

Bonusabrechnung mit System

Dr. Heinz Konvicka

IBB Informationsverarbeitung GmbH, München

Günter Schmid

i&M Infokom GmbH, Karlsruhe

Themenüberblick

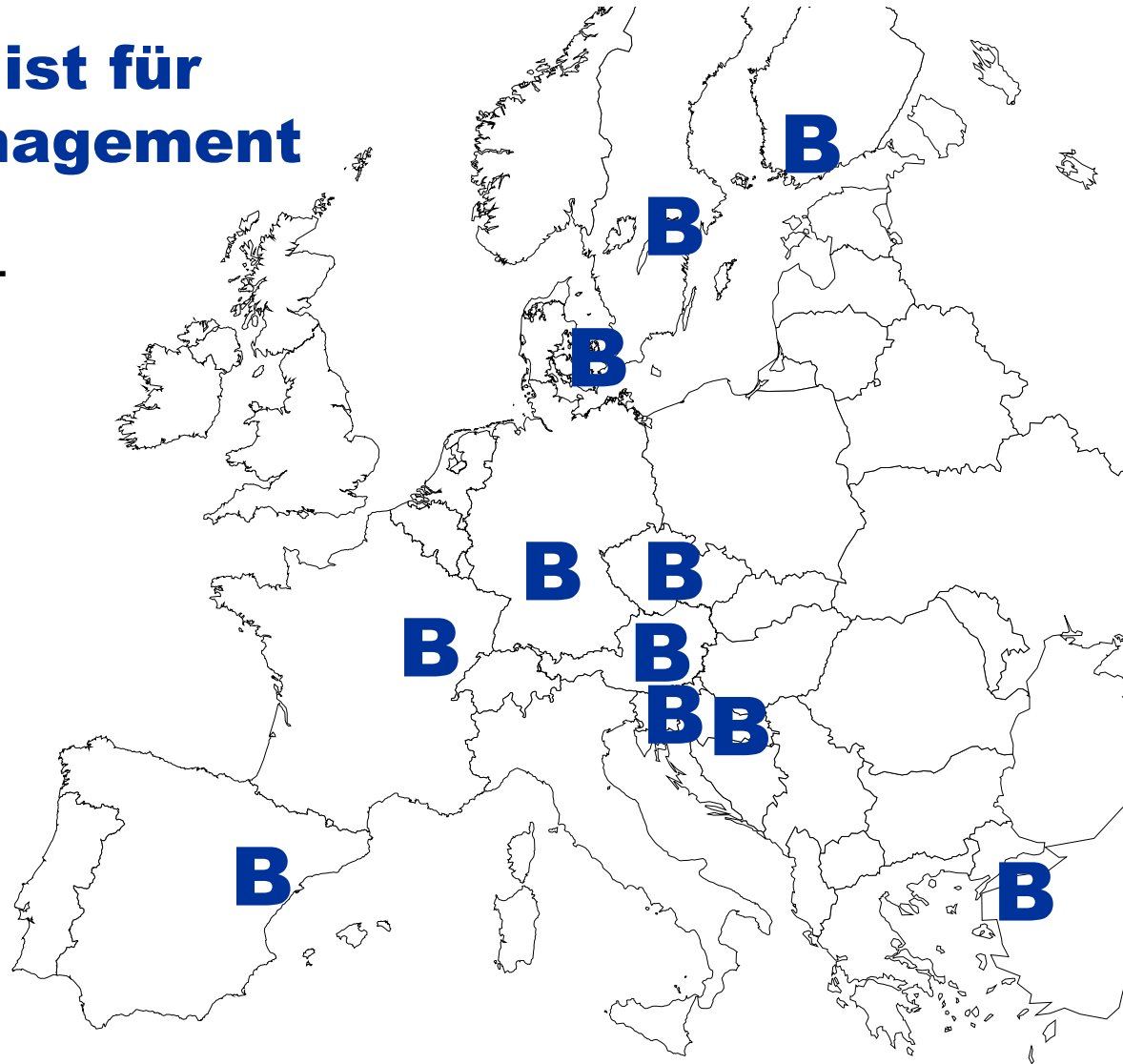
- **Anforderungen an ein modernes Konditionen-Management**
- **Die IBB-Lösung mit BONSAI**
- **Einsatzbeispiele**
- **Einsatz bei i&M Interbaustoff**
- **Vorteile und Nutzen**

Unser Leitmotiv

*„Information
intelligent nutzen“*

IBB - Der Spezialist für Konditionen-Management

20 Jahre Unternehmens-
erfahrung in der
Warenwirtschaft



Anforderungen an ein modernes Konditionen-Management

- Volle Flexibilität in der Abbildbarkeit aller heute gängiger und zukünftig denkbarer Konditionen
- Vermeidung redundanter Datenpflege und Datenhaltung
- Automatisierte Rechnungs-, bzw. Gutschriftserstellung
- Integrierte Hochrechnung und Simulation
- Flexible Auswertung für ein effizientes Konditionen-Controlling
- Integration von Lieferanten und Mitgliedern / Märkten

Die IBB-Lösung zum Konditionen-Management

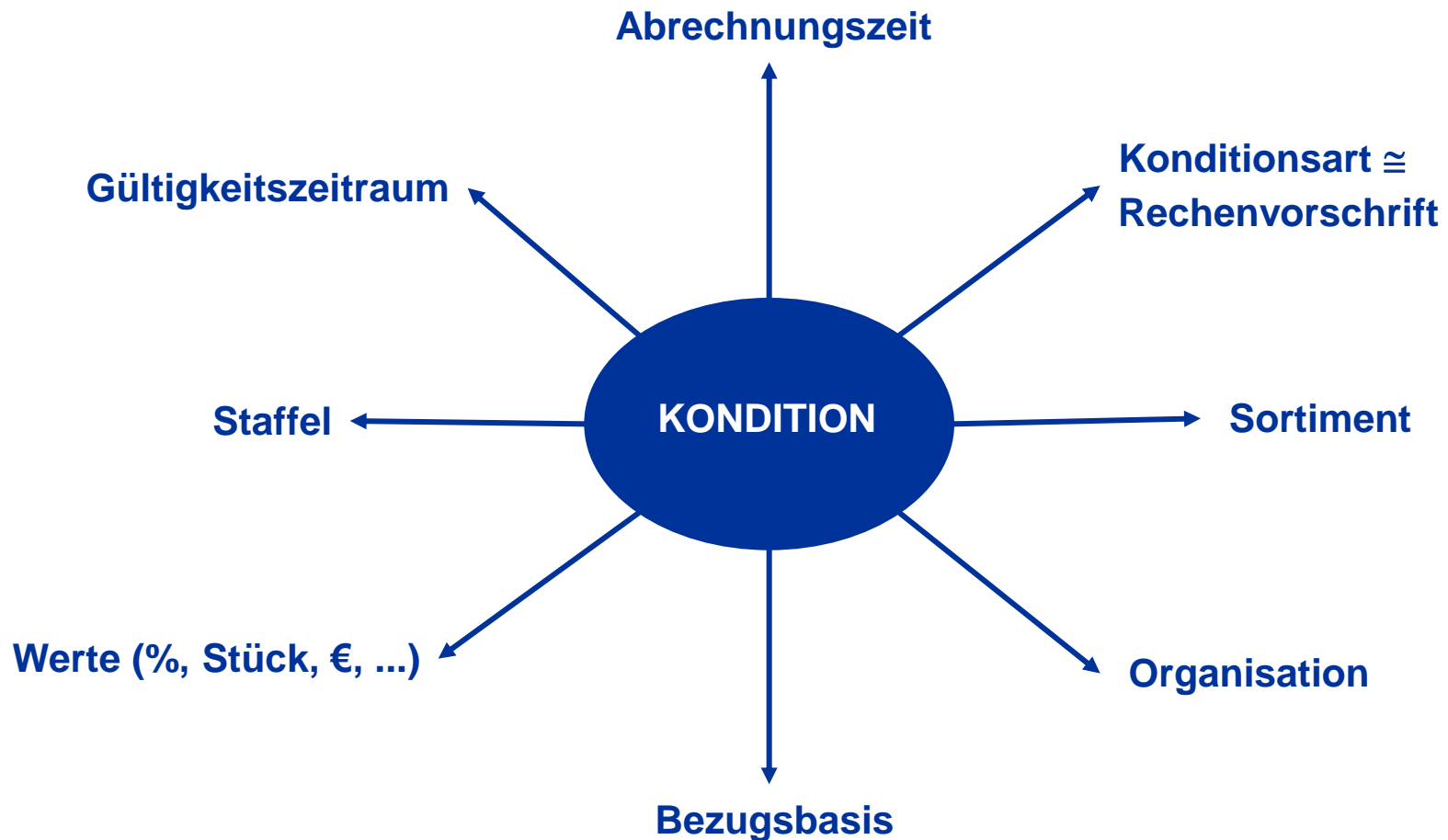
BONSAI[®]
compact ▪ professional ▪ interactive

