


by **IBB**

BONSai

Konditionenmanagement & Bonusabrechnung

für Handelskonzerne, Verbundgruppen
und Franchise-Unternehmen

-  VERHANDELN
-  VERWALTEN
-  ABRECHNEN
-  AUSSCHÜTTEN
-  STEUERN
-  PLANEN

Ganzheitliches Konditionenmanagement mit BONSAI

Nachträgliche Vergütungen und Sofortrabatte verwalten, den Ertrag steigern, das Konditionswesen strukturieren und somit mehr Transparenz in den Einkauf bringen. BONSAI ist die flexible und modulare Software-Lösung zur Systematisierung des kompletten Konditionenmanagements.

NACHTRÄGLICHE VERGÜTUNGEN MIT HÖCHSTER SICHERHEIT ABRECHNEN

Der strategische Einkauf und das Management der Lieferantenbeziehungen sind wesentliche Faktoren für den Erfolg von Handelsunternehmen. Besonders im Bereich der nachträglichen Vergütungen, muss sichergestellt werden, dass alle mit den Lieferanten getroffenen Vereinbarungen auch wirklich verrechnet werden. Durch die Unterstützung und Automatisierung mit BONSAI werden die erfassten Umsätze automatisch mit den vertraglich festgelegten Konditionen zusammengeführt und eine zeitnahe Abrechnung ohne Mehraufwand ermöglicht. Daraus ergeben sich Liquiditätsvorteile für das Handelsunternehmen und die mühsame manuelle Nachverrechnung oder Prüfung entfällt.

ERTRAGSSTEIGERUNG DURCH SOFTWAREEINSATZ

BONSAI ist als flexibles und modulares System die Lösung zur Systematisierung des kompletten Konditionenmanagements. Dadurch wird die Steuerung und Optimierung der nachträglichen Vergütungen im Unternehmen unterstützt. Der Ertrag steht dabei im Mittelpunkt. Die Umstellung der Bonusabrechnung auf BONSAI bringt nachweislich eine Ertragssteigerung und bessere Steuerungsinstrumente. BONSAI lässt sich standardkonform in die bestehende IT-Infrastruktur integrieren und wird speziell auf die Wünsche und Bedürfnisse des Unternehmens angepasst.

VERHANDELN

Durchgängigkeit vom Lieferantenvertrag bis zur Konditionsabrechnung



VERWALTEN

Transparenz und Ordnung im Konditionengefüge



ABRECHNEN

Unterjährige Abrechnung, Liquiditätssteigerung und Cashflow-Verbesserung



BONSAI



PLANEN

Zielsetzung, Verhandlungsunterstützung und Monitoring der Ergebnisse



STEUERN

Optimierte Ausschöpfung aller Konditionen



AUSSCHÜTTEN

Detaillierte und nachvollziehbare Dokumentation der Konditionserträge aus Mitgliedersicht



BONSAI SCHAFFT STRUKTUR

Häufig werden Rabatte und nachträgliche Vergütungen im Rahmen der Jahresgespräche mit Lieferanten vertraglich in Textform festgehalten. Erst bei der Abrechnung der vereinbarten Konditionen werden die betroffenen Umsätze händisch nacherfasst und die Konditionen berechnet. Dieser Prozess ist langsam, fehleranfällig und bindet Ressourcen. Mit BONSAI werden die Konditionen bereits so erfasst, dass sie automatisiert berechenbar sind. BONSAI erzeugt auf Basis der Konditionen die Vertragsdokumente zum Jahresgespräch mit den Lieferanten, führt laufend Konditionen und Einkaufsumsätze zusammen, erstellt Prognosen zu den erreichten Staffeln und stellt sicher, dass jede Vereinbarung auch zeitnah abgerechnet wird.

TRANSPARENZ IM EINKAUF

Durch die Möglichkeit Handelsmargen unter Berücksichtigung aller Einkaufskonditionen schneller auszuwerten, wird mehr Transparenz in den Einkauf gebracht, Lieferanten werden vergleichbar und Entscheidungen im Einkauf können auf Basis wirtschaftlicher Fakten getroffen werden.

ZUSATZNUTZEN FÜR VERBUNDGRUPPEN UND FRANCHISE-UNTERNEHMEN

Verbundgruppen bietet der Einsatz von BONSAI zusätzliche Prozessverbesserungen: So können neben der beschleunigten, automatischen Konditionenabrechnung mit Lieferanten und der Ertragsausschüttung an die Mitgliedsunternehmen auch alle relevanten Informationen zu den individuell gültigen Konditionen jederzeit an die einzelnen Mitglieder weitergegeben werden. Die Steuerung des Konditionenwesens mit Lieferanten und Mitgliedern wird zusätzlich verbessert: Alle Konditionen, Erträge und zugrundeliegenden Umsätze liegen transparent, nachvollziehbar und jederzeit abrufbar im System vor.

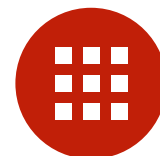
NACHTRÄGLICHE VERGÜTUNGEN als wesentliches Instrument im Management der Lieferantenbeziehung

Handelsunternehmen haben häufig eine bedeutende Position in der Versorgungskette. Am Weg zum Endverbraucher werden sie für alle vorgelagerten Lieferanten zum Gatekeeper. Für den Beschaffungsbereich der Handelsunternehmen ergeben sich damit wertvolle Kooperationspotentiale mit den Lieferanten: Setzt der Händler Maßnahmen zur Förderung des Absatzes – sei es durch Werbung, Neugestaltung von Verkaufsflächen, Expansion oder investiert er in Maßnahmen zur Prozessverbesserung, zum Beispiel in der IT oder in der Logistik – so kann dies auch im Sinne einer Kooperation mit dem Lieferanten einem gemeinsamen Ziel dienen. In diesen Fällen sind Lieferanten oft bereit, sich an den Investitionen des Händlers zu beteiligen bzw. diese zu finanzieren.

Nachträgliche Vergütungen (z.B. Boni oder Werbekostenzuschüsse) sind das Instrument für die, häufig umsatz- oder volumenabhängige, Beteiligung der Lieferanten an der Finanzierung solcher Maßnahmen.

Im Vergleich zu einem direkt auf der Rechnung gewährten Preisnachlass, werden mittels der Vereinbarungen zu nachträglichen Vergütungen die gemeinsamen Ziele im Sinne einer Kooperation definiert. Somit bekommt auch der Lieferant Einfluss auf die unterstützenden Maßnahmen im Verkauf. Auch für den Händler ist eine Abrechnung der nachträglichen Vergütungen außerhalb der reinen Betrachtung der Handelsmarge von Vorteil. Die Erlöse können dem Budget der jeweiligen Investitionsmaßnahme zugeordnet werden, und werden nicht, dem Margendruck folgend, weitergegeben.

Konditionen strukturiert erfassen und verwalten



BONSAI schafft klare Strukturen für die Abbildung aller nachträglichen Vergütungen und Sofortrabatte. Vielfältige Konditionengefüge können ohne Einschränkungen abgebildet werden. Jede Datenänderung im System ist revisions sicher nachvollziehbar.

ZENTRALE UND TRANSPARENTE PFLEGE UND VERWALTUNG ALLER KONDITIONSDATEN

BONSAI ermöglicht die Einführung und konsistente Pflege eines einheitlichen Konditionsschemas, um die strategischen Einkaufsziele zu unterstützen. Durch Definition und Nutzung von Konditionsvorlagen, einer klaren Kategorisierung der Konditionen und der Vorgabe eines Standard-Konditionensystems, kann eine klare Struktur für alle nachträglichen Vergütungen und Rabatte aufgebaut werden. Durch ein einheitliches Schema lassen sich die zu erwartenden Erträge aus den nachträglichen Konditionen besser planen, die Vergleichbarkeit zwischen Lieferanten steigt und die Erträge sind durch die Konditionskategorisierung ihren tatsächlichen Zwecken (VKF, WKZ, Expansion) zugewiesen.

KEINE EINSCHRÄNKUNGEN IM KONDITIONSGEFÜGE

Für jeden Lieferanten kann in BONSAI eine unbeschränkte Anzahl von Konditionen unterschiedlichster Arten erfasst werden. Für umsatz- oder mengenabhängige Konditionen kann der

Anwendungsbereich der Kondition, also der zugrundeliegende Umsatz, detailliert festgelegt werden. Der Abrechnungszeitraum legt fest, wann die Kondition gegenüber dem Lieferanten abgerechnet wird, bzw. wann der Ertrag an Mitglieder ausgeschüttet wird.

ZAHLREICHE KONDITIONSARTEN ZUR ABBILDUNG DER KONDITIONEN

Konditionsarten stellen die Grundlage für die strukturierte Abbildung der Konditionen in BONSAI dar. Bei Auswahl der Konditionsart wird festgelegt, welche Werte erfasst werden müssen, um eine Berechnung der Kondition sicherstellen zu können. Unter anderem stehen als Konditionsarten zur Verfügung:

- Einfacher Prozentsatz auf Umsatz
- Staffeln auf Umsatz und Mengen
- Steigerungskonditionen
- Steigerungsstaffeln
- Sockelkondition mit fixen unterjährigen Abschlagszahlungen
- Absolutbeträge



Art	Name	Kond-ID 2	Lief.Nr	Lieferant	Geschäftsbereiche	Jahr	Status	Konditionswert
43	Steigerung %	332211	Eisenwaren & Mehr AG	Bonus			2,50 % / 0,80 %	4, 1,00, 1, 1, 1, 1
21	Ladenausstattung	332211	Eisenwaren & Mehr AG	Bonus			4.500,00 EUR	1, 1, 1, 1, 1, 1
10	Zentralagerbonus	332211	Eisenwaren & Mehr AG	Bonus			2,00 %	1, 1, 1, 1, 1, 1
10	WKZ - Online	332211	Eisenwaren & Mehr AG	Bonus			3,50 %	1, 1, 1, 1, 1, 1
11	Bonus "On-Top"	332211	Eisenwaren & Mehr AG	Bonus			200.000,00 EUR / 2,00 %	3, 1, 1, 1, 1, 1
11	Staffelbonus	332211	Eisenwaren & Mehr AG	Bonus			100.000,00 EUR / 2,50 %	9, 1, 1, 1, 1, 1
21	WKZ Katalog	332211	Eisenwaren & Mehr AG	Bonus			5.500,00 EUR	1, 1, 1, 1, 1, 1
80	Soforabratt	332211	Eisenwaren & Mehr AG	Bonus			5,00 %	1, 1, 1, 1, 1, 1
71	Siegele	332211	Eisenwaren & Mehr AG	Bonus			30,0 TGE / 2,00 %	1, 1, 1, 1, 1, 1
61	Einfacher Teiler	1000001	Lieferant 1	Bonus				1, 1, 1, 1, 1, 1
61	Normalschiffel Whr %	1000001	Lieferant 1	Bonus				1, 1, 1, 1, 1, 1
21	WKZ-Belagerwerbung	14001	KT Lieferant A	WKZ-Maßnahmen			35.000,00 EUR	1, 1, 1, 1, 1, 1
10	Verbandsabgabe	14001	KT Lieferant A	Verband			2,00 %	1, 1, 1, 1, 1, 1
10	ZR	14001	KT Lieferant A	Verband			1,00 %	1, 1, 1, 1, 1, 1

EINGABEMASKE LIEFERANTEN KUNDEN

A FARBLEITSYSTEM

Das Farbleitsystem erlaubt die schnelle und intuitive Orientierung im System. Auf der Konditionenliste werden Abrechnungs-, Ausschüttungs- und Rechen-konditionen mit unterschiedlichen Farb-Labels dargestellt.

