### Inhalte

- ✓ Bestellung Referenznummer
- ✓ Rechnungsadresse
- ✓ Lieferadresse
- ✓ Artikeldaten (Position, Artikelnummer, Bezeichnung, Menge, Einheit, Preis)

## Rechnungsprozess

- Nach getätigter Bestellung sendet der Anbieter die Rechnung an Mercateo, unabhängig davon, welcher Einkäufer bei ihm bestellt hat. Der Einkäufer erhält die Rechnung von der UFS im gleichbleibenden Format, unabhängig davon, bei welchem Anbieter er bestellt hat.



## Versenden der Rechnung an Mercateo (für Anbieter)

- Die Rechnung muss vom Anbieter elektronisch via E-Mail an den Kommissionär Mercateo gesandt werden.

Anbieter hinterlegen folgende Rechnungsdaten in ihren Systemen:

### Adresse

**E-Mail:**  
erechnungen@mercateo.com

### Firmierung:

Mercateo Deutschland AG  
Postfach 14,60  
06354 Köthen  
Deutschland  
USt-IdNr: DE815776049

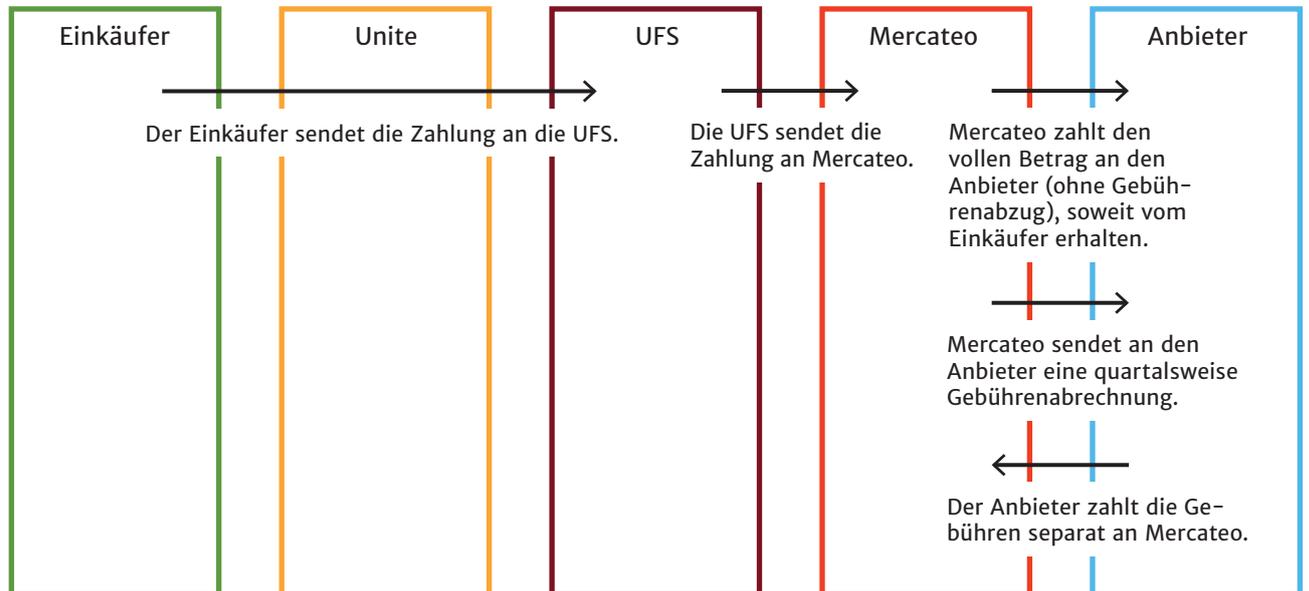
### Inhalte (Pflichtangaben)

- ✓ Bestellnummer / Auftragsnummer
- ✓ Rechnungsadresse
- ✓ Lieferadresse
- ✓ Artikeldaten (Position, Artikelnummer, Bezeichnung, Menge, Einheit, Preis)

Die Adressen der weiteren Landesgesellschaften (AT, BE, ES, FR, NL, UK) finden Sie [hier](#)→

