

FORTSCHRITTLICHES KONDITIONENMANAGEMENT UND LIEFERANTENINTEGRATION

CARAT hebt mit BONSAI das Konditionenmanagement auf eine neue Ebene

Die CARAT Unternehmensgruppe präsentiert sich als verlässlicher und fachkundiger Partner im Automotive Aftermarket. Als eine der führenden deutschen Einkaufskooperationen im Bereich des Autoteilegroßhandels, bietet die CARAT ihren Partnern und Kunden ein Vollsortiment: von Kfz-Teilen über Diagnosegeräte bis hin zu Werkzeugen und Werkstattausrüstung, ergänzt durch ein breites Angebot an Dienstleistungen. Der Einsatz von BONSAI ermöglicht der CARAT-Gruppe eine Effizienz- und Transparenzsteigerung im Konditionenmanagement durch die Digitalisierung und Automatisierung der Prozesse für alle Beteiligten.

OPTIMIEREN DER GESCHÄFTSPROZESSE

Im Rahmen der ständigen Bestrebungen, ihre Geschäftsprozesse zu optimieren, hat sich die CARAT für die Einführung von BONSAI entschieden, um ihren Gesellschaftern Bonusabrechnungen bereitstellen und das Konditionenmanagement transparenter gestalten zu können. Die Integration stellt einen wichtigen Meilenstein in der digitalen Transformation von CARAT dar. Durch die Nutzung von BONSAI können sämtliche Prozesse rund um die Themenfelder Konditionen und Bonuszahlungen zentralisiert und automatisiert werden, wodurch eine deutliche Steigerung der Effizienz und Transparenz in diesen Bereichen erzielt werden kann. Dieser fortschrittliche Ansatz ermöglicht es der CARAT, schneller auf Marktveränderungen zu reagieren und gleichzeitig eine konsistente und fehlerfreie Abwicklung der Prozesse zu gewährleisten. In ihrem Alltag ist die CARAT darauf angewiesen, eine Vielzahl an Konditionen und Bonusmodellen abzubilden bzw. abzuwickeln. Die Möglichkeit des mehrdimensionalen Abrechnens über BONSAI bietet einen wesentlichen Mehrwert für die Zentrale und ihre Gesellschafter. „Mittels BONSAI haben wir die Möglichkeit, unseren Gesellschaftern einen optimalen Überblick über aktuelle Boni und nachträgliche Konditionen zu verschaffen. Insbesondere die Hochrechnungen aus BONSAI sind ein optimales Werkzeug zur Steuerung der Bonusentwicklung für unsere Mitglieder“, so beschreibt es Sabina Stoica, Director Finance & Business Consulting bei CARAT und ad-CARGO.



© CARAT

Sabina Stoica

Director Finance & Business Consulting
CARAT & ad-CARGO

DAS BONSAI PARTNER PORTAL

CARAT nutzt auch das vollintegrierte „BONSAI Partner Portal“, welches den sicheren und effizienten Datenaustausch mit den Lieferanten ermöglicht. Bei deren Anbindung an BONSAI hat die CARAT proaktive Maßnahmen ergriffen, um ein schnelles Onboarding sicherzustellen, den Abrechnungsprozess zu optimieren und eine vollständige Nutzung des Portals durch alle Lieferanten sicherzustellen. Die Bemühungen spiegeln sich bereits in einer verbesserten Zusammenarbeit und gesteigerter Effizienz in den Prozessen rund um die Bonusabrechnung wider.

DIGITALISIERUNGSPROZESS

Der Übergang von den bisher angewendeten Methoden zu modernen digitalen Lösungen bei CARAT ist ein wichtiger Schritt in Richtung Effizienzsteigerung und Wettbewerbsfähigkeit. Das Unternehmen hat erkannt, dass ein effizientes Konditionenmanagement von der Geschwindigkeit und Genauigkeit seiner Prozesse abhängt. Indem es seine Lieferanten bei der Meldung von Umsätzen sowie dem Umstieg von traditionellen Methoden auf eine strukturierte elektronische Datenerfassung unterstützt, setzt CARAT einen weiteren Hebel für eine schnellere und reibungslosere Bonusabrechnung in Gang.

„Wir fordern unsere Lieferanten auf, uns in die Welt der Digitalisierung zu folgen, um unsere Leistungen für unsere Gesellschafter weiter auszubauen. Dieser nicht immer einfache Schritt ist unbedingt notwendig, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Das Lieferantenportal in BONSai schafft dafür die besten Voraussetzungen“, so erläutert es Sabina Stoica.

Die Vorgehensweise der CARAT zeigt das Engagement, eine kooperative und fortschrittliche Geschäftsbeziehung zu fördern, bei der alle Beteiligten von den Vorteilen der digitalen Transformation profitieren.

EINE BESONDERE PARTNERSCHAFT

Zwischen CARAT und IBB hat sich eine erfolgreiche Partnerschaft entwickelt, insbesondere in Bezug auf die Optimierung des Konditionenmanagements. Durch eine aktive Zusammenarbeit und besonderes Engagement setzen die

beiden Partner gemeinsam die besten Lösungen für wichtige Geschäftsprozesse um.

Martin Kulnigg, Geschäftsführer der IBB, hebt hervor: „Unsere Kooperation mit der CARAT übersteigt traditionelle Kunden-Lieferanten-Beziehungen. Wir entwickeln gemeinsam noch bessere Lösungen für die täglichen Herausforderungen, vor denen die CARAT steht. Der direkte Austausch mit dem Fachbereich und das Verständnis für seine individuellen Anforderungen an ein Bonusabrechnungssystem erlauben uns, maßgeschneiderte Lösungen zu schaffen, die echten Mehrwert bieten und die Basis für zukünftige Innovationen legen.“

Diese Partnerschaft demonstriert eindrucksvoll, wie die Nutzung fortschrittlicher Softwarelösungen wie BONSai komplexe Geschäftsabläufe unterstützen und optimieren kann.



Martin Kulnigg
Geschäftsführer IBB



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 CARAT

Die CARAT Gruppe ist einer der bedeutendsten Player im Independent Automotive Aftermarket. Als Einkaufskooperation der freien Kfz-Teilehändler repräsentiert sie den Mittelstand der Branche und bündelt deren Interessen. Hierdurch bildet sie ein Gegengewicht zu den übrigen großen Marktteilnehmern. Die CARAT ist als Marktgestalter des IAM führend bei zukunftsweisenden Projekten und Brancheninitiativen. Die angeschlossenen Großhändler sind bundesweit in den Geschäftsfeldern Pkw- und Nkw-Teile-Großhandel, Karosserie und Lack sowie Facheinzelhandel tätig.

www.carat-gruppe.de