Schließt den Regelkreis für Nachträgliche Vergütungen

Anforderungen an ein modernes Konditionen-Management

- Volle Flexibilität in der Abbildbarkeit aller heute gängiger und zukünftig denkbarer Konditionen
- Vermeidung redundanter Datenpflege und Datenhaltung
- Automatisierte Rechnungs-, bzw. Gutschriftserstellung
- Integrierte Hochrechnung und Simulation
- Flexible Auswertung für ein effizientes Konditionen-Controlling
- Integration von Lieferanten und Mitgliedern / Märkten

Dimensionen einer Kondition



Anforderungen an ein modernes Konditionen-Management

- Volle Flexibilität in der Abbildbarkeit aller heute gängiger und zukünftig denkbarer Konditionen
- **Vermeidung redundanter Datenpflege und Datenhaltung**
- Automatisierte Rechnungs-, bzw. Gutschriftserstellung
- Integrierte Hochrechnung und Simulation
- Flexible Auswertung für ein effizientes Konditionen-Controlling
- Integration von Lieferanten und Mitgliedern / Märkten

Die Stellung von BONSAI

Operatives Satelliten-System zwischen FIBU und WWS

Anforderungen an ein modernes Konditionen-Management

- Volle Flexibilität in der Abbildbarkeit aller heute gängiger und zukünftig denkbarer Konditionen
- Vermeidung redundanter Datenpflege und Datenhaltung
- **Automatisierte Rechnungs-, bzw. Gutschriftserstellung**
- Integrierte Hochrechnung und Simulation
- Flexible Auswertung für ein effizientes Konditionen-Controlling
- Integration von Lieferanten und Mitgliedern / Märkten

Die Abrechnung

Abrechnungsanstoss

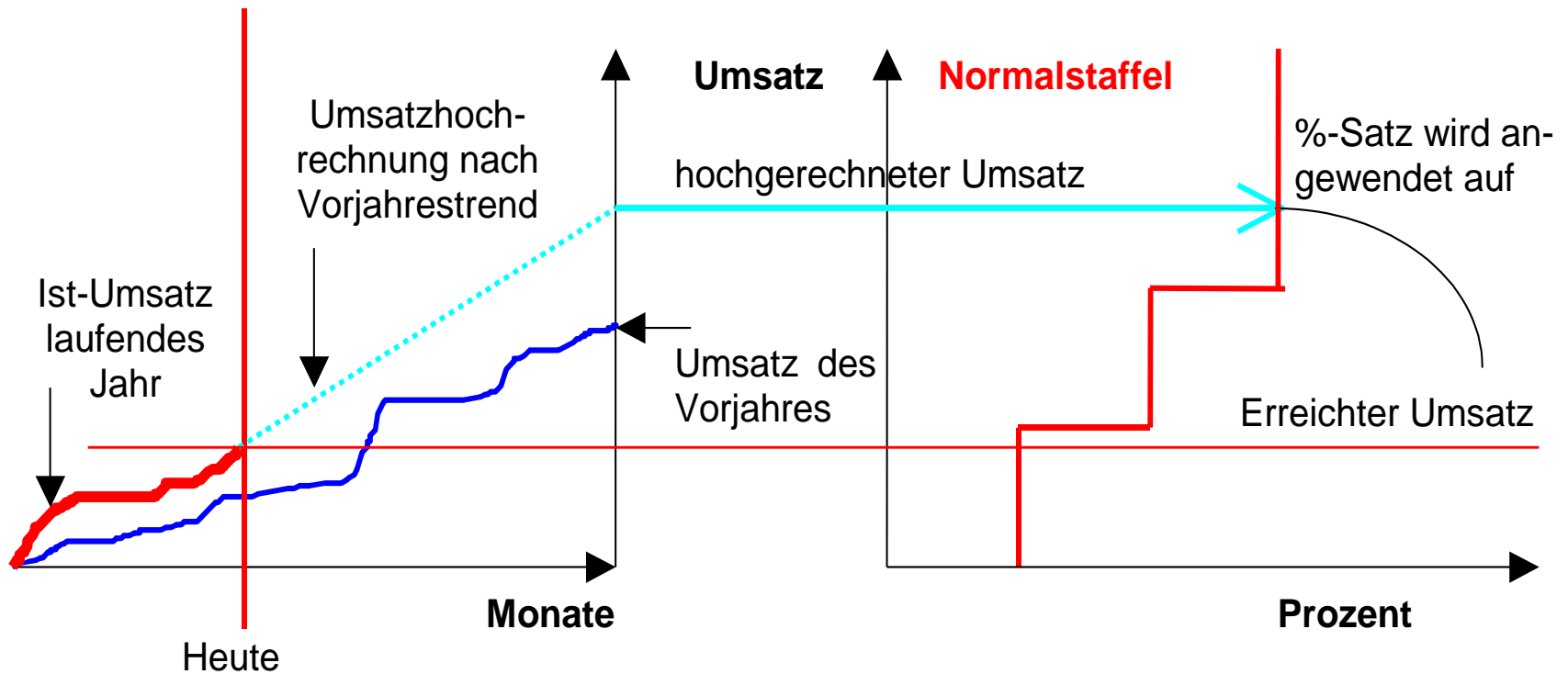
- Abrechnungsvorschlag
- Vorschlagsliste
- Quittierung
- Quittierprotokoll
- Rechnungsdruck und Verbuchung
- Archivierung

