

welcome to
information at work

**IBB Informationsverarbeitung
GmbH**

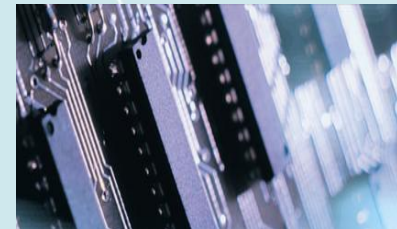
communicate!

Auenplatz - Stand A15

„IT-gestütztes Konditionen-Management als Schlüssel zur Prozessoptimierung zwischen Handel und Industrie“

Dr. Heinz Konvicka

IBB Informationsverarbeitung GmbH



Ausprägungen der Zusammenarbeit von Handel und Industrie

- **Supply Chain Management (SCM)**

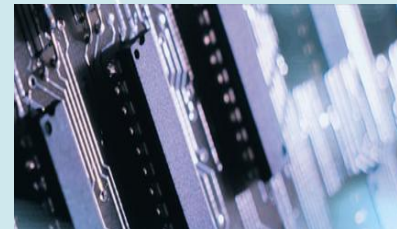
Kooperativer Waren- und Informationsfluß

- **Efficient Customer Response (ECR)**

Kooperatives Marketing

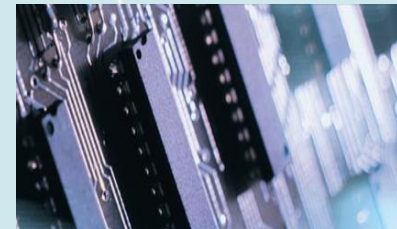
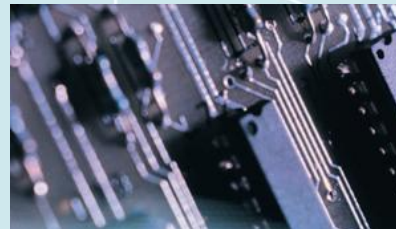
- **Category Management**

Kooperatives Marketing mit zusätzlichem Fokus auf Kundenverhalten und Integration weiterer Partner



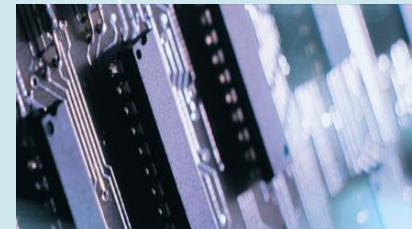
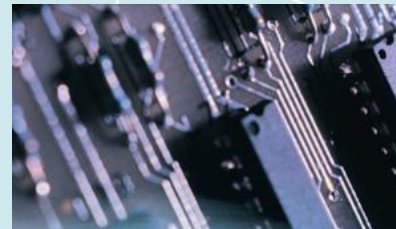
Erfolgsbasis der Zusammenarbeit

- **Gemeinsame Ziele**
- **Überbetrieblich integrierte Informationssysteme**



Konditionen

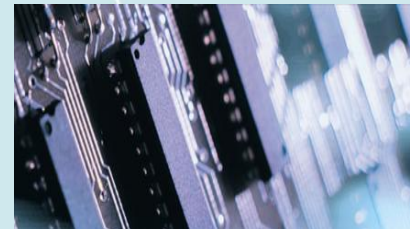
**Eckpfeiler aller Vereinbarungen
zwischen Handel und Lieferanten
in vielschichtigsten Ausprägungen**



Konditionen

Mittel zur Erreichung von Zielen

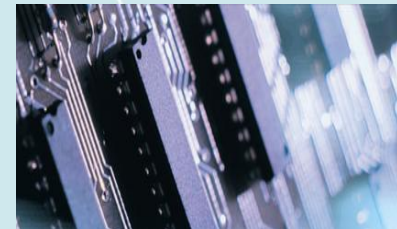
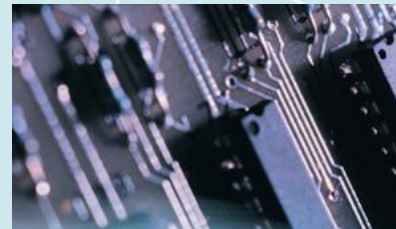
- Leistungsanreiz für den Handel
- Bindungselement für den Lieferanten



