

Mehrstufiges Konditionen- Management im Verbund

HIS 2009, Münster, 15.-16. Juni 2009

Jürgen Bender, EUROBAUSTOFF Handelsgesellschaft mbH & Co. KG

Dr. Heinz Konvicka, IBB Informationsverarbeitung GmbH

Themenüberblick

- Die Unternehmen EUROBAUSTOFF und IBB
- Meilensteine der 10-jährigen Zusammenarbeit
- Anforderungen und Nutzen des mehrstufigen Konditionen-Managements
- Praktische Erfahrungen bei der Bonusabrechnung mit BONSAI in der Zentrale
- Die Einbindung der Gesellschafter: Das Konzept „Gesellschafter-BONSAI“
- Status und Ausblick

Die Kooperation EUROBAUSTOFF

- **Mittelständische Baustoffkooperation**
- **Über 1.250 Standorte selbstständiger Fachhändler für Baustoffe, Fliesen und Holz**
- **In Deutschland, Österreich, Schweiz, Italien, Liechtenstein, Luxemburg und Frankreich**
- **Über 2.000 Vertragslieferanten, darunter alle großen Namen der Branche**
- **Umfassendes Leistungsangebot für die Gesellschafter**

Zahlen der Kooperation EUROBAUSTOFF

- **Außenumsatz 2008:**
Ca. 9,5 Mrd. €
- **Davon zentralfakturiert:**
Mehr als 3,7 Mrd. €
- **Als umsatzstärkstes Baustoffhandelsunternehmen unter den 100 größten Unternehmen Deutschlands**
(Quelle: Top 500-Ranking der „Welt“)
- **Bonusvolumen von ca. 200 Mio. €**
- **Abrechnung und Ausschüttung von ca. 10.000 Bonuskonditionen**

Wer ist die IBB?

- Münchner IT-Unternehmen
- Seit fast 25 Jahren am Markt
- Eigentümer: Geschäftsführer und leitende Mitarbeiter
- Partnerschaft mit Oracle seit 1995

Was tut die IBB?

- **Spezialist für den Handel**
- **Schwerpunkt Warenwirtschaft**
- **Fokus auf Konditionen-Management**

Bonus-
abrechnungs-

Satellit
der

IBB

BONSAI
compact • professional • interactive

Mehrstufiges Konditionen – Management: Die Anforderungen

- **Möglichst freie Gestaltbarkeit der Organisations-Dimension der Konditionen**
- **Adäquate Kommunikation**
- **Adäquate Steuerung, Abrechnung und Ausschüttung**

Mehrstufiges Konditionen – Management: Der Nutzen

- Regionale Förderung von Leistungsschwerpunkten
- Fachliche Förderung von Leistungsschwerpunkten
- Divide et Impera!
zur Ertragsmaximierung

Meilensteine der 10-jährigen Zusammenarbeit

- 1999 Entscheidung für BONSAI und Implementierungsbeginn
- 2001 Erste Bonusabrechnung mit BONSAI
- 2002 Erweiterungen Zentrallager-Boni
- 2003 Erweiterungen WKZ-Manager, LIS
- 2004 Begleitung der Fusion i&m und Interbaustoff zu EUROBAUSTOFF
- 2005 Erweiterung Aktionsverwaltung
- 2006 Einbindung Intranet, Optimierung
- 2007 Simulation
- 2008 Beginn der Entwicklung Gesellschafter-BONSAI

Praktische Erfahrungen

- 1999 Entscheidung für BONSAI und Implementierungsbeginn
- 2001 Erste Bonusabrechnung mit BONSAI

Zentralseitige Konditionen

Fachgruppen-Boni

Leistungs-Boni

Praktische Erfahrungen

- 1999 Entscheidung für BONSAI und Implementierungsbeginn
- 2001 Erste Bonusabrechnung mit BONSAI
- 2002 Erweiterungen Zentrallager-Boni

Zusätzliche Ebene: Zentralläger

Praktische Erfahrungen

- 1999 Entscheidung für BONSAI und Implementierungsbeginn
- 2001 Erste Bonusabrechnung mit BONSAI
- 2002 Erweiterungen Zentrallager-Boni
- 2003 Erweiterungen WKZ M...