Anforderungen an ein modernes Konditionen-Management

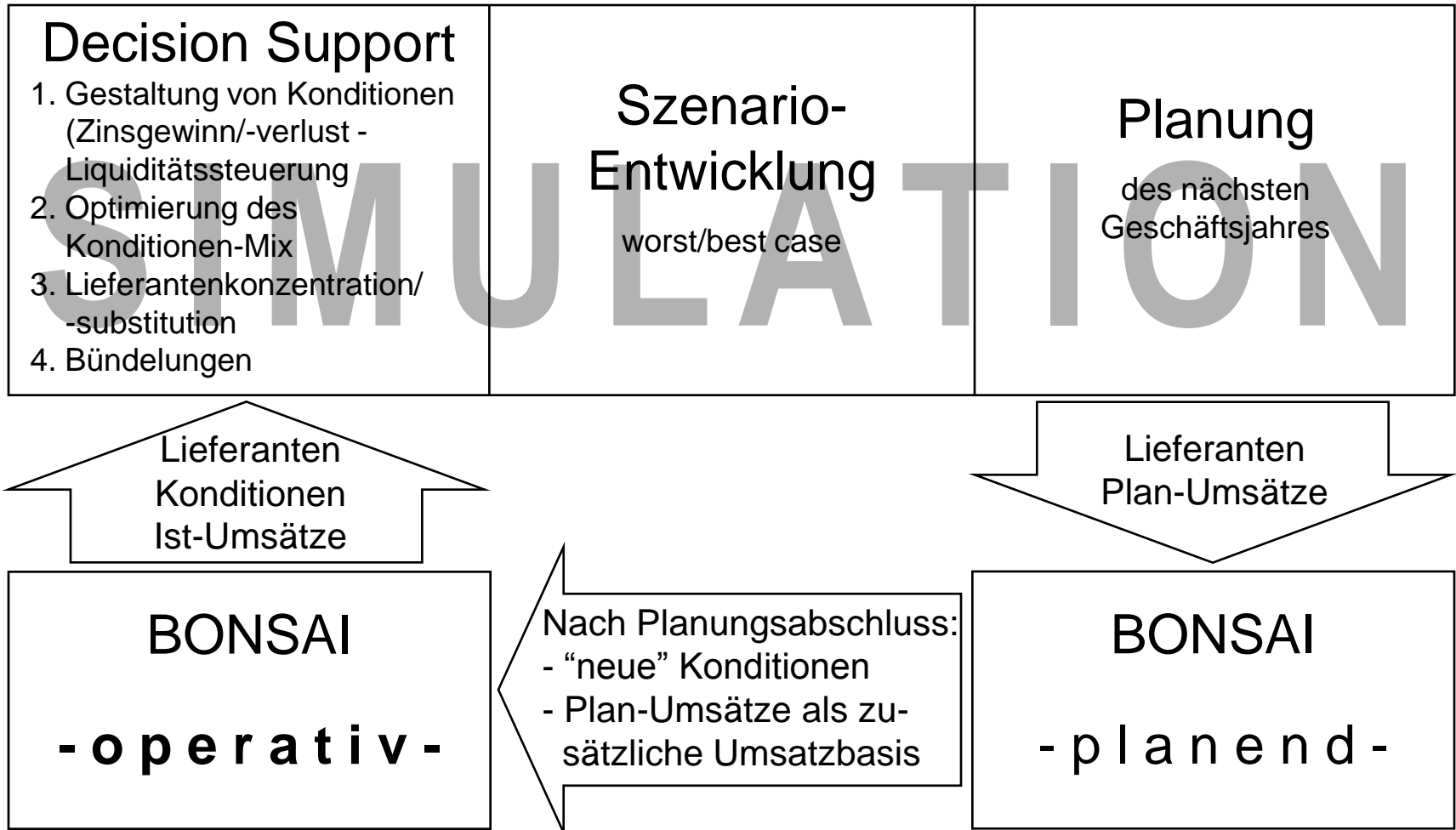
- Volle Flexibilität in der Abbildbarkeit aller heute gängiger und zukünftig denkbarer Konditionen
- Vermeidung redundanter Datenpflege und Datenhaltung
- Automatisierte Rechnungs-, bzw. Gutschriftserstellung
- **Integrierte Hochrechnung und Simulation**
- Flexible Auswertung für ein effizientes Konditionen-Controlling
- Integration von Lieferanten und Mitgliedern / Märkten

Hochrechnung

Hochrechnungsverfahren zur Bestimmung der anzuwendenden Staffel



Decision Support und Simulation



Simulation mit BONSAI

Datei
 Bearbeiten
 Ansicht
 Einfügen
 Format
 Extras
 Daten
 Fenster
 ?

BONSAI
compact • professional • interactive

Steuerungskontrolle für Umsatzsimulation

höher

niedriger

Reset	um 10 %	um 10 %	Auswahl
Ansicht	um x %	um x %	Sommer
Kumuliert	um x €	um x €	Winter
	auf x €		

Periode	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Alle
Abw. %	10	10	10	10	33	10	-17	10	10	20	-25	10	

Ertragsverteilung nach Konditionen

	Simulation	Referenz
Umsatz	3.010.000	2.744.192

Umsatz nach Perioden

		Simulation	Referenz
Kondition simulieren			
Save			
Summe Ertrag aus Konditionen		1.720.110	1.637.656
1	Transportverpackungsvergütung	3.010	2.715
2	Neueröffnungen	30.100	27.149
3	ZL-Logistikvergütung	120.400	108.595
4	VKP-Bonus	15.050	13.574
5	Abschlagszahlung	330.000	330.000
6	Jubiläumsbonus	3.500	3.500
7	WKZ	335.000	335.000
8	Zuschuß Katalog	222.000	222.000
9	TV Werbezuschuß	44.000	44.000
10	Staffelbonus	617.050	551.122

Decision Support mit BONSAI

Datei Bearbeiten Ansicht Einfügen Format Extras Daten Fenster ?
IBB

BONSAI
compact • professional • interactive

Konditionsname	Staffelbonus
Kond. Nr.	10
Kond. Art	41
Kond. Kategorie	Bonus
Status	A
Gültig von	2003.01.01
Gültig bis	2003.12.31
Abr. Zeit	ME
Steigerungswert	
Sockelwert	
Umsatzbasis	Wawi
KZ Staffel fix	
Artikel Nr.	
Bezeichnung	
WGR Nr.	
Bezeichnung	
Zinssatz %	10

Umsatz und Staffeln
Zahlungseingänge
Erträge

D	D	U	U	D	D	U	U	D	U
ab	Bez.	Wert	Bez.	KZ	Staffel				
0,00	EUR	21,50	%						
2.150.000,00	EUR	22,00	%		X				
2.300.000,00	EUR	22,10	%						
2.450.000,00	EUR	22,20	%						
2.600.000,00	EUR	22,30	%						
2.750.000,00	EUR	22,40	%						
2.900.000,00	EUR	22,50	%						

