

Grenzüberschreitendes Vertrags- und Konditionen-Management zur optimalen Ausschöpfung der Einkaufspotentiale

**Peer de Lange, ZES Zentrale Einkaufs Service GmbH
Dr. Heinz Konvicka, IBB Informationsverarbeitung GmbH**

EHI Technologie-Tage, Köln, 5.-6. Nov. 2008

Themenüberblick

- **Ausgangslage und Anforderungen**
- **Von der Auswahl zum Lösungsansatz**
- **Die neuen Prozesse des Konditionen-Managements**
- **Schlüsselthemen der Umsetzung**
- **Fazit und Ausblick**

Der BayWa-Konzern

BayWa



Präsenz der BayWa in Europa

BayWa in
9 Ländern präsent

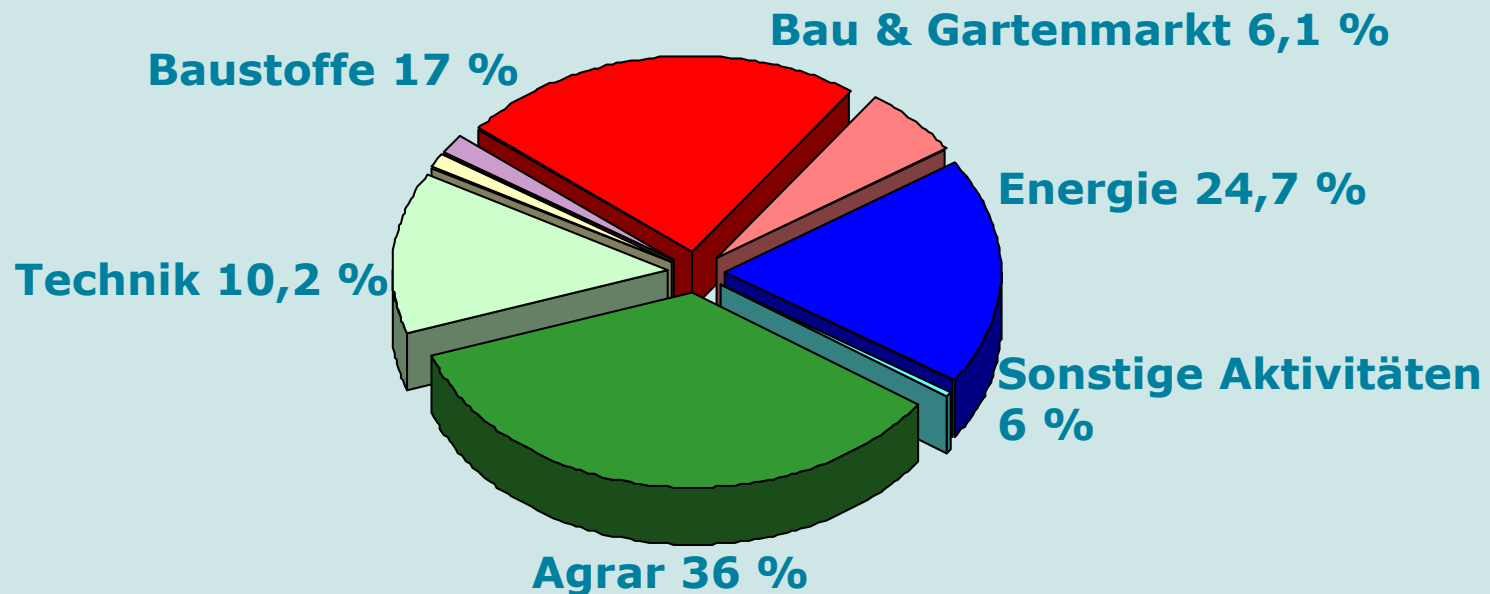
- Deutschland
- Österreich
- Tschechien
- Slowenien
- Kroatien
- Polen
- Slowakei
- Ungarn
- Serbien



