



welcome to
information at work

Internationales Konditionen- Management und sein Nutzenpotential

EuroCIS 2006

Düsseldorf, 16.02.2006

Dr. Heinz Konvicka

IBB Informationsverarbeitung GmbH



Themenüberblick

- **Warum internationales Konditionen-Management?**
- **Die Hindernisse.**
- **Die Lösung mit BONSAI interactive.**
- **Der Erfolg in der Praxis.**



Warum internationales Konditionen-Management?

Steigerung / Optimierung

des

Ertrags aus Nachträglichen Vergütungen,

insbesondere durch

Nutzung von Bündelungseffekten

Voraussetzungen

Konzernweite Betrachtung von

- **Einkaufs-Umsätzen**
- **Konditionen**

unter Berücksichtigung von

- **richtiger Lieferantenzuordnung**
- **Zeitnähe**
- **homogener Konditionsdarstellung**
- **einheitlicher Währung und Sprache**

... also die Beantwortung typischer Fragen, wie z.B.:

- **Wie groß ist das Einkaufsvolumen mit einem Lieferanten im gesamten Konzern?**
- **Sind die Konditionen konzernweit bekannt und vergleichbar?**
- **Werden Bündelungen ausgeschöpft?**
- **Werden zentral getroffene Vereinbarungen vollständig abgerechnet?**
- **Erfolgt der Informationsfluß zwischen Zentrale und Tochtergesellschaften zeitgerecht und vollständig?**

Die Hindernisse

Sehr häufig eine Negativliste der Voraussetzungen, also z.B.

- Fehlende oder falsche Lieferantenzuordnung
- Unvollständige Umsatzmeldung
- Nicht zeitgerechte Umsatzmeldung
- Falsche Währung
-



Internationales Konditionen- Management mit BONSAI interactive

Ein Praxisbeispiel

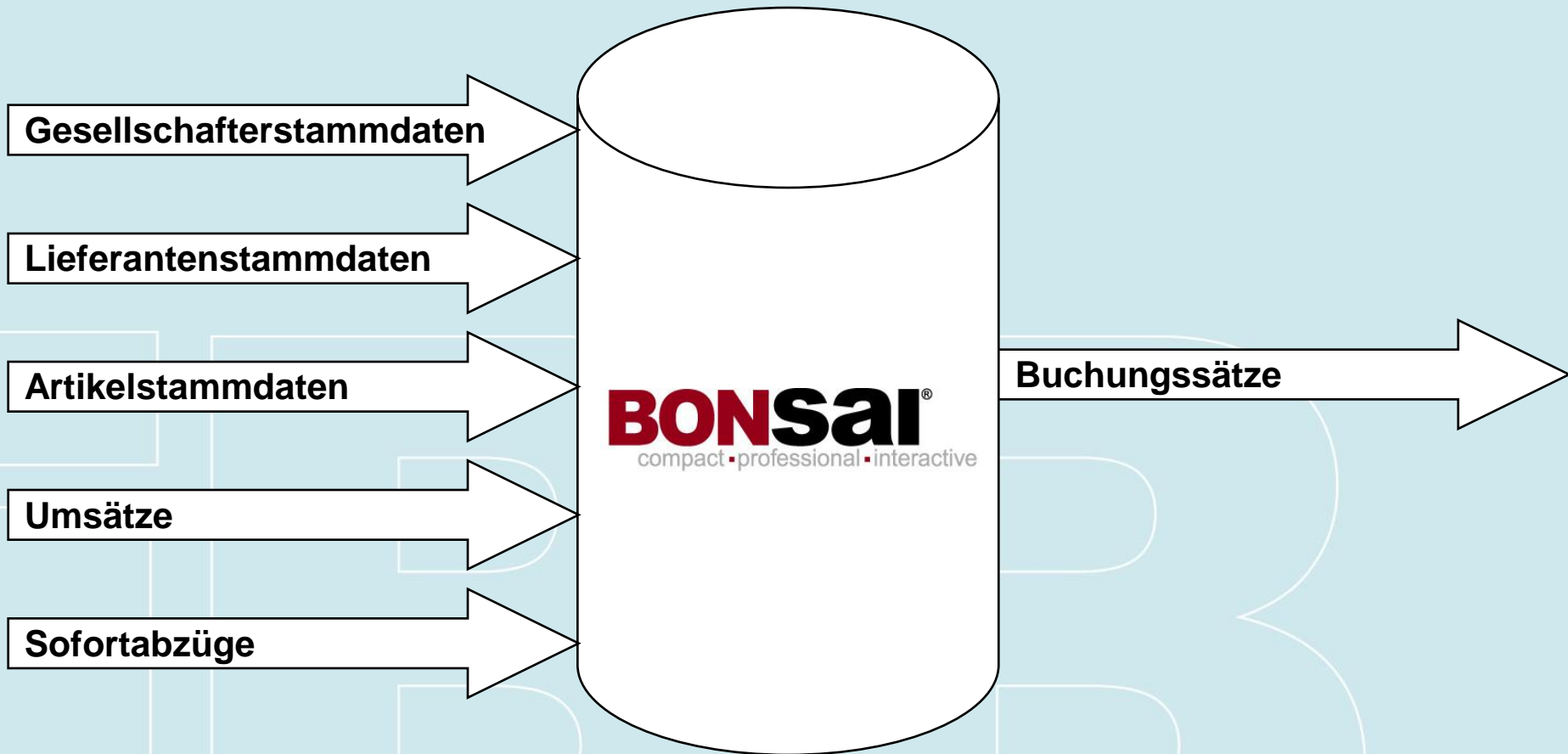


Was ist **BONSAI**?

