



Foto: Bildenbox

HEINZ KONVICKA

## Klarheit für den Einkauf

Die ZES GmbH, Einkaufsgesellschaft des BayWa-Konzerns, nutzt seit einem Jahr eine neue Software zur Unterstützung der gesamten Prozesse. Besonders erfreuliches Resultat ist die homogene, konsistente Datenbasis als Grundlage für die jährlichen Konditionengespräche.

► Die Vorbereitung von Jahresgesprächen verlangt nach einer Fülle von Daten, Zahlen und Fakten. Diese Informationen müssen „auf einen Griff“ verfügbar sein, und oft müssen historische Daten sowie Planungsdaten mit einbezogen werden. Oft gilt es, eine homogene und konsistente Informationsgrundlage aus unterschiedlichen Quellen – Notizen, Tabellenblätter und Reports aus unterschiedlichen EDV-Systemen – zu schaffen.

Die ZES GmbH ist die Einkaufsgesellschaft der Sparte Bau & Gartenmarkt des BayWa-Konzerns, Groß- und Einzelhändler mit Schwerpunkt Agrar, Bau und Energie. Hier kam man zu der Überzeugung, die Aufbereitung der Datenbasis zu optimieren. Integriert werden sollten auch die Kriterien „Transparenz der Darstellung von Vertragsvereinbarungen“, „Nachverfolgbarkeit der Vertragseinhaltung“ sowie „Revisionsicherheit der Vertragsvereinbarungen“. Ziel war

es, dass jederzeit während des laufenden Geschäftsjahres ein Plan-Ist-Vergleich der Einkaufsumsätze und Ertragsquoten möglich sein sollte.

### Jederzeit nachverfolgbar

Für die IT-Unterstützung dieser Prozesse entschied sich ZES für das Vertrags- und Konditionenmanagement-System „Bonsai“ der IBB Informationsverarbeitung GmbH. Die Software ist inzwischen seit gut einem Jahr im Einsatz – Gelegenheit für eine erste Bewertung.

Das neue System ermöglicht eine direkte, unterschrittsreife Vertrags-Generierung aus vordefinierten Textbausteinen nach dem Prinzip „So allgemeingültig wie möglich, so individuell wie nötig“. Bausteine dienen quasi als „Checkliste“ für eine Vertragsgestaltung und helfen, dass nichts vergessen wird. Alle Absprachen, auch die Konditionen, müssen nur ein Mal erfasst werden,

das vermeidet Medienbrüche und Übertragungsfehler.

Die Funktion „Statusverwaltung“ klassifiziert die Verträge eines Lieferanten nach Aktualität, überwacht den Weg der Verträge zwischen den beteiligten Unternehmen und regelt den Zeitpunkt der Freigabe von Vertragsinformationen an Mitarbeiter und externe Partner. Verzögerungen im Ablauf oder nicht rechtzeitig erneuerte Verträge können erkannt bzw. vermieden werden. Die Lösung „Bonsai“ bietet ZES einen hohen Automatisierungsgrad bei der Berechnung von nachträglichen Konditionen. Auch hier können Zeit gespart und Übertragungsfehler vermieden werden, zum Beispiel durch die direkte Übergabe von Rechnungsdaten an die Finanzbuchhaltung. Das beeinflusst positiv die Vollständigkeit und Nachvollziehbarkeit von Abrechnungen.

Als besonders komfortabel erweist sich die Abrechnung von Werbekostenzuschüssen.

Diese individuellen Vereinbarungen werden mit der betreffenden Werbemaßnahme verknüpft, sodass es für eine Abrechnung der verschiedenen Zuschüsse ausreicht, die eine betreffende Aktion abzurufen. Dadurch erhält der Anwender gleichzeitig Informationen über offene Werbebudgets.

Weitere Optimierungen strebt ZES mit der derzeit anlaufenden automatischen Einspielung der aktuellen Mengen und Umsätze des Einkaufs an.

Durch diese Verbesserungen hat die Einkaufsgesellschaft ihre Prozessschritte Planen, Verhandeln, Überwachen und Steuern deutlich optimiert. Folgende Fragen können nun schnell und effizient beantwortet werden:

- Welche Verträge sind überprüft und erneuert worden?
- Sind alle Umsätze berücksichtigt?
- Sind alle Konditionen abgerechnet?
- Wurden die Staffeln optimal genutzt?
- Sind alle Werbekostenzuschüsse eingefordert?
- Wie hat sich das Konditionengefüge in der letzten Zeit verändert?

Wenn dann auch Prognosedaten zur Verfügung stehen, wird der „Regelkreis“ ge-

schlossen. Dafür nutzt das System Hochrechnungsverfahren, die Umsätze und Mengen zum Konditions- bzw. zum Jahresende pro-

kaufsgesellschaft verspricht sich durch den Einsatz der Software-Lösung insbesondere das frühzeitige Erkennen von Abweichun-



**Karl-Heinz Heckler**

Geschäftsführer, ZES GmbH



*„Mit der neuen Software können wir jederzeit während des Geschäftsjahres im Einkauf einen Plan-Ist-Vergleich anstellen.“*

gnostizieren und ZES eine Abschätzung der zu erwartenden Erträge erlauben. Für die Hochrechnung stehen verschiedene Verfahren zur Verfügung, die auch saisonal bedingte Umsatzverläufe berücksichtigen. Diese Prognosen für das laufende Jahr geben ZES zusammen mit den vorliegenden historischen Daten die Basis für eine lieferantengenaue Umsatz- und Ertragsquotenplanung. Nach den vorliegenden Erfahrungen hat sich diese systemseitige Unterstützung als homogen, nachvollziehbar und vollständig erwiesen. Die Ein-

gen und ein dadurch mögliches frühzeitiges Gegensteuern.

Das Resümee der ZES lautet, dass sie trotz des relativ kurzen Einsatzes des neuen Systems bereits wichtige Punkte ihrer ursprünglichen Zielsetzung erreicht hat: die klare Strukturierung von Daten und Prozessen und damit die angestrebte einheitliche Datenbasis sowie Transparenz und Sicherheit in der Konditionen-Abrechnung. •

.....  
**Kontakt:**  
 redaktion@ehi.org