Zusätzlicher Blickwinkel:
Werbemassnahmen

Stammdatenerweiterungen
und Vertragsschreibung

Praktische Erfahrungen

- 1999 Entscheidung für BONSAI und Implementierungsbeginn
- 2001 Erste Bonusabrechnung mit BONSAI
- 2002 Erweiterungen Zentrallager-Boni
- 2003 Erweiterungen WKZ M...er LIS
- 2004 Begl...stoff zu
EUROBAI

Konditionsvereinbarungen auf
unterschiedlichen Firmen

Praktische Erfahrungen

- 1999 Entscheidung für BONSAI und Implementierungsbeginn
- 2001 Erste Bonusabrechnung mit BONSAI
- 2002 Erweiterungen Zentrallager-Boni
- 2003 Erweiterungen WKZ M... LIS
- 2004 Begleit... f zu EUROBAUSTOFF
- 2005 Erv...

Aktionsvereinbarungen auf
unterschiedlichem Sortiment

Praktische Erfahrungen

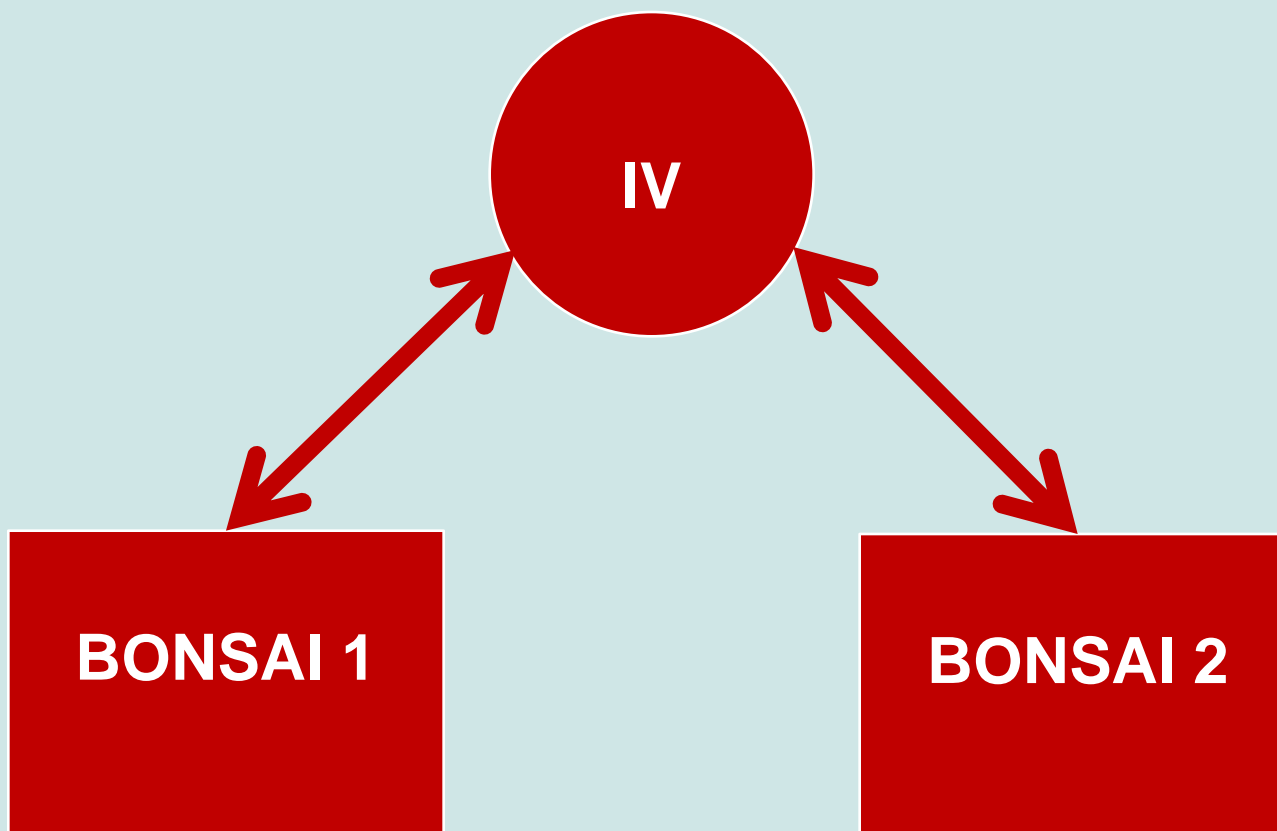
- 1999 Entscheidung für BONSAI und Implementierungsbeginn
- 2001 Erste Bonusabrechnung mit BONSAI
- 2002 Erweiterungen Zentrallager-Boni
- 2003 Erweiterun
- 2004 Be zu EUROBAUSTOFF
- 2005 Verbesserung der Kommunikation zwischen Zentrale und Gesellschafter
- 2006 E