B GLIEDERUNG IN GESCHÄFTSBEREICHE

Durch ein einheitliches Schema lassen sich die zu erwartenden Erträge aus den nachträglichen Konditionen besser planen, die Vergleichbarkeit zwischen Lieferanten steigt, und die Erträge sind durch die Konditionskategorisierung ihren tatsächlichen Zwecken (VKF, WKZ, Expansion) zugewiesen.

C WICHTIGE KUNDENDATEN IM ÜBERBLICK

Bereits in der Listenansicht sind die wichtigsten Kundendaten auf einen Blick sichtbar. Alle für die Berechnung relevanten Daten können über die Liste in der Schnellansicht aufgerufen werden.

D SUCHE UND FILTER

Durch Volltextsuche und exakte Filter lassen sich alle Konditionen mit gemeinsamen Eigenschaften auffinden und vergleichen.

Staffelwert EUR	Konditionswert %	Planstaffel
50.000,00	2,00	<input type="checkbox"/>
100.000,00	2,50	<input checked="" type="checkbox"/>
150.000,00	3,00	<input type="checkbox"/>
200.000,00	3,50	<input type="checkbox"/>
250.000,00	4,00	<input type="checkbox"/>
300.000,00	4,20	<input type="checkbox"/>
350.000,00	4,50	<input type="checkbox"/>
400.000,00	5,50	<input type="checkbox"/>
500.000,00	6,00	<input type="checkbox"/>

Konditionsdaten

Leistungsebene: Staffelmehrfach 0,00

Zeitdimension

Abrechnungszeitraum: Monat Ende 01.01. **B** Bis Bezugs-/Zählwert 31.12.

FIBU - Daten

Meß-Art: 1 | Voller Satz M3 **C** Abrechnungsart: Nachträgl. Aktion: - Gruppierung/Beleg: -

EINGABEMASKE BONUSSTAFFELN

A PARAMETRISIERUNG DER BERECHNUNG

Für die Berechnung der Kondition stehen zahlreiche Parameter zur Verfügung, um die in der Praxis verhandelten Eigenschaften abzubilden: Interpolation zwischen Staffelfstufen, Treppenboni, fixierte Staffeln, etc.

B STEUERUNG DER ABRECHNUNG

Für die integrierte Abrechnung der Kondition stehen zahlreiche Optionen zur Verfügung. So werden z.B. der Abrechnungszeitraum, Texte für den zu erstellenden Beleg oder die steuerliche Behandlung der Kondition festgelegt.

C ANWENDUNGSBEREICH DER KUNDEN

Der für die Kondition gültige Umsatz wird durch Festlegung des Anwendungsbereiches definiert. Hier können die mit einzubeziehenden Umsatzbasen, Lieferwege, Organisationen und Warengruppen/Artikel festgelegt werden.

Eine Erweiterung der Konditionsarten zur Abdeckung besonderer Anforderungen erfolgt über die Module:

- Leistungs- und Konzentrationsboni
- Artikel- und Gruppenkonditionen
- WKZ-Manager
- Ereigniskonditionen
- Rechenkonditionen

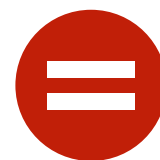
REVISIONS- UND DATENSICHERHEIT

BONSAI sichert alle relevanten Stammdaten zu Lieferantenverträgen und Konditionsvereinbarungen revisionssicher ab. Jede Datenänderung im System lässt sich auf den jeweiligen Anwender zurückführen, historische Versionen bleiben im System erhalten und stehen zur Nachvollziehbarkeit und

Auswertung zur Verfügung. Sämtliche Abrechnungs- und Bewertungsdaten werden in BONSAI zur Nachvollziehbarkeit ebenfalls revisionssicher gespeichert. Sowohl für die interne Revision, wie auch für die Wirtschaftsprüfer steht somit jederzeit ein vollständiges, transparentes und nachvollziehbares Bild zu den Konditionsvereinbarungen und -erträgen zur Verfügung.

Das BONSAI Berechtigungssystem beruht auf einem rollenbasierten Zugriffssystem. So kann je Anwender der Umfang der verfügbaren Funktionen entsprechend dessen Rolle eingestellt werden. Zusätzlich kann der Zugriff der Anwender auf bestimmte Lieferanten oder Einkaufsbereiche eingeschränkt werden.

Liquidität & Steuerungsmöglichkeit durch zeitnahes Abrechnen der Konditionen



BONSAI ermöglicht eine effiziente Abrechnung der nachträglichen Vergütungen, wahrt den Überblick und verbessert durch unterjährige Bonusabrechnung die Liquidität. Auf Basis aller gültigen Konditionen ermittelt BONSAI auf Artikel-Ebene Netto-Netto Preise.

EIN INTEGRIERTES SYSTEM VON DER VERHANDLUNG BIS ZUR ABRECHNUNG

Alle Lieferantenkonditionen werden in BONSAI strukturiert hinterlegt. Für jede Kondition wird dabei sowohl die Berechnungsmethode als auch die betriebswirtschaftliche Bedeutung und Eingliederung hinterlegt. Aus den eingepflegten Konditionen erstellt BONSAI automatisch einen Lieferantenvertrag bzw. eine Jahresvereinbarung. Dieselben Konditionsdaten werden ohne Medien- oder Systembruch auch für die automatisch laufenden Berechnungen herangezogen.

So wird genau das abgerechnet was auch verhandelt und im Vertrag festgehalten wurde. Zusätzlich wird dabei sichergestellt, dass auch alle Vereinbarungen tatsächlich zur Abrechnung kommen. Keine Ansprüche bleiben unbearbeitet oder werden vergessen.

EFFIZIENTE UND VOLLSTÄNDIGE ABRECHNUNG

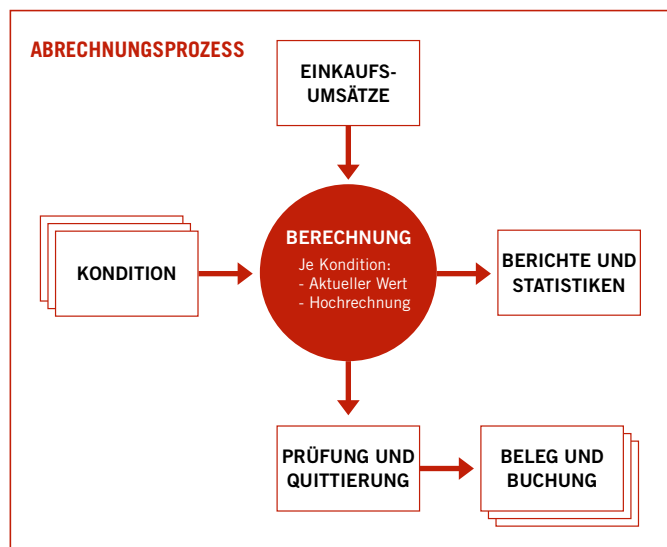
Neben der Verhandlung der Konditionen stellen die Abrechnung der Konditionen und die laufende Überwachung der vereinbarten Ziele, in Hinblick auf z.B. Gesamtumsatz oder Steigerungen, das zweite wesentliche Standbein des Konditionenmanagement dar.

Dabei liegt der wesentliche Erfolgsfaktor in einer vollständigen Umsetzung aller Verhandlungsbestandteile. Es dürfen keine Konditionen „vergessen“ werden. Der Arbeitsaufwand für die Abrechnung wird mit BONSAI durch weitestgehende Automatisierung reduziert und vor allem beschleunigt. Es bleibt somit mehr Zeit für das wesentliche – die Steuerung und Optimierung des Konditionensystems.

UNTERJÄHRIGE BONUSABRECHNUNG: LIQUIDITÄT VERBESSERN

BONSAI führt eine laufende Ermittlung der Ansprüche aus den Lieferantenkonditionen durch und kann diese Ansprüche zeitnah und automatisiert an die Lieferanten fakturieren. Diese unterjährige Abrechnung der nachträglichen Vergütungen hat einen direkten positiven Einfluss auf die Liquidität und sichert den Händler bei einem Zahlungsausfall seitens des Lieferanten ab.

Bereits bei einem Einkaufsvolumen von 200 Mio. Euro und einer durchschnittlichen Bonus-Höhe von 5% ergibt sich ein Volumen an nachträglichen Vergütungen von 10 Mio. Euro. Durch die automatisierte monatliche Abrechnung mit BONSAI wird dieser Ertrag laufend unterjährig eingeholt oder bei der Regulierung der Lieferantenfakturen einbehalten. Dadurch verbessert sich die Liquidität merkbar.



LIEFERANTENKONKURS BESTMÖGLICH MANAGEN

Bereits durch die Möglichkeit der unterjährigen Bonusabrechnung mit BONSAI wird das Risiko bei einem späteren Zahlungsausfall eines Lieferanten wesentlich reduziert.

Ohne unterjähriger Abrechnung und Bewertungsmöglichkeiten droht bei einem Zahlungsausfall eines Lieferanten der Kompletterlust der über das getätigte Umsatzvolumen bereits zustehenden Konditionerträge.

BONSAI bietet Optionen zur Behandlung der Konditionen bei akut drohendem Konkurs. Das Ziel dabei ist es, die vereinbarten Konditionen ehestmöglich geltend zu machen und dem Lieferanten zeitnah eine Abrechnung zukommen zu lassen.