Ergebnisse in Zahlen

	Simulation	Referenz	Delta %
Umsatz auf Laufzeit	2.744.192	2.744.192	0,00
% Satz Staffel	22	20	10,00
% Satz HR	22,30	20,30	9,85
Gesamtertrag	611.954,82	557.070,98	9,85
Zinsgewinn/verlust %	-5.100	-31.128	-83,62
Zinsgewinn/verlust €	-0,19	-1,13	-83,62

Zinsverlust/gewinn

Zinsverlust/gewinn

EHI-Technologie-Tage 2004 in Neuss, 16.-17. November 2004

Anforderungen an ein modernes Konditionen-Management

- Volle Flexibilität in der Abbildbarkeit aller heute gängiger und zukünftig denkbarer Konditionen
- Vermeidung redundanter Datenpflege und Datenhaltung
- Automatisierte Rechnungs-, bzw. Gutschriftserstellung
- Integrierte Hochrechnung und Simulation
- **Flexible Auswertung für ein effizientes Konditionen-Controlling**
- Integration von Lieferanten und Mitgliedern / Märkten

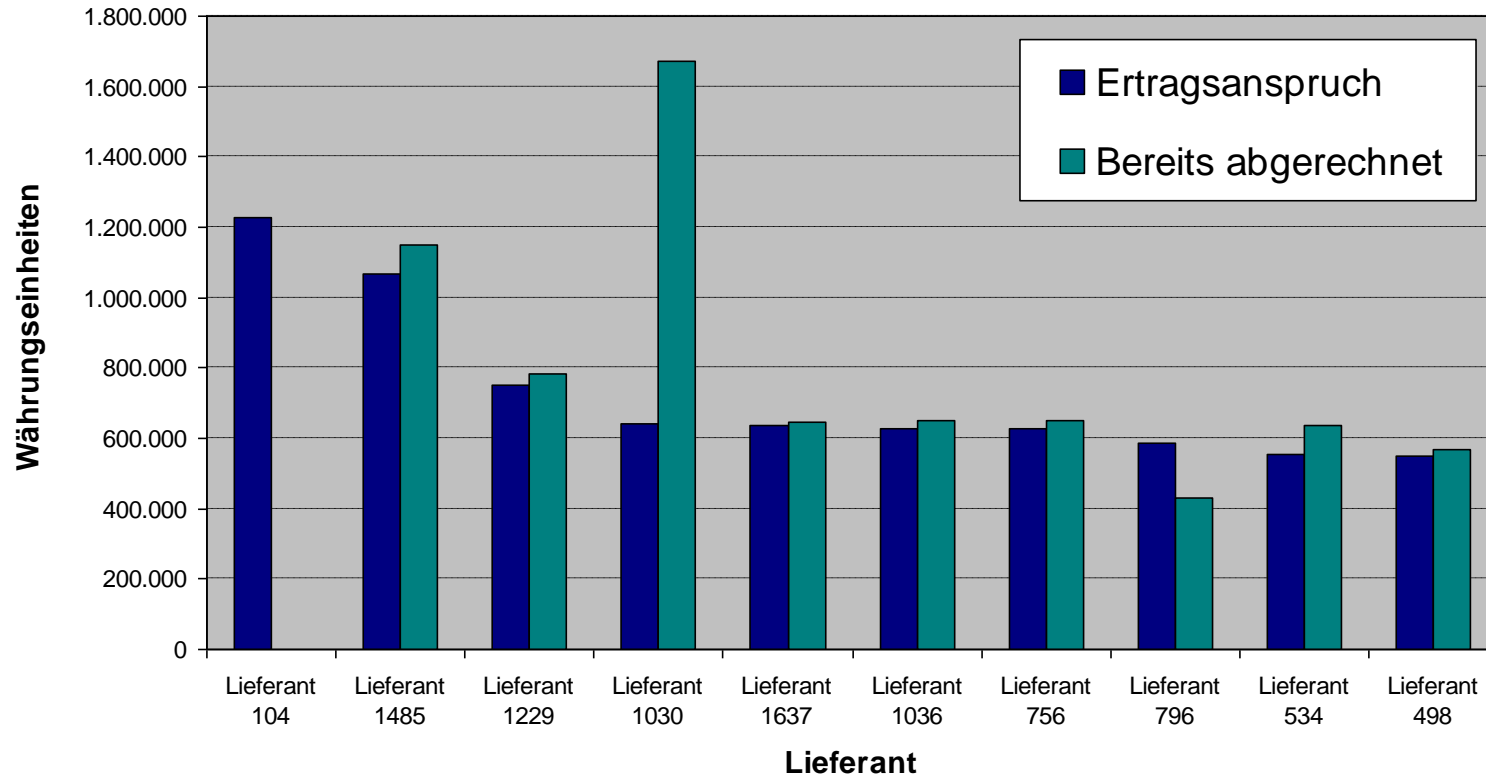
Typische Auswertemöglichkeiten

- Lieferanten - Checkliste
- Konditionen - Übersicht
- Umsätze - Zusammenfassung

- ABC-Analyse
- Staffelerreichung
- Staffelüberschreitung
- Dynamische Staffelfindung

Auswertungsbeispiel

Der Vergleich des Bonusanspruchs mit dem tatsächlich abgerechneten Ertrag, pro Lieferant:



Staffelanalyse

Name	Kondition	Ung.	Umsatz
Lieferant 24	Bonus	>	
Lieferant 25	WKZ	>	
Lieferant 26	WKZ	>	
Lieferant 27	VKP	>	
Lieferant 28	Bonus	>	
Lieferant 29	WKZ	>	
Lieferant 30	WKZ	>	
Lieferant 31	Bonus		6.484.702
Lieferant 32	WKZ		73.653
Lieferant 33	WKZ		475.651
Lieferant 34	VKP		103.265
Lieferant 35	Bonus		52.286
Lieferant 36	WKZ		355.572
Lieferant 37	WKZ		504.968
Lieferant 38	VKP		1.925.651
Lieferant 39	Bonus		19.638
Lieferant 40	WKZ	>	
Lieferant 41	WKZ	>	
Lieferant 42	VKP	>	

