BONSAI by IBB
Member of proLogistik Group

CASE STUDY

ROSSMANN

TAGESAKTUELLE PREISKALKULATION UND TRANSPARENTE BONUSABRECHNUNG

Rossmann automatisiert Bonus-abrechnung und Preiskalkulation

Die Dirk Rossmann GmbH ist mit 2.100 Filialen die zweitgrößte Drogeriekette Deutschlands und gehört nach Umsatz zu den zehn wichtigsten Lebensmitteleinzelhändlern der Bundesrepublik. Die Verhandlung und Abrechnung von Einkaufskonditionen mit Lieferanten wurden von Rossmann bisher über eine eigene Lösung abgewickelt. Nachdem dieses System technisch in die Jahre gekommen war, hat sich Rossmann nach einer innovativen Lösung für Konditionenmanagement und Bonusabrechnung umgesehen und wurde bei IBB Adaptive Solutions und deren Software BONSAI fündig.

© Rossmann

ROSSMANN Filiale

BONSAI by IBB
Member of proLogistik Group

CASE STUDY

„Die neue Lösung sollte wie gewohnt eine transparente und detaillierte Artikelpreiskalkulation auf Netto-Netto-Ebene und eine lückenlose, revisionssichere Abrechnung ermöglichen, aber auch zusätzliche Neuerungen wie die Automatisierung von Workflows und stringente Abläufe zur einfacheren Rechnungs-stellung bieten“, erklärt Anke Schmidt, Bereichsleiterin des internen Rechnungswesens von Rossmann. „Die Spezialisten von IBB haben mit ihrem Know-how und der raschen Umset-zung all unsere Anforderungen zur vollsten Zufriedenheit er-füllt. Da die Software BONSAI kein SAP voraussetzt und durch flexible Schnittstellen sehr gut mit unseren IT-Systemen kom-patibel ist, haben wir uns damit sofort zurechtgefunden.“ Seit 2018 setzt das inhabergeführte Unternehmen aus Burgwedel bei Hannover nun die „All-in-one“-Lösung mit nützlichen Funktionen wie Konditionenmanagement, Bonusabrechnung und Vertragsmanagement ein. „Zusätzlich sind wir auf die spezi-ellen Kundenbedürfnisse eingegangen und haben gemeinsam mit Rossmann unser Modul zur Netto-Netto-Artikelpreiskalku-lation in vielen Bereichen weiterentwickelt und noch besser in BONSAI integriert“, sagt Christian Zeidler, Geschäftsführer der IBB Adaptive Solutions GmbH.

STRATEGISCHER EINKAUF DURCH TRANSPARENTE KONDITIONEN UND AUTOMATISIERTE ABRECHNUNG

Für Handelsunternehmen stellt das strategische Management aller Einkaufskonditionen und Lieferantenbeziehungen einen wesentlichen Erfolgsfaktor dar. „Mit BONSAI lassen sich alle re-levanten Preisabschläge, wie etwa Skontos, Rabatte oder Boni, jederzeit transparent bewerten. Alle nachträglichen Vergütun-gen, wie Bonusstaffeln, Mengenrabatte oder Werbekosten-zuschüsse, werden von der Lösung tagesaktuell über das Jahr hochgerechnet. So können die Einkaufsvolumina optimiert und günstigere Konditionen ausgenützt werden“, erläutert Zeidler die Vorteile. Im Gegensatz zur früheren Lösung von Rossmann werden die Umsätze der Lieferanten jetzt automatisiert in BONSAI eingepflegt und stehen schneller zur Abrechnung bereit. „Zudem sind unsere Prozesse durch die übersicht-lich strukturierten Workflows für Planung, Verhandlung und Abrechnung in BONSAI transparenter geworden. So haben wir beispielsweise beim Vertragsmanagement mit Lieferanten immer einen genauen Überblick, wie viel Prozent der Jahres-gespräche bereits erfolgreich abgeschlossen sind“, so Anke Schmidt erfreut. „Dadurch konnten wir unsere Ziele, den manuellen Aufwand insgesamt zu verringern und Zeit für ande-re wichtige Aufgaben zu gewinnen, erreichen.“

IBB adaptive solutions

Die IBB ist seit mehr als 20 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, berät bei der Optimierung der relevanten Geschäftsprozesse und gestaltet kundenspezifische Sonderlösungen mit insgesamt 16 Mitarbeitern in Wien und München. www.ibb-as.com

BONSAI Member of proLogistik Group

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.

ROSSMANN

Die Dirk Rossmann GmbH ist die zweitgrößte Drogeriekette der Bundesrepublik und gehört nach Umsatz zu den 10 wichtigsten Lebensmitteleinzelhändlern in Deutschland. Weltweit belegt ROSSMANN unter den 250 größten Händlern Platz 111. 1972 eröffnete Dirk Rossmann seinen ersten Laden in Hannover. Die Dirk Rossmann GmbH ist nach wir vor ein inhabergeführtes Unternehmen und befindet sich mehrheitlich im Besitz der Familie Rossmann. Firmensitz ist Burgwedel bei Hannover. Umsatz und Expansion der ROSSMANN-Drogeriemärkte zeigen seit Jahren eine konstant hohe Dynamik. Mit 9 Mrd. Euro Umsatz realisierte ROSSMANN 2017 ein Konzernwachstum von 6,8 Prozent. Der Umsatz in Deutschland stieg dabei um 4,5 Prozent auf 6,4 Mrd. Euro. www.rossmann.de