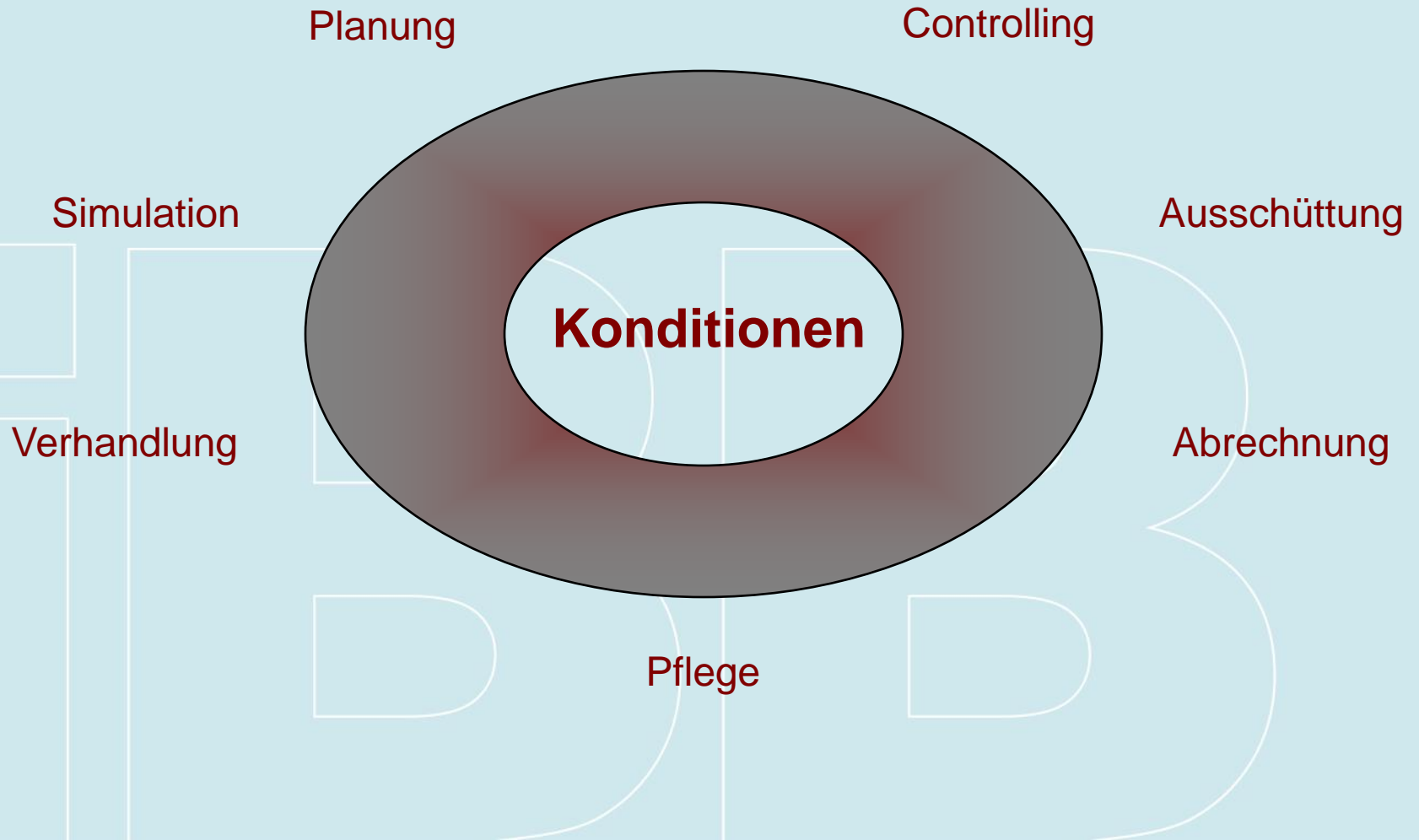


Satelliten-Software für effizientes Konditionen-Management

BONSAI - Datenanbindung



BONSAI - unterstützte Prozesse



Effizientes Konditionen-Management: Der Nutzen von BONSAI

- **Transparenz und Ordnung im Konditionengefüge**
- **Abrechnung und Ausschüttung auf Knopfdruck**
- **Automatische Verbuchung**
- **Verbesserte Steuerungsmöglichkeiten
(z.B. Staffelerreichungsgrad)**
- **Liquiditätsverbesserung**
- **Umwegrentabilität, z.B. Zeitersparnis, Organisationsverbesserung**