BONSAI

Dashboard | Konditionen | Lieferanten | Projekte | Verträge | Berechnungsläufe | Umsätze | Maßnahmen | Reporting | Statistik | Administration

ABR Berechnungslauf | (883): Quittier-Liste

Aktionen: Filter | Gespeicherten Filter auswählen | Auswahl ändern

148.586,37 EUR quittiert - Vorschlag n. Staffeln: 134.287,95 - Vorschlag n. Hochrechnung: 148.586,37

Lieferant	Art	Kondition	n. Staffeln	n. Hochrechnung	Quittierbetrag
14004 Lieferant Demo	11	3239 - Konzentrationsbonus	20.000,00	7.035,77	7.035,77
14004 Lieferant Demo	11	3287 - Staffelfonus	27.262,65	54.525,30	54.525,30
14004 Lieferant Demo	10	3237 - Verbandsabgabe	20.000,00	20.000,00	20.000,00
14004 Lieferant Demo	21	3286 - WKZ - jHv	2.500,00	2.500,00	2.500,00
14004 Lieferant Demo	10	3240 - Ziel-Sofortbonus	6.000,00	6.000,00	6.000,00
14004 Lieferant Demo	10	3242 - Jahres-Sofortbonus	54.525,30	54.525,30	54.525,30
14004 Lieferant Demo	10	3238 - ZR-Abgabe	4.000,00	4.000,00	4.000,00

Export: Ergebnisse pro Seite (10) | Vorschlagsliste | Liste der Erträge je Betrieb

Shortcuts: Strg + Shift + C = CSV-Export | Strg + Shift + X = Excel-Export

QUITTIERLISTE FÜR ABRECHNUNGSVORSCHLÄGE

Die Ergebnisse der Bewertung aller fälligen Konditionen werden auf der Quittierliste zur Abrechnung vorgeschlagen. Die Konditionswerte können an dieser Stelle noch einmal geprüft werden und zur Weiterverarbeitung ausgewählt werden. Bei abweichender Quittierung muss ein Grund für die Änderung der Beträge angegeben werden. Die quittierten Vorschläge werden in weiterer Folge auf die Belege übertragen.

ABRECHNUNGSBELEG MIT ANHANG ZU KUNDENDETAILS

BONSAI erstellt automatisch auf Basis der quittierten Abrechnungsvorschläge Belege für die Lieferantenabrechnung. Belege bestehen aus einem Deckblatt und dem Anhang. Am Anhang wird zu den abgerechneten Konditionen Auskunft gegeben um die Abstimmung und Rückfragen auf ein Minimum zu reduzieren.

Für die erstellten Belege wird von BONSAI eine Buchungsschnittstelle zur Weiterverarbeitung in der Finanzbuchhaltung erstellt.

1/13

Bonusstelle / Bonusabrechnung

Retail Outlet GmbH, 80992 München

Buchhaltung
Warenlieferant GmbH
Gartenstraße 60
80992 München
Deutschland

Rechnungsdatum:

Bonusstelle
Telefon: +49 (0) 89 / 14 98 07 - 0
Telefax: +49 (0) 89 / 14 98 07 - 40
email: office@ibb-as.com

Bonusabrechnung (01.12. - 31.12.)

Sehr geehrte Damen und Herren,
Basierend auf den getroffenen Vereinbarungen nehmen wir folgende Abrechnung vor:

	Netto EUR	MwSt %	MwSt EUR	Brutto EUR
Rechnungsbetrag	7.012,54	19%	1.332,38	8.344,92

Diesen Betrag werden wir mit nächster Zahlung an Sie in Abzug bringen. Sollte keine Verrechnungsmöglichkeit bestehen, erwarten wir Ihre Zahlung innerhalb von 14 Tagen.

Mit freundlichen Grüßen
Retail Outlet GmbH

2/13

Anlage zu Beleg-Nr.: 1411251

Bonusabrechnung, Zeitraum: 01.12. - 31.12.

August GmbH	Kond.-Nr.	Nettoumsatz bonustätig	Staffelentstufung	Staffelwert	Nettoertrag
Gruppen-Bonus	791	117.864,27	0,00 EUR	1,00 %	1.178,64
Einzel-Bonus	792	117.864,27	Staffel nicht erreicht		0,00
Summe Lieferant					1.178,64

A Werkzeuge GmbH	Kond.-Nr.	Nettoumsatz bonustätig	Staffelentstufung	Staffelwert	Nettoertrag
Sonderbonus A	332	1.121,62	Staffel nicht erreicht		0,00
Summe Lieferant					0,00

Alfred M. GmbH	Kond.-Nr.	Nettoumsatz bonustätig	Staffelentstufung	Staffelwert	Nettoertrag
Sonderbonus A	331	19.103,54	0,00 EUR	0,50 %	95,51
Gruppenbonus A	307	19.103,54	0,00 EUR	3,00 %	573,10
Summe Lieferant					668,61

Bayerische Motorenwerke	Kond.-Nr.	Nettoumsatz bonustätig	Staffelentstufung	Staffelwert	Nettoertrag
Einzelbonus	381	55.253,91	Staffel nicht erreicht		0,00
Gruppenbonus	391	55.253,91	500.000,00 EUR	4,75 %	2.624,56
Summe Lieferant					2.624,56

NETTO-NETTO PRODUKTPREISKALKULATION

Die in BONSAI hinterlegten Konditionen können je Bestellung ausgewertet und zur Ermittlung eines Netto-Netto Einkaufspreises herangezogen werden. Dabei werden alle für diese Bestellung gültigen Rechnungskonditionen und anwendbaren nachträglichen Vergütungen in die Kalkulation mit einbezogen.

BONSAI

Dashboard | Konditionen | Lieferanten | Projekte | Verträge | Berechnungsläufe | Umsätze | Maßnahmen | Reporting | Statistik | Administration

Netto-Netto-Kalkulation

Abzüge

Kondition	Art	Abzug %	Abzug EUR
Sromo	Rechnung / Skonto	2%	-1.410,00
Sofortkond.	Rechnung	2%	-3.517,30
Staffelbonus	Nachträglich	2,5%	-1.640,184
WKZ - Online	Nachträglich	3,5%	-2.396,272
Zielfestsetzung	Nachträglich	2%	-1.312,150
Stargewinn	Nachträglich	6,8%	-531,040
Stargewinnverl. / % Starg. Umsatz	Nachträglich	1%	-456,070
			-11.963,766

Preis-Kalkulation: A123 | Artikel A

	EUR
Preis	79.546,00
Abzug	-11.367,78
Netto-Netto-Preis	68.178,22

Rechnungsdatum: 01.12.2020 | Version: 1.0.0

DEN ÜBERBLICK WAHREN

Mittels der in BONSAI integrierten, laufenden Konditionsbewertung lässt sich jederzeit der aktuelle Stand an erwirtschafteten Erträgen je Kondition und Lieferant ermitteln.

Somit ist das Unternehmen jederzeit über den Stand der Konditionen auskunftsfähig, sowohl aus aktueller Sicht als auch auf Basis von Hochrechnungen der Konditionswerte zum Jahresende. Durch Berechnungsmöglichkeiten unter Beachtung des buchhalterischen Niederstwertprinzips kann der erwirtschaftete Konditionsertrag auch in die Zwischenbilanzen aufgenommen werden.

NETTO-NETTO EINKAUFSPREISE

Netto-Netto Einkaufspreise ermitteln: Durch gemeinsame Betrachtung der Listenpreise, Sofortkonditionen und der nachträglichen Vergütungen in BONSAI können transparente Netto-Netto Einkaufspreise ermittelt werden. Im intensiven Wettbewerb stehen so klare Informationen über den tatsächlichen Einstandspreis der Handelswaren zur Verfügung. Die Netto-Netto Kalkulation aus BONSAI kann direkt in das Bestellsystem der Warenwirtschaft eingebunden werden. So ist der Netto-Netto Einstandspreis bereits bei der Bestellung bekannt.

Bonus-Ausschüttung für Verbundgruppen und Franchise-Unternehmen



Neben der Abrechnung von Konditionen gegenüber Lieferanten unterstützt BONSAI auch die Ausschüttung von Konditionserträgen an Verbundgruppenmitglieder, Franchisenehmer oder an Kunden. BONSAI ermöglicht dabei auch unterjährige Ausschüttungen und stellt eine vollständige Dokumentation der Bonusabrechnung bereit.

ABBILDUNG DES KONDITIONENSYSTEMS

In der 1:1 Ausschüttung werden die Lieferantenkonditionen direkt an die Ausschüttungsteilnehmer weitergegeben. Dabei können wahlweise Anteile der Erträge oder Konditionen, z.B. für Leistungen der Zentrale, auch bei der Zentrale verbleiben.

Konditionen zur Ausschüttung können alternativ auch gänzlich frei definiert werden, also unabhängig von der Abrechnungskondition zum Lieferanten. So können z.B. individuelle Konzentrations- oder Leistungsboni gegenüber den Mitgliedern abgebildet werden.

BONSAI bietet die Möglichkeit ein eigenes, von der Lieferantenabrechnung gänzlich unabhängiges Konditionensystem in der Ausschüttung zu definieren, um gewünschte Leistungsanreize zu setzen.

BESTE INFORMATION FÜR MITGLIEDER

Für die Kommunikation der gültigen Konditionen, sowie der Erträge an die Mitglieder, stellt BONSAI alle notwendigen Daten bereit. Auch unterjährig können bis dato erreichte Staffeln

sowie erreichbare Verbesserungen als Bonus-Vorschau an die Mitglieder kommuniziert werden.

