

welcome to
information at work

**IBB Informationsverarbeitung
GmbH**

communicate!

Auenplatz - Stand A15

„Liquiditätssteigerung durch optimiertes Konditionen-Management“

Dr. Heinz Konvicka

IBB Informationsverarbeitung GmbH

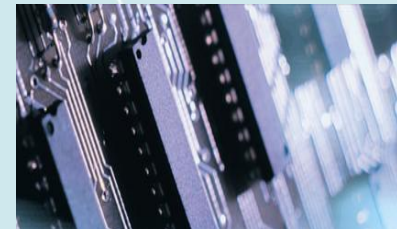


Was sind Konditionen?

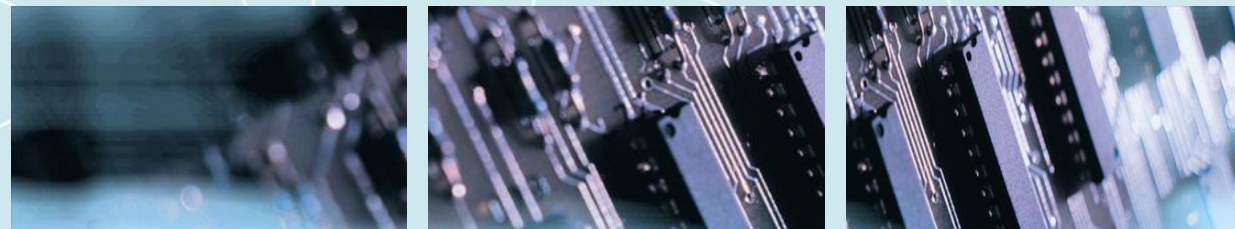
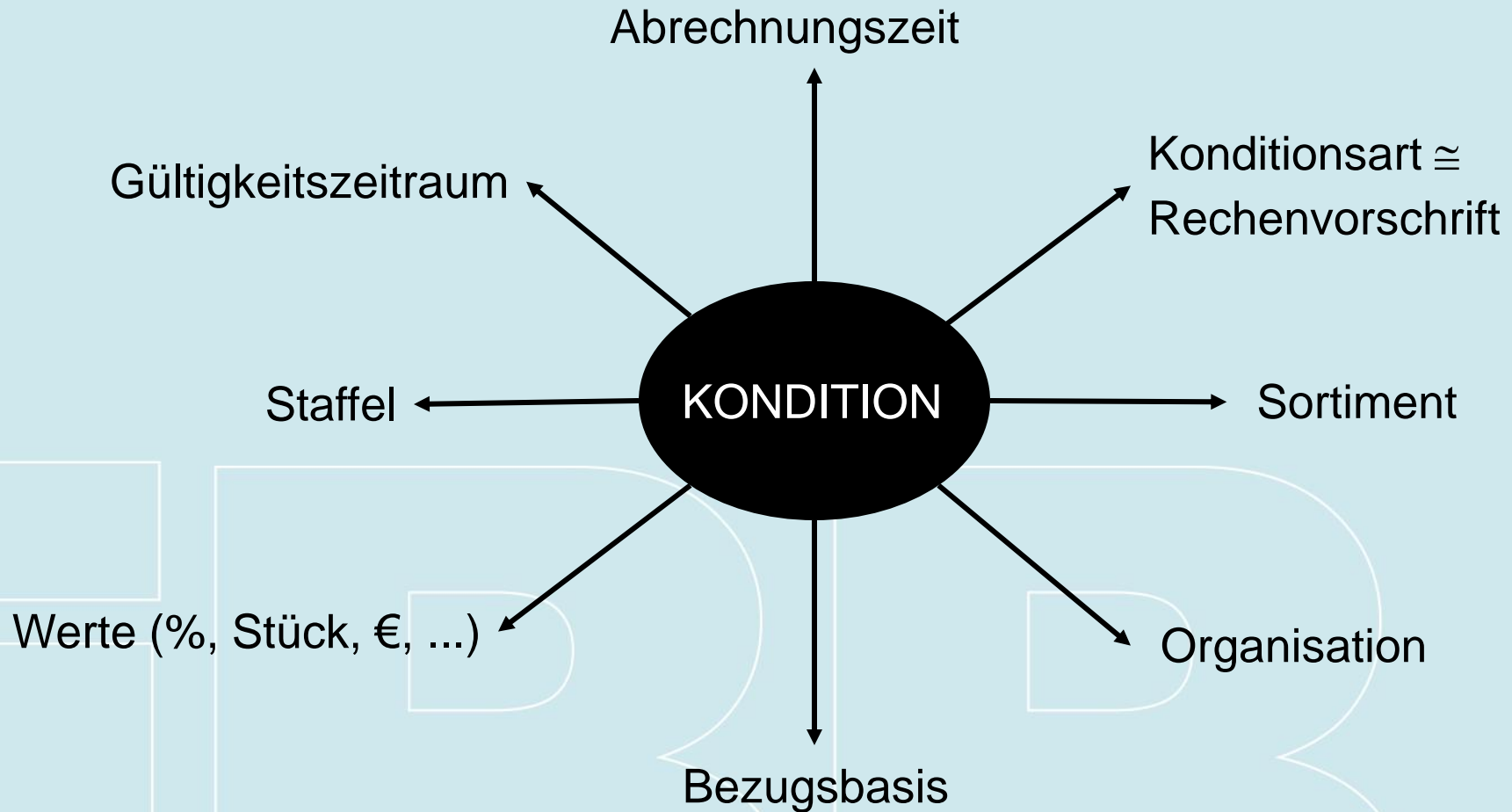
Konditionen sind alle Vereinbarungen zwischen Lieferant und Handel.