Umsatzstruktur Konzern 2007

Gesamtumsatz: 7,227 Mrd. Euro

(Stand 31.12.2007)



BayWa-Konzern 2007: Vertriebsstandorte



- **313** Agrarstandorte
- **237** Landtechnik-Standorte
- **272** Baustoff-Standorte + 587 Franchise-Standorte
- **71** Bau & Gartenmärkte + 611 Franchise-Standorte
- **315** Mineralöl-Vertriebsstandorte, davon 242 Tankstellen in Deutschland, über RWA-Tochter GENOL
472 Tankstationen in Österreich
- Zusätzlich rund 900 Lagerhausstandorte der RWA in Österreich mit engem Vertragsverhältnis

Die Ausgangslage

**Ablösung der bestehenden IT-Unterstützung für das Konditionen-
Management aufgrund von**

Kapazitätsgrenzen

Komplexitätsgrenzen

**z.B. historisch gewachsene Misch-Struktur aus Märkten der
eigenen Sparte, anderer Sparten, von Franchisepartnern sowie
Beteiligungen im In- und Ausland und Lägern im In- und
Ausland**

Die Anforderungen

- **Sicherstellung der nationalen und internationalen Homogenität der Vertrags- und Konditionsstruktur**
- **Interne und externe Transparenz**
- **Automatisierte Abrechnung und Ausschüttung der Nachträglichen Konditionen unter Berücksichtigung internationaler gesellschafts-, handels- und steuerrechtlicher Vorgaben**
- **Verbesserte Steuerung auf nationaler und internationaler Ebene, z.B. Staffelerreichung und Staffelüberschreitung**
- **Integrierte Einkaufsplanung hinsichtlich Volumina und Konditionerträgen**

Auswahl und Entscheidung

- Ausführliche Bewertung am Markt befindlicher Lösungen
- Abwägen Eigenentwicklung vs. Kaufentscheidung



- Entscheidung für den Einsatz von BONSAI 11
der IBB Informationsverarbeitung GmbH, München

Warum?

