

The background of the slide is a photograph of industrial machinery, likely a brewery, featuring large stainless steel tanks and pipes. The entire image is overlaid with a semi-transparent green filter. A white circular graphic element is positioned on the left side, partially overlapping the machinery and the text area.

msg Process Insights – Bonus und Provisionen mit SAP Condition Contract Management (CCM)

msg systems, Webinar, 04. Oktober 2022



Thema	Redner
Begrüßung und Einführung	Dr. Matthias Haertinger
msg Process: Produkte, Lösungen, Leistungen für die Lebensmittel- und Prozeßindustrie	Dr. Matthias Haertinger
SAP S/4HANA-Condition Contract Management <ul style="list-style-type: none">• Was ist Condition Contract Management?• Paradigmenwechsel – Änderungen gegenüber der bisherigen Bonusabwicklung.• Welche Möglichkeiten bietet das neue Condition Contract Management?• Look and „Feel“ – So einfach lege ich eine komplexe Bonusvereinbarung an.• Fazit & Wie geht es weiter? – Ein Ausblick auf Teil 2 des Webinars.	Thorsten Kozián
Q&A, Kontakte, Unterlagen, kommende Veranstaltungen	Dr. Matthias Haertinger



Wenn Sie während des Webinars Fragen haben, nutzen Sie bitte die Q&A-Funktion im Teams Live. Am Ende des Webinars gehen wir auf Ihre Fragen ein.



Wenn Sie ein 1:1-Follow-up zu einem bestimmten Thema wünschen, schreiben Sie bitte eine E-Mail an folgenden E-Mail-Adresse:

matthias.haertinger@msg.group



Wenn Sie mit den Referenten von msg Kontakt aufnehmen möchten, schreiben Sie bitte eine formlose Mail an die oben angegebene E-Mail-Adresse. Wir leiten diese entsprechend weiter.



Das Webinar wird aufgezeichnet; dabei sind nur die Referenten sichtbar. Der Link zur Aufzeichnung und den Folien wird in den nächsten 5 Arbeitstagen an alle Teilnehmer verschickt.

msg Food: Produkte, Lösungen, Leistungen für die Lebensmittel- und Prozeßindustrie

Dr. Matthias Haertinger



Wir sind eine international agierende Unternehmensgruppe

- Gründungsjahr: 1980
- Unternehmenssitz: Ismaning/München
- Umsatz: 1,1 Mrd. € (2020)
- Über 9.000 Mitarbeitende
- Standorte in 28 Ländern
- Branchen: Automotive, Banking, Consumer Products, Food, Healthcare, Insurance, Life Science & Chemicals, Manufacturing, Public Sector, Telecommunications, Travel & Logistics, Utilities
- Starke Unternehmensgruppe
- Platz 6 unter den umsatzstärksten IT-Beratungs- und Systemintegrationsunternehmen in Deutschland

Als ganzheitlicher Partner bieten wir ein End-to-End-Portfolio



Business Consulting

Strategy & Innovation | Organization & Processes | Digitization & Technology | Compliance & Risk Management



Branchenspezifische Beratung

Business & IT-Strategie | Optimierung von Geschäftsprozessen | Organisation | Anwendungen | Business Intelligence | IT-Architekturen | IT-Technologien | IT-Sicherheit



Branchenlösungen

Entwicklung von Standardsoftware und Individuallösungen | Entwicklung von SAP-basierten Softwaresystemen | Systemintegration | Business Process Outsourcing



Branchenunabhängige Services

Programm- & Projektmanagement | Test, Quality & Lifecycle Management | System Services | Service Management | Platform Services | Migration / Post Merger Integration

SAP Partnerschaften und Auszeichnungen seit über 20 Jahren



Build

Entwicklung von Anwendungssoftware für SAP und Einbindung von SAP Software und Lösungen

Run

Betrieb, Application Management und Wartung von SAP Anwendungen

Service

Beratung, Implementierung und Entwicklung von SAP Produkten und Lösungen

Sell

Verkauf und Wartung von SAP Software Lizenzen, On-premise und Cloud Produkte

Aktuelle msg Partnerschaften sind klassifiziert mit "Gold" and "Silver" Level



-  **SAP**® Solution Extensions
- SAP**® Cloud Focus Partner
- SAP**® Certified **Gold**
Enterprise Support Integration
- SAP**® Certified
in Cloud Operations
- SAP**® Certified
in SAP HANA® Operations
- SAP**® Certified
in Hosting Services



**Industry
Innovation**



Solution Extension Partner of the Year

Digital Core



Platforms &
Technology
(On Premise)



Platforms &
Technology
(Cloud)

msg Process Factory – SAP-basierte Branchenlösung für die Lebensmittel- und Prozessindustrie

SAP IBP für Absatzplanung
 SAP S/4HANA mit Rezeptentwicklung
 SAP Dairy/Meat Management by msg
 SAP Analytics Cloud



SAP PFM - Product Footprint Management für CO2-Fußabdruck
 SAP S/4HANA mit Produktionsfeinplanung
 msg Classified Procurement

- Integrierte Planung über die komplette Lieferkette (IBP)
- Rohstoffplanung und -bilanz
- Berücksichtigung des MHDs und mind. Restlaufzeiten

- Einkauf klassifizierter Güter mit Rückverfolgbarkeit bis zum Hof
- Strategisches Beschaffungsmanagement
- Beschaffung über Kataloge
- Dienstleistungen

- Lagermonitor / Lagerleitstand
- Pick by Voice
- Mobile Devices

- Rückverfolgbarkeit über die gesamte Logistikkette
- Multiple Spezifikationen
- In-process/post-process Prüfungen