Es gibt zwei Typen von Konditionen:

- Sofortkonditionen, z.B. Skonti, Sofortrabatte
- Nachträgliche Vergütungen, z.B. Boni, WKZ

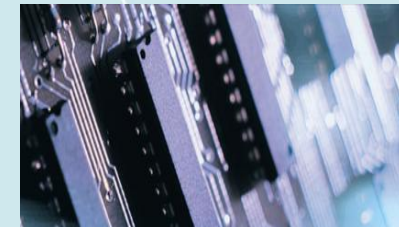


Dimensionen einer **Kondition**



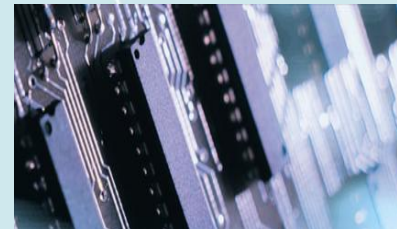
Das Liquiditätspotential des Konditionen-Managements

Außenumsatz	1.000.000.000,-
Wareneinsatz (50 %)	500.000.000,-
Nachträgliche Vergütungen (davon 5%)	25.000.000,-



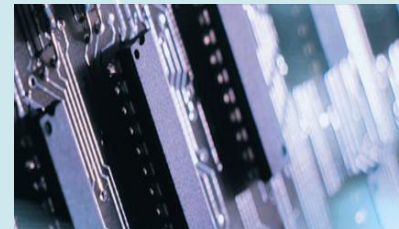
Optimieren Sie Ihr Konditionen-Management

- Abrechnung von Boni, WKZ, Verkaufsprämien auf Knopfdruck.
- Interne Ausschüttung der Erträge.
- Konditionstechnische Planung und Abrechnung von Werbemaßnahmen.
- Bewertung und Rechnungsprüfung im WWS.
- Konditionscontrolling mit Schwerpunkt Ertrags- und Cash-Flow-Optimierung.
- Jahresgespräche und Lieferantenverhandlungen.
- Ganzheitliche Lieferanteninformationssysteme.



Liquiditätssteigerung durch Nachträgliche Vergütungen

- Vermeiden von Ertragsverlusten
- Ertragsverbesserung durch dynamische Staffelfindung
- Möglichst unterjährige, vorschüssige, anteilige Rechnungsstellung von Bonusvereinbarungen u. a.
- Möglichst frühzeitige Rechnungsstellung, z.B. von Eventkonditionen



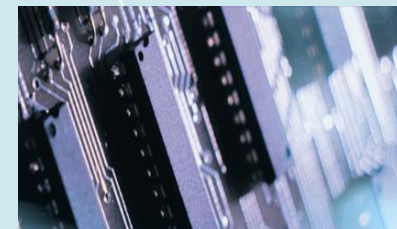
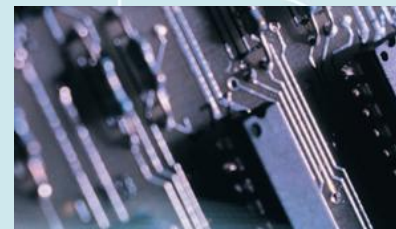
Voraussetzungen

1) **Transparenz und Ordnung im Konditionengefüge**

- vollständige Erfassung aller Konditionen
- mit allen Dimensionen

2) **Möglichst zeitnahe Kenntnis aller relevanten Dimensionsdaten der Kondition, v. a.**

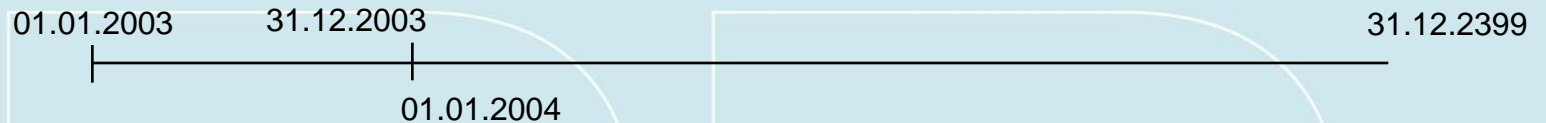
- Umsätze, Mengen, etc.
- Eintritt von Events



