

IBB INFORMATIONSVERRARBEITUNG GMBH, MÜNCHEN

Konditionen planen und gestalten

Mehr denn je müssen Handel und Industrie heute ihre Konditionen fest im Griff haben – um schnell und flexibel planen und entscheiden zu können. Die Münchner IBB Informationsverarbeitung GmbH hat jetzt ein einfach bedienbares Bewertungs- und Analysewerkzeug entwickelt, das z. B. anhand der Konditionsdaten des Vorjahres eine saubere Planung der Jahresgespräche und Bonuserträge ermöglicht.

Entscheidungsalternativen quasi auf Knopfdruck zuverlässig bewerten. Wer will das nicht? Hinterfragt man aber die gängige Praxis im Detail, lassen sich immer wieder deutliche Lücken erkennen. Lücken, die in letzter Konsequenz verschenktes Geld bedeuten.

Die Lösung für dieses, gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten, so wichtige Thema, ist ein einfach bedienbares, schnelles Bewertungs- und Analysewerkzeug, das eine saubere Planung der Jahresgespräche und Bonuserträge erlaubt. Mit dem neuen Simulations- und Planungstool der Münchner IBB Informationsverarbeitung GmbH können auch komplexe Konditionengefüge schnell und zuverlässig entworfen, bewertet und analysiert werden.

Auf bereits elektronisch vorhandene Konditionsdaten, sei es in einer BONSAI-Installation (siehe Kasten) oder einem anderen System, kann dabei direkt zugegriffen werden. Alternativ ist auch ein Stand-alone-Einsatz möglich. Ein Konditionen-Wizard übernimmt dann die Konditionendefinition im Dialog.

Das Funktionsprinzip der Planung und Simulation

Grundsätzlich stehen alle Dimensionen einer Kondition für die Simulation zur Verfügung. In der Praxis bieten sich die Vorjahres-Einkaufsumsätze sowie das dazugehörige Konditionengefüge als Ausgangspunkt für alle Planungen an. Ohne besondere IT-Kenntnisse und unterstützt von zahlreichen Hilfsfunktionen wird dabei eine hohe Arbeitsökonomie erreicht.

Anhand dieser Plan-Umsätze können nun die Konditionen auf Knopfdruck bewertet werden.

Entscheidungsunterstützung

Trotz aller Sorgfalt kann es passieren, dass man am Ende des Jahres feststellt, dass eine Staffel gerade nicht mehr erreicht wird. Die Gründe können vielfältig sein: neue Mitglieder, Neueröffnungen etc. Das Simulationstool sorgt in diesem Fall für Abhilfe. Dabei werden nicht nur die Umsätze berücksichtigt, sondern auch die Vereinbarung optimaler Staffelpreise und der richtigen Staffelpreisung. Die Grafik (rechts) zeigt beispielhaft, wie unterschiedlich die tatsächlich erreichten Umsätze im Vergleich zu den von den Staffeln überstrichenen Werten liegen können. Liegt der Umsatz unter der niedrigsten Staf-

fel, erzielt man aus dieser Kondition überhaupt keinen Ertrag. Liegt er über der höchsten Staffel, wird nur der höchste vereinbarte Staffelpreis angewandt.

Und wie wirkt sich eine Lieferantenkonzentration auf die Konditionserträge aus? Wie hoch ist der Zinsgewinn durch verkürzte Abrechnungszeiträume?

Szenario-Analyse:

Besondere Bedeutung gewinnen die Planspiele, die mit Unternehmenszusammenschlüssen, Kooperationen oder anderen Ereignissen zu tun haben. Hier lässt sich der direkte Nutzen der Zusammenarbeit im Hinblick auf verbesserte Konditionen und Synergieeffekte unmittelbar darstellen. Quantifizierte Handlungsalternativen können somit für den größtmöglichen Erfolg der Kooperation maßgeschneidert erstellt werden.

Jahres-Planung der Konditionserträge

Auch die Planung der Konditionserträge lässt sich wirkungsvoll mit diesem Tool unterstützen. Grundsätzlich werden umsatzabhängige und Absolut-Konditionen in getrennten Schritten geplant. Das Tool ermöglicht die Planung aller Lieferanten unter einheitlichen Vorgaben, also z. B. einer generellen Umsatzerhöhung von zwei Prozent. Zusätzlich lässt sich diese allgemeine Planung im nächsten Schritt z. B. dadurch verfeinern, dass alle A-Lieferanten individuell beplant werden. Ziel: Verbesserung der Planungssicherheit und eine neue Möglichkeit für unterjährige Soll-Ist-Vergleiche der Konditionserträge. Und wie entwickelt sich der Konditionsertrag bei Umsatzveränderungen? Auch hier gibt das Programm der IBB wertvolle Lösungsvorschläge. Und die Investition in das Tool rechnet sich maximal innerhalb des ersten Jahres.

Name	Kondition	Ungenuzter Umsatz	Ist-Umsatz	Staffelbereich
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	109.285		
Lieferant 35	Bonus	52.286		
Lieferant 36	WKZ	355.572		
Lieferant 37	WKZ	504.968		
Lieferant 38	VKP	1.925.651		
Lieferant 39	Bonus	19.636		
Lieferant 40	WKZ			
Lieferant 41	WKZ			
Lieferant 42	VKP			

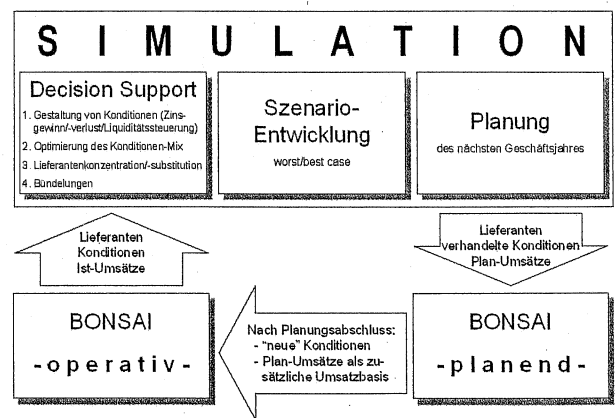
DIE BONSAI-PRODUKTFAMILIE

- BONSAI ist ein Software-Tool zum Konditionen-Management sowie zur Abrechnung von nachträglichen Vergütungen gegenüber Lieferanten und deren Ausschüttung an Mitglieder. Es lässt sich in praktisch jede EDV-Landschaft integrieren. Mit dem IBB-Parametrisierungswerkzeug ist eine Implementierung ohne großen Projektaufwand innerhalb weniger Tage möglich.

> **BONSAI compact**
Ein-Platz-Lösung mit präzise angepasstem Leistungsumfang

> **BONSAI professional**
Mehr-Platz-Komplettlösung

> **BONSAI interactive**
Die Kommunikationszentrale für mehrere BONSAI-Installationen innerhalb einer Organisation



@ Mehr Infos:
www.ibb-iv.com