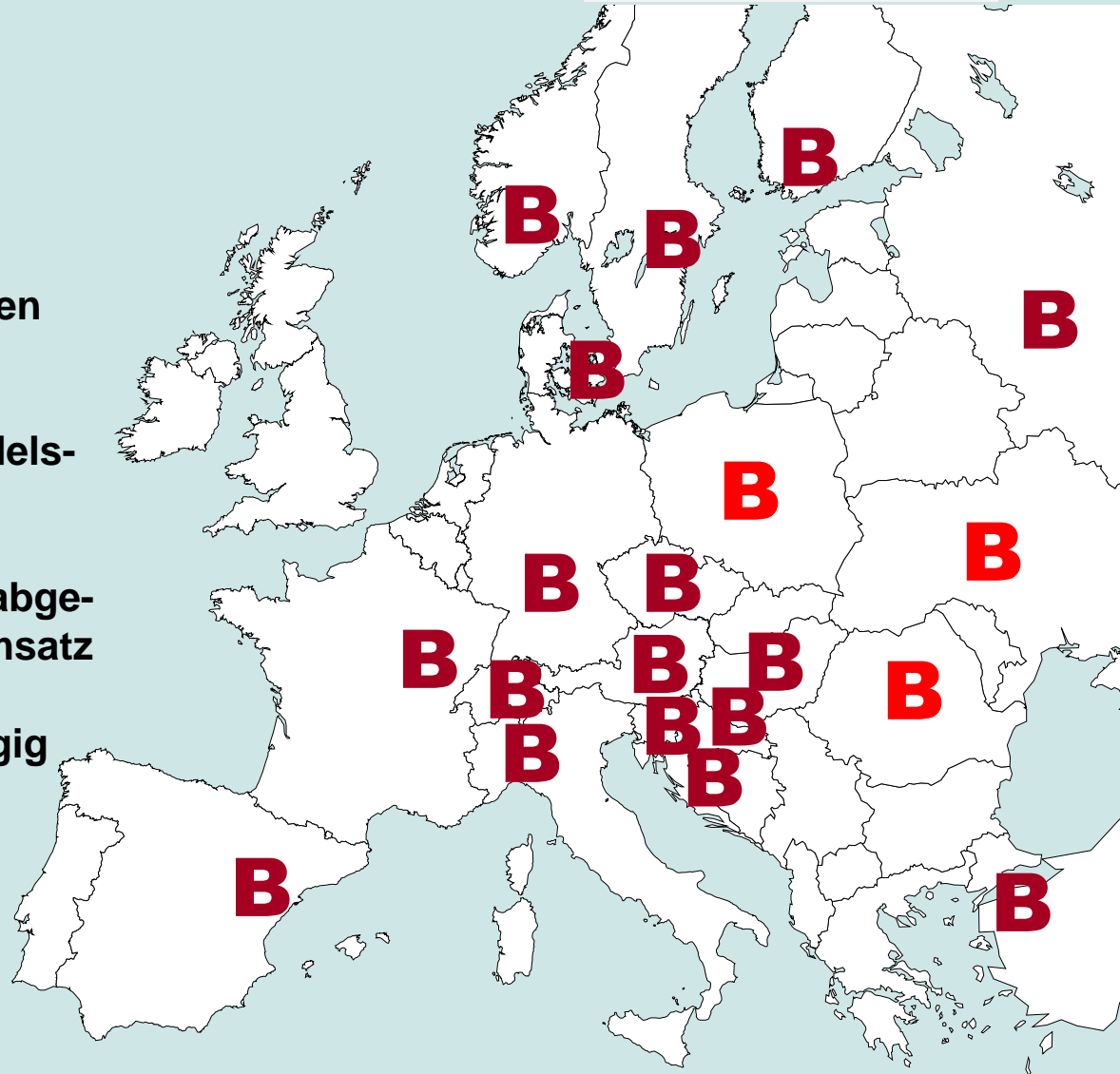
- **Umfassende, durch Parametrisierung anpassbare Standard-Software**
- **Auch sehr komplexe Konditionsspielarten standardmäßig abbildbar**
- **Automatisierte Abrechnung und Ausschüttung mit Verbuchung über integrierte FiBu-Schnittstelle**
- **Integrierte Module für Vertrags- und WKZ-Management sowie Planung**
- **Internationale Steuerung über den BONSAI-Informationsverbund**
- **Kompetentes Personal des Anbieters mit langjähriger Erfahrung**