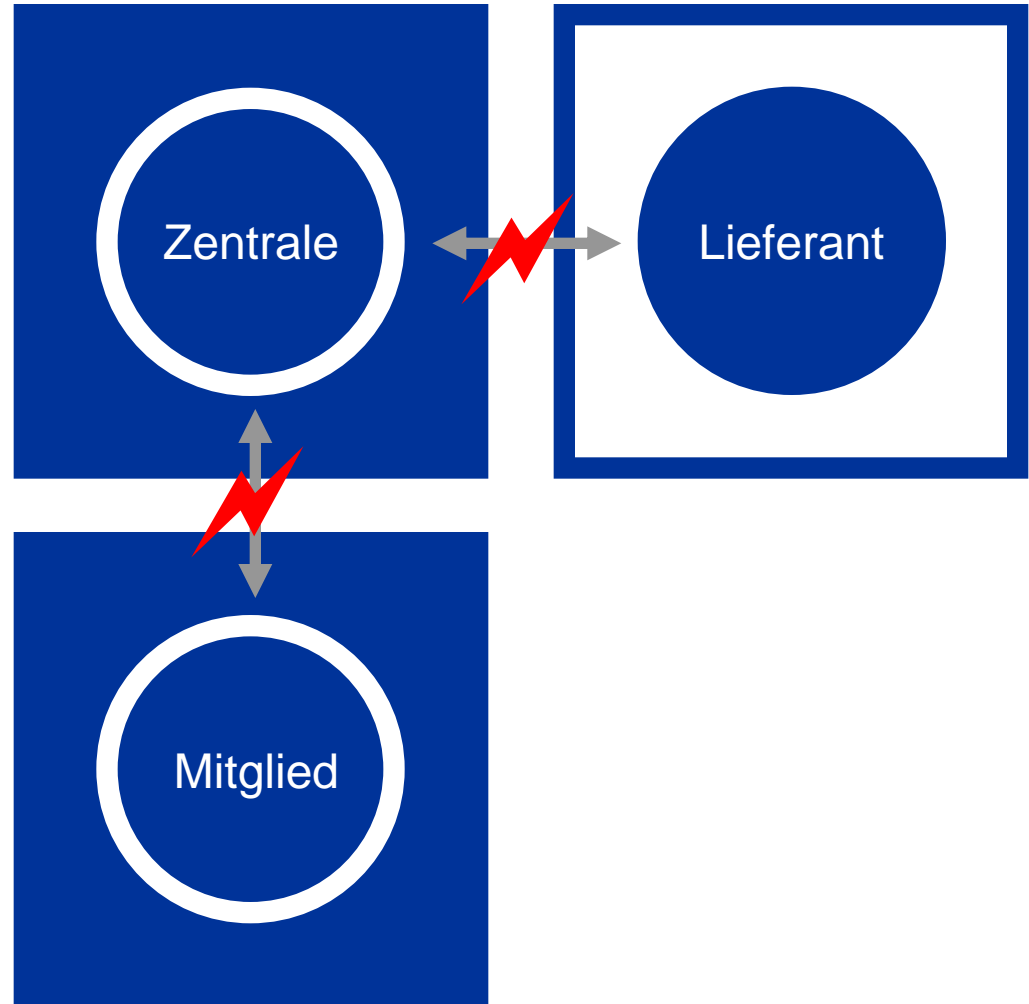
Anforderungen an ein modernes Konditionen-Management

- Volle Flexibilität in der Abbildbarkeit aller heute gängiger und zukünftig denkbarer Konditionen
- Vermeidung redundanter Datenpflege und Datenhaltung
- Automatisierte Rechnungs-, bzw. Gutschriftserstellung
- Integrierte Hochrechnung und Simulation
- Flexible Auswertung für ein effizientes Konditionen-Controlling
- **Integration von Lieferanten und Mitgliedern / Märkten**

Konventionelles Konditionen- Management

Grenzen:

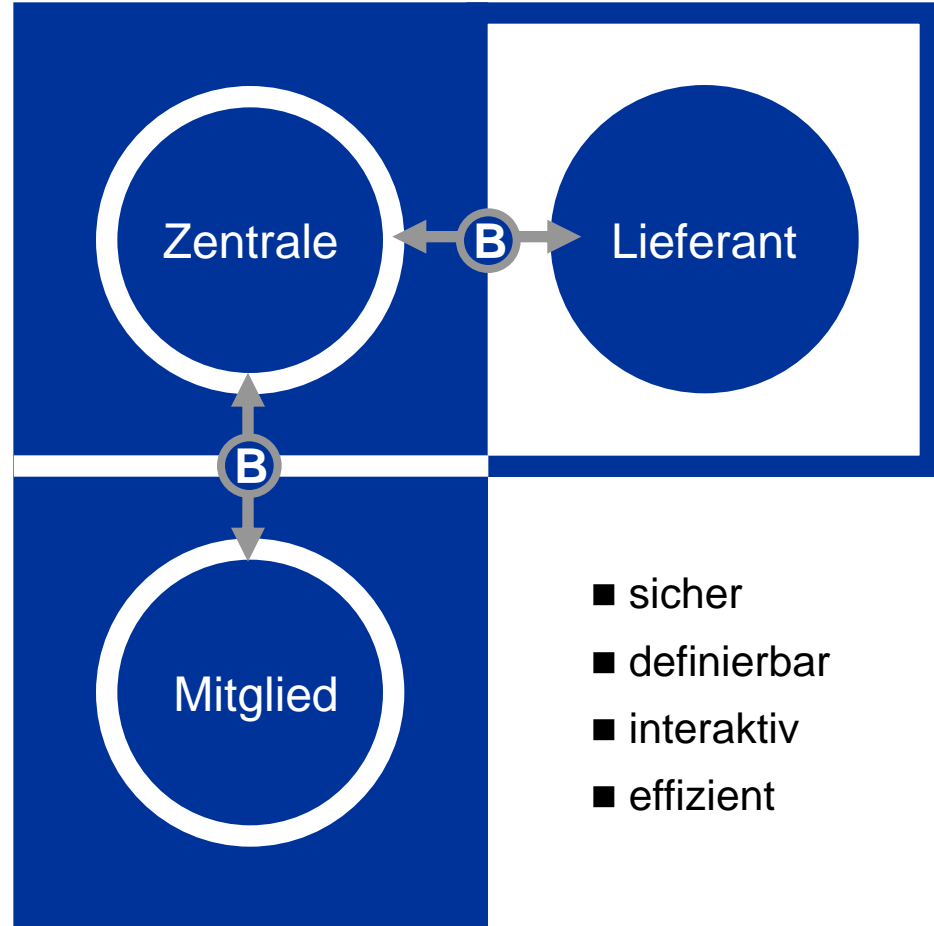
- Medienbrüche
- zeitverzögerter Informationsfluss
- verkürzte Reaktionsmöglichkeiten



Integriertes Konditionen- Management

Vorteile:

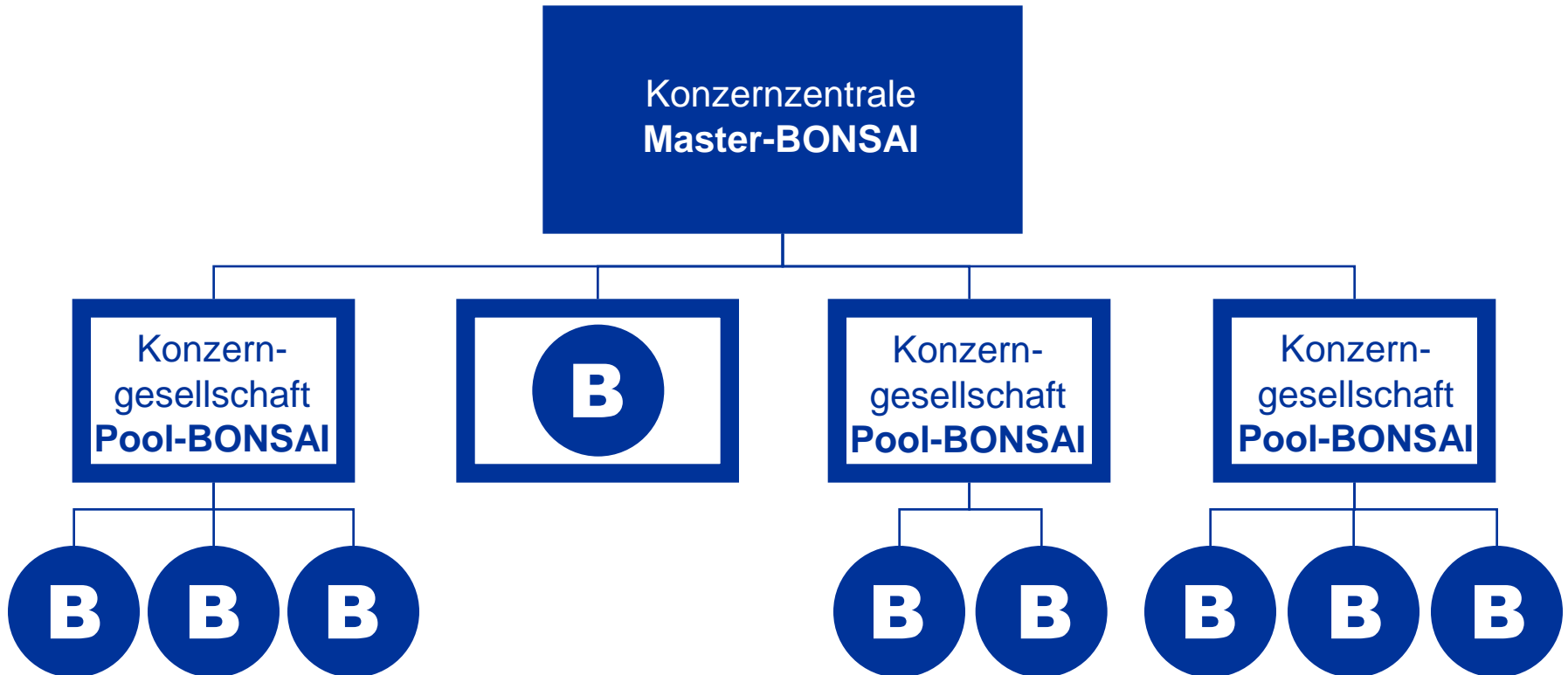
- Minimierung der Medienbrüche
- kontinuierlicher Informationsabgleich
- Zeitersparnis
- Steuerungsmöglichkeiten für Mitglieder



- sicher
- definierbar
- interaktiv
- effizient

Typisches Einsatzbeispiel - KONZERN

- BONSAI interactive
zentrale Verknüpfungen aller Lieferanten - Umsätze - Konditionen



Typisches Einsatzbeispiel - KONZERN: Vorteile und Nutzen

- Vollständige, konzernweite Transparenz
- Durchgängiges Konditionengefüge
- Beschleunigte Abwicklung mit Dekaden-Abrechnung

Typisches Einsatzbeispiel - VERBUND

- Konditionsvereinbarungen auf folgenden Stufen:



i&M Interbaustoff

- Kooperation/Verbund von mittelständischen Unternehmen des Baustoffgroß- und -einzelhandels
- Fusion i&M (Interpares-Mobau) mit Interbaustoff zum 01.07.2004
- Zentralen in Karlsruhe und Bad Nauheim
- 590 Gesellschafterunternehmen an 1240 Standorten in Deutschland
- 6 Zentralläger
- Zentral fakturierter Umsatz/Jahr: > 3 Mrd. €
- Gesamtumsatz/Jahr: > 10 Mrd. €

Leistungen der i&M Interbaustoff-Zentrale(n)

- Einkauf
- Zentralfakturierung
- Marketing/Werbung
- Finanzdienstleistungen
- Unternehmensberatung
- IT-Services

i&M Infokom GmbH

- IT-Dienstleistungsunternehmen der Kooperation für
 - Zentrale
 - Zentralläger
 - Gesellschafter

- Standort: Karlsruhe

- Softwareentwicklung

- Systemberatung

- Anwendungsberatung

IT-Anwendungen der Zentrale(n)

- Warenwirtschaft (eigene Lösung)
 - z.B. zentraler Artikelstamm
- Zentralfakturierung (eigene Lösung/Standardsoftware)
 - Belegvolumen
 - > 3,5 Mio. Belege pro Jahr
 - bis zu 20.000 Belege pro Tag
 - Belegverarbeitung
 - EDIFACT (z.Z. 60% d. Belegvolumens)
 - automatische Belegerkennung
 - manuelle Erfassung
 - Hochleistungsarchivierung
- Finanzbuchhaltung (Standardsoftware)
- **Bonus-Management-System BONSAI**
- Intranet
- ...

Bonusabrechnung bei i&M Interbaustoff

- Bonus: ein zentrales und sensibles Thema der Kooperation
- ergo: Bonusabrechnungssystem ist bedeutende Anwendung
- unsere Anforderungen an ein Bonusabrechnungssystem
 - flexible Verarbeitung unterschiedlichster Bonusarten
 - Minimierung des manuellen Aufwandes/Automatisierung der Abläufe
 - Unterstützung bei der Bonusoptimierung
 - Integration in die bestehende Systemwelt
 - Vermeidung redundanter Datenpflege

Elemente der Bonusabrechnung bei i&M Interbaustoff

- Lieferantenrahmenvereinbarung
- Lieferantenabrechnung
- Gesellschafterabrechnung
- LIS (Lieferanten-Informationen-System)

Lieferantenrahmenvereinbarung

- idR Jahresvereinbarungen, zentral verhandelt durch Produktmanagement
- Vereinbarungen mit ca. 2000 Lieferanten
- zahlreiche kreative Ausprägungen von Konditionsarten, z.B.:
 - Grundbonus
 - Staffelbonus
 - Steigerungsbonus
 - Leistungsbonus
 - Dienstleistungsbonus
 - Fachgruppenbonus (z.B. Tiefbau, Bauelemente, Putze, Holz, ...)
- Erfassung der Rahmenvereinbarungen in den BONSAI-Stammdaten durch Produktmanagement
- automatische Übernahme in LIS (Lieferanten-Informationen-System)

Lieferantenabrechnung

- unterschiedlichste Abrechnungszyklen, abhängig von Lieferant
 - Sofortabzug
 - monatlich
 - pro Quartal
 - halbjährlich
 - jährlich

- weitgehende Automatisierung
 - Ermittlung des Bonusanspruches gegenüber Lieferanten
 - Schnittstelle zur Zentralfakturierung
 - Umsatzmeldungen von Lieferanten (Datenaustausch, Listen)
 - Abrechnung
 - Schnittstelle zur Finanzbuchhaltung/Zahlungsverkehr
 - Kommunikation mit Lieferanten (Belastungsanzeige)

Gesellschafterabrechnung

- Bonusausschüttung idR im 1. Quartal des Folgejahres
 - Bonusvorauszahlungen
 - Endabrechnung

- hoher Automatisierungsgrad
 - Ermittlung des Bonusanspruches je Gesellschafterunternehmen
 - Schnittstelle zur Zentralfakturierung
 - Umsatzmeldungen von Lieferanten (Datenaustausch, Listen)
 - Abrechnung
 - Schnittstelle zur Finanzbuchhaltung/Zahlungsverkehr
 - Kommunikation mit Gesellschafterunternehmen