- Komplexe Preisfindungsmodelle mit Catch-Weight-Integration
 - Listung, LEH Kundenhierarchien, Rechnungslisten, Bonus, EDI
 - Echtzeitanalysen von Vertriebsplänen und Verkaufsaufträgen
 - Pfand- und Ladeträgerverwaltung (Leer- und Leihgutabwicklung)

- Bewertung nach Inhaltsstoffen
- Variable Kilo-/Stückgewichte
- MHD-Management / Reifungsprozesse
- Retourenabwicklung / Leergut- und Pfand-Management

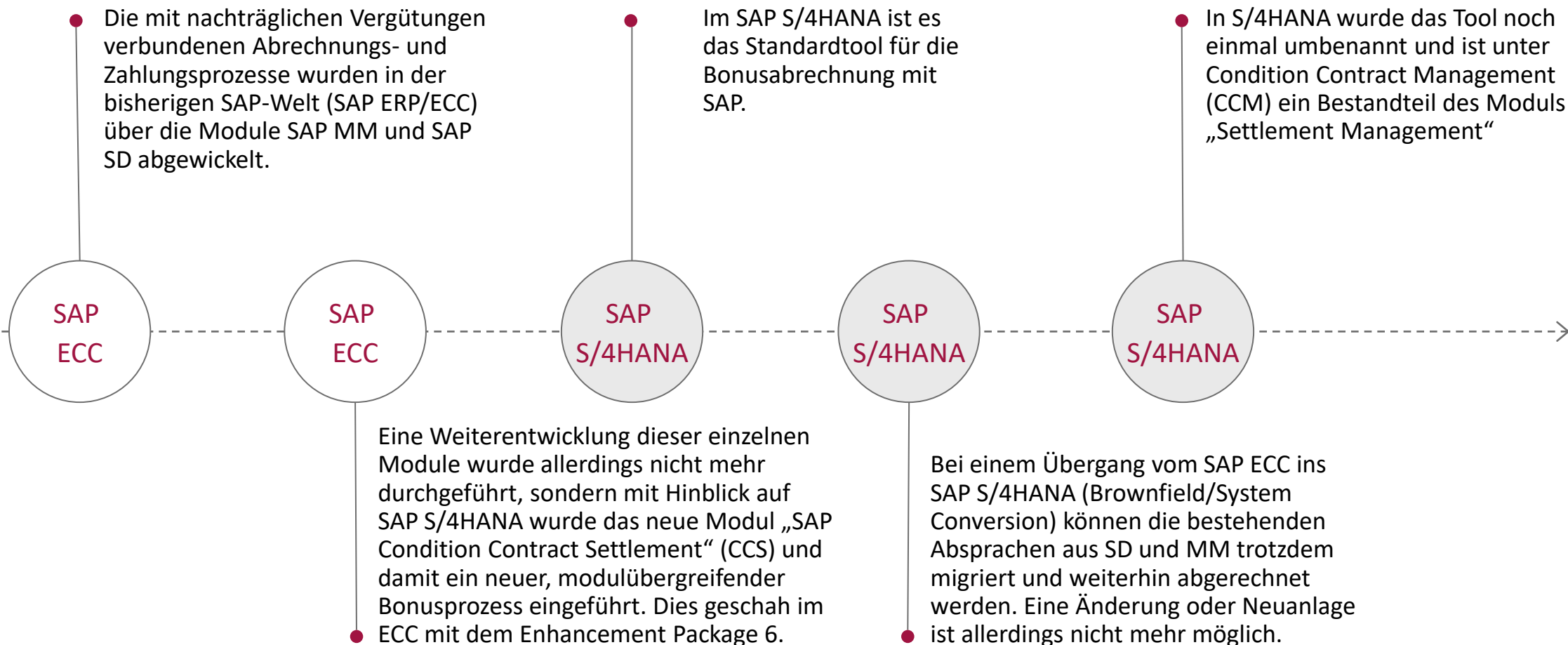
- Alterungsprozesse und Käsepflege
- Schnittoptimierung
- Alternative Zutaten für Rezepturen & Rezepturoptimierung
- Allergenmanagement
- Grafische Plantafel zur Produktionsfeinplanung

- Einkreisystem mit buchhalterischer Ergebnisrechnung
- Schnellerer AfA-Lauf je Rechnungslegungsvorschrift
- Für Projekte kontinuierliche Marktsegmentinfo verfügbar

msg Process Insights – Bonus und Provisionen mit SAP Condition Contract Management (CCM)

Thorsten Kozian

Was ist SAP Condition Contract Management?



Rückblick: Bisheriger Bonusprozess in SAP SD & MM

Fortschreibung von Summendaten, Statistikdaten und anderer Informationen in redundanten DB-Tabellen; keine externen Quellen möglich



Unflexible Umsatzdatenermittlung

Komplexe nachträgliche Abrechnungsszenarien mit eingeschränkten Buchungsmöglichkeiten



Limitierte Prozesse

Limitationen in der Preisfindung, kaum manuelle Abrechnungsmöglichkeiten, fehlende Funktionalitäten (z.B. Exclusion)



