

MBS BAUMARKT SERVICE GMBH SETZT AUF SOFTWARE BONSAI VON IBB

Entlastung durch Automatisierung und Transparenz im Konditionenmanagement

Die MBS Baumarkt Service GmbH ist eine Einkaufsallianz, welche Konditionen für 58 Hagebaumarkt sowie WerkersWelt Standorte im süddeutschen Raum verhandelt und abrechnet. Um bei der großen Anzahl an Standorten und Zulieferern die Einkaufskonditionen korrekt abzurechnen, Prozesse wie das Mahnwesen und Reporting zu automatisieren sowie die zeitgerechte – Ausschüttung der Konditionen zu garantieren, setzt die MBS seit 2021 auf die Software BONSAI von IBB. Der Umstieg auf BONSAI brachte MBS eine enorme organisatorische Entlastung – Fehler wurden minimiert, und der Personaleinsatz in der Buchhaltung und Einkaufsabteilung konnte optimiert werden.

Bis 2021 war die MBS Baumarkt Service GmbH als Einkaufsallianz für 15 Hagebaumärkte in München und Umgebung und rund 500 Lieferanten zuständig. Das Management der Einkaufs- und Lieferkonditionen, Bonusabrechnungen und -ausschüttungen, Mahnwesen, Reporting sowie Erstellung und Versand von Belegen wurden bis dahin manuell bzw. über Buchungssysteme abgewickelt. Durch Erweiterung der Allianz im Jahr 2021 auf 58 Standorte und 600 Lieferanten, war die Zeit reif, eine organisatorische, systemgestützte Professionalisierung herbeizuführen.

AUTOMATISIERUNG UND TRANSPARENZ IM KONDITIONENMANAGEMENT

„Durch den rapiden Anstieg der Einkaufsvolumina sollte eine Lösung geschaffen werden, die das Einkaufsmanagement auf allen Ebenen unterstützt, digitalisiert und automatisiert. Unsere Buchhaltung hat es mit über 4.500 unterschiedlichen Konditionen verteilt auf 600 Lieferanten zu tun, da wäre ein manuelles Konditionenmanagement zu fehleranfällig“, so Alexander Großen, Projektkoordinator der MBS Baumarkt Service GmbH. „Unsere Wahl war schnell getroffen: BONSAI von IBB hat uns überzeugt. IBB kennt die Baumarktbranche und weiß genau, was eine Einkaufsallianz wie unsere benötigt. Keine andere Software konnte so individuell auf unsere Anforderungen zugeschnitten werden. BONSAI schafft einen transparenten Überblick über alle Konditionen und wir können unterjährig die Einkaufsvolumina steuern, um den Bonuserfolg in Summe zu maximieren.“



Alexander Großen, Projektkoordinator der
MBS Baumarkt Service GmbH

© MBS Baumarkt Service GmbH

INDIVIDUELLE LÖSUNGEN STATT STANDARD-SOFTWARE

„Jedes Unternehmen ist anders organisiert. Darum ist es uns bei IBB besonders wichtig, unseren Kunden zuzuhören und die Komplexität ihrer Struktur zu verstehen. Gerade bei Einkaufsallianzen wie MBS, die es mit einer großen Anzahl unterschiedlicher Lieferanten zu tun haben, muss man die Branche verstehen, um effiziente Lösungen anbieten zu können. Darauf sind wir seit Jahren spezialisiert“, so Christian Zeidler, Geschäftsführer von IBB Adaptive Solutions. Auch die Kompatibilität mit unterschiedlicher Buchhaltungssoftware und Dokumentenmanagementsystemen war für MBS ein entscheidendes Kriterium. „Wir wollten keine Standard-Software, die uns einfach auf den Server gespielt wird, ohne dass sie an unseren Workflow angepasst wird“, erklärt Alexander Großen, von MBS. „IBB hat uns sogar dabei unterstützt, Schnittstellen zu anderen Anwendungen herzustellen, die bereits im Unternehmen in Verwendung waren. Somit war die Implementierung von BONSAI unkompliziert und wir haben eine Lösung gefunden, die alles aus einer Hand bietet.“

BEDEUTENDE ENTLASTUNG UND KOMPETENTE BETREUUNG

Die zeitliche Entlastung sei ein weiterer großer Vorteil der Software BONSai. „Durch den Anstieg der zu verwaltenden Standorte wären wir personell bei einer manuellen Abrechnung an unsere Grenzen gekommen. BONSai hat zu einer deutlichen Entlastung geführt, so dass sich unsere Mitarbeiter nun um die wesentlichen Dinge kümmern können“, so Alexander Großen. Neben der zeitlichen und personellen Entlastung sticht vor allem die geringere Fehleranfälligkeit im Vergleich zu manuellen Methoden hervor. „Durch BONSai haben wir die Sicherheit, dass nichts an die Allianzpartner ausgeschüttet wird, was nicht auch bereits bezahlt wurde. Zudem beobachten wir durch die Automatisierung des Mahnwesens eine verbesserte Zahlungsmoral und wir übersehen nichts“, erläutert Alexander Großen. Die Flexibilität und Benutzerfreundlichkeit der Software spiegelt sich laut Großen auch in der Betreuung durch die IBB wider: „Die Einführung in die Software sowie die laufende Betreuung durch IBB ist vorbildlich, genau so wünscht man sich Kundensupport. Bei Fragen bekommen wir sofort Rückmeldung und lösungsorientierte Unterstützung, die Zusammenarbeit ist vorbildlich vernetzt und gut strukturiert. Wenn sich bei uns etwas ändert, lässt sich BONSai schnell und unkompliziert anpassen“, so Großen abschließend.



Dominik Neller
Senior Consultant,
IBB Adaptive Solutions GmbH



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 MBS Baemarkt Service GmbH

Die MBS erbringt als Servicegesellschaft innerhalb der HEV-Gruppe zentrale Funktionen und Beratungsleistungen, wie beispielsweise Werbung und Marketing, Facility Management, Buchhaltung oder kaufmännische Dienstleistungen für verbundene Unternehmen. Seit Eröffnung des ersten Marktes im Jahr 1979 - damals noch im OBI System - entwickelte sich die HEV-Gruppe zur regionalen Nr. 1 der Baumarktbetreiber, bezogen auf Umsatz, Verkaufsflächen, Zahl der betriebenen Märkte und Mitarbeiter in der Region. Die enge Zusammenarbeit zwischen den Märkten der Gruppe untereinander und im hagebaumarkt-System sowie die zentrale Betreuung durch die MBS ermöglicht regionale Flexibilität und Unabhängigkeit bei gleichzeitiger Nutzung der Stärke einer starken Unternehmensgruppe in übergreifenden Prozessen. Für die HEV-Gruppe und weitere Baumarktbetreiber fungiert MBS als sog. Einkaufsallianz, welche mit Lieferanten der Allianzteilnehmer Rahmenverträge über die Lieferung von Waren und/oder Dienstleistungen an MBS bzw. die von ihr vertretenen Gesellschaften verhandelt.