

**AUTOMATISIERTE BONUSABRECHNUNG ENTLASTET
CONTROLLING, HANDELSPARTNER UND LIEFERANTEN**

Konditionenmanagement mit BONSAI von IBB



Die Contract Company Services GmbH & Co. KG ist die marktführende Einkaufs- und Service-Allianz für inhabergeführte Fach-, Holz- und Einzelhändler im Segment Bau. Die Contract Company vermittelt zwischen knapp 80 Gesellschaftern und über ca. 800 Lieferanten in Deutschland und Österreich. Um bei der großen Anzahl an Standorten und Zulieferern die besten Einkaufskonditionen zu berechnen und die zeitgerechte automatische Bonusabrechnung und -ausschüttung zu garantieren, setzt die Contract Company seit 2018 auf die Software BONSAI von IBB. Trotz des raschen Wachstums spart die Einkaufsgesellschaft seit der Einführung von BONSAI viel Zeit bei der Bearbeitung des Konditionenmanagements und minimiert zudem Fehler.

Die Unternehmensstruktur der Contract Company ist seit ihrer Gründung 2006 immer komplexer geworden: So werden laufend neue Gesellschafter und Lieferanten dazugewonnen, was einen rapiden Anstieg der Einkaufsvolumina mit sich brachte. Für das Konditionenmanagement kamen vor der Einführung von BONSAI unterschiedliche manuelle Systeme zum Einsatz. Das bedeutete: Verschiedene Excel-Tabellen mussten händisch bestückt werden, was Auswertungen und Abrechnungen besonders zeitaufwendig und fehleranfällig machte. Im Jahr 2017 war dann die Kapazitätsgrenze erreicht, eine neue Lösung musste her. „Wir haben uns nach einer Software umgeschaut, die alles aus einer Hand bietet: Konditionenmanagement, Bonusabrechnung, Bonusausschüttung. Besonders wichtig war uns, dass die Software alle Daten automatisch und revisionssicher verarbeitet. BONSAI von IBB hat uns überzeugt und ist seit 2018 fester Teil unseres Arbeitsalltags“, so Dirk Gibowsky, Geschäftsführer der Contract Company.

ZEITNAHE BONUSAUSSCHÜTTUNG, AUCH BEI SCHNELLEM WACHSTUM

Gudrun Schleyer, Hauptverantwortliche für das Controlling bei der Contract Company, arbeitet tagtäglich mit BONSAI und weiß aus erster Hand, welche Erleichterungen der Umstieg brachte: „BONSAI von IBB schafft einen transparenten Überblick über alle Konditionen. Wir sehen immer, wo wir nachverhandeln oder unsere Einkaufsvolumina anpassen müssen, um die besten Konditionen für unsere Gesellschafter zu erhalten“, so Schleyer. „Besonders freut uns, dass wir Boni jetzt zeitnah und auch



Dirk Gibowsky
Geschäftsführer der
Contract Company

© XXX

unter dem Jahr ausschütten können, ein großer Mehrwert für unsere Gesellschafter. Früher war die Bonusausschüttung aufwandsbedingt nur am Jahresende möglich.“ Seit der Einführung von BONSAI ist die Unternehmensstruktur weiter gewachsen. Es sind zwölf neue Gesellschafter dazugekommen, zu denen etwa 50 Standorte gehören. „Trotz unseres raschen Wachstums behalten wir dank BONSAI von IBB immer den Überblick und können unseren Gesellschaftern weiterhin den besten Service garantieren“, sagt Schleyer.

ENTLASTUNG DER LIEFERANTEN DURCH DAS BONSAI PARTNER PORTAL

Die meisten Lieferanten der Contract Company nutzen das BONSAI Partner Portal, das den sicheren und effizienten Datenaustausch zwischen Handelspartnern ermöglicht.

„Unsere Kunden können intuitiv und mit wenig Aufwand Umsatzmeldungen von jedem Lieferanten anfordern. Die Eingabeoberfläche wird für jeden Lieferanten spezifisch optimiert und die Umsatzdaten werden automatisch dem richtigen Standort zugeordnet“, erklärt Robert Schellander, Leitung Supportteam von IBB Adaptive Solutions. „Das Festhalten der Umsatzzahlen für die Lieferanten bedeutete vor dem Umstieg enorm viel Aufwand. Das BONSAI Partner Portal beschleunigt diesen Prozess und wir bekommen viel positives Feedback für die einfache Anwendung“, so Gudrun Schleyer. Die Gesellschafter profitieren unter anderem auch von transparenten Detailabrechnungen, die auch umfangreiche Datenmengen klar und strukturiert abbilden.



© IBB

Robert Schellander
Leitung Support,
IBB Adaptive Solutions GmbH

VORBILDLICHER KUNDENSUPPORT UND LAUFENDE WEITERENTWICKLUNG DER SOFTWARE

Die Contract Company hat sich mehrere Lösungen angeschaut, bevor sie sich für BONSAI von IBB entschieden hat. „Keine andere Software konnte so individuell auf unsere Anforderungen zugeschnitten werden. Die IBB hat unsere komplexe Unternehmensstruktur und die damit verbundenen Herausforderungen sofort verstanden. Damit war das erste Beratungsgespräch auch bereits ausschlaggebend für unsere Entscheidung“, erinnert sich Jannik Schwarz-Ewert, Assistent der Geschäftsführung bei der Contract Company. Besonders zufrieden zeigen sich die Verantwortlichen auch mit dem laufenden Service der IBB. „Bei dringenden Anfragen bekommen wir sofort einen Ansprechpartner zugeteilt. Wenn sich bei uns etwas verändert, kann BONSAI von IBB problemlos und niederschwellig weiterentwickelt und an die neuen Bedingungen angepasst werden“, so Schwarz-Ewert abschließend.



Über IBB Adaptive Solutions

Die IBB ist seit mehr als 30 Jahren kompetenter und zuverlässiger Partner des Handels im In- und Ausland. Sie hat sich in dieser Zeit vom Generalisten in der Warenwirtschaft zum Spezialisten für alle Aspekte des Konditionen-Managements entwickelt. Dafür bietet sie nicht nur die aus langjähriger, branchenübergreifender Erfahrung entwickelte Standard-Softwarelösung BONSAI an, sondern begleitet deren Implementierung und berät bei der Optimierung der relevanten Geschäftsprozesse.

www.ibb-as.com



Über BONSAI

BONSAI ist als flexibles und modulares System die Lösung zur Systematisierung des kompletten Konditionenmanagements. Der Einsatz von BONSAI unterstützt bei der Steuerung und Optimierung der nachträglichen Vergütungen. Der Ertrag steht dabei im Mittelpunkt, nicht die Software. Die Umstellung der Bonus-Abrechnung 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.



Über Contract Company Services GmbH & Co. KG

Die Contract Company Services GmbH & Co. KG ist eine strategische Einkaufs- und Service-Allianz für inhabergeführte Fach-, Holz- und Einzelhändler im Segment Bau und ist innerhalb der Kooperation hagebau positioniert. Sie ist aus einem Zusammenschluss von BHP (Baustoff Handels Partner GmbH) und N.O.V. (Nord-Ost-Verbund) im Jahre 2006 hervorgegangen. Mit 79 Gesellschaftern in Deutschland und Österreich und 360 Standorten des Großhandels mit Baustoffen, Holzhandlungen und Einzelhandelsstandorten ist sie die größte Allianz in der hagebau.