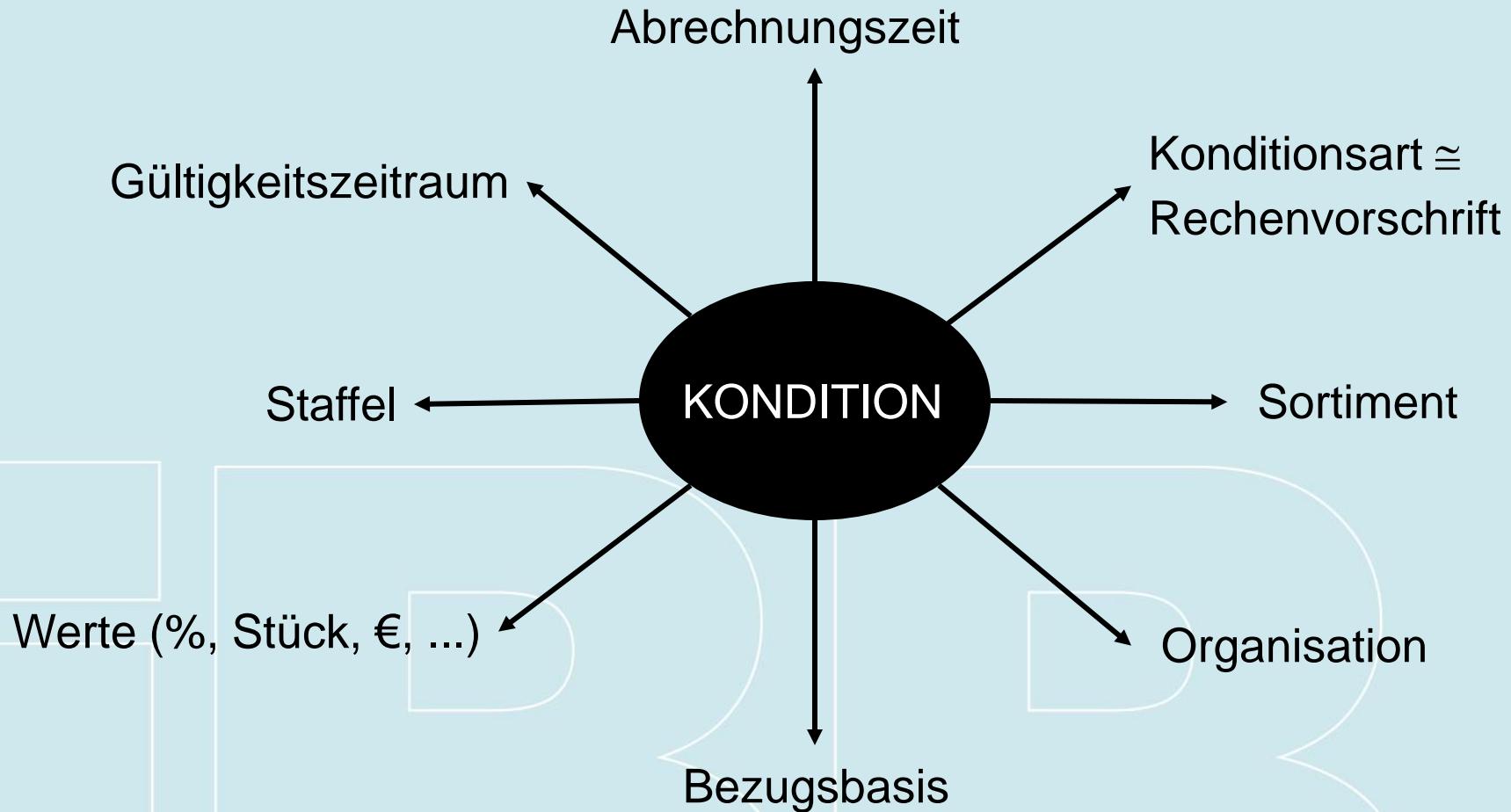
Typische Eigenschaften von Konditionen

Konditionen...