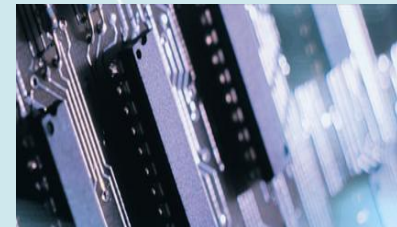
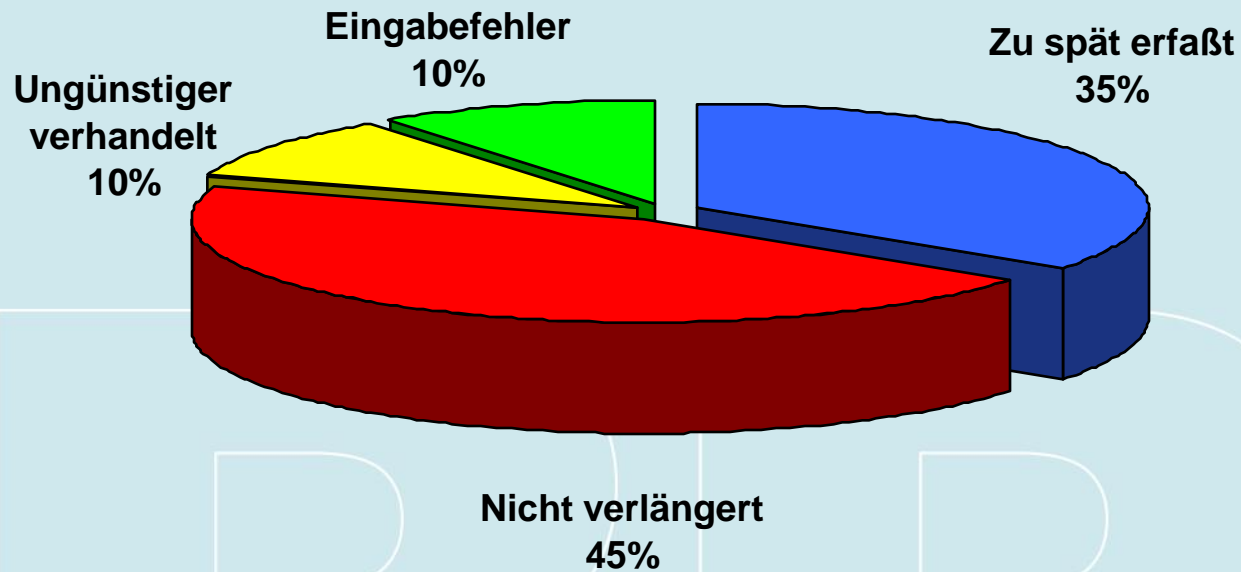
Vermeiden von Ertragsverlusten

durch **Transparenz und Ordnung** im Konditionengefüge:

- Neuberechnung jeder Kondition bei jedem Lauf.
- Automatische Verlängerung der Konditionen am Jahresende:



Typische Fehler



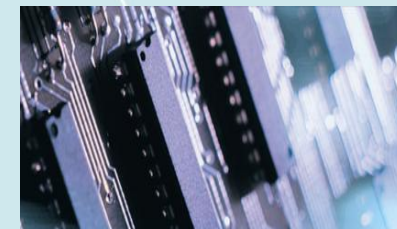
Ertragsverbesserung durch dynamische Staffelfindung

- korrekte Staffelveinbarung
- Vermeidung von konditionstechnisch ungenutztem Umsatz