Abdeckung des Funktionsumfangs für Standardprozesse

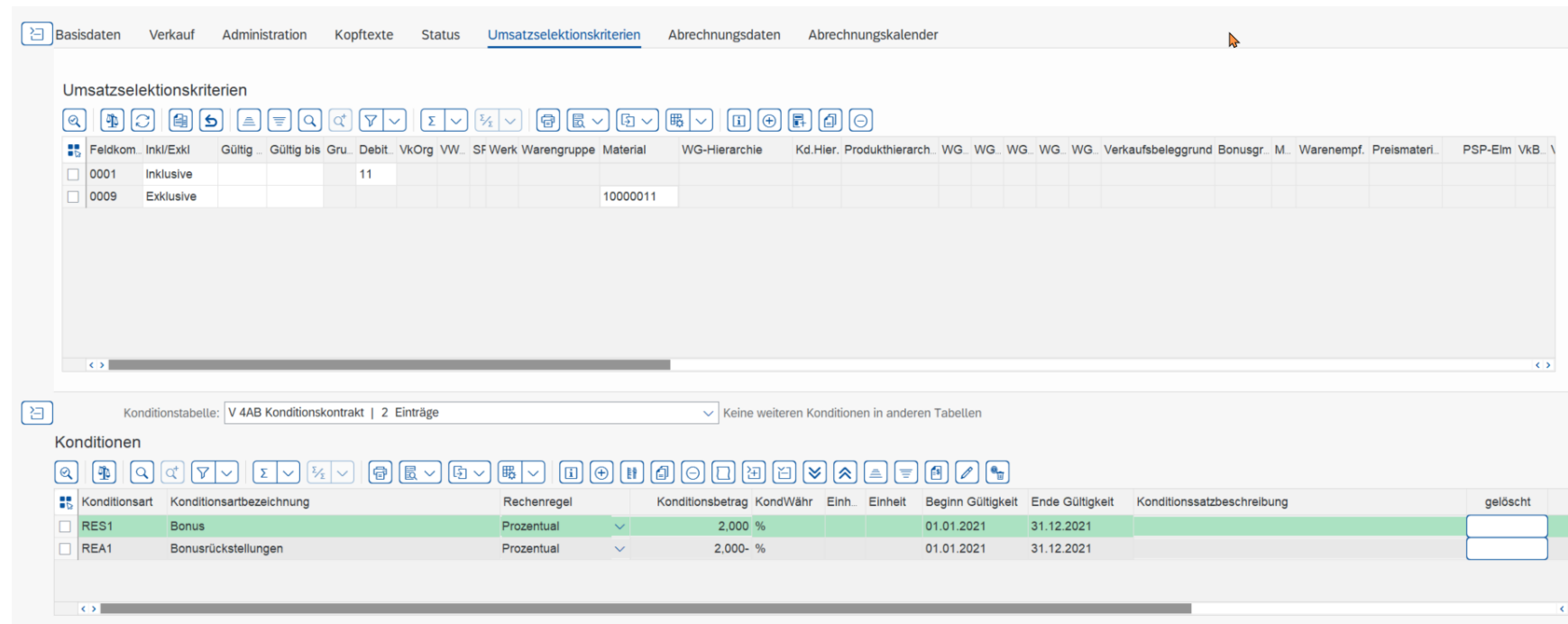
Komplexe, aber in der Flexibilität eingeschränkte Lösung. Umfangreichere Bonusmodelle können nur eingeschränkt abgebildet werden. Unflexible Abrechnungsmöglichkeiten.

Bonusabwicklung wird in vielen Unternehmen nicht eingesetzt.

Paradigmenwechsel

1. Trennung von Umsatzselektionskriterien und Konditionen

Umsatzselektionskriterien und Konditionen werden im Konditionsvertrag **getrennt** voneinander gepflegt



The screenshot displays two SAP S/4HANA tables. The top table, 'Umsatzselektionskriterien', lists selection criteria with columns for 'Feldkom.', 'Inkl/Exkl.', 'Gültig bis', 'Debit.', 'VrOrg', 'SF Werk', 'Warengruppe', 'Material', and 'WG-Hierarchie'. The bottom table, 'Konditionen', lists conditions with columns for 'Konditionsart', 'Konditionsartbezeichnung', 'Rechenregel', 'Konditionsbetrag', 'KondWähr', 'Einh.', 'Einheit', 'Beginn Gültigkeit', 'Ende Gültigkeit', 'Konditionssatzbeschreibung', and 'gelöscht'.

Feldkom.	Inkl/Exkl.	Gültig bis	Debit.	VrOrg	SF Werk	Warengruppe	Material	WG-Hierarchie	Kd.Hier.	Produkthierarch.	WG.	WG.	WG.	WG.	Verkaufsbeleggrund	Bonusgr.	M.	Warenempf.	Preismateri.	PSP-Elm	VkB.
0001	Inklusive		11																		
0009	Exklusive						10000011														

Konditionsart	Konditionsartbezeichnung	Rechenregel	Konditionsbetrag	KondWähr	Einh.	Einheit	Beginn Gültigkeit	Ende Gültigkeit	Konditionssatzbeschreibung	gelöscht
RES1	Bonus	Prozentual	2.000 %				01.01.2021	31.12.2021		
REA1	Bonusrückstellungen	Prozentual	2.000- %				01.01.2021	31.12.2021		