Internationales Konditionen- Management mit BONSAI interactive

Ein Praxisbeispiel



Internationales Konditionen- Management mit BONSAI interactive

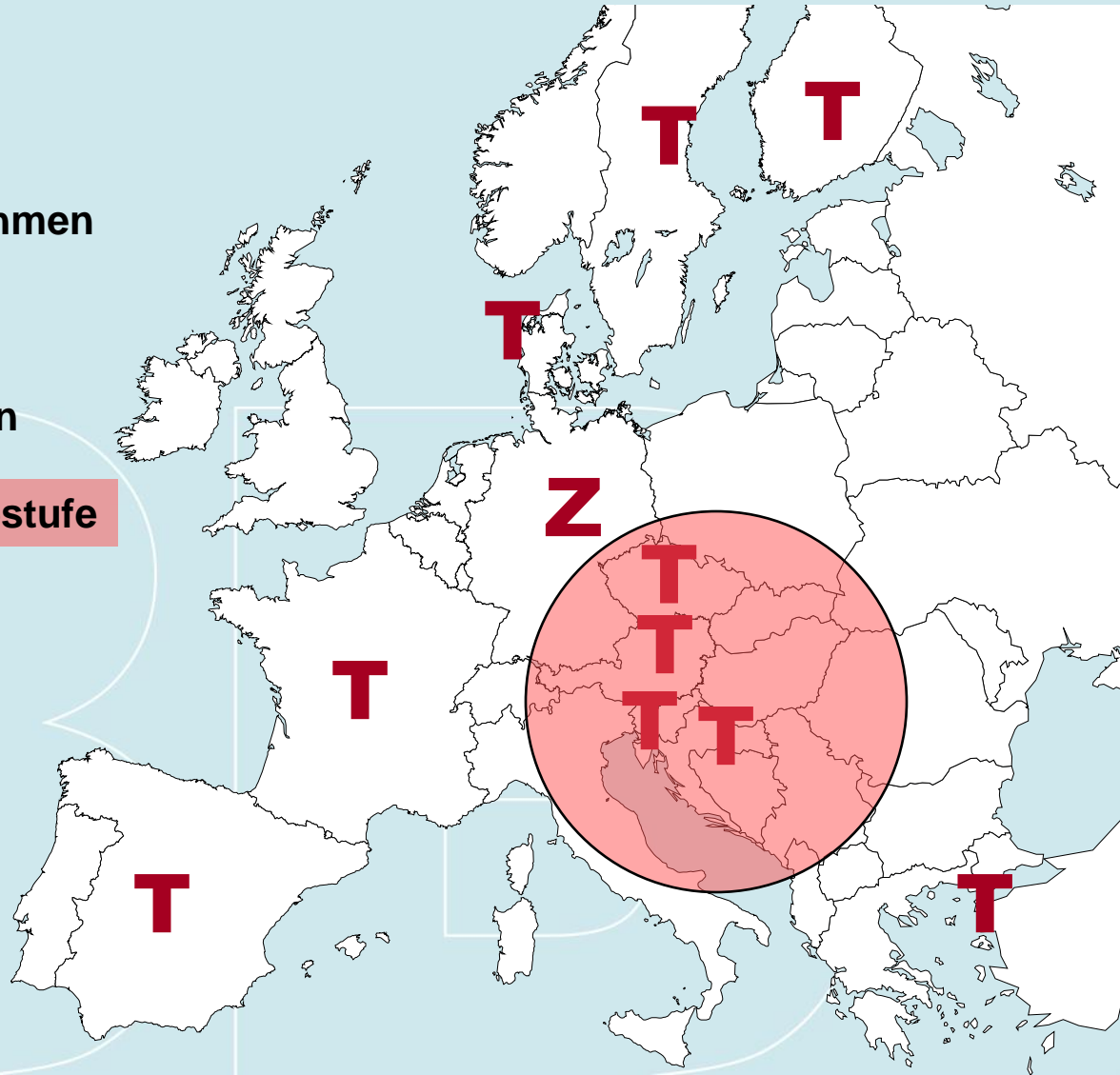
Die Ausgangslage

1 Einzelhandelsunternehmen

■ 1 Zentrale

■ Tochtergesellschaften

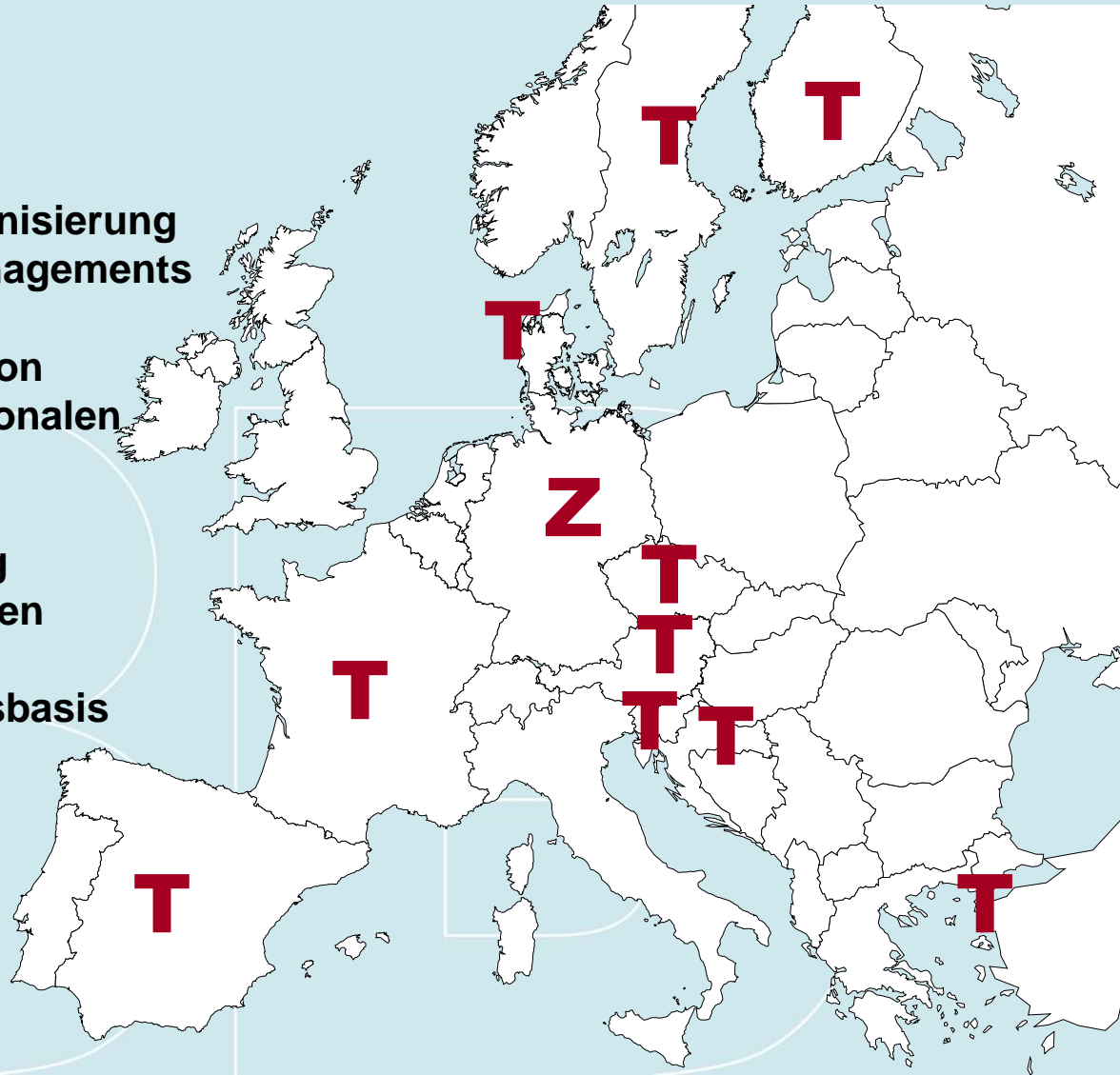
■ 1 Zwischenhierarchiestufe



Internationales Konditionen-Management mit BONSAI interactive

Die Zielsetzung

- Konzernweite Harmonisierung des Konditionen-Managements
- Zentrale Steuerung von internationalen / regionalen Lieferanten
- Dezentrale Steuerung von lokalen Lieferanten
- Zentrale Informationsbasis für Konditionen