- Prüfung durch Gesellschafter

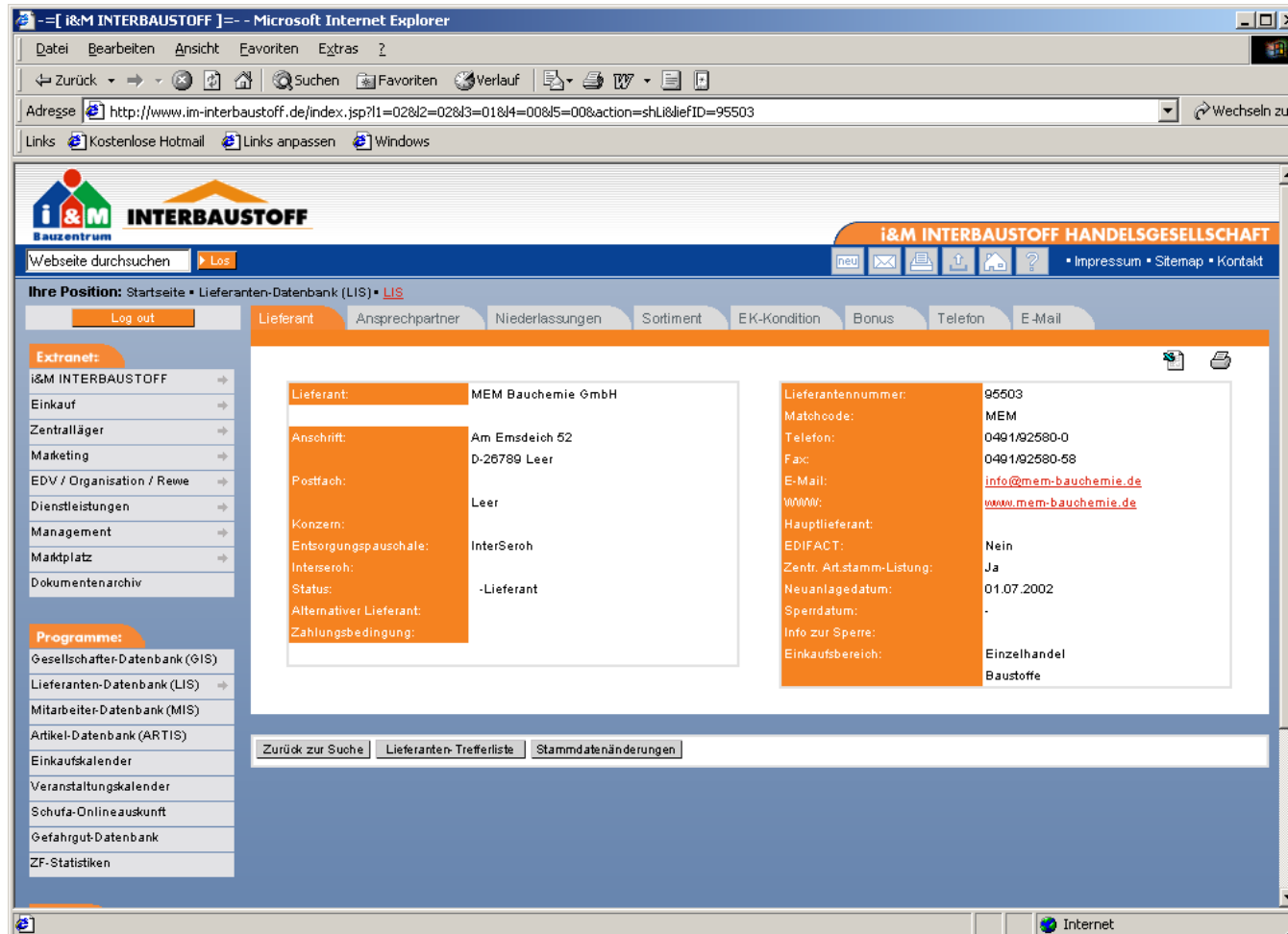
LIS

- **L**ieferanten-**I**nformations-**S**ystem für Zentrale und Gesellschafter
 - Lieferantenstammdaten
(Adresse, Ansprechpartner, Status, Sortimente, ...)
 - Lieferantenrahmenvereinbarungen
(Bonus, Zahlungsbedingungen, ...)
 - Umsatzstatistiken
 - Bonusstatus

- Zugang über i&M-Interbaustoff-Intranet (IKOMSYS)

- Berechtigungssystem

LIS



Microsoft Internet Explorer
 Adresse: <http://www.im-interbaustoff.de/index.jsp?l1=02&l2=02&l3=01&l4=00&l5=00&action=shLi&liefID=95503>

i&M INTERBAUSTOFF HANDELSGESELLSCHAFT

Webseite durchsuchen

Ihre Position: Startseite • Lieferanten-Datenbank (LIS) • LIS

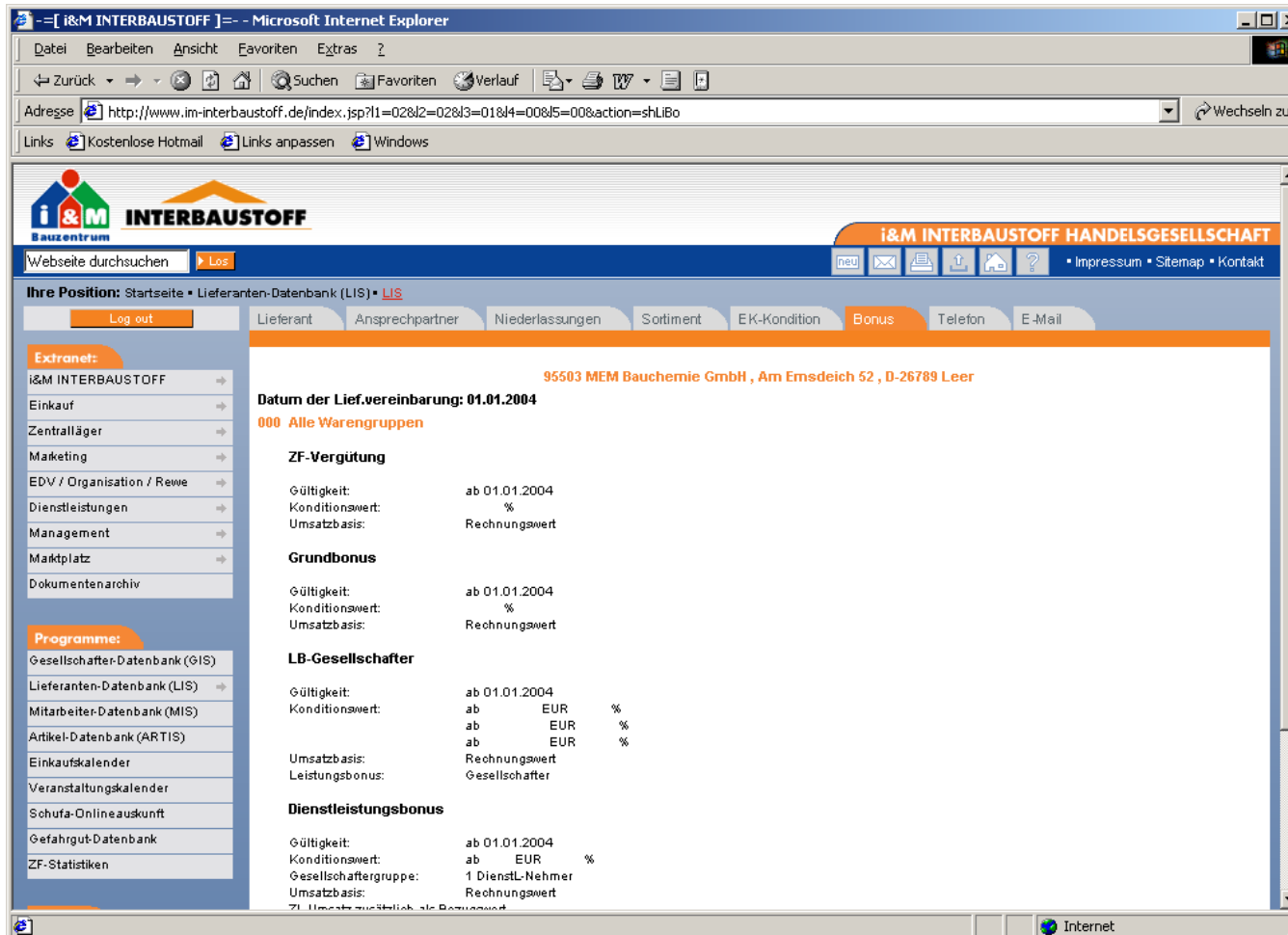
Log out | **Lieferant** | Ansprechpartner | Niederlassungen | Sortiment | EK-Kondition | Bonus | Telefon | E-Mail