Umsatzselektionskriterien

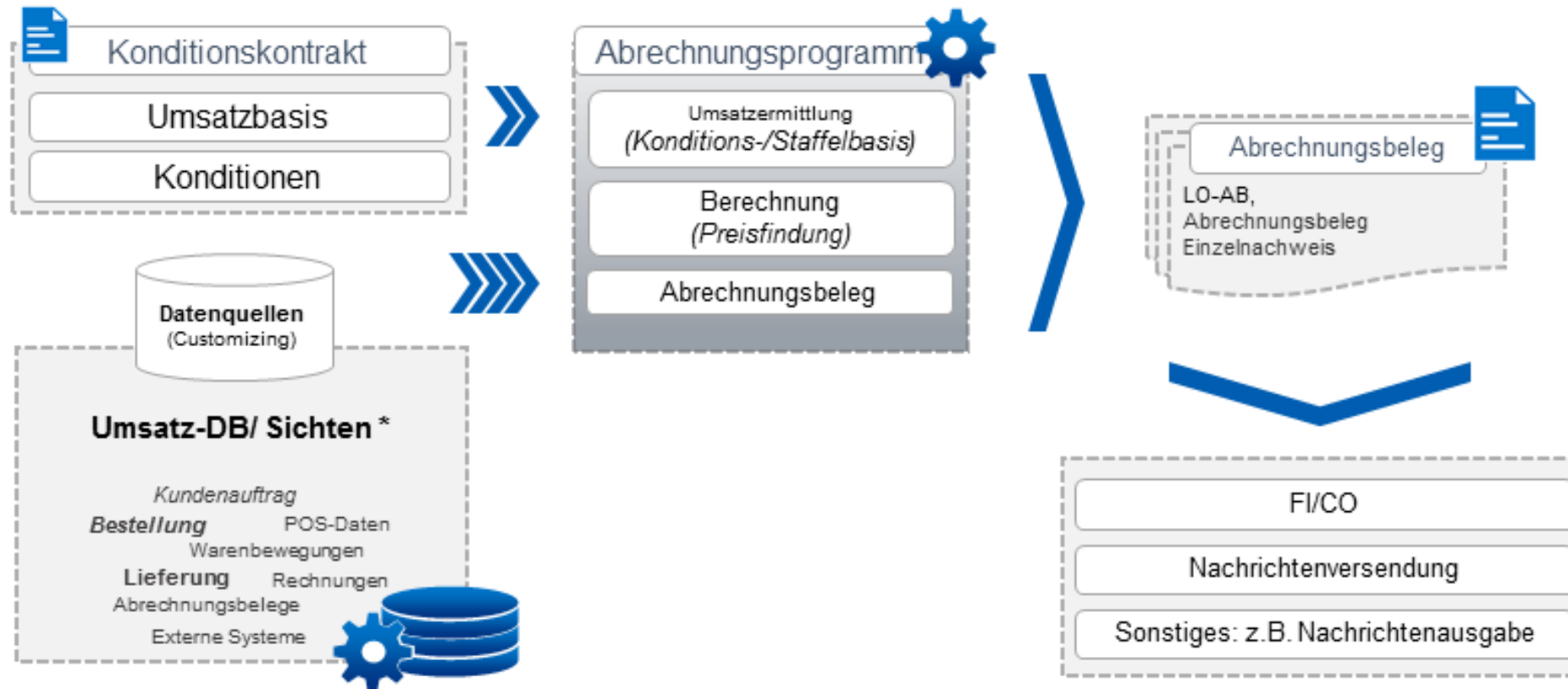
Definieren das relevante Umsatzvolumen, auf das sich die Konditionen während der Abrechnung beziehen

Rückstellungs- und Rabattkonditionen

Bestimmen die Rückstellungs- und Rabattbeträge, basierend auf dem Umsatzvolumen.




Paradigmenwechsel

2. Der neue Abrechnungsprozess



* Datenquelle: z.B.. VBRK, VBRP, EKKO, EKPO oder BW

Beispiel: kumulierte vs separate Abrechnung

	<p>Optionen (Die Einstellung erfolgt über die Konditionskontraktart)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Kumuliert: Bei jeder neuen Teilabrechnung werden die vorhergehenden Teilabrechnungen abgezogen. (SAP Standard vorbelegt) • Separat: Jede Teilabrechnung rechnet die Periode unabhängig ab
	<p>Szenario</p>	<p>Kontrakt mit einer Laufzeit von 1 Jahr mit quartalsweiser Abrechnung. Folgende Staffelwerte sind zu berücksichtigen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ab 100.000 €: 1% • Ab 200.000 €: 2% • Ab 500.000 €: 3%
	<p>Umsatz</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Quartal 1: 100.000 € • Quartal 2: 150.000 € • Quartal 3: 200.000 € • Quartal 4: 100.000 € <p style="text-align: right;">= 550.000 €</p>

Welche Möglichkeiten bietet das neue SAP Condition Contract Management? (1/2)