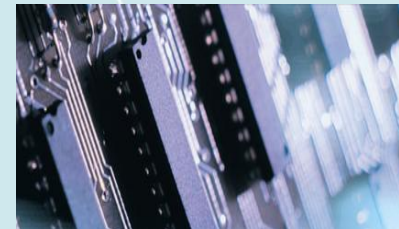
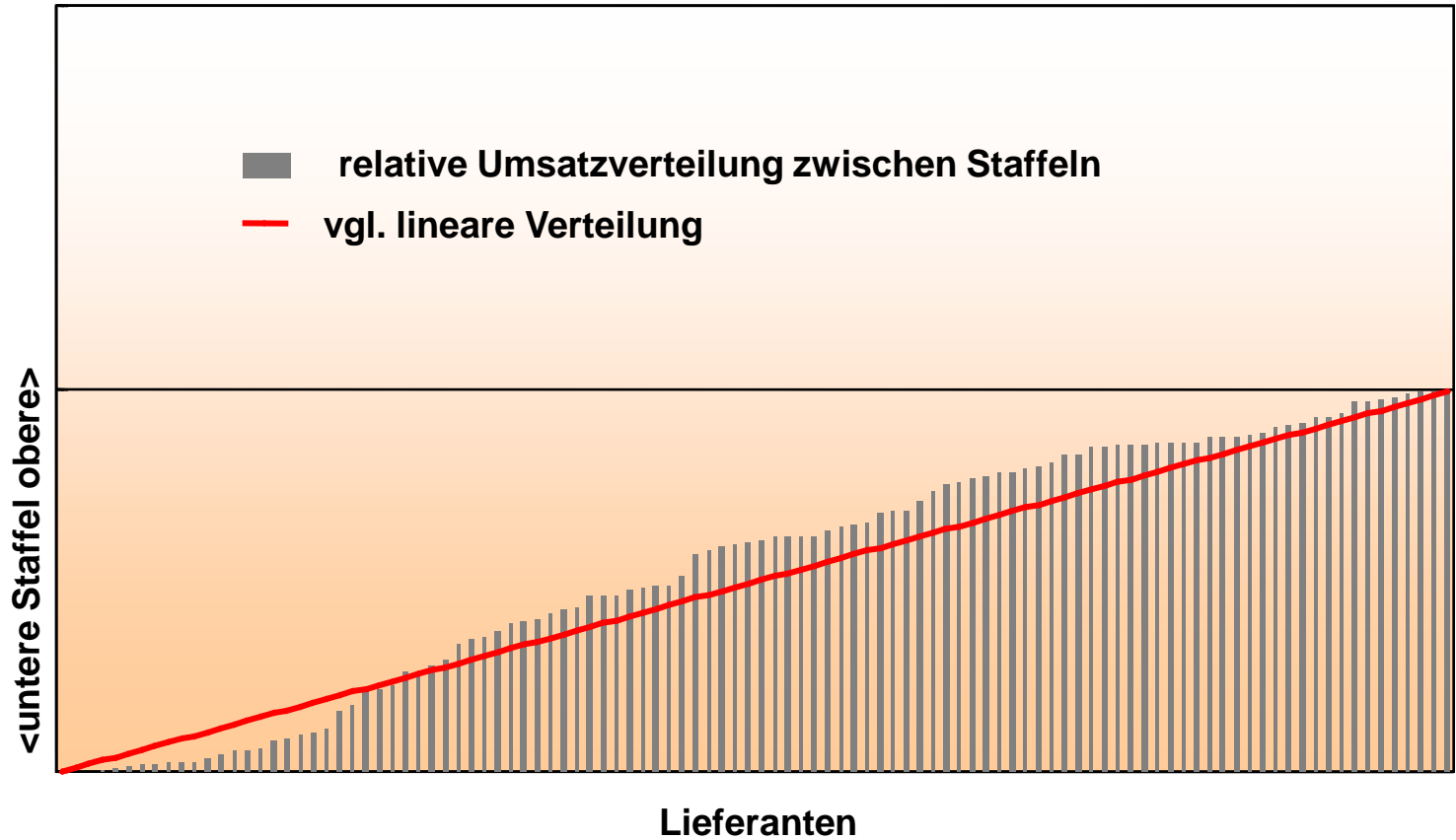


Praxis-Beispiel einer Staffelanalyse

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		



Praxis-Beispiel Staffelerreichung



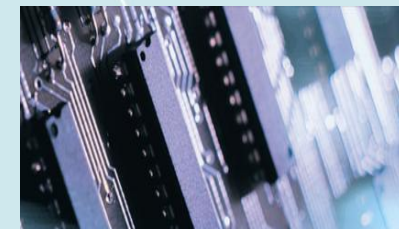
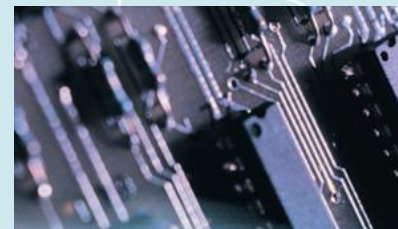
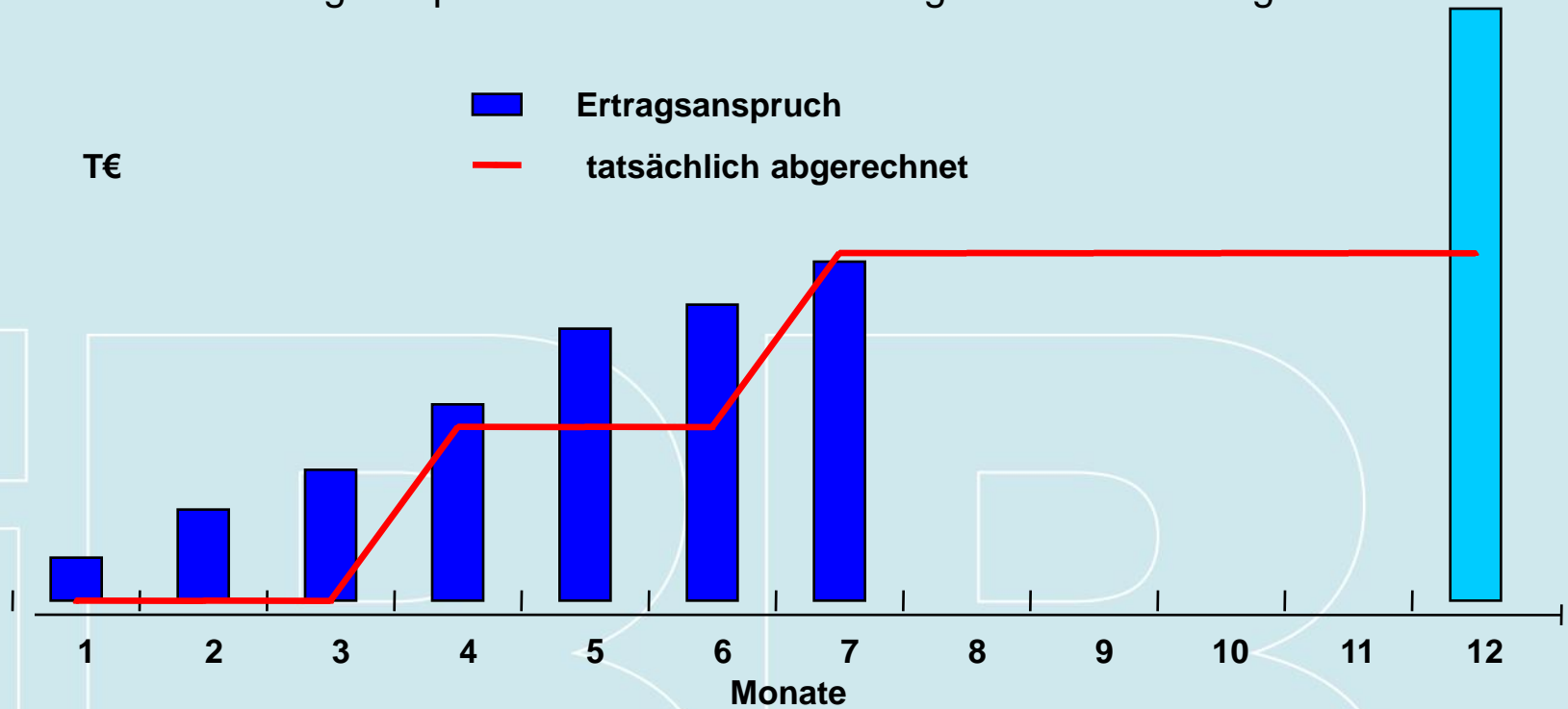
Liquiditätsverbesserung durch die Möglichkeit zur frühzeitigen Abrechnung