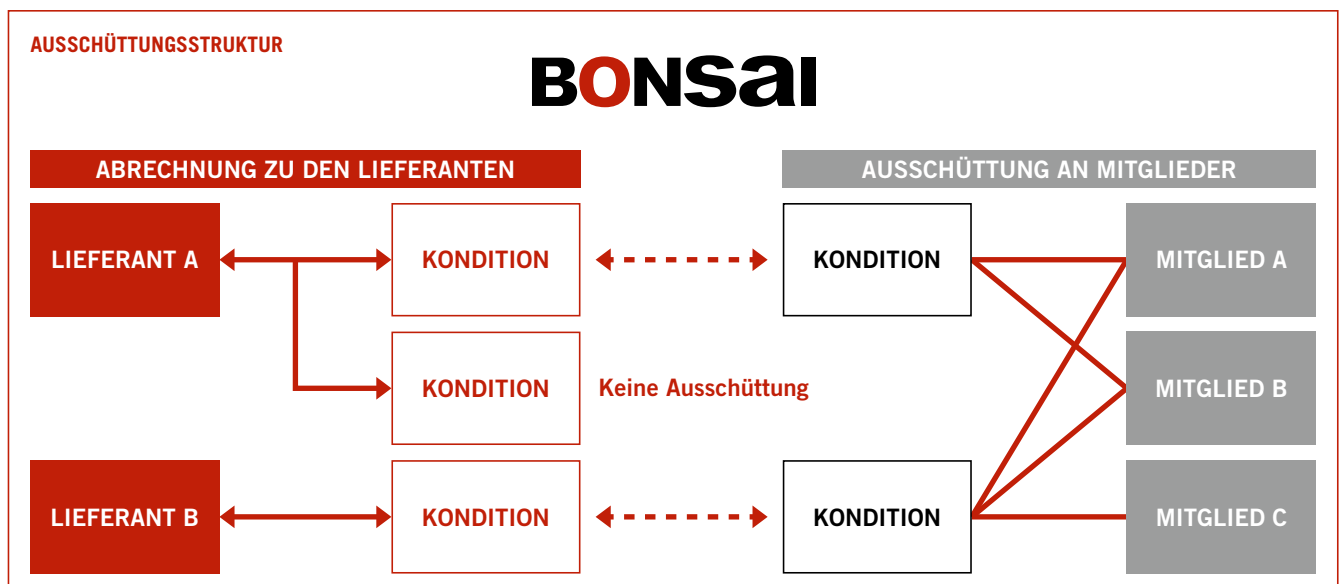
Die verfügbaren Informationen können von den Mitgliedern zur aktiven Bonusoptimierung genutzt werden. So kann zum Jahresende auf die Staffelerreichung oder die Erfüllung von Steigerungen bewusst Einfluss genommen werden, um höhere Erträge zu erzielen.

Die Konditionserträge werden besser planbar und Mitglieder können die Ergebnisse transparent beeinflussen.

UNTERJÄHRIGE AUSSCHÜTTUNG

BONSAI ermöglicht die unterjährige Ermittlung aller Konditionserträge in der Ausschüttung. So kann, ohne hohem Personalaufwand, eine unterjährige Ausschüttung einzelner Konditionen auf Basis der bereits geleisteten Umsätze und erfolgten Lieferantenabrechnungen durchgeführt werden.

Im Sinne eines verbesserten Mitglieder-Services können dadurch bereits unterjährig Teile der Erträge aus den Konditionen an die Mitglieder ausgezahlt werden.



BONSAI rechnet bei jeder Bewertung der Konditionen immer den Gesamtanspruch gegen die bereits geleisteten Zahlungen auf und korrigiert so den auszuschüttenden Betrag auf Basis der jeweils aktuellen Umsätze.

DOKUMENTATION VON ABRECHNUNG UND AUSSCHÜTTUNG

Für jede Abrechnung zum Lieferanten und jede Ausschüttung an die Mitglieder des Verbundes erstellt BONSAI detaillierte Abrechnungsprotokolle. Darin werden für jedes Mitglied und jeden Lieferanten für alle Konditionen der zugrundeliegende Umsatz, der angewandte Konditionswert sowie der erreichte Ertrag dokumentiert.

So garantiert BONSAI die jederzeitige Nachvollziehbarkeit aller Erträge aus den nachträglichen Vergütungen und reduziert den manuellen Aufwand für die Prüfung der Abrechnungen in der Zentrale und beim Mitglied.

NACHVOLLZIEHBARKEIT DER ERGEBNISSE

Die Ergebnisse der nachträglichen Vergütungen beruhen auf den im System hinterlegten Konditionen und Einkaufsumsätzen. Die Ergebnisse einer bestimmten Abrechnung lassen sich durch die revisionssichere Speicherung der zugrundeliegenden Daten jederzeit nachvollziehen. Für den kritischen Bereich der Bonusabrechnung steht so ein Werkzeug zur Verfügung, welches die Vertrauensbasis zwischen Zentrale und Mitglied verstärkt.

ABLAUF DER AUSSCHÜTTUNG MIT BONSAI

BONSAI erstellt Ausschüttungsvorschläge mit allen im System vorhandenen Konditionen

Diese Vorschläge werden vom Anwender bestätigt, abgeändert oder verworfen

Erst wenn diese Quittierung durch den Anwender erfolgt ist, wird für jede Ausschüttung eine Gutschrift als PDF-Datei erzeugt

Für die Verbuchung der Ausschüttung wird die Buchungsschnittstelle erzeugt

Die erstellten Gutschriften werden an die entsprechenden Mitglieder per Post oder E-Mail verschickt

Die Belege werden als PDF-Datei archiviert

Es wird ein Protokoll aller ausgeschütteten Beträge erzeugt

MANAGEMENT DER EINKAUFSUMSÄTZE als Grundlage für die Bonusabrechnung

UMSÄTZE AUS VORSYSTEMEN

Zur Ermittlung der aktuellen Konditionsergebnisse wird BONSAI laufend mit den Einkaufsumsätzen versorgt. Als Quelle für diese Umsatzen eignen sich die Finanzbuchhaltung, das Warenwirtschaftssystem oder die Zentralregulierung.

BONSAI kann parallel aus mehreren Quellen mit Umsatzdaten versorgt werden. Die unterschiedlichen Umsatzbasen können dann im System verglichen und zur Bewertung der Konditionen herangezogen werden. Die Versorgung aus den Vorsystemen erfolgt mittels standardkonformer Schnittstellen und unabhängig vom Systemhersteller.

DETAILGRAD DER EINKAUFSUMSÄTZE

Die Einkaufsumsätze müssen in BONSAI in der für die Konditionsbewertung notwendigen Detaillierung vorliegen. Wenn Konditionen z.B. Artikel- oder Warengruppen-genau verhandelt werden, ist zur Berechnung auch der Umsatz auf dieser Ebene erforderlich.

UMSATZMELDUNGEN

Ist der erforderliche Detailgrad in den Umsatzdaten der Vorseysteme nicht vorhanden, so bietet BONSAI die Möglichkeit Umsatzdaten manuell zu erfassen oder per Datei zu importieren. Für die Einholung und Verarbeitung von Lieferantenmeldungen zum Umsatz bietet BONSAI einen integrierten Workflow an. Dabei kann die Prozesskette von der lieferantenindividuellen Erstellung des Umsatzmeldeformulars über den Versand an den Lieferanten per E-Mail sowie das Einlesen der vom Lieferanten ausgefüllten Umsatzmeldeformulare automatisiert werden.

IMPORT VON EXTERNEN UMSÄTZEN

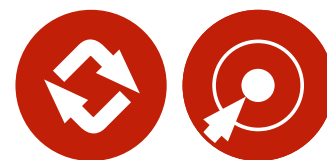
Ist die Nutzung dieser automatisierten Vorgehensweise in besonderen Fällen nicht möglich, stellt BONSAI – neben der manuellen Umsatzeingabe z.B. zur punktuellen Umsatzkorrektur – eine Importfunktion für Umsatzmeldungen zur Verfügung.

STRUKTUR DER UMSATZDATEN

Die an BONSAI bereitgestellten Umsatzdaten entsprechen folgender Struktur:

- **Organisationseinheit**, bei der der Umsatz angefallen ist
- **Datum**, an dem der Umsatz entstanden ist und in Hinblick auf die Konditionsgültigkeit Anwendung findet
- **Umsatzwert** in Haus- und Lieferantenwährung
- **Konditionsgruppe** (z. B. Warengruppe), wenn nötig
- **Menge und Artikel-Nummer** (falls für Konditionen erforderlich)
- **Umsatzbasis**
- **Mehrwertsteuersatz** des Umsatzes

Konditionserträge steuern und planen



Boni, Verkaufsförderungen und Kostenbeteiligungen der Lieferanten werden mit BONSAI strukturiert für die Verhandlung vorbereitet. Die automatisierte, laufende Bewertung der Kondition ermöglicht zudem die aktive Steuerung. Durch zeitnahe Nachverhandlung von ungenutztem Verhandlungspotential kann der Ertrag aus den Vereinbarungen optimiert werden.

DAS JAHRESGESPRÄCH OPTIMAL VORBEREITEN

Strukturierte Auswertungen und aktuelle Zahlen zu Lieferantenumsätzen, aktuellen Konditionen und deren Erträgen (sowie die Möglichkeit zukünftige Szenarien bereits während der Verhandlung zu simulieren) erlauben eine optimale Vorbereitung auf das Jahresgespräch mit dem Lieferanten.

Das Wissen über die Entwicklung der Lieferantenbeziehung in Hinblick auf Umsatz und Konditionen stellt sicher, dass die in der Vergangenheit gewährten Konditionen fortgeführt werden und neue Ziele definiert werden können. Auch eine Neuordnung des Konditionensystems in der Verhandlung mit dem Lieferanten muss auf Basis der Vereinbarungen aus der Vergangenheit und ohne Verluste oder Reduktionen möglich sein.

Angebote zur Verkaufsförderung sowie Kostenbeteiligungen des Lieferanten werden strukturiert in BONSAI vorbereitet, im Jahresgespräch besprochen, und im Konditionenstamm zum Lieferanten hinterlegt. Auch Ereigniskonditionen, wie etwa für Neu-Eröffnungen, sind somit im Lieferantenvertrag hinterlegt und werden bei Bedarf direkt im System aktiviert.

Ein transparenter Benchmark, gemeinsam mit klar definierten Zielen und Konditionsvorgaben, ermöglicht eine objektive Bewertung des Verhandlungsergebnisses.

BONUS-OPTIMIERUNG: STAFFELERREICHUNG UND UNGENUTZTES VERHANDLUNGSPOTENTIAL

BONSAI ermittelt laufend den aktuellen Wert aller Konditionen sowie den zu erwartenden Ertrag zum Jahresende auf Basis einer trendbasierten Hochrechnung. So lässt sich einfach und ohne weiteren Aufwand prüfen welche Staffeln in Reichweite liegen und welche zusätzlichen Erträge durch eine Staffelerreichung erwirtschaftet werden können.

Die knappe Verfehlung von Staffeln stellt häufig „liegen gelassenes Geld“ dar. Das Potential lässt sich jedoch nur erkennen, wenn eine laufende automatisierte Konditionsbewertung durchgeführt wird. Eine weitere Bestellung kann häufig bereits

zum Erreichen der nächsten Staffel führen und damit zu einem deutlich höheren Erlös aus der Kondition.