Extranet:
 i&M INTERBAUSTOFF
 Einkauf
 Zentralläger
 Marketing
 EDV / Organisation / Rewe
 Dienstleistungen
 Management
 Marktplatz
 Dokumentenarchiv

Programme:
 Gesellschafter-Datenbank (GIS)
 Lieferanten-Datenbank (LIS)
 Mitarbeiter-Datenbank (MIS)
 Artikel-Datenbank (ARTIS)
 Einkaufskalender
 Veranstaltungskalender
 Schufa-Onlineauskunft
 Gefahrgut-Datenbank
 ZF-Statistiken

Lieferant:	MEM Bauchemie GmbH	Lieferantnummer:	95503
Anschrift:	Am Emsdeich 52 D-26789 Leer	Matchcode:	MEM
Postfach:	Leer	Telefon:	0491/92580-0
Konzern:	InterSeroh	Fax:	0491/92580-58
Entsorgungspauschale:	InterSeroh	E-Mail:	info@mem-bauchemie.de
InterSeroh:	-Lieferant	WWW:	www.mem-bauchemie.de
Status:	-Lieferant	Hauptlieferant:	Nein
Alternativer Lieferant:		EDIFACT:	Ja
Zahlungsbedingung:		Zentr. Art.stamm-Listung:	Nein
		Neuanlagedatum:	01.07.2002
		Spendatum:	.
		Info zur Sperre:	
		Einkaufsbereich:	Einzelhandel Baustoffe

LIS



i&M INTERBAUSTOFF BAUZENTRUM

i&M INTERBAUSTOFF HANDELSGESELLSCHAFT

Webseite durchsuchen

Ihre Position: Startseite • Lieferanten-Datenbank (LIS) • LIS

Lieferant Ansprechpartner Niederlassungen Sortiment EK-Kondition Bonus Telefon E-Mail

Extranet:

- i&M INTERBAUSTOFF
- Einkauf
- Zentralläger
- Marketing
- EDV / Organisation / Rewe
- Dienstleistungen
- Management
- Marktplatz
- Dokumentenarchiv

Programme:

- Gesellschafter-Datenbank (GIS)
- Lieferanten-Datenbank (LIS)
- Mitarbeiter-Datenbank (MIS)
- Artikel-Datenbank (ARTIS)
- Einkaufskalender
- Veranstaltungskalender
- Schufa-Onlineauskunft
- Gefahrgut-Datenbank
- ZF-Statistiken

95503 MEM Bauchemie GmbH, Am Emsdeich 52, D-26789 Leer

Datum der Lief.vereinbarung: 01.01.2004

000 Alle Warengruppen

ZF-Vergütung

Gültigkeit:	ab 01.01.2004
Konditionswert:	%
Umsatzbasis:	Rechnungswert

Grundbonus

Gültigkeit:	ab 01.01.2004
Konditionswert:	%
Umsatzbasis:	Rechnungswert

LB-Gesellschafter

Gültigkeit:	ab 01.01.2004
Konditionswert:	ab EUR %
	ab EUR %
	ab EUR %
Umsatzbasis:	Rechnungswert
Leistungsbonus:	Gesellschafter

Dienstleistungsbonus

Gültigkeit:	ab 01.01.2004
Konditionswert:	ab EUR %
Gesellschaftergruppe:	1 DienstL-Nehmer
Umsatzbasis:	Rechnungswert
Zf-Umsatzzuschlag als Bonuswert:	

Auswertungen

http://www.ikomsys.de/cgi-bin/bonsai/ETL_PHP_<KUNDE>_IMUMS1.PL?5=5tutdXjoKQA&P01=2004&P02=9&P03 - Microsoft Internet Explorer

Adresse P05=95503&P06=%2038196;%20Kömpf%20Baustoffhandel%20GmbH%20Calw&P07=38274;%20Kömpf%20Baumarkt%20GmbH%20Calw&P08=&P09=38196/38196/J

ZF-Statistiken (Bonsai Online)

Umsatzstatistik nach Hauptgesellschaftern und Gesellschaftern

Jahr 2004 Zeitraum von Monat 1 bis Monat 9
 Hauptlieferant Nr. -- alle -- Lieferant Nr. 95503: MEM Bauchemie GmbH Leer
 Warengruppe -- alle --
 Hauptgesellschaft Nr. 38196: Kömpf Baustoffhandel GmbH Calw Gesellschafter Nr. 38274: Kömpf Baumarkt GmbH Calw

Hges. Nr.	Ges. Nr.	Name	WG	Umsatz VJ	Umsatz LJ	Ums. Abw.	Ums. Abw. %	U 1-12 VJ	Ums. Hoch	Abw. Hoch	Hoch %
38196	38274	Kömpf Baumarkt GmbH Calw	051: DICHTUNGSMITTEL								

Z=1

Summe: - - - - -

EXCEL-Export Vorjahr

Fertig Internet

Vorteile und Nutzen von BONSAI für i&M Interbaustoff

- hohe Flexibilität
 - ⇒ weniger Softwareanpassungen
- hoher Automatisierungsgrad
 - ⇒ geringere Fehleranfälligkeit
 - ⇒ Reduzierung des Personalaufwandes
- Bonusoptimierung durch Hochrechnung und Simulation
 - ⇒ höhere Bonuserträge für Gesellschafter
- Informationssystem für Gesellschafter
 - ⇒ geringerer Aufwand in der Zentrale
 - ⇒ Bonusoptimierung durch Gesellschafter

**Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit!**