- Umstellen von z.B. Quartalsende-Konditionen zu Monatsende-Konditionen



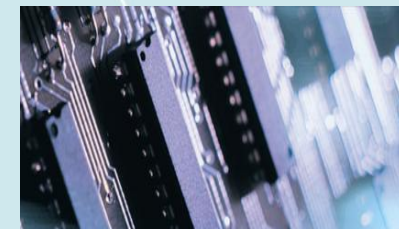
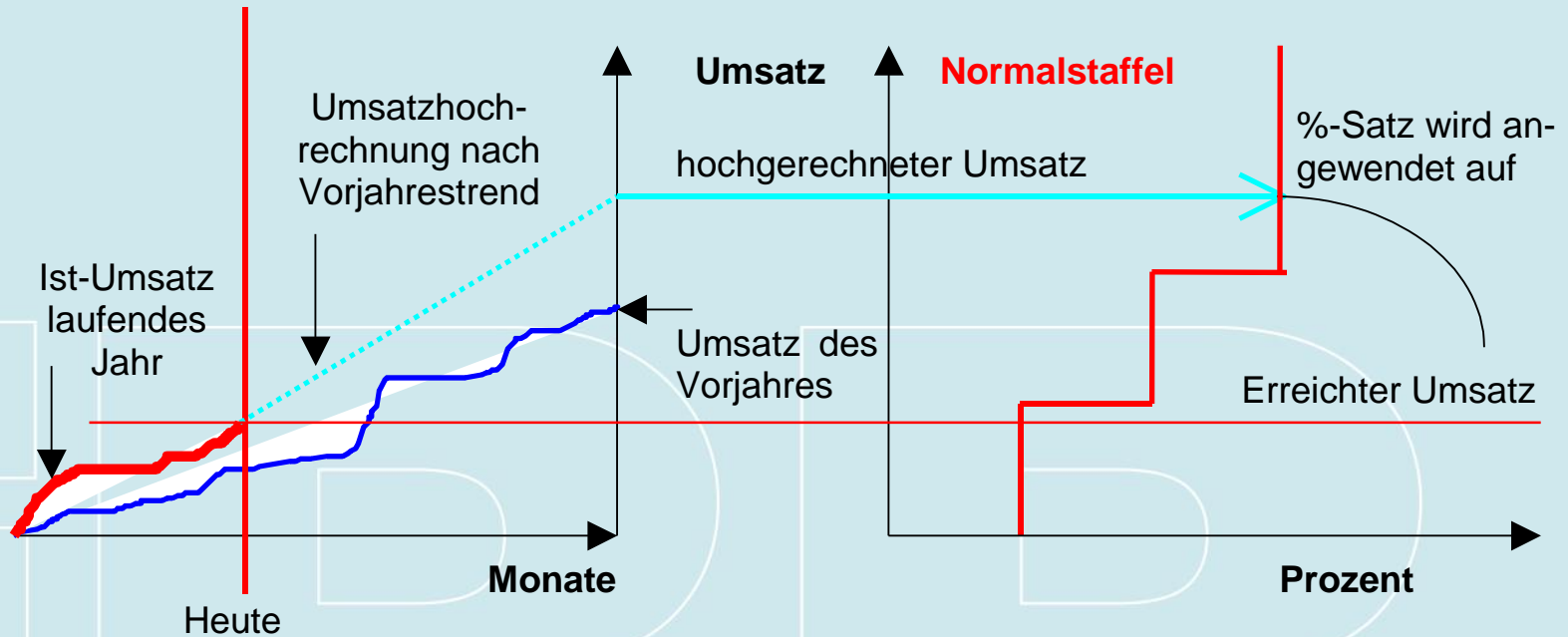
Liquiditätssteigerung

