

# Planung und Simulation der Einkaufskonditionen mit BONSAI

Die Planung der Einkaufs-Umsätze und die Simulation der Konditionen in der Verhandlungs-Vorbereitung 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 - 2017

			Umsatz	Kondition	Aktionen
			Umsatz 2016 (EUR)	Geplant: (EUR)	Änderung %
Umsatzbasis	Lieferweg	Betrieb	2.161.965,00	2.329.078,69	7,7
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 - 2017

Umsatz

Kondition

Aktionen ▾

<b>A</b>				<b>B</b>				
Referenzjahr: 2016	Bezugswert	Kond.wert	Ertrag	Geplant: 2017	Bezugswert	Kond.wert	Ertrag	
<b>Bonus</b>				<b>Bonus</b>				
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	
<b>WKZ</b>			<b>27.023</b>	<b>WKZ</b>			<b>39.328</b>	
				Zuschuss Katalog	2.329.079 EUR	2,00%	46.582	
<b>Summe</b>			<b>27.023</b>	<b>Summe</b>			<b>46.582</b>	
							<b>85.910</b>	

## 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

### AUSWAHL DES GEWÜNSCHTEN LIEFERANTEN UND DES BASIS-UMSATZES FÜR DIE UMSATZ-PLANUNG

BONSAI holt alle Daten aus dem operativen System und stellt ein unabhängiges Planungsszenario bereit.

### ANPASSUNG DER UMSÄTZE IM RAHMEN DER PLANUNG

Top-Down als absoluter Zielbetrag oder als Änderung in Prozent zum Basisumsatz. Alternativ: Bottom-Up, je Warengruppe, Lieferweg oder Niederlassung.

### ÜBERNAHME DER AKTUELL GÜLTIGEN KONDITIONEN

Wenn in BONSAI bereits Konditionen für den Lieferanten vorhanden sind, kann ein beliebiges Jahr als Basis für die Simulation herangezogen werden.

### VERÄNDERUNG DER KONDITIONEN IM SZENARIO

- Veränderung der Konditionswerte
  - Anpassung der Staffeln
  - Aktivierung der Staffel-Interpolation
- Alle Konditionen können beliebig verändert, aus dem Szenario entfernt oder neu angelegt werden.

### BONSAI KALKULIERT JEDE ÄNDERUNG DER KONDITIONEN

Auf Basis der Plan-Umsätze und der Konditionen stellt BONSAI augenblicklich die Erträge im Vergleich zum Basis-Zeitraum dar.