BONSAI identifiziert auch ungenutztes Verhandlungspotential bei Überschreiten der höchsten Staffelnstufe und ermöglicht so zeitnahe Nachverhandlungen mit den Lieferanten. Wenn also die höchstmögliche Staffelnstufe bereits überschritten ist, bietet sich dies für eine aktive Kontaktaufnahme mit dem Lieferanten an. Es können neue erreichbare Ziele mit höherem Ertrag in die Kondition aufgenommen werden. Die Aufnahme neuer Staffelnstufen kann den Konditionsertrag somit auf einen Schlag um einen üblichen Staffelschritt ansteigen lassen.

Konditionen können in BONSAI auch unterjährig bearbeitet werden. Die Berechnung der Erträge erfolgt immer auf Basis der aktuell gültigen Version.

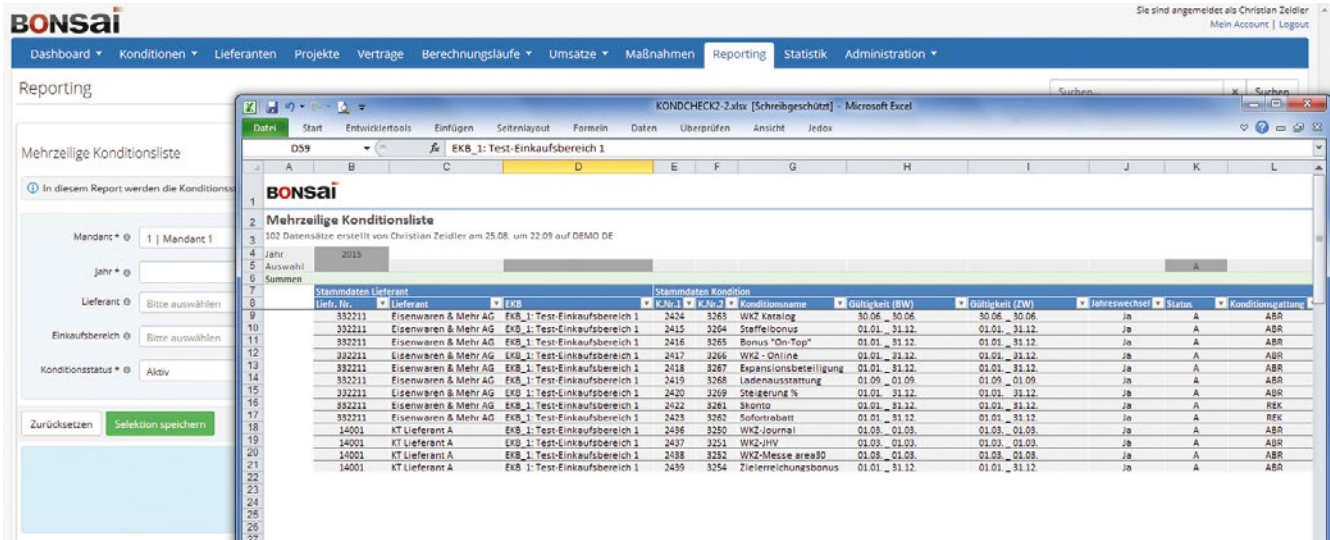
LIEFERANTENVERGLEICH

Die Betrachtung der nachträglichen Vergütungen, welche in BONSAI strukturiert erfasst werden, unterstützt einen umfassenden Lieferantenvergleich in Hinblick auf Einkaufspreise und -konditionen. Durch die Wahl des richtigen Lieferanten kann das Konditionspotential optimal ausgeschöpft werden. Mit der Ertragsquote aus allen nachträglichen Konditionen liefert BONSAI eine wesentliche Kennzahl im Lieferantenvergleich.

Durch die gesteuerte Verteilung der Einkaufsumsätze zwischen den Lieferanten kann der optimale Ertrag aus den Konditionen erwirtschaftet werden. So kann etwa bei einem Lieferanten noch eine zusätzliche Staffelnstufe erreicht werden, während die nächste Staffelnstufe beim anderen Lieferanten außer Reichweite liegt.

ANALYSE DER ENTWICKLUNG DER KUNDEN UND ERTRÄGE

Konditionen können in BONSAI von Jahr zu Jahr fortgeschrieben werden. Die für eine Verhandlungsperiode geltende Kondition ist dabei aber von ihren Vorgängern unabhängig und kann individuell, entsprechend neuer Verhandlungsergebnisse, verändert und abgerechnet werden.



BONSAI BERICHTE

BONSAI stellt Berichte und Prüflisten zum Download im Excel-Format bereit. Konditionsdaten sowie Ergebnisse lassen sich im Excel-Format als Berichte exportieren. So lassen sich die Daten aus BONSAI weiterverarbeiten und in individuellen Berichten aufbereiten.

IBB		Vertragsnummer: 0000-001.2	
VEREINBARUNG		Eisenwaren & Mehr AG -	Lieferantenstraße 12, 8080 Graz
Gültig ab:	01.01.		
Konditionen			
Preisbasis:	Preisliste		
Grundrabatt:	5%	Konzentr.Nachl.:	keiner
Bonus			
Skonto			
ab 30,00 TGE gelten 2,00 %			01.01. - 31.12.
Sofortrabatt			
5,00 %			01.01. - 31.12.
WKZ Katalog			
5.500,00 EUR			30.06.
Staffelbonus			
ab 50.000,00 EUR gelten 2,00 %			01.01. - 31.12.
ab 100.000,00 EUR gelten 2,50 %			
ab 150.000,00 EUR gelten 3,00 %			
ab 200.000,00 EUR gelten 3,50 %			
ab 250.000,00 EUR gelten 4,00 %			
ab 300.000,00 EUR gelten 4,20 %			
ab 350.000,00 EUR gelten 4,50 %			
ab 400.000,00 EUR gelten 5,50 %			
ab 500.000,00 EUR gelten 6,00 %			
Lieferanten	2233 Farbblief GmbH		
Umsatzbasis	6 Lieferantenmeldung		
Lieferwege	1 Strecke		
Bonus "On-Top"			
ab 200.000,00 EUR gelten 2,00 %			01.01. - 31.12.
ab 300.000,00 EUR gelten 2,50 %			
ab 375.000,00 EUR gelten 3,00 %			
Artikel	A123 Artikel A		
Lieferanten	445533 More Styles	1000001 Lieferant 1	
Umsatzbasis	6 Lieferantenmeldung		
Lieferwege	1 Strecke		
WKZ - Online			
3,50 %			01.01. - 31.12.
Umsatzbasis	6 Lieferantenmeldung		
Seite 1 von 2			

VERTRAG ZUM JAHRESGESPRÄCH

DARSTELLUNG DER GÜLTIGEN KUNDEN AM LIEFERANTENVERTRAG

Die in BONSAI gepflegten Konditionen können direkt für die integrierte Vertragsschreibung herangezogen werden. Verträge können aus Freitexten, Sofortkonditionen und nachträglichen Konditionen flexibel zusammengestellt werden.

PROZESSUNTERSTÜTZUNG FÜR DIE VERTRAGSFREIGABE

Status jedes Vertrags, von der Erstellung bis zur Ablage, wird vom System dokumentiert. Somit wird sichergestellt, dass alle Dokumente und deren Status an einer zentralen Stelle eingesehen werden können. Für jede Jahresvereinbarung ist somit bekannt, ob sie bereits intern freigegeben wurde, ob die Übermittlung zum Lieferanten erfolgt ist bzw. ob die Vereinbarung von beiden Seiten unterfertigt wurde.

ZEITERSPARNIS IN DER VORBEREITUNG UND VERTRAGSERSTELLUNG

Alle Informationen aus der gesamten Lieferantenbeziehung sind in BONSAI einsehbar. Für die jährlichen Verhandlungen mit den Lieferanten, können die Konditionen aus dem Vorjahr übernommen und angepasst werden. Für standardisierte Vereinbarungsbestandteile können vordefinierte Textbausteine gepflegt werden. Durch die Verwendung von Vorlagen und Textbausteinen wird die Vertragserstellung maßgeblich vereinfacht und beschleunigt.

Planung und Simulation der Einkaufskonditionen mit BONSAI

Die Planung der Einkaufs-Umsätze und die Simulation der Konditionen in der Verhandlungsvorbereitung erfolgt integriert in BONSAI. Das Modul „Planung und Simulation“ liefert den vollständigen Überblick zum Ertragsbild und macht den Beitrag jeder einzelnen geplanten Maßnahme, auch im Vergleich zum Vorjahr, im Detail sichtbar.

BONSAI unterstützt somit die optimale Vorbereitung auf die Konditionenverhandlung im Jahresgespräch. Die Auswirkungen der geplanten Umsätze und die zur Verhandlung stehenden Konditionen können vor und während der Verhandlung augenblicklich bewertet werden.

Schnell und einfach lassen sich Szenarien zu jedem Lieferanten rechnen: Auf Knopfdruck stehen alle Daten für die Kalkulation eines Szenarios aus den BONSAI Stammdaten und den hinterlegten Einkaufsumsätzen zur Verfügung.

PLANUNG DER EINKAUFSUMSÄTZE

Die Planung der Einkaufsumsätze erfolgt auf den Dimensionen:

- Umsatzbasis
- Lieferweg
- Warengruppe/Artikel
- Niederlassung

Die Umsätze des Referenz-Jahres werden auf die Dimensionen der Planung reduziert und stehen als Grundlage für die Planung zur Verfügung. Die Planung kann Top-Down oder Bottom-Up entlang jeder Dimension erfolgen.

Top-Down-Planung: Änderung des Gesamtumsatzes auf einen vorgegebenen Absolut-Wert oder um einen Prozentsatz. Die Änderung wird in diesem Fall anteilig über alle Dimensionen auf die Detailwerte verteilt.

Bottom-Up-Planung: Die Planumsätze können auf einen bestimmten Bereich eingegrenzt werden, etwa eine bestimmte

Warengruppe oder eine bestimmte Niederlassung. Der Planwert für diesen Bereich wird festgeschrieben. Auch Kombinationen von Dimensionen sind möglich.

Wenn die Planung abgeschlossen ist, stehen die Werte für die Kalkulation von Simulations-Konditionen zur Verfügung.

SIMULATION DER KONDITIONEN

Im Rahmen der Konditionssimulation erfolgt eine vereinfachte Pflege der Konditionen und eine augenblickliche Bewertung auf Basis der Plan-Umsätze zur Abschätzung der Auswirkung auf den Gesamtertrag. Ziele sind etwa die Optimierung der bestehenden Konditionen oder die Simulation von Änderungen im Konditionengefüge.