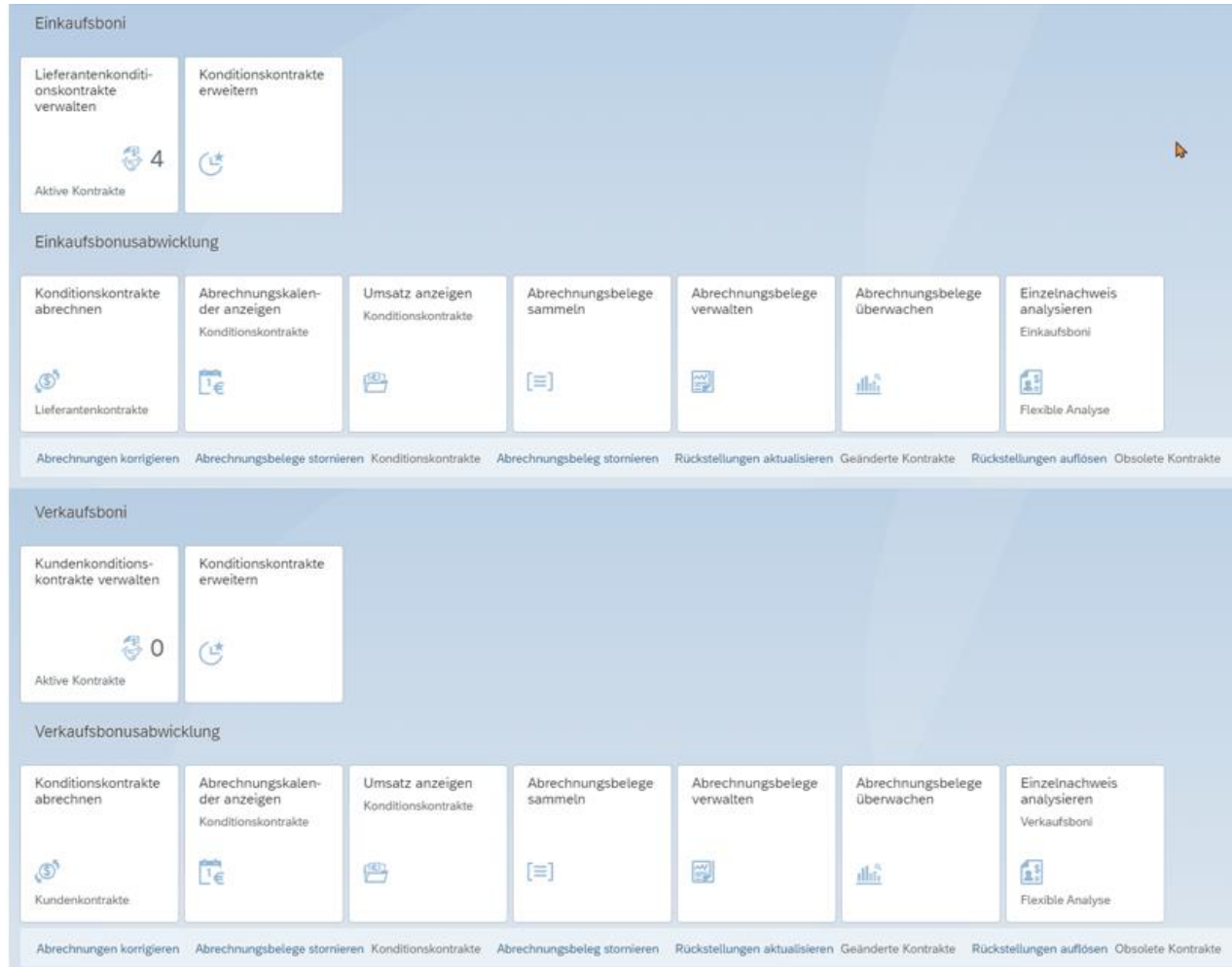
- **Lieferantenseitige Rückvergütungen zwischen einem oder mehreren Lieferanten und einem Großhändler (Lieferantenbonus):** Diese Rückvergütungen des Großhändlers werden dann zu einem Lieferanten abgerechnet, wenn das im Konditionsvertrag vereinbarte Bestellvolumen für ein oder mehrere Materialien erreicht wurde.
- **Kundenseitige Rückvergütungen des Händlers auf Basis eines Kontrakts zwischen einem Großhändler und seinen Kunden (Kundenbonus):** Es können auch Vereinbarungen zwischen Händler und (End-)Kunde getroffen werden. Im Rahmen dieser Vereinbarungen werden alle Umsätze eines Kunden gesammelt, und es wird (z.B. bei Überschreiten einer Umsatzschwelle) ein nachträglicher Bonus gewährt. Er wird durch Gutschrift an den Kunden ausgezahlt oder kann bei weiteren Umsätzen verrechnet werden. Die zur Abrechnung herangezogenen Umsatzdaten können flexibel aus POS-Daten, Kundenaufträgen oder anderen Belegen ermittelt werden.
- **Lieferantenseitige Rückvergütungen des Großhändlers auf Basis eines Kontrakts zwischen einem Lieferanten und seinen Kunden (Chargeback Management, Ship and Debit):** Diese beinhalten diejenigen Konditionsverträge, die zwischen einem Lieferanten und seinen Kunden geschlossen werden und vom ausliefernden Großhändler zu berücksichtigen sind. Bei dieser Variante wird im Vertrag festgelegt, für welchen Kunden (Kundengruppe) bestimmte Materialien eines Lieferanten rabattiert werden sollen. Beim Verkaufsvertrag werden in der Preisfindung die Konditionen des Konditionsvertrags gefunden. Der Händler ist dann berechtigt, für Preisnachlässe gegenüber bestimmten Kunden einen Teil seiner entgangenen Umsätze zurückzufordern (Rückvergütung).

Welche Möglichkeiten bietet das neue SAP Condition Contract Management? (2/2)