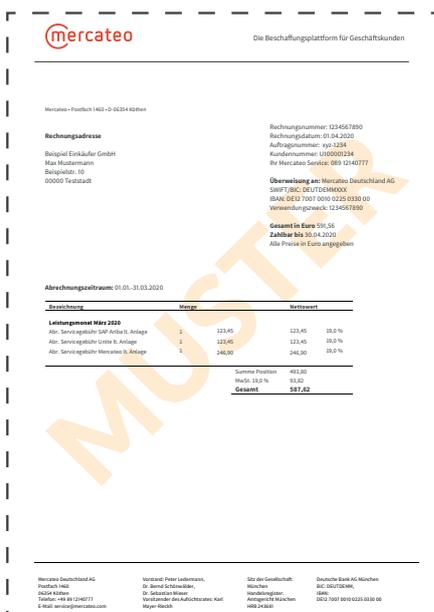
## Zahlungsprozess

- Im Zahlungsprozess übernimmt die UFS die Zahlungsabwicklung. Dabei zahlt der Einkäufer auf das Konto der UFS. Der Anbieter erhält den Betrag von Mercateo, nachdem der Kunde gezahlt hat.



## Abrechnungsbeispiel (für Anbieter)

- Mercateo stellt quartalsweise eine Rechnung mit Servicegebühren an den Anbieter. Es wird ein Exceldokument mit allen Bestellungen und Details angehängt.



### PDF Rechnung:

- ✓ Servicegebühr SAP Ariba
- ✓ Servicegebühr Unite
- ✓ Servicegebühr Mercateo
- ✓ Kommissionsgebühr