Optimierung der bestehenden Konditionen durch Simulation von möglichen Maßnahmen:

- Änderung der Staffelnwerte, Konditionswerte und Bezugsumsätze der Kondition
- Erweiterung der Staffeln nach oben, um Umsatzzuwächse auch im Ertrag abzufangen
- Erweiterung der Staffeln nach unten, um auch bei geringeren Umsätzen Erträge zu generieren
- Verfeinerung der Staffeln, was eine sofortige Erhöhung der Ertragsquote zur Folge hat
- Prüfen der Auswirkung der Interpolation bei Staffelnkonditionen

Demo Lieferant GmbH

			Umsatz	Kondition	Aktionen	
			Umsatz (EUR)	Geplant (EUR)	Änderung %	
A			2.161.965,00	2.329.078,69	7,7	
B	Umsatzbasis	Lieferweg				
1	Lieferantenmeldung	1 Strecke	Niederlassung 1233	13.678,68	14.704,6	7,5
1	Lieferantenmeldung	1 Strecke	Niederlassung 1242	18.706,09	20.950,8	12,0
1	Lieferantenmeldung	1 Strecke	Niederlassung 1567	117.844,32	130.807,2	11,0
1	Lieferantenmeldung	2 Lager	Niederlassung 1567	54.050,54	58.104,3	7,5

DIE UMSATZ-PLANUNG

A Die Dimensionen der Umsatzplanung sind frei wählbar. Eine Planung ist bis auf Artikel-Ebene möglich.

B Die Planung der Umsätze für das kommende Jahr erfolgt auf Summen-Ebene oder pro Einzelwert, die Ausgangswerte aus dem Referenzjahr sind zum Vergleich immer sichtbar. Planwerte auf Detailebene können fixiert werden, um nicht durch Eingaben auf höheren Ebenen abgeändert zu werden.

Demo Lieferant GmbH

Umsatz **Kondition** Aktionen ▾

A				B				
Referenzjahr:	Bezugswert	Kond.wert	Ertrag	Geplant:	Bezugswert	Kond.wert	Ertrag	
Bonus				Bonus				
Jahresbonus	947.558 EUR	1,25%	11.844	Jahresbonus	1.018.625 EUR	1,25%	12.733	+ 7,50 %
Leistungsbonus Steigerung	1.267.395 EUR	0,45%	5.703	Leistungsbonus Steigerung	1.367.416 EUR	0,45%	6.153	+ 7,89 %
Listungsbonus - Warengruppe A	947.558 EUR	1,00%	9.476	Listungsbonus - Warengruppe A	1.018.625 EUR	1,00%	10.186	+ 7,50 %
				Listungsbonus - Warengruppe B	1.367.416 EUR	0,75%	10.256	
WKZ			27.023	WKZ			39.328	
				Zuschuss Katalog	2.329.079 EUR	2,00%	46.582	
Summe			27.023	Summe			46.582	
							85.910	

DIE KONDITIONS-SIMULATION

- A** Die Konditionen des Referenzjahres stehen inkl. ihrer Bezugswerte, Konditionswerte und Erträge zum Vergleich zur Verfügung.
- B** Geplante Konditionen werden je Konditionskategorie im Vergleich zum Vorjahr dargestellt. Die Auswirkungen von Änderungen am geplanten Umsatz oder den Konditionswerten werden im Planungsprozess sofort sichtbar.

Simulation von Änderungen im Konditionengefüge:

- Verschiebungen zwischen Konditionskategorien und Geschäftsbereichen (z.B. WKZ und Bonus)
- Verschiebungen zwischen Konditionsarten (fixe Prozentsätze, Staffeln, Fixbeträge)
- Einsatz neuer Konditionen beim Lieferanten
- Wegfall von Konditionen gegen Reduktion der Einkaufspreise

Zur Bewertung der Maßnahmen stellt BONSAI das gesamte Konditionengefüge des Lieferanten auf einen Blick dar und bewertet die Konditionen mit den tatsächlichen historischen oder den geplanten Umsätzen, um die jeweiligen Erträge zu ermitteln und gegenüber zu stellen.

Im Bemerkungsfeld zum Szenario kann beschrieben werden, welche Grundideen dem jeweiligen Szenario zu Grunde liegen.

BEISPIELE FÜR SIMULATIONS-SZENARIEN

Unterjährige Planungsszenarien

Wie wirken sich unterjährige Konditions- oder Umsatz-Veränderungen auf den Ertrag aus?

Expansion/Wachstum

Welche Konditionsanpassungen sind notwendig, um das erwartete Wachstum optimal in den Konditionen abzufangen?

Lieferantenvergleich

Welches Ertragsbild würde die Umschichtung der Umsätze von einem Lieferanten auf einen anderen bieten?

Auswirkung von EK-Preisreduktionen

Welche Anpassungen an Konditionen sind notwendig, um negative Staffelsprünge bei einer Reduktion der Einkaufspreise zu vermeiden?

ABLAUF BEI PLANUNG UND SIMULATION



Konditionenmanagement auch international im Griff

Konzernstrukturen erfordern eine Konsolidierung des Konditionenmanagement, um die nachträglichen Vergütungen auch auf Basis des gesamten Konzernumsatzes mit Lieferanten zu vereinbaren und abzurechnen. BONSAI bietet mit dem Informationsverbund eine Lösung für die Konsolidierung der Einkaufsumsätze und Konditionen über internationale Konzernstrukturen.

UMSATZBÜNDELUNG BEI INTERNATIONALER EXPANSION

Internationale Expansionen führen häufig zur Gründung neuer Landesgesellschaften mit eigenen Lieferantenverträgen. Das Einkaufsvolumen für die neue Gesellschaft ist aber bei weitem nicht so attraktiv für Lieferanten, wie das internationale Konzernvolumen.

Auch bei der Expansion mittels neuer Vertriebslinien im eigenen Land ist eine Bündelung der Umsätze gegenüber den Lieferanten über mehrere Gesellschaften notwendig. BONSAI unterstützt daher die Bündelung der Einkaufsvolumen aus unterschiedlichen Landesgesellschaften für die Ermittlung der konzernweiten Bonusstaffel. So kommen alle Landesgesellschaften in den Genuss des Konzern-Bonus und alle Gesellschaften profitieren von weiteren Expansionen.

DATENKONSOLIDIERUNG MIT DEM INFORMATIONSVERBUND

Mit dem Informationsverbund können autarke und auf verschiedene Orte verteilte BONSAI Systeme (Unternehmen, Mitglieder, Niederlassungen, Länder) über eine zentrale „Daten-drehscheibe“ miteinander verbunden werden.

Dabei werden die maßgebenden Informationen vereinheitlicht:

- Vergabe/Pflege einheitlicher Konzernnummern für Lieferanten
- Planung eines einheitlichen Schemas von Konditionsarten
- Einheitlichkeit der Begriffe in allen Gesellschaften
- Vereinheitlichung von Währungen (Konzern-, Landes- und Lieferantenwährung)

Der Informationsverbund dient dabei:

- Zur Zuordnung von lieferantenbezogenen Daten zu einheitlichen Konzernnummern
- Zum Austausch von Konditionen, Umsätzen, Erträgen und weiteren Kennzahlen für nachträgliche Vergütungen zwischen den BONSAI Systemen
- Zur Festlegung des Verhandlungsführers für Konzernlieferanten
- Zur Konsolidierung der Konzernkonditionen

VERHANDLUNG UND ABRECHNUNG VON KONZERNKONDITIONEN

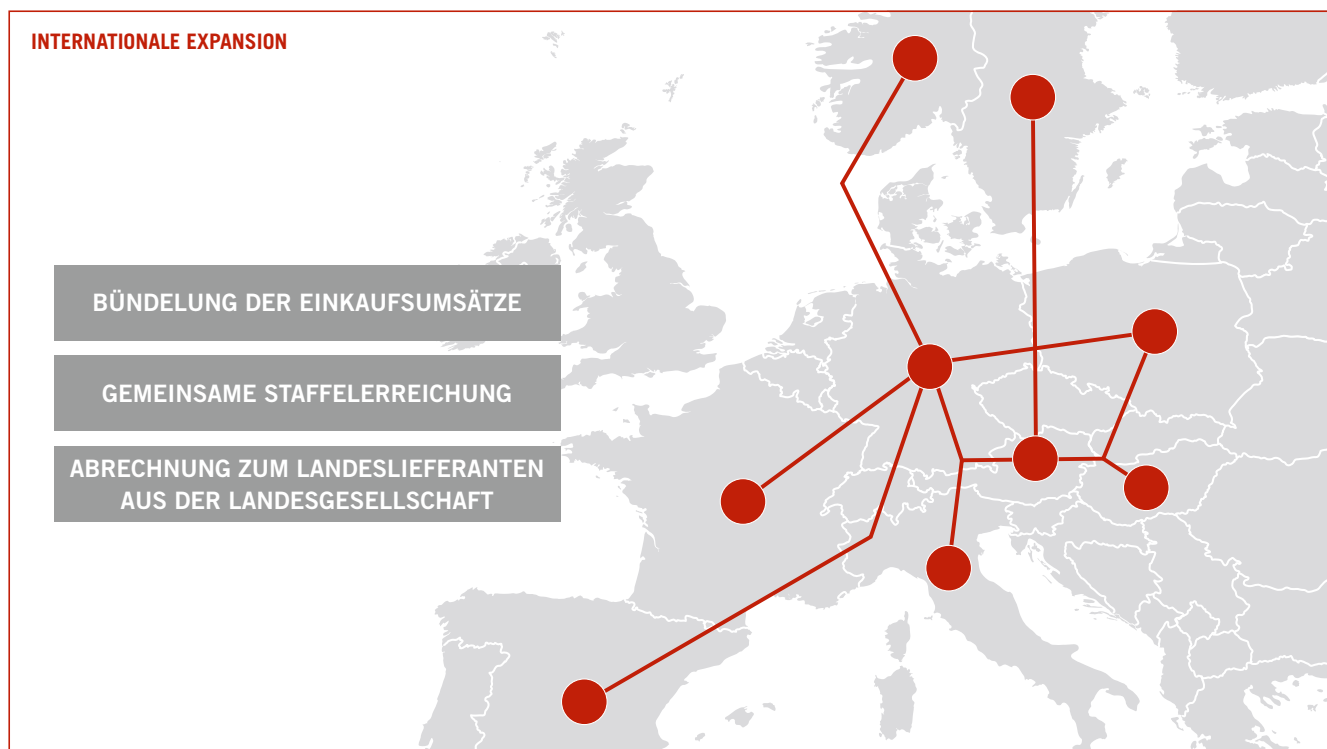
Der designierte Verhandlungsführer für Konzernkonditionen erhält aus dem Informationsverbund alle Umsätze der betroffenen Lieferanten in der eigenen Hauswährung und kann auf dieser Basis entsprechende Konzernkonditionen aushandeln und pflegen.