Beispiel zur Illustration von Zinsverlusten, verursacht durch die Diskrepanz zwischen Ertragsansprüchen und tatsächlich abgerechneten Erträgen:



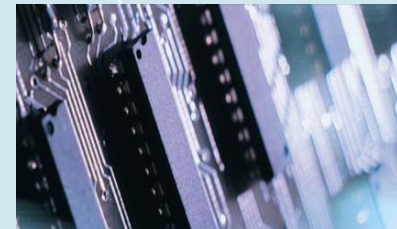
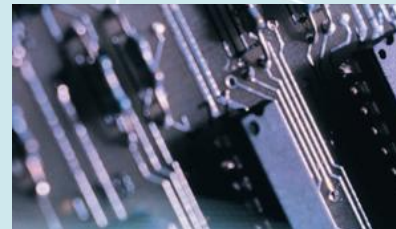
Hochrechnung

Hochrechnungsverfahren zur Bestimmung der anzuwendenden Staffel



BONsai
compact • professional • interactive

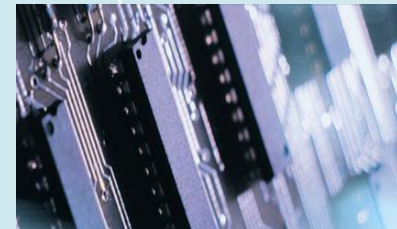
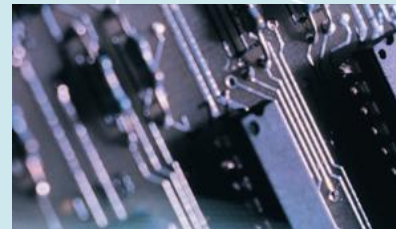
Die IBB-Produktfamilie zur IT-Unterstützung des Konditionen-Managements



Zeitnahe Datenbeschaffung

Zur Erinnerung: Was wird für die korrekte Abrechnung/Ausschüttung einer Kondition benötigt?

- Lieferanten-Stammdaten
- Artikel-Stammdaten
- Konditionsdaten
- Umsätze

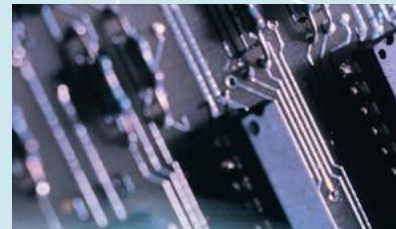


Zeitnahe Datenbeschaffung

Zur Erinnerung: Was wird für die korrekte Abrechnung/Ausschüttung einer Kondition benötigt?

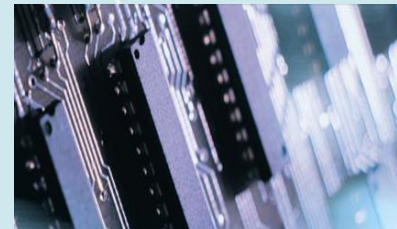
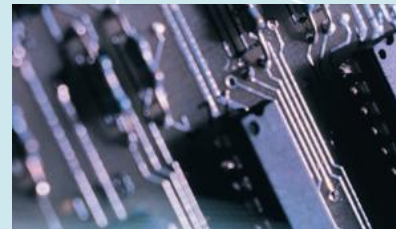
- Lieferanten-Stammdaten
- Artikel-Stammdaten
- Konditionsdaten

■ Umsätze



Problemzone Umsätze

- Umsatzquellen (Lieferant / hauseigene)
- Umsatzbasis
- Mitzählware
- Verfügbarkeit (zeitliche)
- Zuordnung (Bündelung)



Lösungsansätze

- direkte Umsatzeingabe durch Lieferanten und/oder Betriebe via Web

Vorteil: Zeitersparnis in jeder Hinsicht

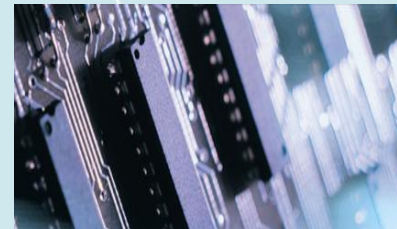
- automatischer Abgleich der Umsatzmeldungen von Lieferanten und Betrieben