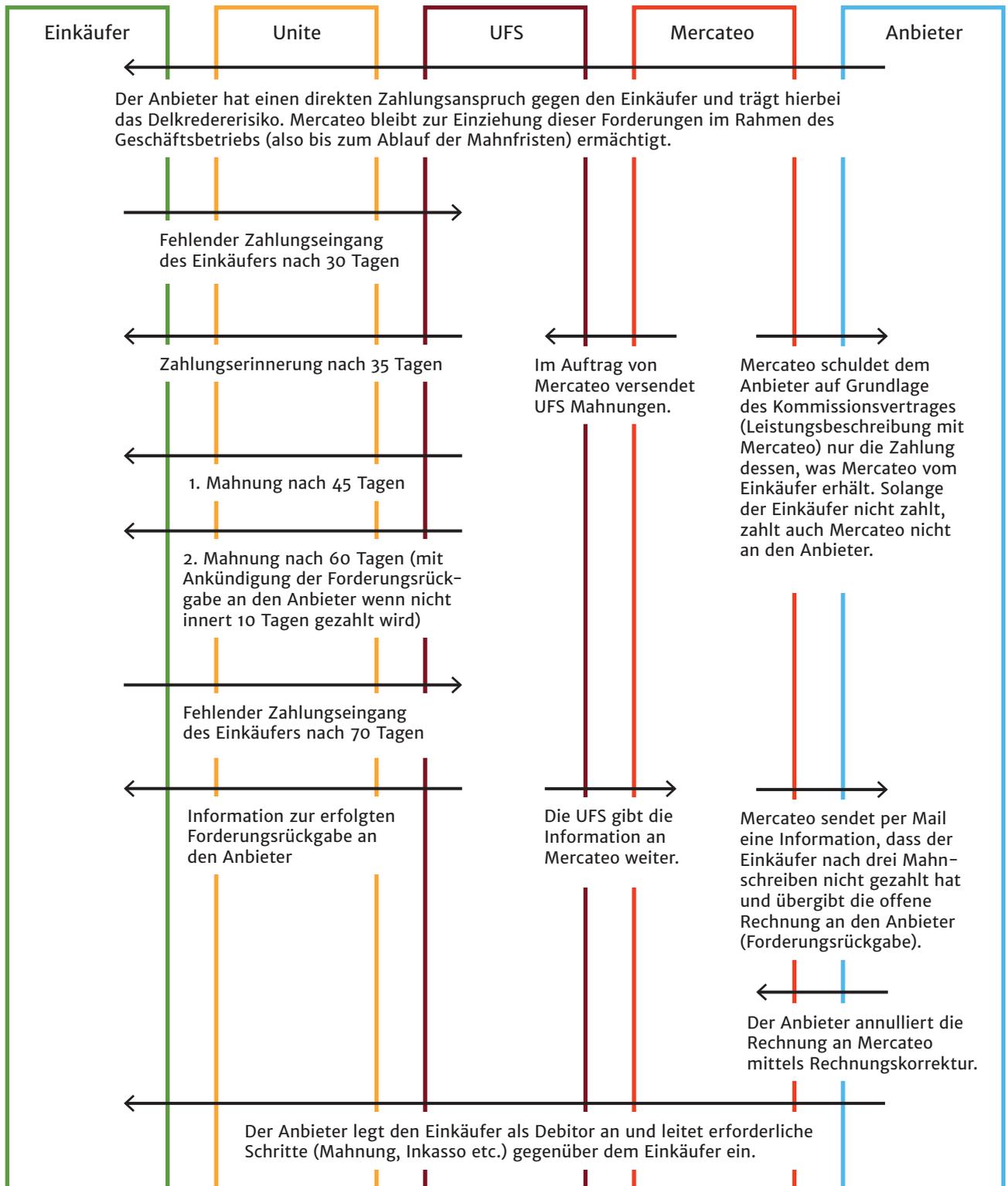
### Excel Attachment

- ✓ Order ID (Unite Bestellnummer)
- ✓ Customer Name
- ✓ Gross Value + Net Value per Order

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O
Unite Invoice No.	Order ID	Date	Supplier ID	Name	Customer ID	Name	Ariba Seller ID	Name	Gross Value	Net Value	Currency	Service Fee SAP Ariba %	Service Fee Unite	Service Fee Commission

## Zahlungsausfallprozess (mit Forderungsübergabe; für Anbieter)

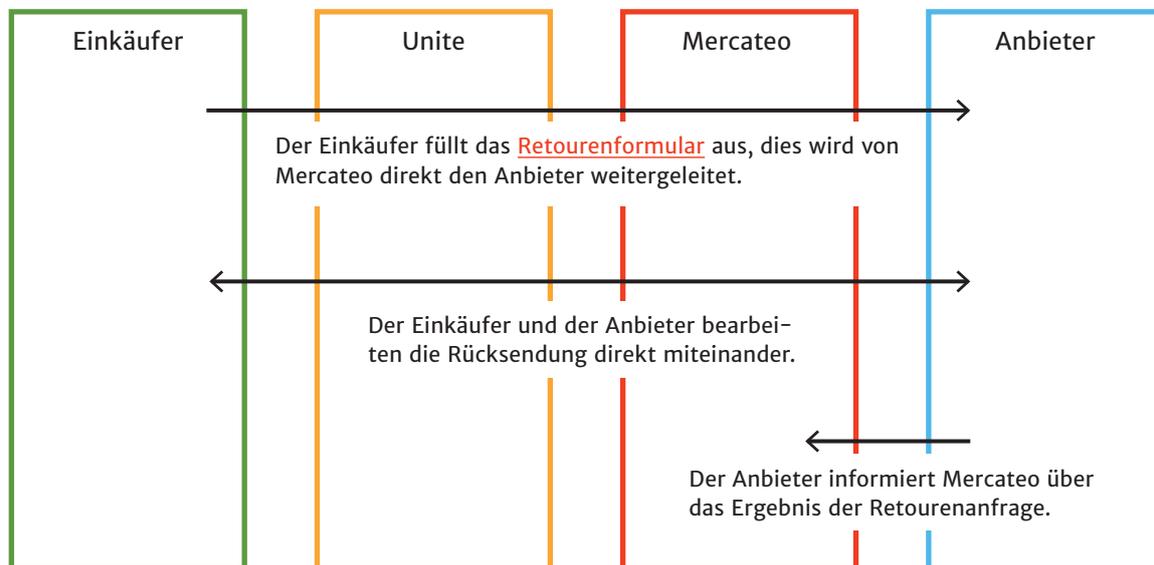
- Bei fehlendem Zahlungseingang des Einkäufers übernimmt die UFS die ersten drei Mahnstufen. Zahlt der Einkäufer weiterhin nicht, übergibt Mercateo die offene Forderung an den Anbieter.