BILDUNG VON KONZERNLIEFERANTEN

Lieferanten aus unterschiedlichen Vorkontraktsystemen in unterschiedlichen Landesgesellschaften lassen sich im BONSAI Informationsverbund zu einem Konzernlieferanten zusammenführen. Der Informationsverbund führt Umsätze und Konditionen zusammen und erlaubt die Abrechnung von Europa- und Gesellschaftsübergreifenden Konditionen.

The screenshot shows the BONSAI web application interface. The top navigation bar includes 'Dashboard', 'Länder', 'Wechselkurse', 'Lieferanten', 'Lieferantenketten', and 'Administration'. The main content area displays a list of suppliers for two different negotiation leaders (Verhandlungsführer).

Lieferant	Gültigkeitszeitraum	Kondition-Empfang-Ab	Status
Verhandlungsführer Spanien 01.01.-offen			
ES 115973 Eisenwaren SPAIN, S.L.	01.01. - offen		●
BG 197223 Eisenwaren & Mehr AG	01.01. - offen	01.01.	●
CH 159323 Eisenwaren & Mehr Schweiz AG	01.01. - offen	01.01.	●
DE 115973 Eisenwaren & Mehr Deutschland AG	01.01. - offen	01.01.	●
HR 112313 Eisenwaren Import Croatia	01.01. - offen	01.01.	●
SI 300973 Eisenwaren & Mehr AG	01.01. - offen	01.01.	●
Zeige 1-6 von 6 Ergebnissen			
Verhandlungsführer Frankreich 01.01.-offen			
FR 114432 Quincallerie & Sécurité S.A.	01.01. - offen		●
DE 114518 Eisenwaren & Mehr Sicherheitstechnik AG	01.01. - offen	01.01.	●
HR 214513 Quincallerie & Sécurité S.A.	01.01. - offen	01.01.	●
SI 115832 Metal Ravne d.o.o.	01.01. - offen	01.01.	●
Zeige 1-4 von 4 Ergebnissen			



Die Kondition und der anzuwendende Konditionswert werden vom Verhandlungsführer an die betroffenen Organisationseinheiten weitergegeben und von diesen mit dem eigenen BONSAI System direkt in der Landeswährung abgerechnet.

FREMDWÄHRUNGSFÄHIGKEIT

Mit dem BONSAI Modul zum Internationalen Betrieb können Konditionen für Lieferanten in anderen Währungen als der Hauswährung abgebildet werden. Das Konzept beruht auf dem Prinzip der Abbildung aller Vereinbarungen wie auch der Durchführung der Abrechnung in der Lieferantenwährung:

- Konditionsvereinbarung in Lieferantenwährung
- Abrechnung und Fakturierung in Lieferantenwährung
- Beschickung der Buchhaltung in Lieferantenwährung

Durch den durchgängigen Einsatz der Lieferantenwährung in der Pflege der Konditionen, in den zugrundeliegenden Lieferantenumständen sowie in der Ermittlung der Konditionerträge und deren Verbuchung ist sichergestellt, dass Wechselkursdifferenzen die Abrechnung nicht beeinflussen. Insbesondere für die folgenden Punkte werden die Umsätze und Erträge jedoch auch in Hauswährung vorgehalten:

- Für die Erstellung von lieferantenübergreifenden Statistiken
- Für die Umsatzbündelung mit anderen Lieferanten

Weitere besondere Merkmale sind:

- Automatischer Aufbau von Wechselkurstabellen aus den zur Verfügung gestellten Umsatzdaten
- Korrekte Formatierung der Währungsfelder und Einstellung der Genauigkeit der Abrechnung

INTERNATIONALE STEUERBEHANDLUNG

Der Hauptsitz jedes Lieferanten definiert den Wirtschaftsbereich. Die steuerliche Behandlung der Fakturierung und Buchung wird durch diesen Wirtschaftsbereich festgelegt, insbesondere:

- Der anzuwendende Steuersatz, wenn die steuerliche Behandlung der Abrechnung von der Steuer auf der Warenrechnung abhängt
- Ob Mehrwertsteuer oder Erwerbsteuer zum Tragen kommen
- Über die Konditionskategorie (Bonus, WKZ, etc.) kann diese Behandlung nochmals übersteuert werden – so können z.B. WKZ auch bei Ausländern mit dem vollen inländischen Mehrwertsteuersatz berechnet werden

Ein Wechsel des Wirtschaftsbereiches eines Lieferanten wird dabei steuerlich ebenfalls korrekt behandelt.

MEHRSPRACHIGKEIT

Der Anwender kann selbst die Sprache der Benutzeroberfläche auf den Masken wählen (Deutsch und Englisch als Standard verfügbar – andere Sprachen auf Anfrage).

- Die Sprache kann während des Betriebes „Online“ umgestellt werden
- Spracheinstellungen werden je Anwender gespeichert
- Alle Texte für die von BONSAI erstellten Belege können in der Landessprache des Empfängers hinterlegt werden

Die Rechnungssprache wird pro Lieferant bzw. pro Ausschüttungsempfänger festgelegt.

BONSAI Partner Portal

Das BONSAI Partner Portal ist eine Kommunikationsplattform zwischen Handelspartnern, die eine effektive und transparente Zusammenarbeit ermöglicht. Umsatzmeldungen der Lieferanten werden effizient abgefragt und Vertragsdokumente aus BONSAI können elektronisch gezeichnet werden.

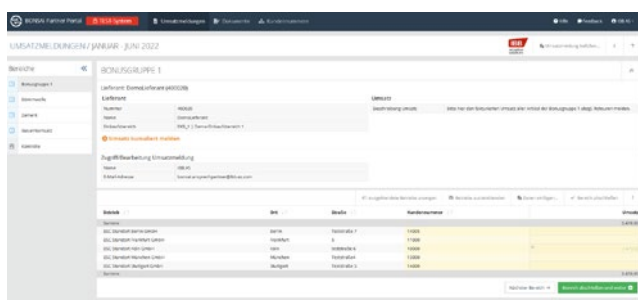
Die direkte Kommunikation mit den Handelspartnern über das BONSAI Partner Portal erleichtert die Zusammenarbeit und macht den Status der Umsatzmeldungen und Verträge jederzeit ersichtlich.

UMSATZMELDUNGEN ZIELGERICHTET ABFRAGEN

Für den Lieferanten bietet das BONSAI Partner Portal eine einfache und intuitive Datenmeldung. Die sichere Abwicklung der Datenübertragung gewährleistet die Vertraulichkeit der übermittelten Daten. Durch die Nutzung des BONSAI Partner Portals werden Erfassungsfehler und aufwendige manuelle Nachbearbeitungen vermieden. Es werden genau die Daten abgefragt, welche für die Abrechnung der Konditionen auch erforderlich sind. Dies gewährleistet eine effiziente und fehlerfreie Übermittlung der Daten.

Die Lieferanten erhalten für jede Meldung die Liste der aktiven Niederlassungen und die erforderlichen Teilumsätze, falls die Meldung auf diesen Ebenen erfolgt. Alle Zuordnungen erfolgen auf Basis der Stammdaten aus BONSAI, was die Zuordnung von Umsätzen und Niederlassungen erleichtert und Fehler minimiert.

Zudem können Lieferanten selbstständig eigene Kundennummern hinterlegen und zu diesen Nummern Umsätze einspielen. Das Vergessen von Niederlassungen bei der Meldung, die falsche Zuordnung von Umsätzen oder eine Meldung von falschen Niederlassungen wird somit aktiv vermieden.



BONSAI PARTNER PORTAL

Intuitive Web-Oberfläche für Lieferanten zur Meldung von Umsatzdaten mit definierbaren Validierungsregeln zur Sicherstellung hoher Datenqualität.

Dank des BONSAI Partner Portals werden Lieferanten fristgerecht zur Meldung aufgefordert und automatisch erinnert, was den Meldeprozess vereinfacht und beschleunigt. Die Übernahme der Umsätze vom Portal in das BONSAI System erfolgt automatisch und die Umsätze stehen für Statistiken und für die Konditionsbewertung zur Verfügung. Somit kann eine schnelle und zuverlässige Abrechnung der Konditionen erfolgen.

DIGITALE VERTRAGSUNTERZEICHNUNG

Das BONSAI Partner Portal bietet die Möglichkeit, Verträge und Jahresvereinbarungen aus dem BONSAI Vertragsmanagement digital zuzustellen und durch die Lieferanten direkt im Portal unterzeichnen zu lassen. Somit bietet das BONSAI Partner Portal eine weitere Funktionalität und es entsteht kein Medienbruch in der Zusammenarbeit mit den Lieferanten.

Die in BONSAI erstellen Vertragsdokumente werden an die hinterlegten Ansprechpartner zur Unterschrift versandt. Die Benachrichtigung erfolgt per E-Mail und der Unterzeichner auf Lieferantenseite steigt in das Partner Portal ein, um den Vertrag zu sichten und die Annahme zu bestätigen. Nach Abschluss des Unterschriftenlaufs erhalten alle Beteiligten das Dokument per E-Mail mit der Bestätigung der Annahme durch alle Parteien.

Es entfällt der übliche Unterschriftenweg und der getrennte Versand der Dokumente per Post oder als Scan. Der komplette Prozess der Vertragserstellung, Freigabe und Unterzeichnung erfolgt über den Prozess in BONSAI. So kann der Status zu jeder Vereinbarung an einer zentralen Stelle eingesehen werden.

Insgesamt bietet das BONSAI Partner Portal eine zuverlässige und effektive Plattform für die Zusammenarbeit zwischen Handelspartnern und Unternehmen. Die einfache und intuitive Datenmeldung und Vertragsunterzeichnung, die sichere Abwicklung der Datenübertragung und die zentrale Verwaltung von Umsatzmeldungen und Verträgen tragen zur Optimierung der Geschäftsprozesse bei und verbessern die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen.

BONSAI Cloud – optimierter Betrieb

IBB stellt mit der BONSAI Cloud eine optimale Möglichkeit zum Betrieb des BONSAI Systems zur Verfügung. Hierbei wird die komplette Betriebsumgebung zur Verfügung gestellt und die Experten bei IBB gewährleisten die dauerhafte Verfügbarkeit. Durch die Bereitstellung aller notwendigen Softwarekomponenten werden Lizenzkosten gespart.