- ... sind leistungsorientiert
- ... sind komplex
- ... sind gut behütet
- ... üben direkten Einfluß auf Cash-Flow und Liquidität aus
- ... verfügen über keinen geschlossenen Regelkreis



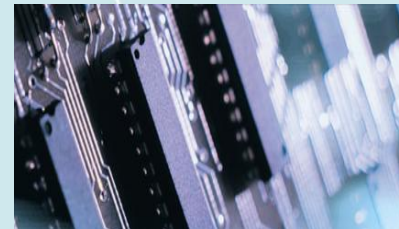
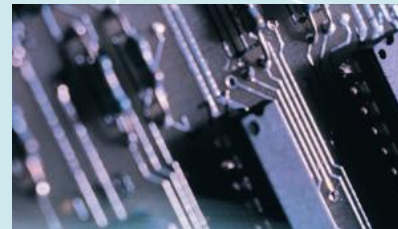
Dimensionen einer **Kondition**



Leistungsmaßstäbe

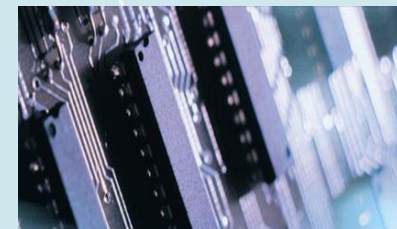
Beispiele

- Zeit
- Mengen
- Umsätze
- Aktionen



Ist-Zustand

- Management der Sofortkonditionen im geschlossenen Regelkreis
 - Management der nachträglichen Konditionen häufig noch „per Hand mit Excel-Unterstützung“, also kein geschlossener Regelkreis
 - Schriftliche Vereinbarungen als Ergebnis des Jahresgesprächs
 - Getrennte elektronische Erfassung und Abarbeitung auf beiden Seiten
-
- ➔ Vermeidbare Fehlerquelle, die bis zu 1% vom Gesamtumsatz betragen kann
 - ➔ Abstimmungsbedarf mit nicht unerheblichem Aufwand
 - ➔ Psychologischer Faktor

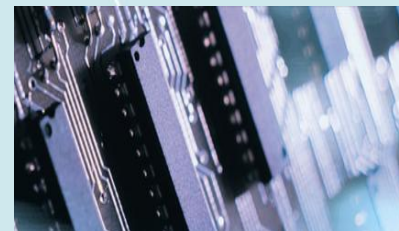


Lösungsansatz durch IT-gestütztes Konditionen-Management

BONSAI
compact • professional • interactive

BONSAI bildet den Prozess ab, gilt also für beide Blickwinkel,

- für den Handel
- für die Lieferanten

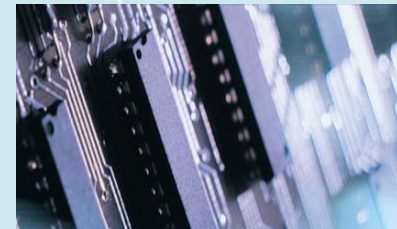
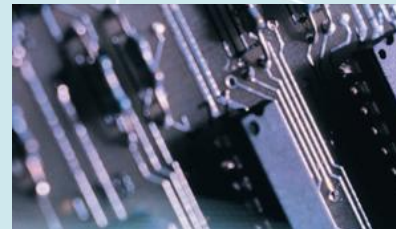


Bonsai-Software-Familie

Erfassung der Leistungen auf unterschiedlichen Basen

- Lieferanteninformation
- Handelsinformation

Automatischer Abgleich der Basen



Bonsai-Software-Familie

- Pflege

Transparenz und Ordnung

- Abrechnung

Automatisch, präzise und termingerecht

- Ausschüttung

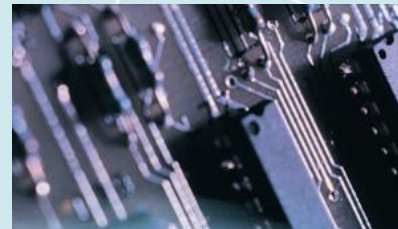
Automatisch

- Entscheidungshilfe

Operativ und strategisch

- Planung

Integriert



Decision Support

1. Gestaltung von Konditionen
2. Optimierung des Konditionen-Mix
3. Lieferantenkonzentration/-substitution
4. Bündelungen