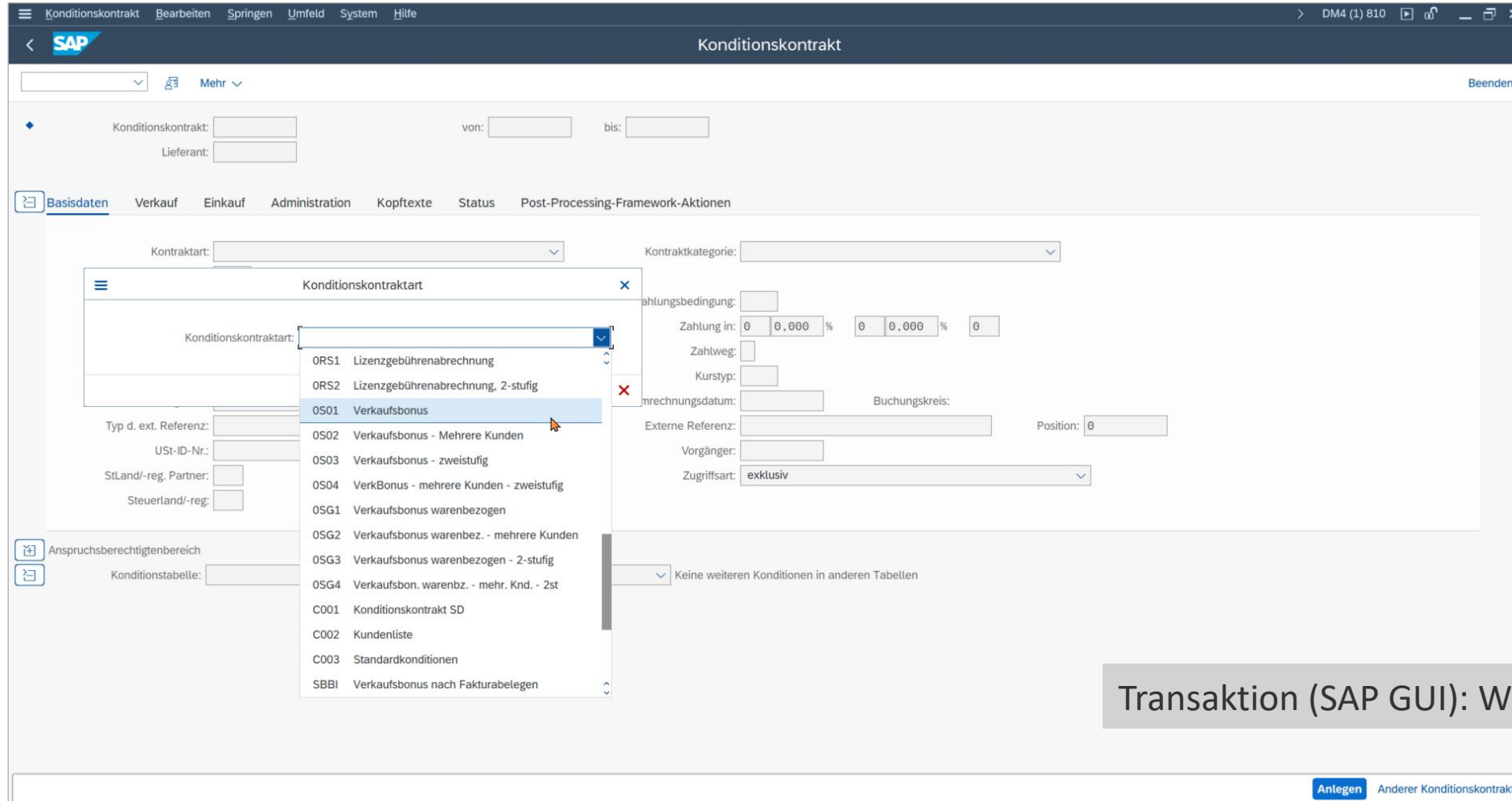
- **Lieferantenseitige Rückvergütungen des Herstellers (Lieferanten) gegenüber seinem Einzelhändler (Scanback):** Hierbei werden Konditionsverträge auf Basis von Umsatzdaten des Händlers abgerechnet, z.B. POS-Daten.
- **Aktionen:** Konditionsverträge können auch als Instrument für Aktionen verwendet werden, die einen bestimmten Preis in einem bestimmten Zeitraum enthalten und im Verkauf bei der Preisfindung berücksichtigt werden müssen. Hierbei müssen keine Lieferanten und keine Kunden im Preisvertrag enthalten sein. Der Konditionsvertrag gilt nur einschränkend für bestimmte Warengruppen.
- **Abrechnung von Lizenzgebühren**
- **Verkaufsprovisionen**
Die Verkaufsprovisionen werden nun kreditorisch abgerechnet

Look and „Feel“ – So einfach lege ich eine komplexe Bonusabsprache an (Systemdemo - Screenshots)



SAP Fiori Apps – getrennt nach Einkauf und Vertrieb (Trennung nur in Fiori, nicht in der GUI (Berechtigungen))

Look and „Feel“ – So einfach lege ich eine komplexe Bonusabsprache an (Systemdemo - Screenshots)



Look and „Feel“ – So einfach lege ich eine komplexe Bonusabsprache an (Systemdemo - Screenshots)

SAP Verkaufsbonus anlegen

Kontionskontrakt: \$1 von: 01.01.2022 bis: 31.12.2022
 Kunde: 100119 Zentralregulierer REWE Einzelhandel / Domstraße 20 / 50668 Köln

Basisdaten
 Verkauf
 Administration
 Kopftexte
 Status
 Umsatzselektionskriterien
 Abrechnungsdaten
 Abrechnungskalender

Umsatzselektionskriterien

Feldkom...	Inkl/Exkl	Gültig ...	Gültig bis	Gru...	Debit...	VkOrg	Warengruppe	Material	WG-Hierarchie	Kd.Hier.	Produkthierarch...	WG...	WG...	WG...	WG...	WG...	WG...	MatArt	Verkaufsbeleggrund	Bonusgr...	M...	Warene	
<input type="checkbox"/> 0001	Inklusi...				1001...																		
<input type="checkbox"/> 0009	Exklusi...							11															
<input type="checkbox"/> 0009	Exklusi...							13															

Konditionstabelle: V 4AB Konditionskontrakt | 2 Einträge Keine weiteren Konditionen in anderen Tabellen

Konditionen

Konditionsart	Konditionsartbezeichnung	Rechenregel	Konditionsbetrag	KondWähr	Ein...	Einheit	Beginn	Gültigkeit	Ende	Gültigkeit	Konditionsatzbesch
<input type="checkbox"/> RES1	Rückvergütung Rückst	Prozentual	2,000	%			01.01.2022		31.12.2022		
<input type="checkbox"/> REA1	Bonusrückstellungen	Prozentual	2,000	%			01.01.2022		31.12.2022		

Look and „Feel“ – So einfach lege ich eine komplexe Bonusabsprache an (Systemdemo - Screenshots)

Navigation: Basisdaten Verkauf Administration Kopftexte Status Umsatzselektionskriterien **Abrechnungsdaten** Abrechnungskalender

Abrechnungsmaterial:

Abrechnungsart Kunde: Debitorisch

Kalender für Kontraktverlängerung: AJ Absprachen jährlich

Gruppe für Beträgsfelder: * OS01 Verkaufsbonus: Nettobetrag

Für Kontraktermittlung relevant: Aus dem Customizing

Abrechnungsmengeneinheit:

Navigation: Basisdaten Verkauf Administration Kopftexte Status Umsatzselektionskriterien Abrechnungsdaten **Abrechnungskalender**


Kalender für Endabrechnung:

Kalender für Teilabrechnung:

Kalender für Deltaabrechnung:

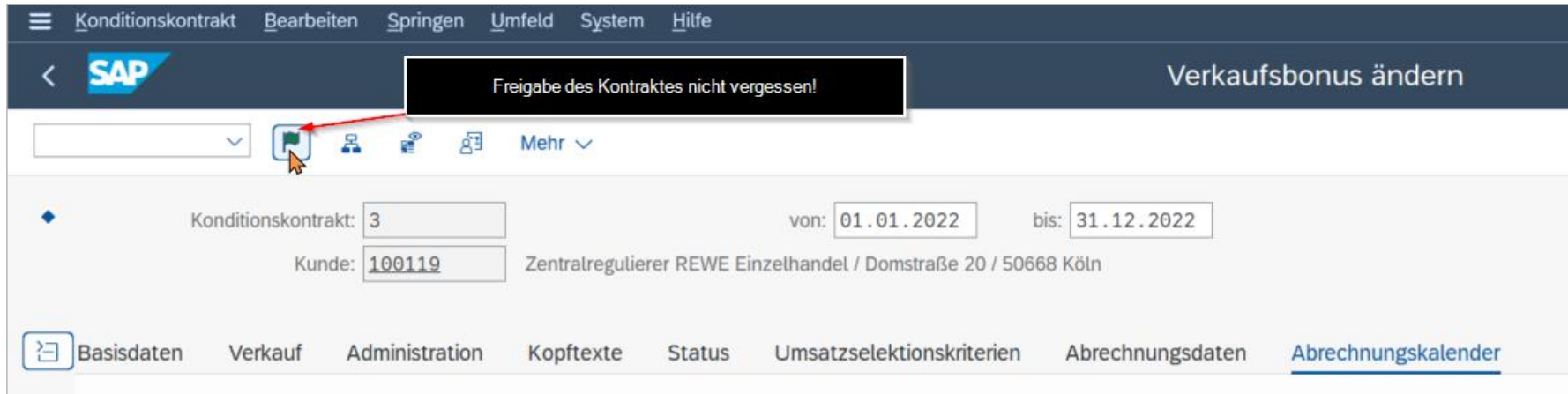
Kalender für Deltarückstellung:

Abrechnungskalender

Abrechnungskalender Toolbar: 

	Status	Abrechnungsdatum	Abrechnungsdatumstyp	Referenzdatum	Ausführsdatum	Um.Dat. v.	Um.Dat. b.	AbrechnDatVerwendu
<input type="checkbox"/>	ooo	30.06.2022	Teilabrechnung					Standard
<input type="checkbox"/>	ooo	30.09.2022	Delta-Rückstellungen					Standard
<input type="checkbox"/>	ooo	31.12.2022	Endabrechnung					Standard


Look and „Feel“ – So einfach lege ich eine komplexe Bonusabsprache an (Systemdemo - Screenshots)



The screenshot shows the SAP SAPCCM 'Verkaufsbonus ändern' (Change Sales Bonus) screen. At the top, there is a navigation bar with 'Konditionskontrakt', 'Bearbeiten', 'Springen', 'Umfeld', 'System', and 'Hilfe'. Below this is a dark blue header with the SAP logo, a warning message 'Freigabe des Kontraktes nicht vergessen!' (Don't forget to release the contract!), and the title 'Verkaufsbonus ändern'. The main area contains a search bar with a dropdown arrow, a 'Mehr' button, and a 'Freigabe' button (highlighted with a red arrow). Below the search bar, there are input fields for 'Konditionskontrakt: 3', 'Kunde: 100119', 'von: 01.01.2022', and 'bis: 31.12.2022'. The customer name 'Zentralregulierer REWE Einzelhandel / Domstraße 20 / 50668 Köln' is displayed. At the bottom, there is a navigation bar with tabs: 'Basisdaten', 'Verkauf', 'Administration', 'Kopftexte', 'Status', 'Umsatzselektionskriterien', 'Abrechnungsdaten', and 'Abrechnungskalender'.

Nach der Freigabe des Kontraktes wird dieser in allen kommenden Fakturen berücksichtigt. Dies ist jedoch nur für die belegindividuellen Rückstellungen notwendig. Für die Ermittlung des Umsatzvolumens spielt das Vorhandensein der Konditionsart in den Fakturen keine Rolle.

Look and „Feel“ – Anzeige Umsatzvolumen des Konditionskontrakts (Systemdemo - Screenshots)



KondKontr.	AbrDatum	AbrchDtTyp	Kunde	Name des Verantwortlichen	Menge	M..	Währung	REBV
3	30.06.2022	Teilabrechnung	100119	Zentralregulierer REWE Einzelhandel	3.277	ST	EUR	16.629,90
3	31.12.2022	Endabrechnung	100119	Zentralregulierer REWE Einzelhandel	150	ST	EUR	1.017,04

Zu den Abrechnungsdaten werden die jeweiligen Umsätze angezeigt. Umsätze werden immer nur zu einer Abrechnung angezeigt, deshalb ist in diesem Beispiel der Wert der Teilabrechnung höher als der der Endabrechnung.