Internationales Konditionen- Management mit BONSAI interactive

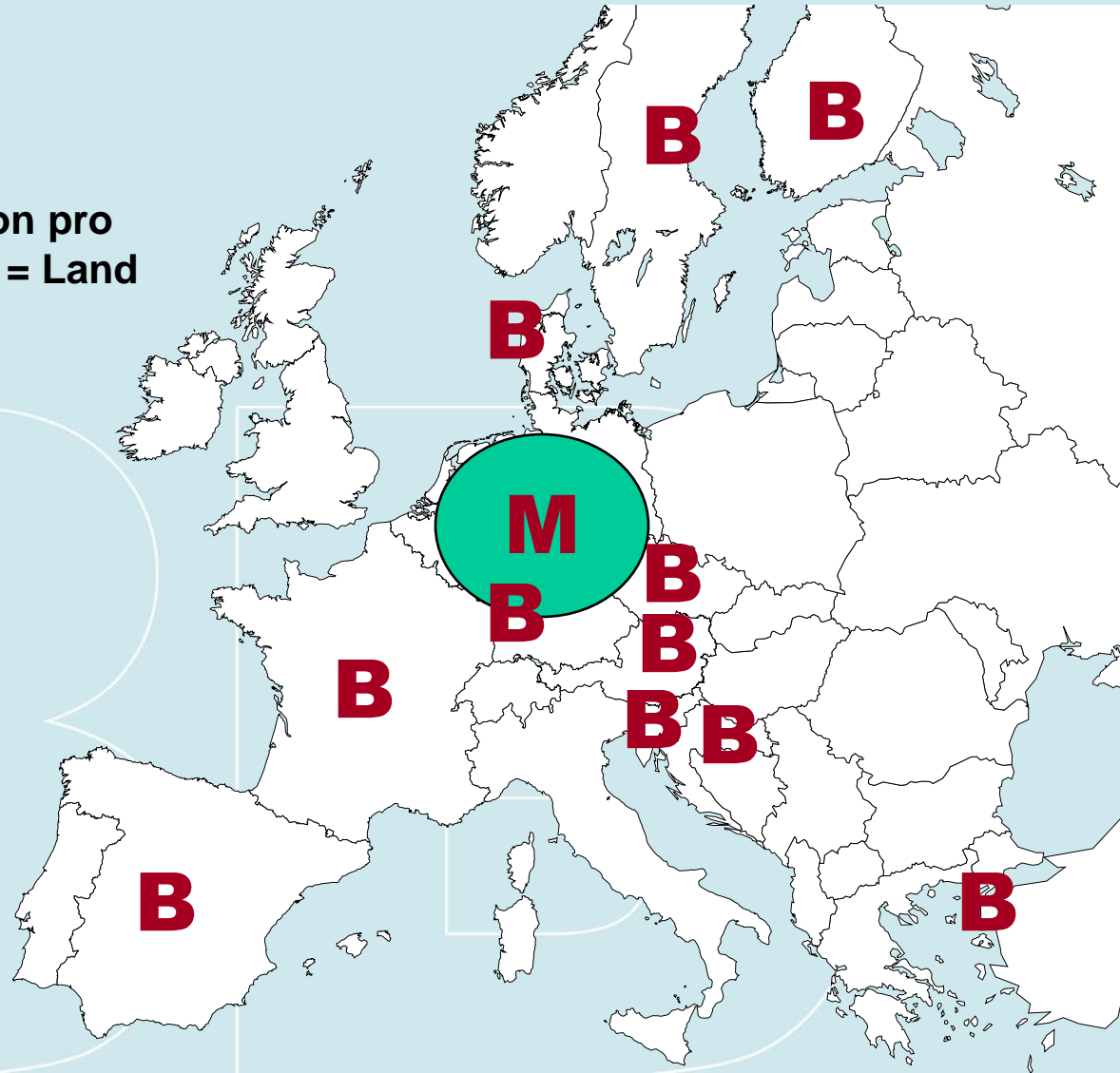
Die Lösung



Internationales Konditionen- Management mit BONSAI interactive

Die Lösung

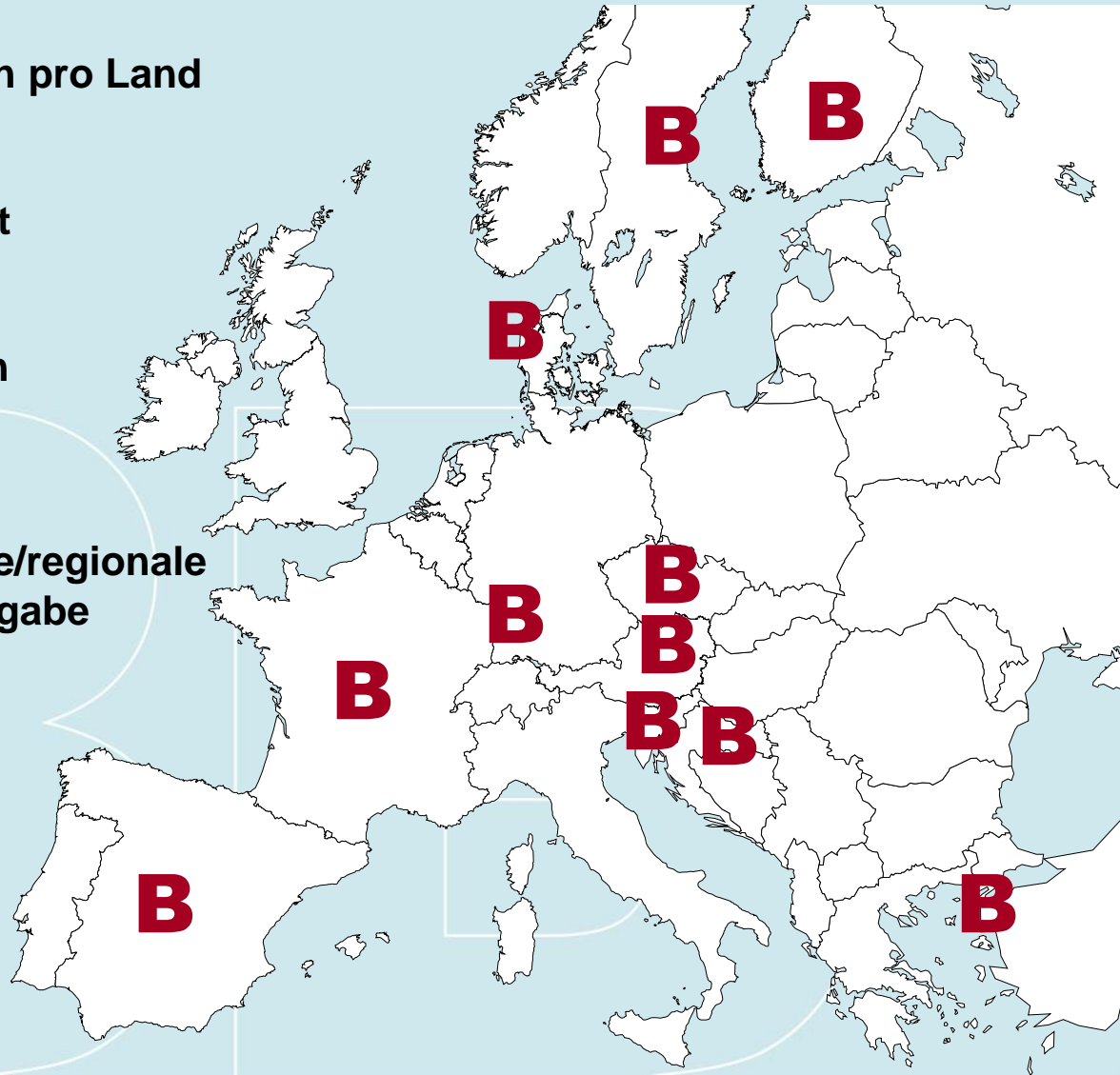
- 1 BONSAI - Installation pro Organisationseinheit = Land
- 1 Master - BONSAI in der Zentrale