IBB Informationsverarbeitung GmbH

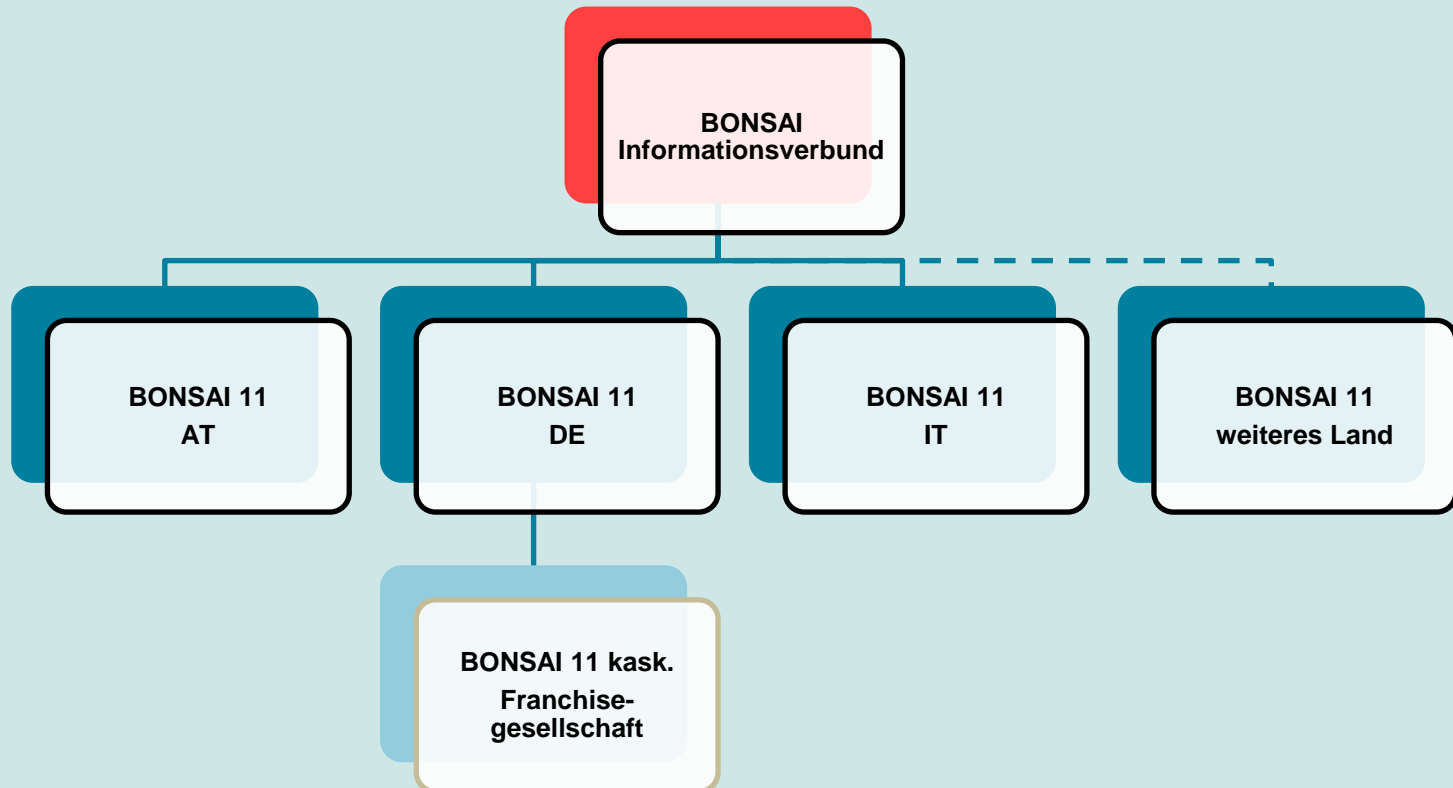
- **Seit fast 25 Jahren eigenständiges Münchener IT-Unternehmen**
- **Spezialist für das Konditionen-Management**
- **Standardsoftwarelösung BONSAI 11**

BONSAI 11

- Über 50 Installationen in Europa
- Bei führenden Handelsunternehmen
- Über 85 Mrd. EUR abgerechneter Außenumsatz
- Branchenunabhängig