Die BONSAI Cloud bietet die Bereitstellung einer Betriebsumgebung und der notwendigen Software-Komponenten wie Betriebssystem, Oracle-Datenbank und Application Server. Diese werden als Managed Services bereitgestellt, um sicherzustellen, dass das System jederzeit optimal läuft und eine hohe Verfügbarkeit bietet. Die Lösung ist skalierbar und ermöglicht es Unternehmen, ihre Ressourcen dynamisch anzupassen und zu erweitern, um den Anforderungen ihres Geschäfts gerecht zu werden. Der Serverstandort für die BONSAI Cloud Systeme entspricht den Vorgaben der Datenschutzverordnung der EU und alle Cloud-Systeme werden nach dem Prinzip der Private Cloud geführt. Backups aller Daten werden an verschiedenen Standorten gesichert. Im Rahmen des Betriebs werden alle Komponenten laufend aktualisiert.

Der BONSAI Cloud Betrieb bietet gegenüber einer On-Premise-Lösung deutliche Vorteile. Ein wesentlicher Vorteil ist die Skalierbarkeit, da die Ressourcen dynamisch an die Anforderungen ihres Geschäfts angepasst werden und schnell erweitert oder reduziert werden können, je nach Bedarf.

Die BONSAI Cloud bietet höchste Verfügbarkeit und Sicherheit. Da die Systeme in mehreren Rechenzentren verteilt betrieben werden, sind Backups und Redundanz implementiert. So wird sichergestellt, dass Daten und Anwendung jederzeit verfügbar sind.

Für unsere Kunden sind BONSAI Cloud-Systeme einfacher zu implementieren und zu verwalten, da sie keine umfangreiche IT-Infrastruktur vor Ort erfordern. Unternehmen können sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren, anstatt sich um die Verwaltung von Servern, Betriebssystemen und Datenbanken kümmern zu müssen. Die Systeme sind flexibler und bieten eine höhere Konfigurierbarkeit, um den spezifischen Anforderungen des Geschäfts gerecht zu werden.

Insgesamt bietet die BONSAI Cloud eine effiziente, flexible und sichere Lösung für den Betrieb von BONSAI, was zu einer verbesserten Agilität, höheren Kosteneinsparungen und besserer Skalierbarkeit führt.



Das Private-Cloud-Prinzip ist ein weiterer Vorteil der BONSAI Cloud. Jeder Kunde erhält ein eigenes Test- und Produktionssystem in einer privaten virtuellen Umgebung. Das System bietet volle Konfigurationsmöglichkeiten und ermöglicht es Kunden, Updates und Upgrades nach Bedarf durchzuführen. Die Wartungsfenster können an die Bedürfnisse des Kunden angepasst werden, um Unterbrechungen im Geschäftsbetrieb zu minimieren. Der Verzicht auf mandantenübergreifende Funktionen über Kunden hinweg stellt sicher, dass die Daten jedes Kunden sicher und getrennt sind und bietet eine höhere Datensicherheit.

Die BONSAI Cloud basiert auf einer skalierbaren und flexiblen Architektur, die die Anforderungen von Unternehmen unterschiedlicher Größe und Komplexität erfüllen kann. Die Lösung bietet eine hohe Verfügbarkeit und Sicherheit, um sicherzustellen, dass Unternehmen jederzeit auf ihre Daten zugreifen können, ohne sich Sorgen um Sicherheitsrisiken machen zu müssen. Die BONSAI Cloud ist einfach zu warten und erfordert keine umfangreiche IT-Infrastruktur, was die Implementierung und den Betrieb erleichtert.

Zusammenfassend bietet die BONSAI Cloud eine robuste und skalierbare Lösung als zusätzlichen Mehrwert für BONSAI, die Unternehmen dabei unterstützt, effizienter und sicherer zu arbeiten.

Integration von BONSAI mit den bestehenden Unternehmenssystemen



BONSAI arbeitet mit allen gängigen Warenwirtschaftssystemen und Buchhaltungssystemen zusammen und lässt sich über Standard-Schnittstellen in die vorhandene Systemarchitektur integrieren.

VERSORGUNG VON BONSAI MIT DATEN AUS VORSYSTEMEN

BONSAI lässt sich nahtlos in die vorhandene System-Infrastruktur integrieren. Dabei werden Stammdaten und Einkaufsumsätze aus den vorgelagerten Systemen über Standard-schnittstellen übernommen. BONSAI kann zudem vollkommen unabhängig von den Anbietern der Warenwirtschafts- oder Buchhaltungssysteme eingesetzt werden. Verschiedene Konnektoren erlauben die Nutzung von Datenbanken, Text-Dateien oder Web-Services zur Versorgung von BONSAI mit den notwendigen Daten. Für folgende Daten bietet BONSAI Standard-Schnittstellen:

- Betriebsstammdaten, Firmenstammdaten
- Lieferantenstammdaten
- Artikelstammdaten
- Einkaufsumsätze und Mengen
- Offene Bestellungen und Wareneingänge

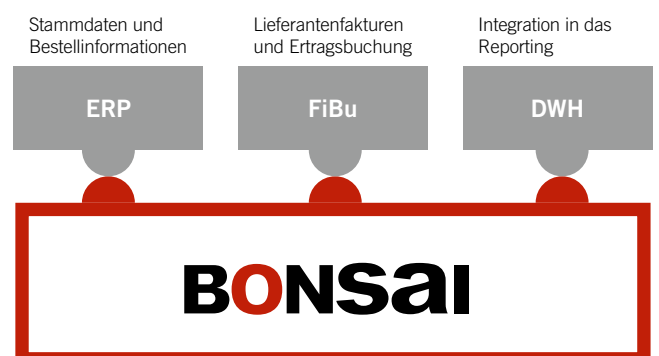
VERSORGUNG DER NACHGELAGERTEN SYSTEME AUS BONSAI

Im Zuge der Belegerstellung für die Bonusabrechnung bzw. die Bonusausschüttung erstellt BONSAI Buchungsschnittstellen

für die Verbuchung der Belege im Buchhaltungssystem. Das Format der Buchungsschnittstelle kann auf die Bedürfnisse des Buchhaltungssystems hin angepasst werden. Die Beleg-Dokumente selbst können ebenfalls an ein zentrales Dokumentenarchiv übergeben werden.

BEREITSTELLUNG ALLER DATEN IM BONSAI OPEN INTERFACE

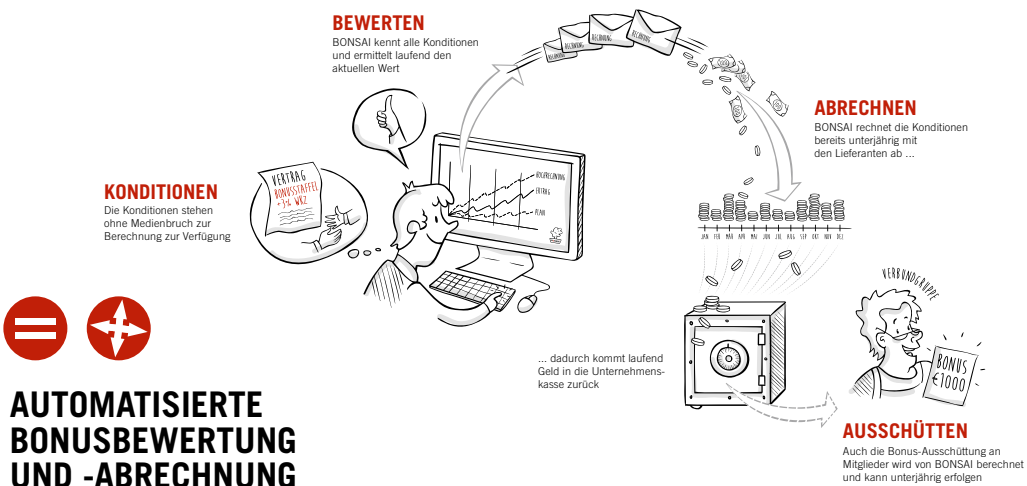
Mit dem BONSAI Open Interface steht eine leistungsstarke Schnittstelle für die Übergabe aller in BONSAI verfügbaren und ermittelten Daten an ein bestehendes Datawarehouse oder Business-Intelligence System, zur Verfügung. Das Datenmodell ist bereits für die effiziente Erstellung von Berichten optimiert und unterstützt die flexible und kundenindividuelle Erstellung von Abfragen und Analysen.



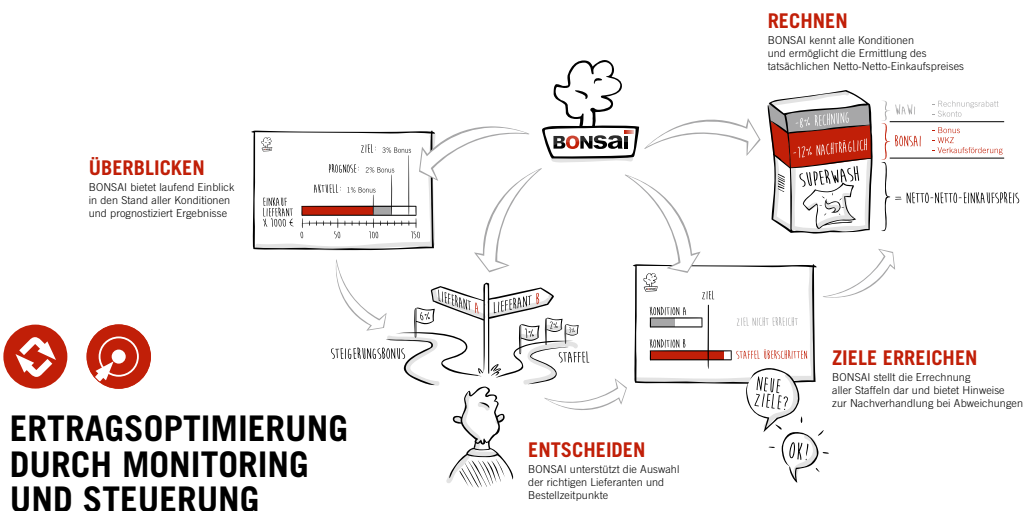
BONSAI



VERHANDLUNG UND VERWALTUNG DER EINKAUFSKONDITIONEN



AUTOMATISIERTE BONUSBEWERTUNG UND -ABRECHNUNG



ERTRAGSOPTIMIERUNG DURCH MONITORING UND STEUERUNG



Tel +43 1 907 60 29-0
E-Mail office@ibb-as.com

IBB Adaptive Solutions GmbH
Schönbrunner Straße 218-220, 1120 Wien, Österreich
www.ibb-as.com

Stand: 04/2023