

HANDEL

ABUX

Finanzplanung und -analyse



ÜBERSICHT

01

Strategische Planung
und Forecasting

02

Kostenallokation und
Margenberechnung

03

Mehrdimensionale Analyse
von Ist-Daten

04

Integriertes Reporting und
finanzielle Abstimmung

05

Handelsreporting und
Partneranalyse

06

Smarte Entscheidungen
durch Szenariomanagement

07

Automatisierte Planung
und Berichterstellung



1. STRATEGISCHE PLANUNG UND FORECASTING

Einzelhandelsorganisationen verwalten häufig Tausende von Produkten und Partnern.

ABUX ermöglicht eine effiziente Planung auf aggregierter Ebene, wobei der Aggregationsgrad flexibel entlang beliebiger Dimensionen definiert werden kann – etwa nach Produktgruppen, Regionen oder Kundensegmenten.



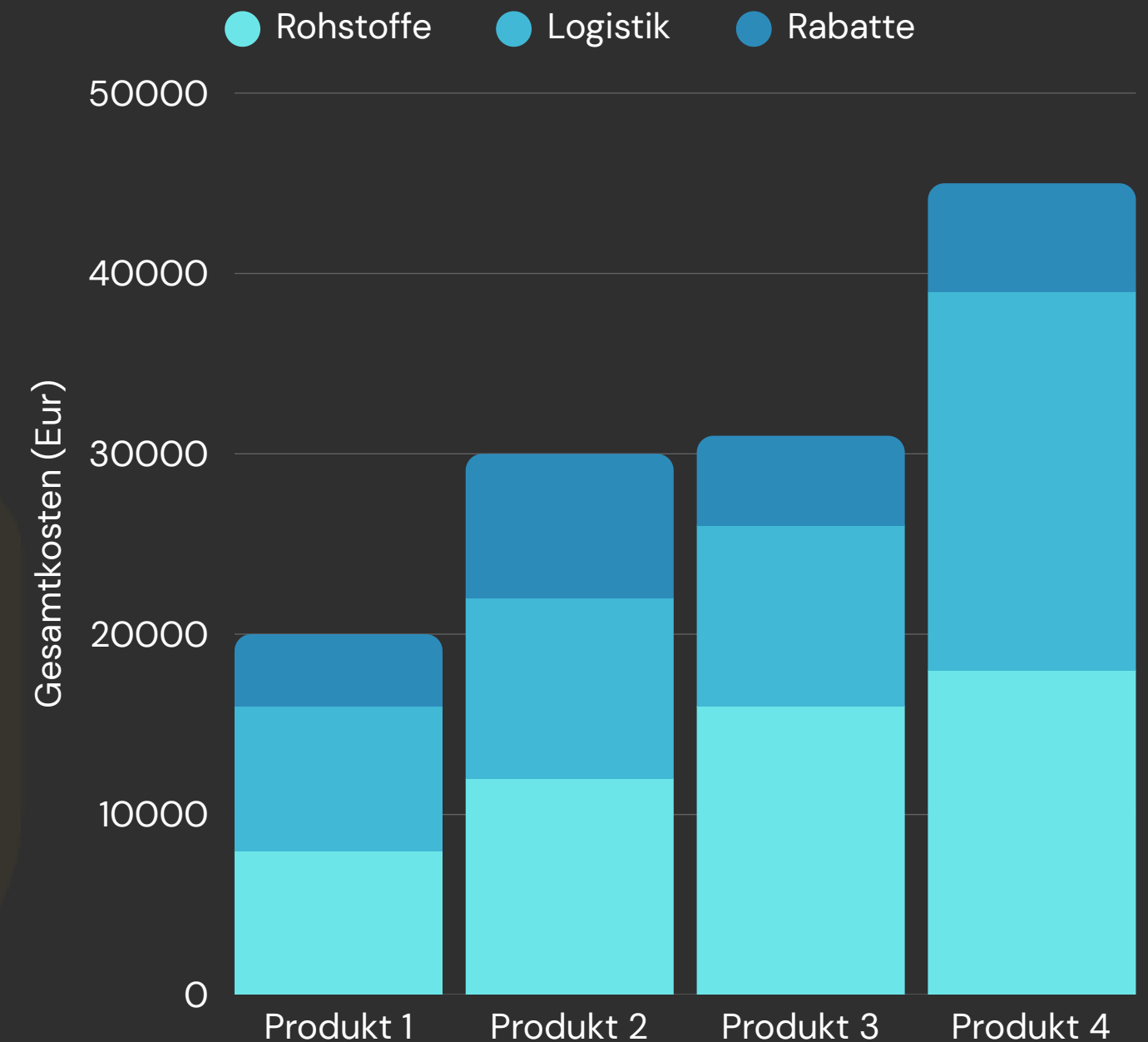
2. KOSTENALLOKATION UND MARGENBERECHNUNG

Das Verständnis von Kostentreibern und Profitabilität ist im Handel von zentraler Bedeutung.

ABUX bietet eine präzise Kostenallokation auf Produkt-, Kanal- oder Partnerebene und unterstützt eine exakte Deckungsbeitragsverfolgung sowie produktbezogene Profitabilitätsanalysen.

So lassen sich unterperformende Produkte oder Kategorien frühzeitig identifizieren und Ressourcen rechtzeitig umverteilen.