Der Lösungsansatz

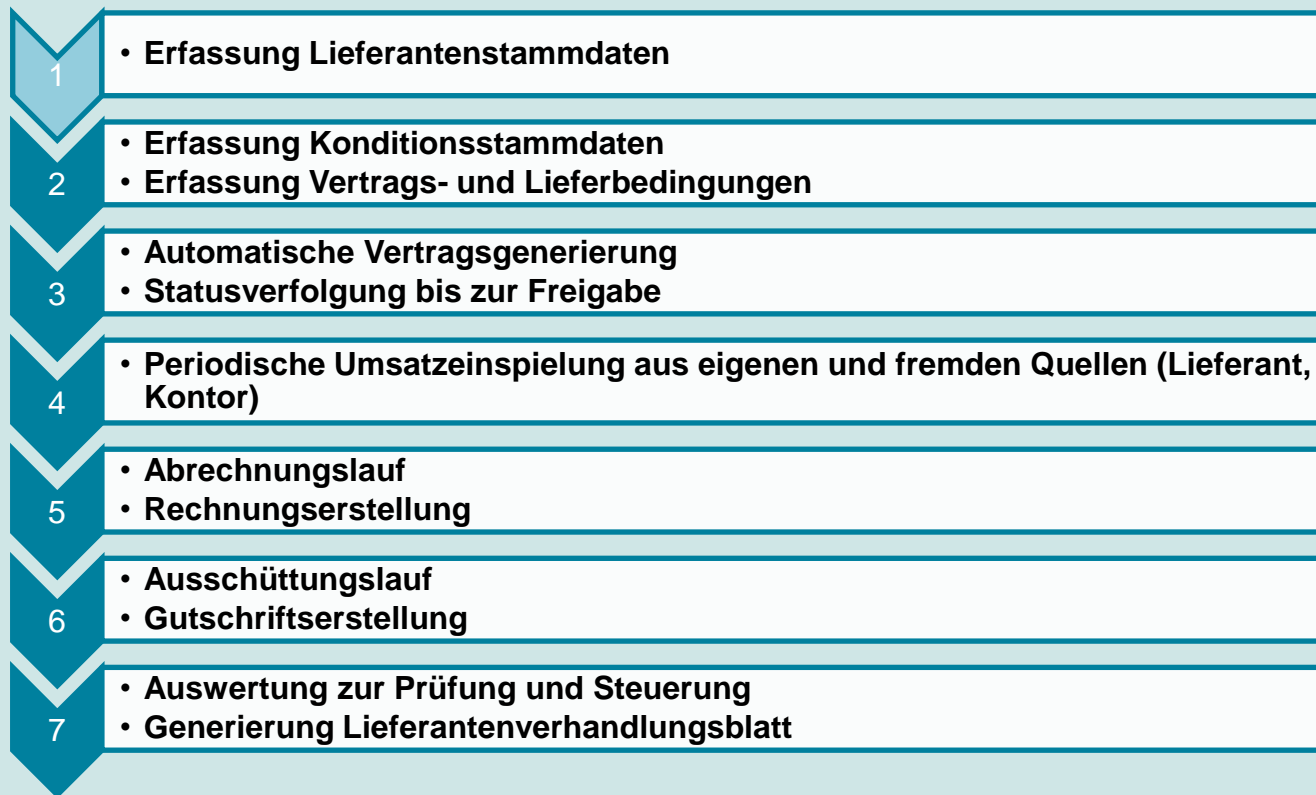


Der Lösungsansatz (2)