Praktische Erfahrungen

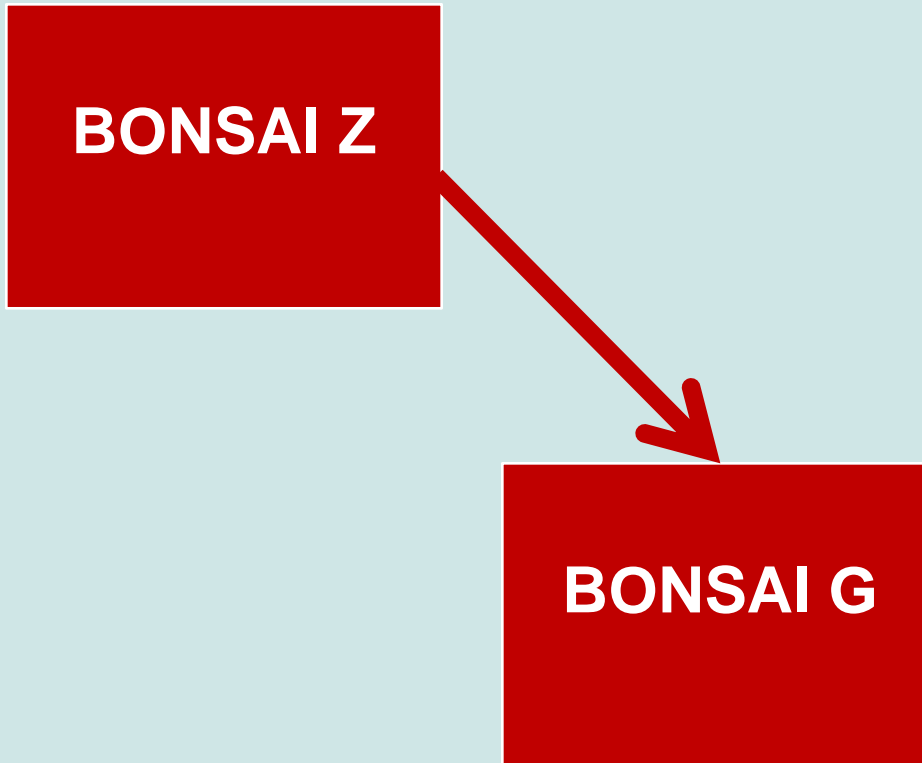
- 1999 Entscheidung für BONSAI und Implementierungsbeginn
- 2001 Erste Bonusabrechnung mit BONSAI
- 2002 Erweiterungen Zentrallager-Boni
- 2003 Erweiterungen WKZ-Manager LIS
- 2004 Begleitung der Integration von IBB zu EUROBAUSTOFF
- 2005 Erv
- 2006 Ein
- 2007 Simu

Trotz aller Komplexität den
Überblick behalten!!!

Inter –BONSAI –Kommunikation: Informationsverbund



Inter –BONSAI –Kommunikation: Gesellschafter - BONSAI



- Stammdatenpool
- Umsatzpool
- Konditionsinformationen

Mehrstufiges Konditionen-Management

Konditionsvereinbarungen auf den Stufen

- Zentrale
- Zentrallager
- Gesellschaftergruppen
- Gesellschafter
- Standort

Das Grundkonzept Gesellschafter-BONSAI

- **Elektronische Bereitstellung grundlegender Stammdaten zum Lieferanten**
- **Elektronische Bereitstellung grundlegender Bewegungsdaten zum Lieferanten Umsätze, Mengen**
- **Auf Wunsch ZF-Anbindung**

Der Nutzen des Gesellschafter-BONSAI

- **Alle Konditionsinformationen für den Gesellschafter auf einen Blick aus einem System**
- **Abgestimmte Umsatzbasen für die Abrechnung der Hausboni**
- **Auf Wunsch ZF-Anbindung**

Ausblick

- Einsatz bei weiteren Gesellschaftern
- IT-Technische Zentralisierung zur Gesamt-Kostenreduktion

**Vielen Dank
für Ihre Aufmerksamkeit!**

Ihre Fragen beantworten wir gerne.

**juergen.bender@eurobaustoff.de
hkonvicka@ibb-iv.com**