Vorteil: Arbeitersparnis

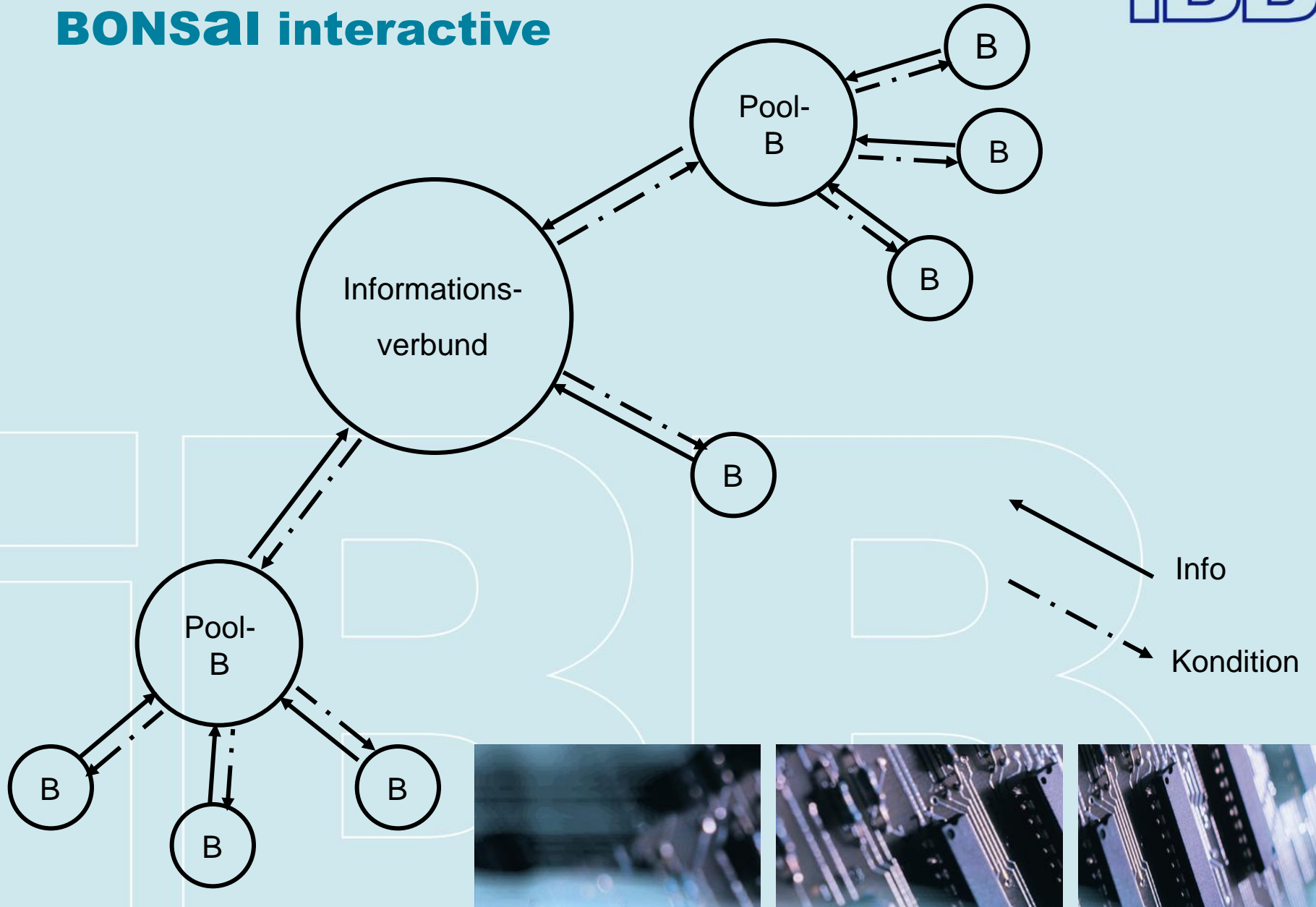
- direkte Auskunftsfunktion für Betriebe