**Hinweis:** Dem Anbieter empfehlen wir in seinem System ein virtuelles Mahnverfahren (Mahnlauf ohne Versenden von Mahnungen) einzurichten, um auf dem aktuellen Stand des Mahnprozesses zu bleiben. Der Anbieter stellt während des Mahnlaufs durch die UFS keine Mahnungen an Mercateo.

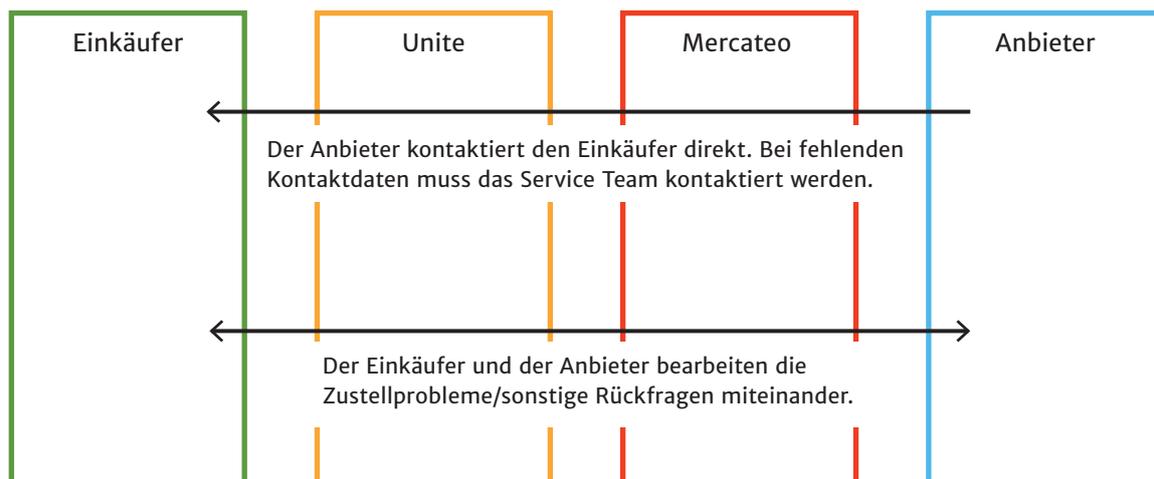
## Retourenprozess

- Im Retourenprozess nutzt der Einkäufer das Retourenformular um eine Rücksendung zu beantragen. Diese Informationen werden dem Anbieter zur Verfügung gestellt um die Abwicklung mit dem Einkäufer zu klären und Mercateo über das Ergebnis zu informieren.



## Zustellprobleme / sonstige Rückfragen zu Bestellungen

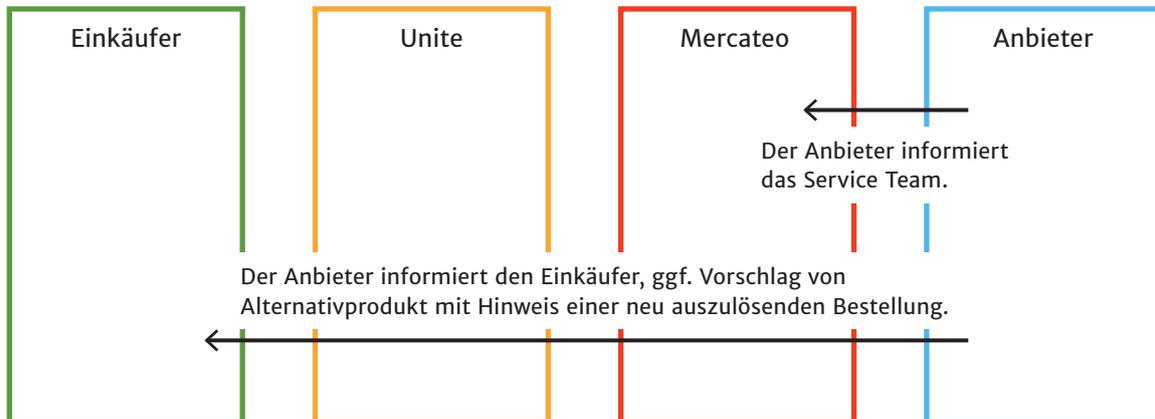
- Bei Zustellproblemen oder sonstigen Rückfragen, bearbeiten Einkäufer und Anbieter die Anfrage direkt miteinander.