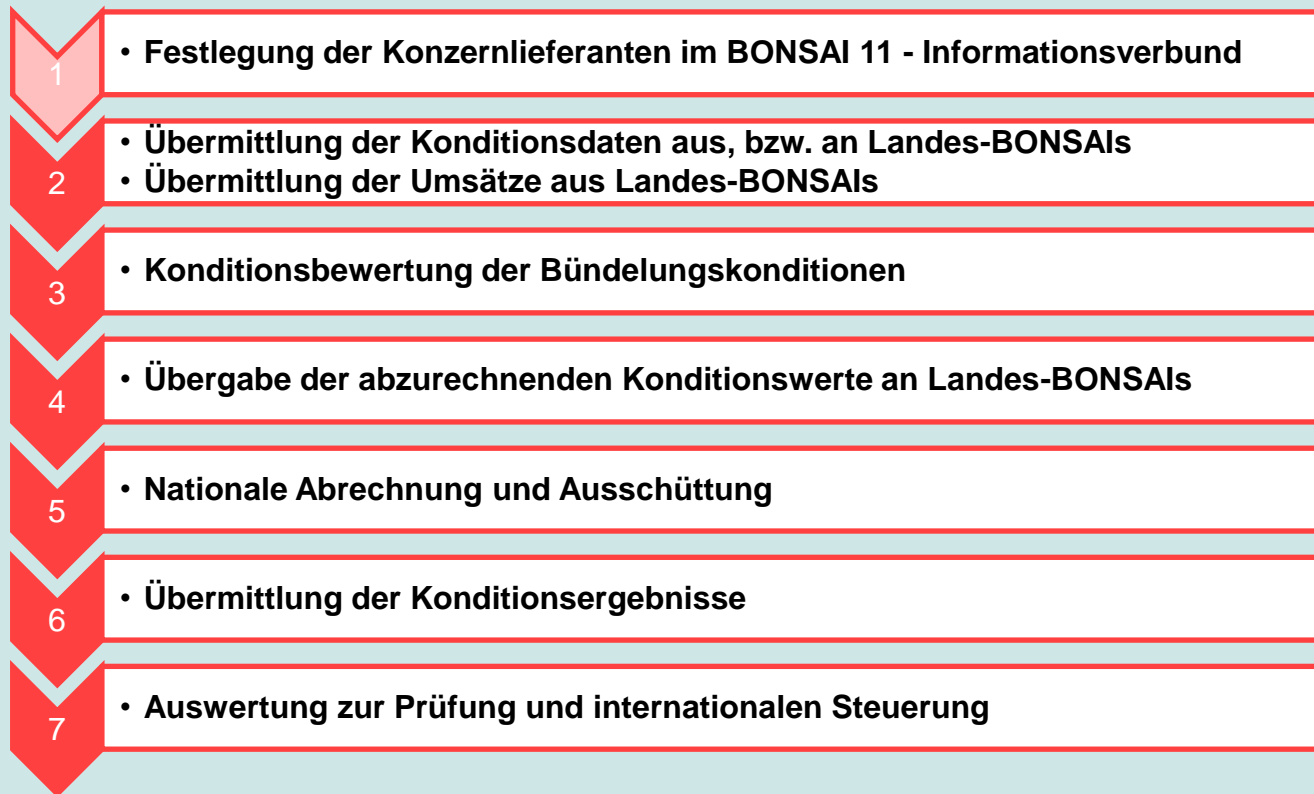
- **Einsatz einer BONSAI 11 – Installation pro Land**
 - **Einhaltung der jeweiligen landesspezifischen handels- und steuerrechtlichen Vorschriften bei der Rechnungsstellung**
 - **Abbildung der Landesstruktur**
 - **Landeswährung**
 - **Landessprache**

- **Zentraleinsatz des BONSAI - Informationsverbunds zur**
 - **Zuordnung Landeslieferanten zu Konzernlieferant**
 - **Zusammenführung der Konditionsdaten**
 - **Zusammenführung der Einkaufsumsätze**
 - **Verteilung der Konditionen, bzw. Konditionswerte**
 - **Währungskonsolidierung**