Szenario-Entwicklung

worst/best case

Planung

des nächsten
Geschäftsjahres

Kunde/Lieferant
Konditionen
Ist-Umsätze

BONSAI

- o p e r a t i v -

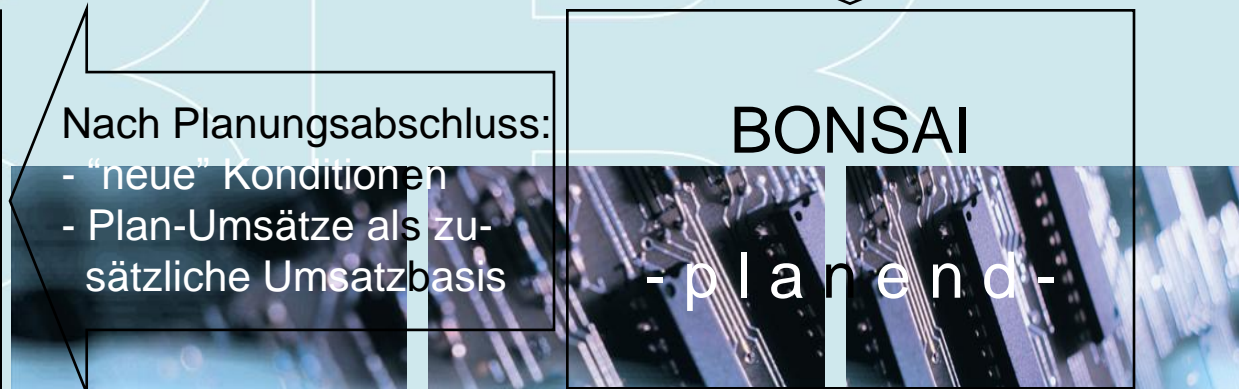
Nach Planungsabschluss:

- "neue" Konditionen
- Plan-Umsätze als zusätzliche Umsatzbasis

Kunde/Lieferant
Plan-Umsätze

BONSAI

- p l a n e n d -



Bonsai - Decision Support

File Edit View Insert Format Extras Data Window ?
[-] [X]