- über VPN verbunden



Internationales Konditionen- Management mit BONSAI interactive

Die BONSAI - Installation pro Land

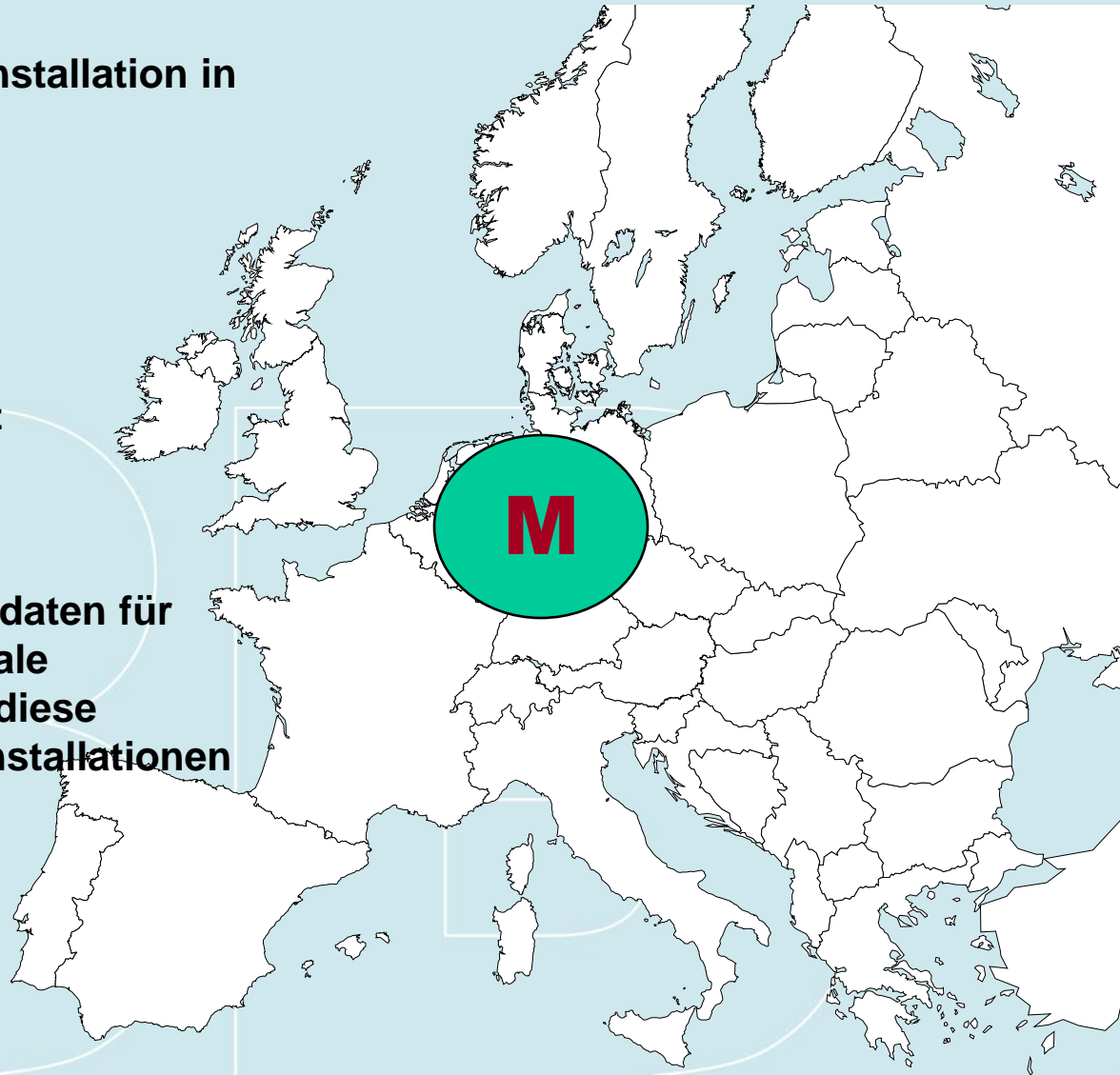
- verwaltet und rechnet lokale Lieferanten ab
- liefert EK-Umsätze an Master - BONSAI der Zentrale
- rechnet internationale/regionale Lieferanten nach Vorgabe der Zentrale ab