Der nationale Kernprozess



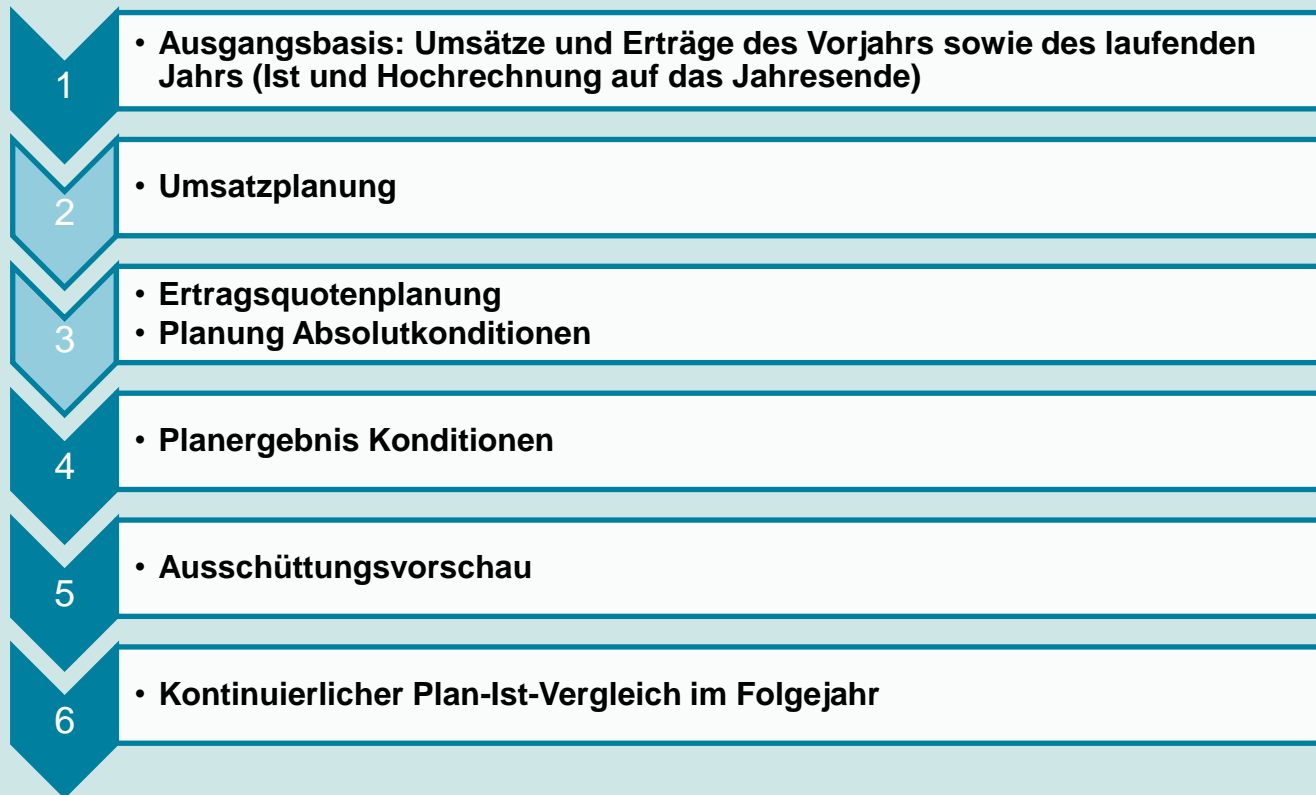
Der internationale Kernprozess



Wichtige Erweiterungsprozesse

- Umsatzabstimmung mit Lieferanten und Partnern
- WKZ-Management
- Planung

Der Planungsprozess



Schlüsselthemen der Umsetzung

- **Struktur, Qualität und zeitgerechte Bereitstellung externer Umsatzdaten**
- **Mehrstufige Ausschüttung**
- **Harmonisierung individueller Planungsansätze**

Der Nutzen

■ Beschleunigung

- Alle Daten in einem System
- Strukturierte, gezielte Information intern und extern (Märkte, Partner)

■ Qualitätsverbesserung

- International homogene Konditionsstruktur unter Wahrung nationaler Besonderheiten
- Entfall von Medienbrüchen (Vertrag, Buchung)
- Nachvollziehbarkeit

■ Optimiertes Konditionen-Controlling

- Verbesserte Steuerungsmöglichkeiten
- Planung

Fazit und Ausblick

- Abrechnung, Ausschüttung und Planung erfolgreich im Einsatz
- BONSAI – Informationsverbund noch im Aufbau, volle Nutzung ab 2009
- Unterstützung der weiteren Expansion jederzeit problemlos möglich, da ggf. neue Anforderungen nur im neuen Landes-BONSAI behandelt werden müssen
- Weiterentwicklung fokussiert auf Umsatz-Management und Workflow-Unterstützung



**Vielen Dank
für Ihre Aufmerksamkeit!**

Ihre Fragen beantworten wir gerne.

peer.delange@baywa.de
hkonvicka@ibb-iv.com