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

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	%						

Umsatz und Staffeln
Zahlungseingänge
Erträge

Ergebnisse in Zahlen

	Save		
	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

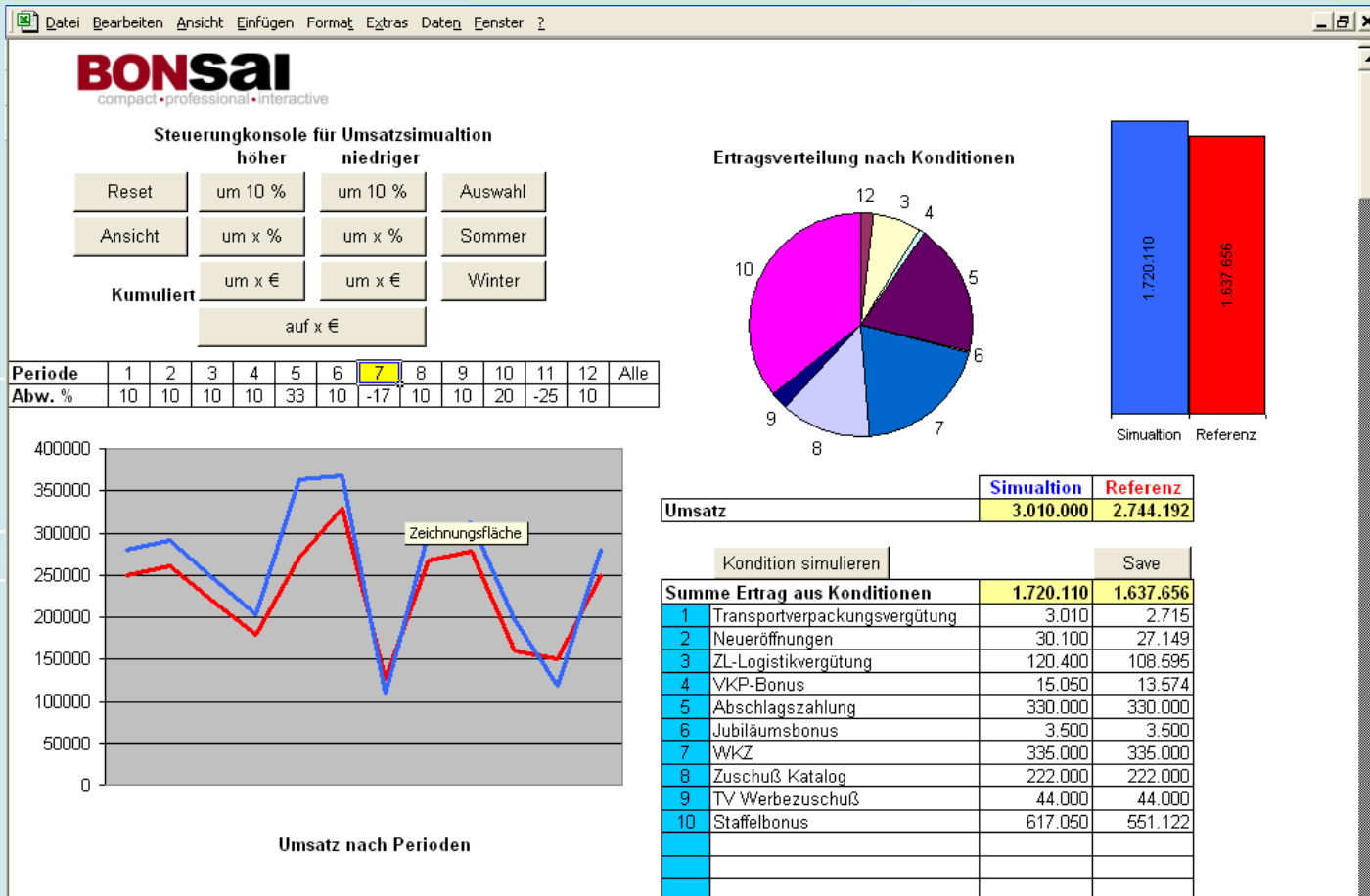
Kondition herstellen

Umsatz simulieren

Zinsverlust/gewinn



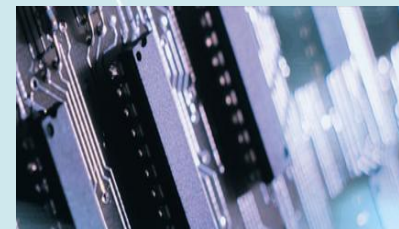
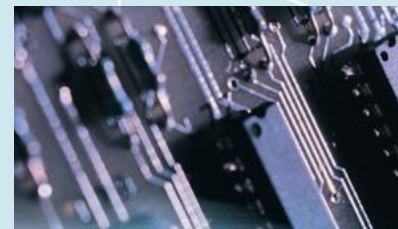
Bonsai - Simulation

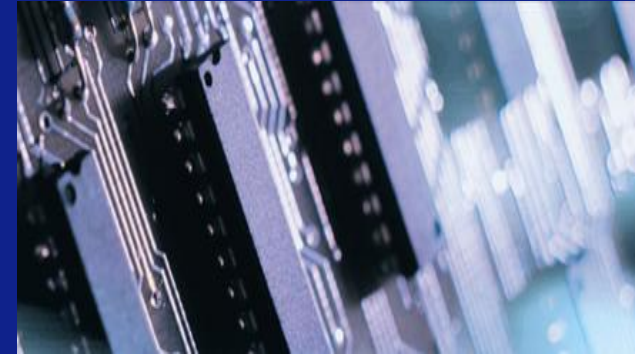


IT-gestütztes Konditionen- Management mit Bonsai

**bietet 2 Sichten auf denselben Prozeß und
sorgt für**

- **Transparente und klar strukturierte Informationen für Handel und Lieferanten**
- **Umwegrentabilität durch verbesserte Ablauforganisation, insbesondere Zeitnähe**
- **Mehr Zeit für Planungs-, Steuerungs- und strategische Aufgaben durch hohen Anwendungskomfort**





Vielen Dank für
Ihre Aufmerksamkeit

**IBB Informationsverarbeitung
GmbH**

Auenplatz - Stand A15