Internationales Konditionen- Management mit BONSAI interactive

Die Master - BONSAI - Installation in
der Zentrale

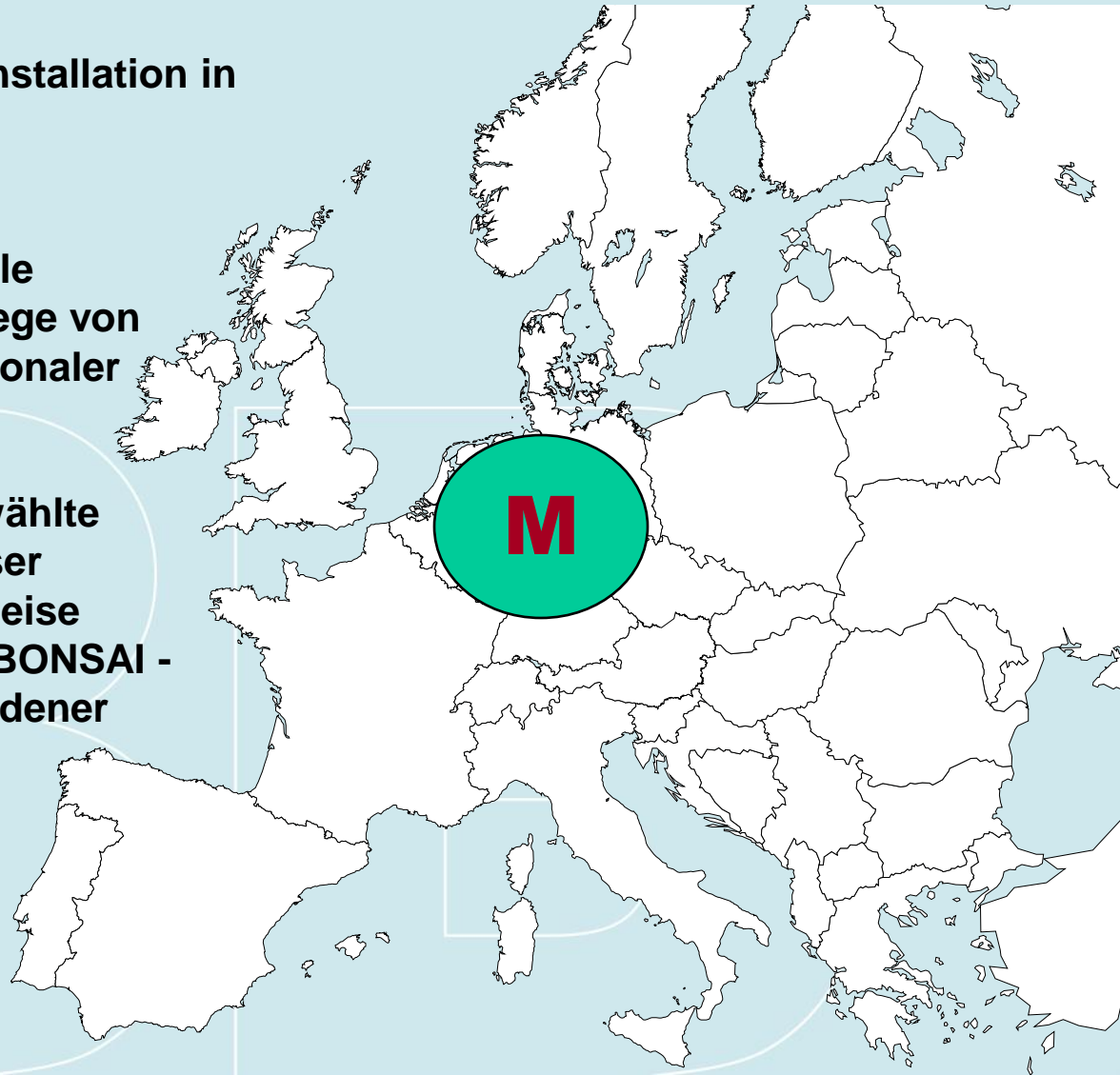
- ordnet konzernweit
alle Lieferanten zu
- sammelt konzernweit
EK-Umsätze und
Konditionsdaten
- errechnet Konditionsdaten für
internationale/regionale
Lieferanten und gibt diese
an lokale BONSAI - Installationen
zur endgültigen
Abrechnung weiter



Internationales Konditionen- Management mit BONSAI interactive

Die Master - BONSAI - Installation in der Zentrale (2)