Vorteil: zusätzliche Steuerungsmöglichkeiten

- Kopplung von mehreren Bonsai-Systemen



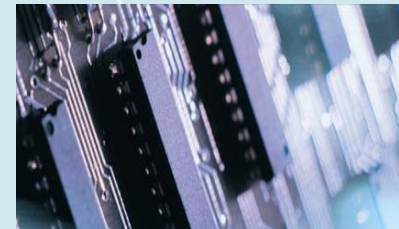
BONSai interactive



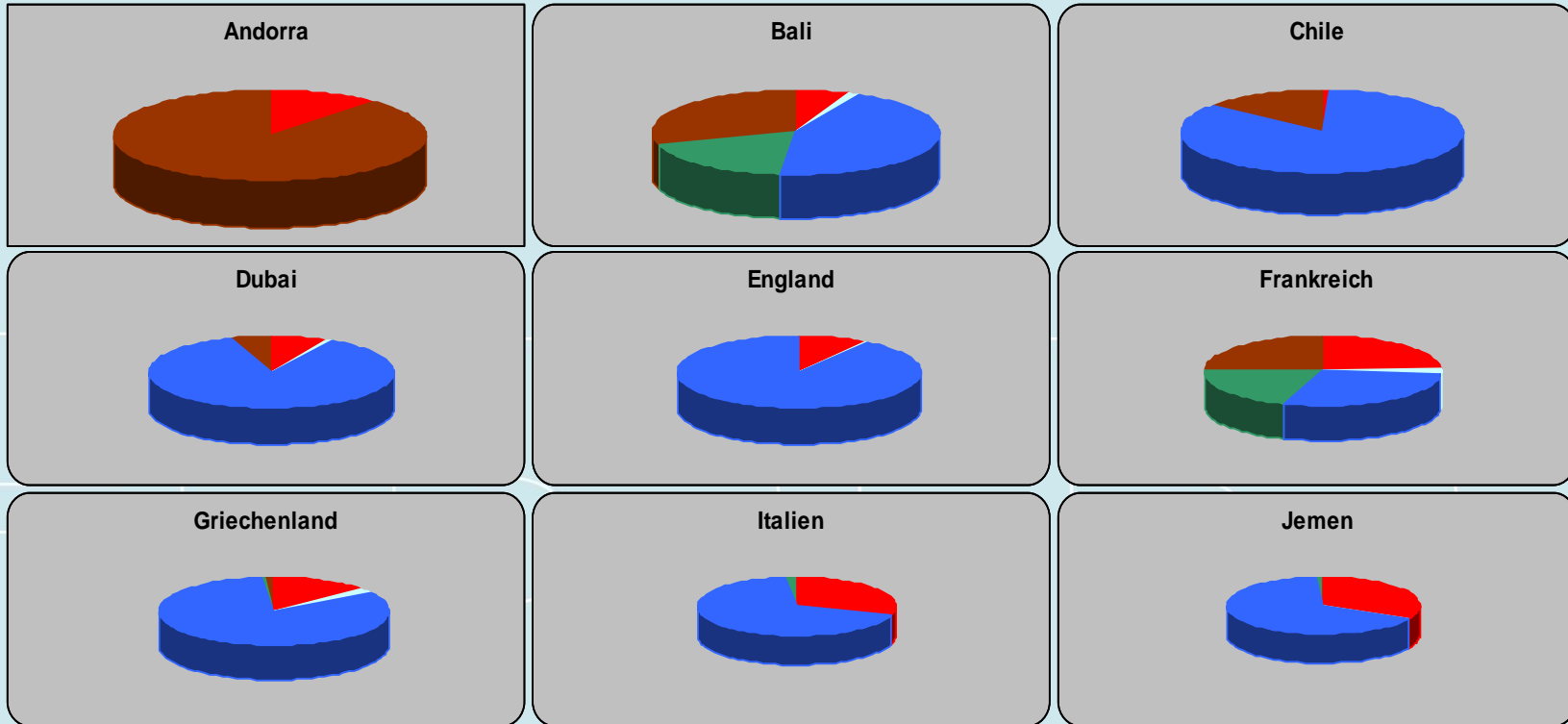
Kopplung mehrerer Bonsai-Systeme

Vorteile:

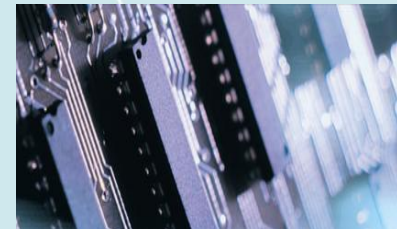
- einheitliche Lieferanten-Zuordnung → Bündelung !!!
- einheitliches Konditionen-Gefüge
- verbesserte Verhandlungsposition
- automatischer Konditionsabgleich zwischen Zentrale und Betrieben



Kopplung mehrerer Bonsai-Systeme



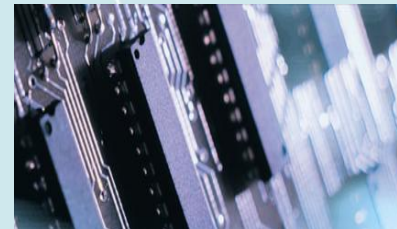
JE HE QE ME TE

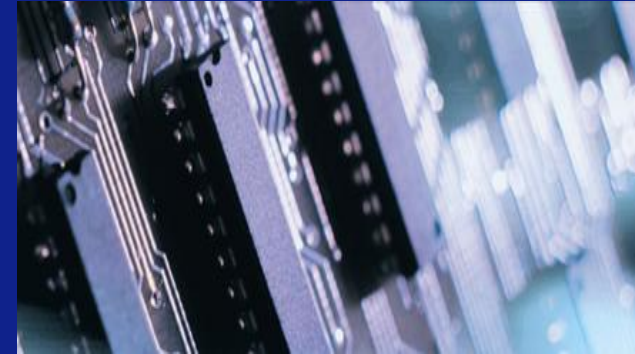


Optimiertes Konditionen- Management mit Bonsai als Basis für

- bemerkenswert hohes und
- kurzfristig ausschöpfbares

Verbesserungspotenzial für Ertrag und Liquidität





Vielen Dank für
Ihre Aufmerksamkeit

**IBB Informationsverarbeitung
GmbH**

Auenplatz - Stand A15