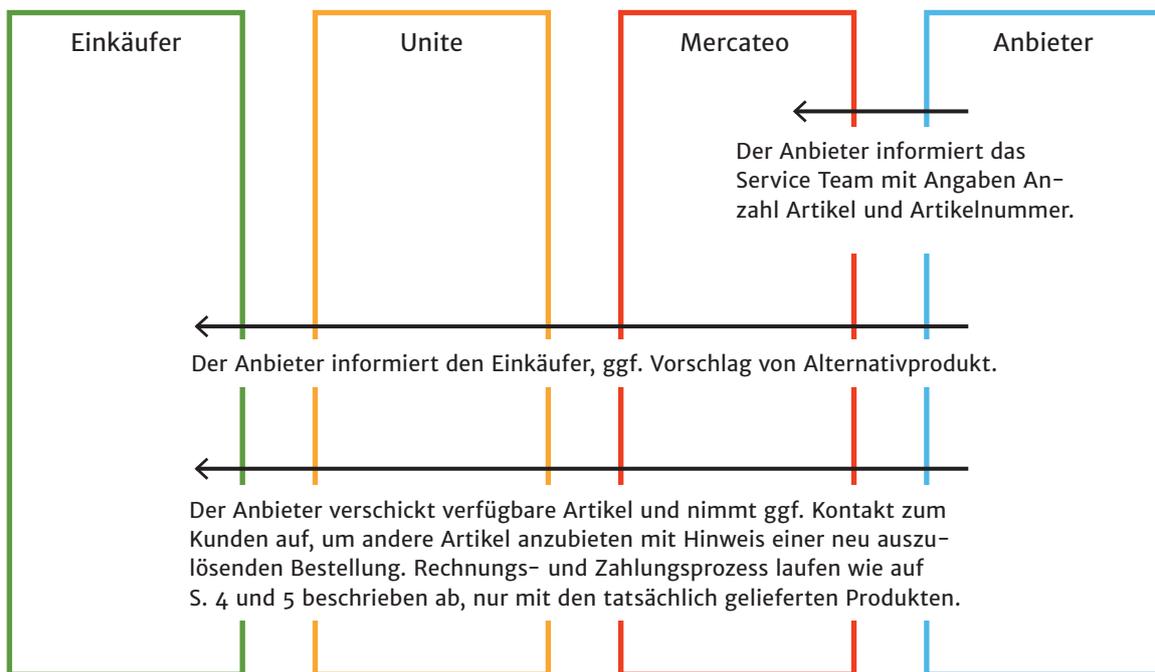
Service Team  
✉ service@unite.eu

## End of Life (EOL)/Stornierung

→ Bei "End-of-Life/Nicht-Lieferbarkeit von Produkten oder Stornierungen, klären Einkäufer und Anbieter das Anliegen direkt miteinander.



## End of Life (EOL)/Teilstornierung



Service Team

✉ service@unite.eu

Unite.eu ist Europas anbieterneutrale B2B-Vernetzungsplattform aus dem Haus Mercateo.

Einkäufer, Händler, Hersteller und Dienstleister nutzen diese Infrastruktur für gemeinsame Kooperationen und digitale Transaktionen, unabhängig von ihrem bisherigen Digitalisierungsgrad. Hersteller und Händler lösen den Kanalkonflikt im mehrstufigen B2B-Vertrieb durch neue digitale Kooperationsmodelle und entsprechen so den Erwartungen der Kunden an moderne Einkaufsprozesse und Service. Neben dem Netzwerk Unite.eu, das sich neutral zwischen Anbietern und Einkäufern im B2B-Bereich positioniert, betreibt Mercateo seit dem Jahr 2000 den größten B2B-Marktplatz Europas.