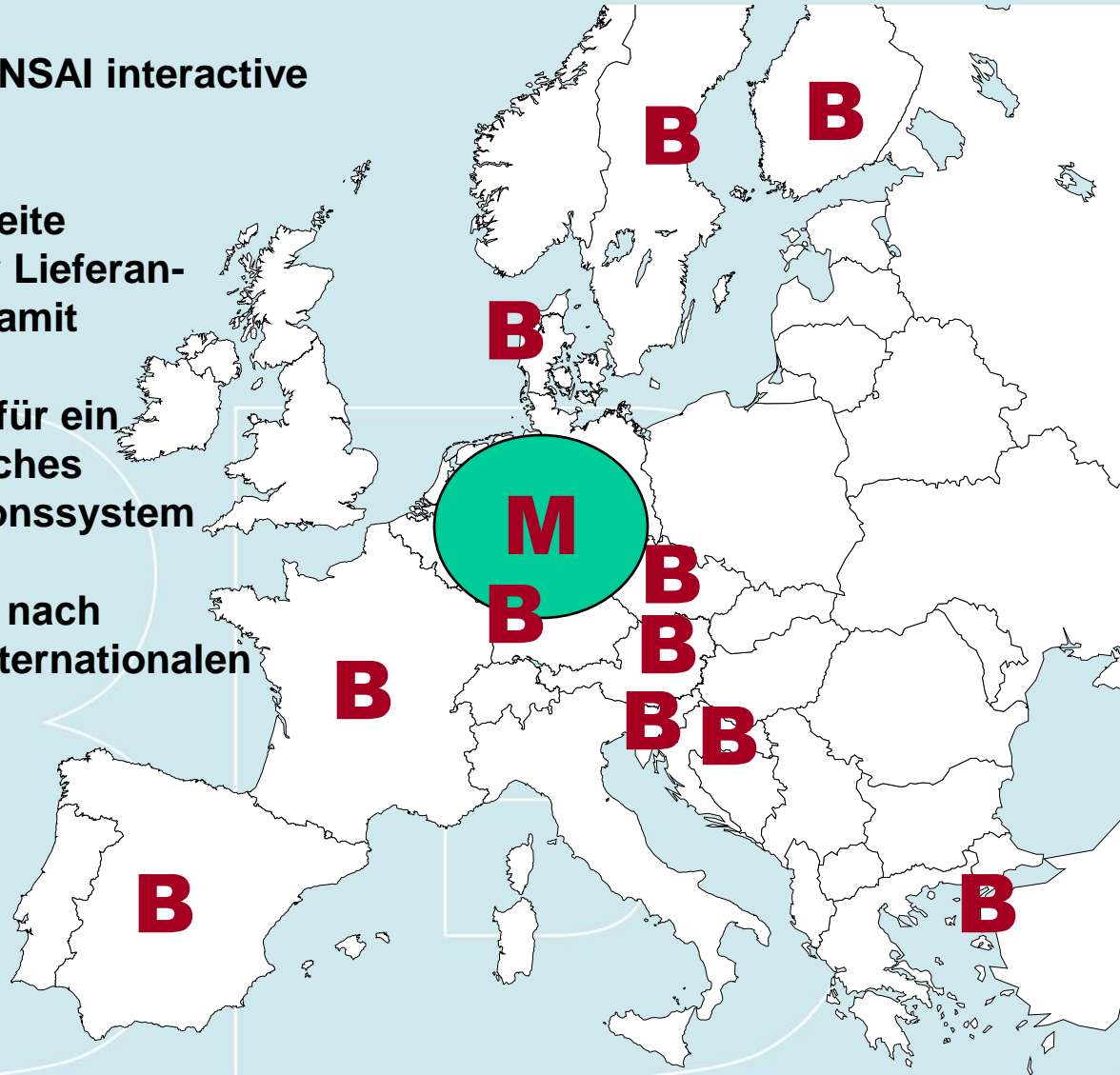
- ermöglicht die zentrale
Verhandlung und Pflege von
Konditionen internationaler
Lieferanten
- gibt alle oder ausgewählte
Konditionsdaten dieser
Lieferanten zwangsweise
oder optional an die BONSAI -
Installationen verbundener
Organisationen zur
Abrechnung weiter



Internationales Konditionen- Management mit BONSAI interactive

Weitere Vorteile von BONSAI interactive

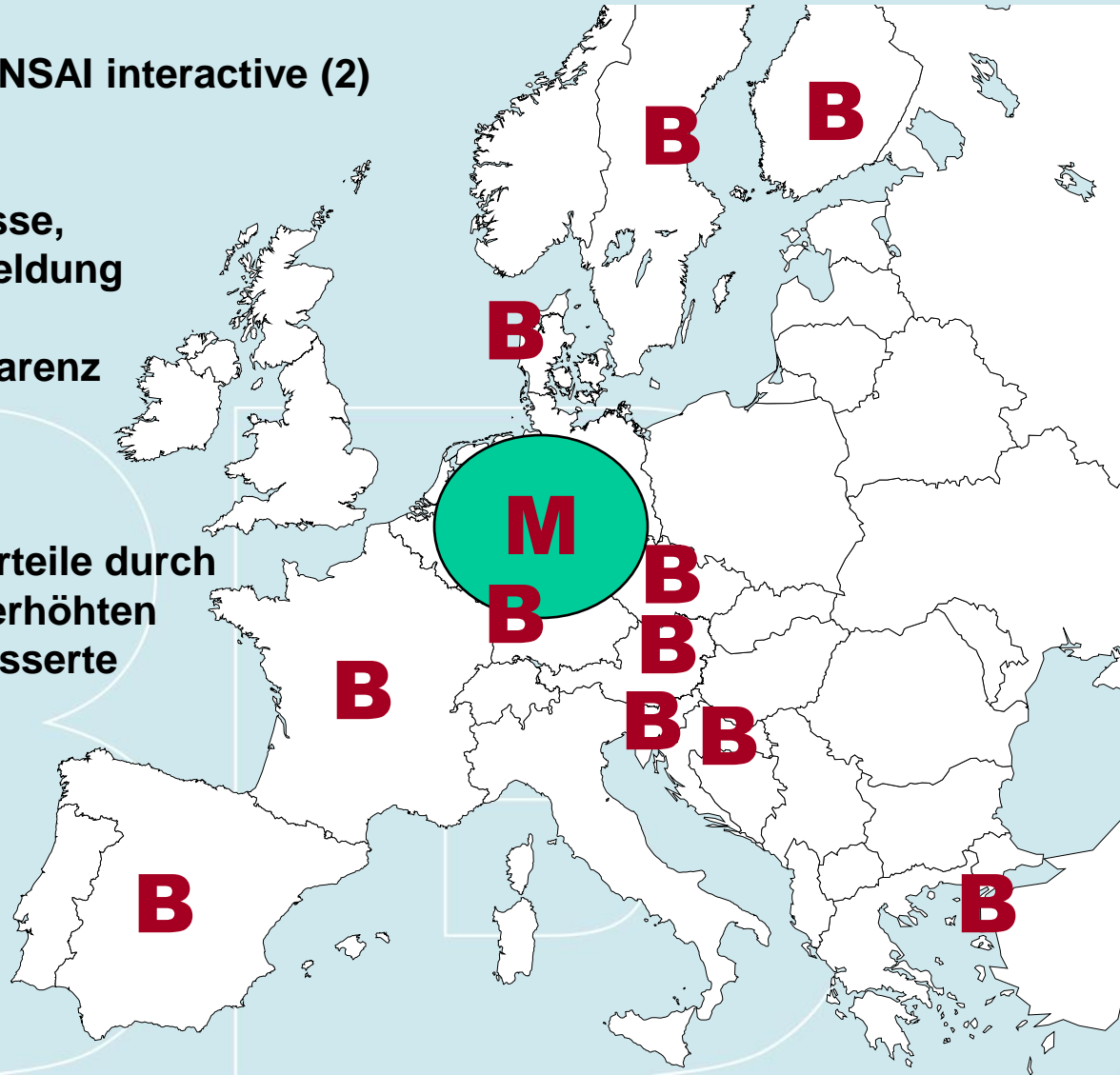
- erlaubt die konzernweite Sammlung beliebiger Lieferantenkennzahlen und damit
- Schaffung der Basis für ein konzernweit einheitliches Lieferanteninformationssystem
- Gezieltes “Scouting” nach potentiellen neuen internationalen Lieferanten