Look and „Feel“ – Durchführung (Teil-) Abrechnung (Systemdemo - Screenshots)

Transaktion:

WB2R_SC

Customer Contract Settlement

Look and „Feel“ – Durchführung (Teil-) Abrechnung - Abrechnungsbeleg (Systemdemo - Screenshots)

SAP **Verkaufsbonus (0S10) 57 anzeigen: Übersicht Abrechnungsbeleg**

Kontierung Rechnungswesen Kopfreiselemente (Kunde) Mehr

Abrechnungsbelegart: **DS12 Verkaufsbonus**

Rechnungsempfänger: **100119** Zentralregulierer REWE Einzelhandel / Domstraße 20 / 50668 Köln

KundZahlungsbeding.:

Tage/Prozent: 0,000 % 0,000 % 0

Grunddaten Positionsübersicht Zusatzdaten Aktivitätsgründe Flexible Übersicht

Buchhaltungsdaten

Buchungsdatum: **21.09.2022** Belegdatum: **21.09.2022** Buchungsstatus:

Referenz: **0000000057** Zuordnung: **0000000003** Zahlungsreferenz:

Gutschriftsbruttobetrag: **395,79** EUR Steuer berechnen


Gutschriftsnettobetrag: **332,60**

Differenz: **0,00**

Abrechnungsbelegpositionen

Pos	Nettobetrag	Steuerbetrag	Bruttobetrag	AuSt	Material	Kurztext
<input type="checkbox"/> 1	301,97	57,37	359,34	AA	10000011	Bio-Milch 3,5% 1L K-6er
<input type="checkbox"/> 2	30,63	5,82	36,45	AA	10000030	Butter 250g

Look and „Feel“ – Durchführung (Teil-) Abrechnung - Abrechnungsbeleg (Systemdemo - Screenshots)




Verkaufsbonus

The predefined Company, Waldstrasse 86-90, 13403 Berlin, Germany

Belegdatum:	21.09.2022
Abrechnungsdatum:	30.06.2022
Periodenbeginndatum:	01.01.2022
Periodenenddatum:	30.06.2022
Konditionsvertrag:	3
Referenz:	0000000057

Beschreibung	Basiswert	Bonus/Steuer	Betrag
Bonusfähiger Umsatz			16.629,90 EUR
Rückvergütung Rückst	16.629,90 EUR	2,00 %	332,60 EUR
Nettobetrag			332,60 EUR
Bonussteuer	332,60 EUR	19,00 %	63,19 EUR
Bruttobetrag			395,79 EUR



Gesamtnettobetrag	332,60 EUR
Gesamtsteuerbetrag	63,19 EUR
Summe	395,79 EUR

Im Einklang mit der jährlichen Vereinbarung erlauben wir uns, den hier ausgewiesenen Bonusbetrag mit Ihnen abzurechnen. Der hier ausgewiesene Steuerbetrag steht Ihnen als Information für Ihre steuerliche Behandlung zu Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

Fazit



SAP CCM in S/4HANA ist deutlich flexibler und passt sich besser den Markt Gegebenheiten an, als die bisher bekannte Bonusabwicklung.



Es werden viele zusätzliche Funktionen wie z.B. Ausschlusskriterien in der Umsatzselektion, Genehmigungsprozess, Deltarückstellungen und -abrechnungen, **kumulierte** Teilabrechnungen, unterschiedlichste Datenquellen für die Abrechnung, usw. angeboten



Best Practice Prozess kann schnell eingerichtet und genutzt werden.



SAP CCS im ECC – **meiner Meinung nach** keine gute Option als Vorbereitung auf die Transformation zu SAP S/4HANA, da ein Großteil der Funktionalitäten noch nicht verfügbar ist und somit eine Überarbeitung der Bonusvereinbarungen noch einmal durchgeführt werden müsste.

Wie geht es weiter? Ein Ausblick auf das Webinar Teil 2

Umgang mit Split Kriterien

Arbeiten mit dem
Transfermanager –
Praxisbeispiel



Prozessvarianten

Abrechnen mit Daten aus
verschiedenen Tabellen –
Praxisbeispiel

msg Process Insights: Q&A, Kontakte, Unterlagen, kommende Veranstaltungen

Dr. Matthias Haertinger



Q&A





Schreiben Sie uns gerne Ihre Fragen an:
matthias.haertinger@msg.group



Weiterführende Informationen, Links zu den Webinaren, Termine zukünftiger Veranstaltungen und vieles mehr finden Sie unter
[msg Food - https://www.msg.group/food](https://www.msg.group/food)



Wenn Sie ein 1:1-Follow-up zu einem bestimmten Thema wünschen, schreiben Sie bitte eine E-Mail an folgenden E-Mail-Adresse:
matthias.haertinger@msg.group



Der Link zur Aufzeichnung und den Folien wird in den nächsten 5 Arbeitstagen an alle Teilnehmer verschickt.



- 18.10.2022 msgFIT – SAP Systemanalyse und Vorbereitung SAP S/4HANA Migration mit Beispielen aus der Prozeßindustrie
- 25.10.2022 SAP Solution Manager und Testing – Zusammenspiel und Nutzen
- 06.12.2022 Signavio – Prozeßmodellierung, Prozeß-Redokumentation, SAP S/4HANA Einführung
- 13.12.2022 Greenfield, Brownfield, Bluefield – Einordnung und Empfehlungen für die SAP S/4HANA Migration
- Januar 2023 SAP CCM Teil 2



Herzlichen Dank
für Ihr Interesse an
den msg Process
Insights!



Kontakt



Dr. Matthias Haertinger
Vertriebsleiter
0152 26035412
Matthias.Haertinger@msg.group



Thorsten Kozian
Abteilungsleiter
0173 3142649
Thorsten.Kozian@msg.group

msg systems ag
Robert-Bürkle-Straße 1
85737 Ismaning

+49 89 96101-0
+49 89 96101-1113

info@msg.group

value – inspired by people