Internationales Konditionen- Management mit BONSAI interactive

Weitere Vorteile von BONSAI interactive (2)

- beschleunigte Prozesse, z.B. für EK-Umsatzmeldung
- konzernweite Transparenz und Ordnung im Konditionsgefüge
- direkte finanzielle Vorteile durch gesteigerte Erträge, erhöhten Cash Flow und verbesserte Liquidität



BONSAI interactive

Statusinformationen

Informationsverbund - Umsatzstatus

		D	A	DK	SLO	CZ	HR	SE	FIN	F	E	TK		
Dezember	2003	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
November	2003	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
September	2003	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

Poolstellen - Umsatzstatus

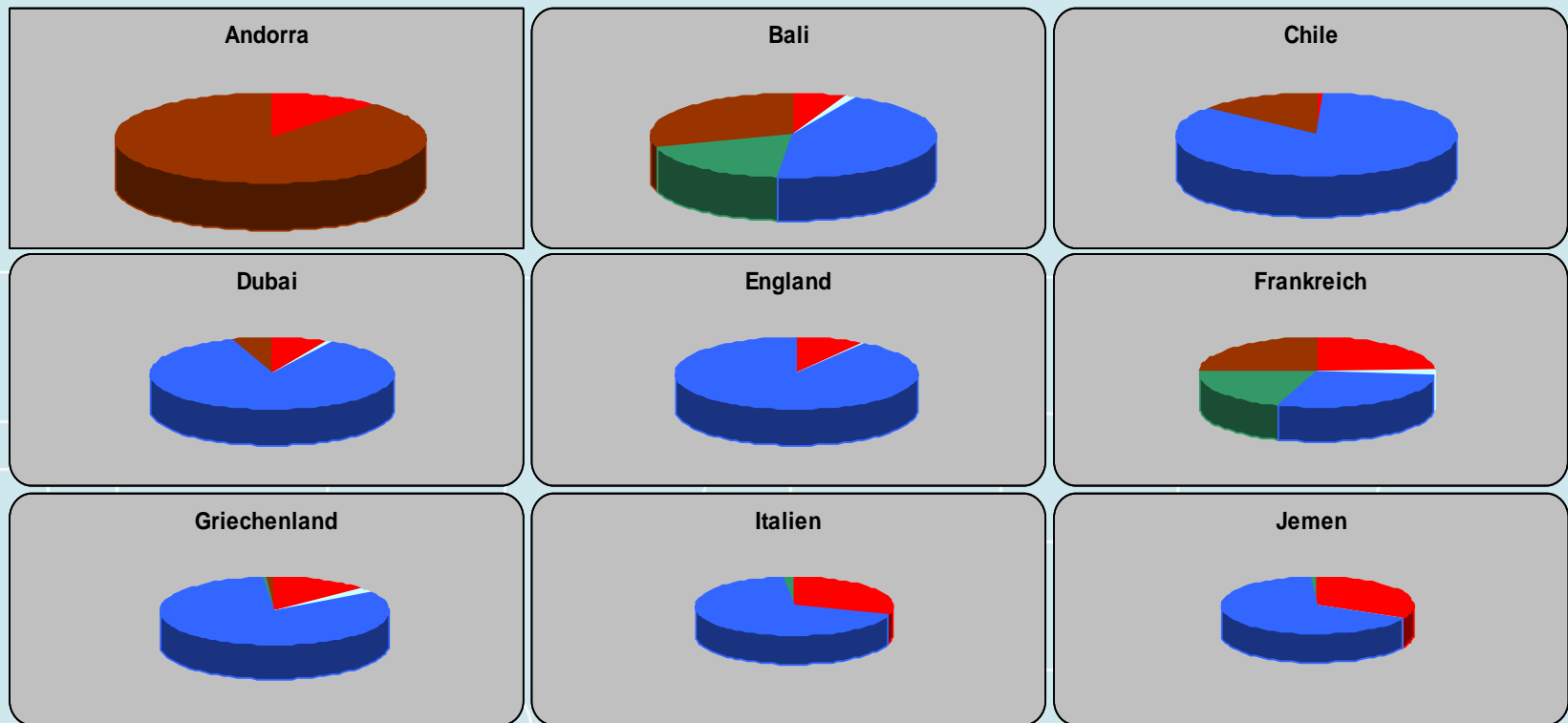
D			
A			
DK			

Poolstellen - Konditionenstatus

	D	A	DK	SLO	CZ	HR	SE	FIN	F	E	TK

BONSAI interactive

Ertragsverteilung nach Abrechnungszeiten und Land



BONSAI interactive - 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	>	

Erfahrungen aus der Praxis

- **BONSAI interactive erschließt vollkommen neue Möglichkeiten im strategischen Einkauf durch konzernweite, homogene Lieferanteanalyse und -bewertung**
- **BONSAI interactive ermöglicht das optimale Ausschöpfen von Bündelungspotentialen im Konditionen-Management des Gesamtkonzerns**
- **BONSAI interactive beschleunigt die Bewertungs- und Abrechnungsprozesse für Nachträgliche Vergütungen**



Der Erfolg

Die Investition in BONSAI interactive hat sich bereits mit der ersten Jahres-Abrechnung der Konditionen amortisiert.





welcome to
information at work

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!