◆ Bruttomarge



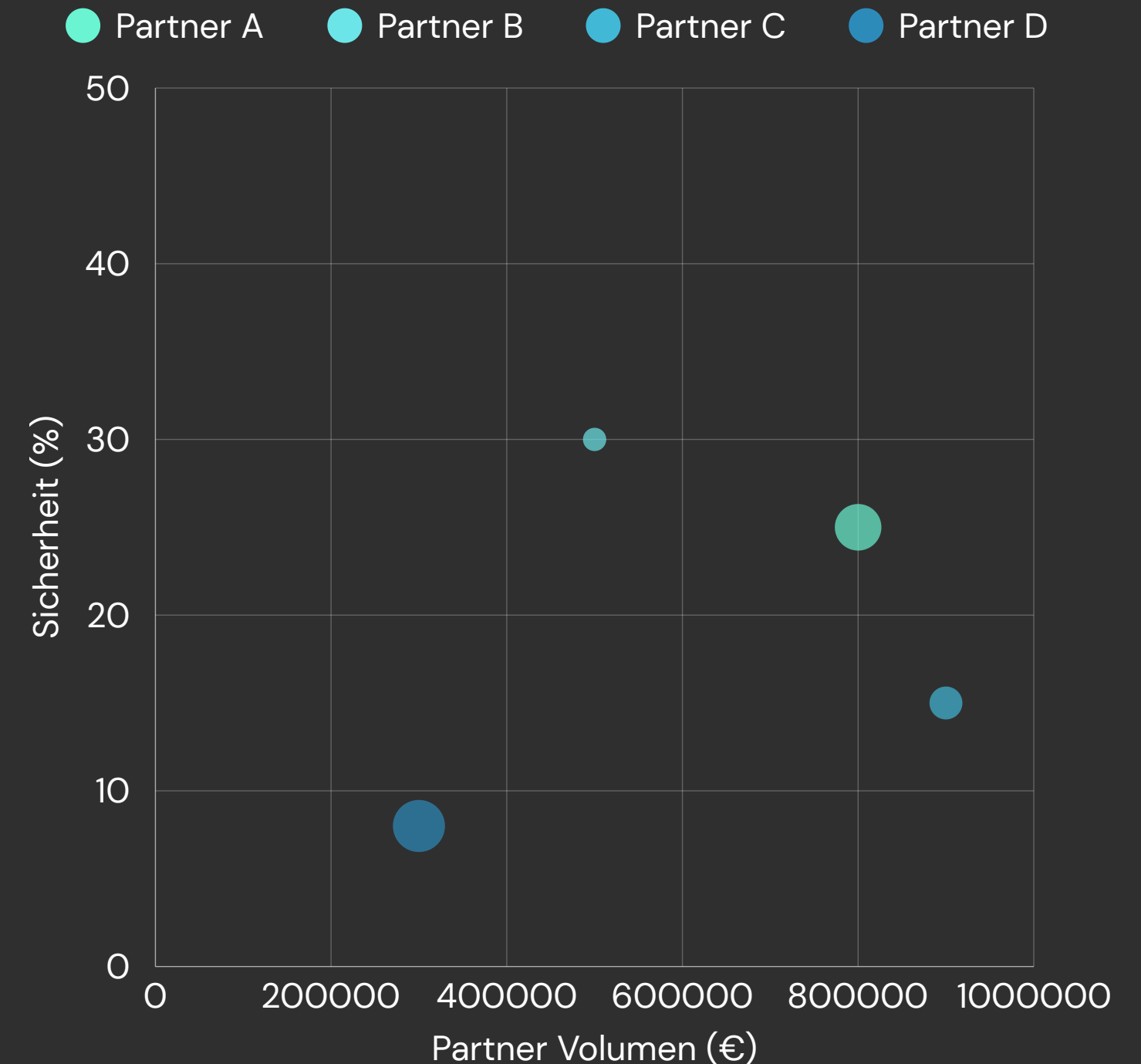
3. MEHRDIMENSIONALE ANALYSE VON IST-DATEN

Blasengröße: Lagerhaltungseinheit (SKU)

ABUX bietet eine mehrperspektivische Sicht auf Verkaufs- und Leistungsdaten. Analysiert werden können unter anderem:

- 🗺️ Geografische Abweichungen (z. B. Performance nach Regionen)
- 👤 Partner-Produkt-Beziehungen (z. B. welche Produkte bei welchem Partner am besten laufen)
- 🕒 Zeitliche Trends (z. B. saisonale Nachfrage oder Aktionszeiträume)

Diese Transparenz ermöglicht fundiertere und proaktivere Entscheidungen.



4. INTEGRIERTES REPORTING UND FINANZIELLE ABSTIMMUNG

Alle Plan- und Ist-Daten sind direkt in das Finanzsystem integriert und stellen sicher, dass kommerzielle Entscheidungen mit der Gesamtprofitabilität und den Unternehmenszielen im Einklang stehen.

ABUX schlägt die Brücke zwischen Handelsplanung und Finanzreporting – alle Beteiligten arbeiten mit derselben einheitlichen Datenbasis.

 17 Planversion: Q4 Forecast

 Umsatzplan & Ist-Umsatz: abgestimmt

 Finanzielle Freigabe: bestätigt

 Single Source of Truth:  aktiviert

5. HANDELSREPORTING UND PARTNERANALYSE

Die Performance kann auf Partnerebene verfolgt werden:
Verkaufsvolumen, Deckungsbeiträge, Produktmix und Retourenquoten.

ABUX ermöglicht partnerspezifische Profitabilitätsanalysen und unterstützt Bonusberechnungen sowie die Bewertung von Verträgen.

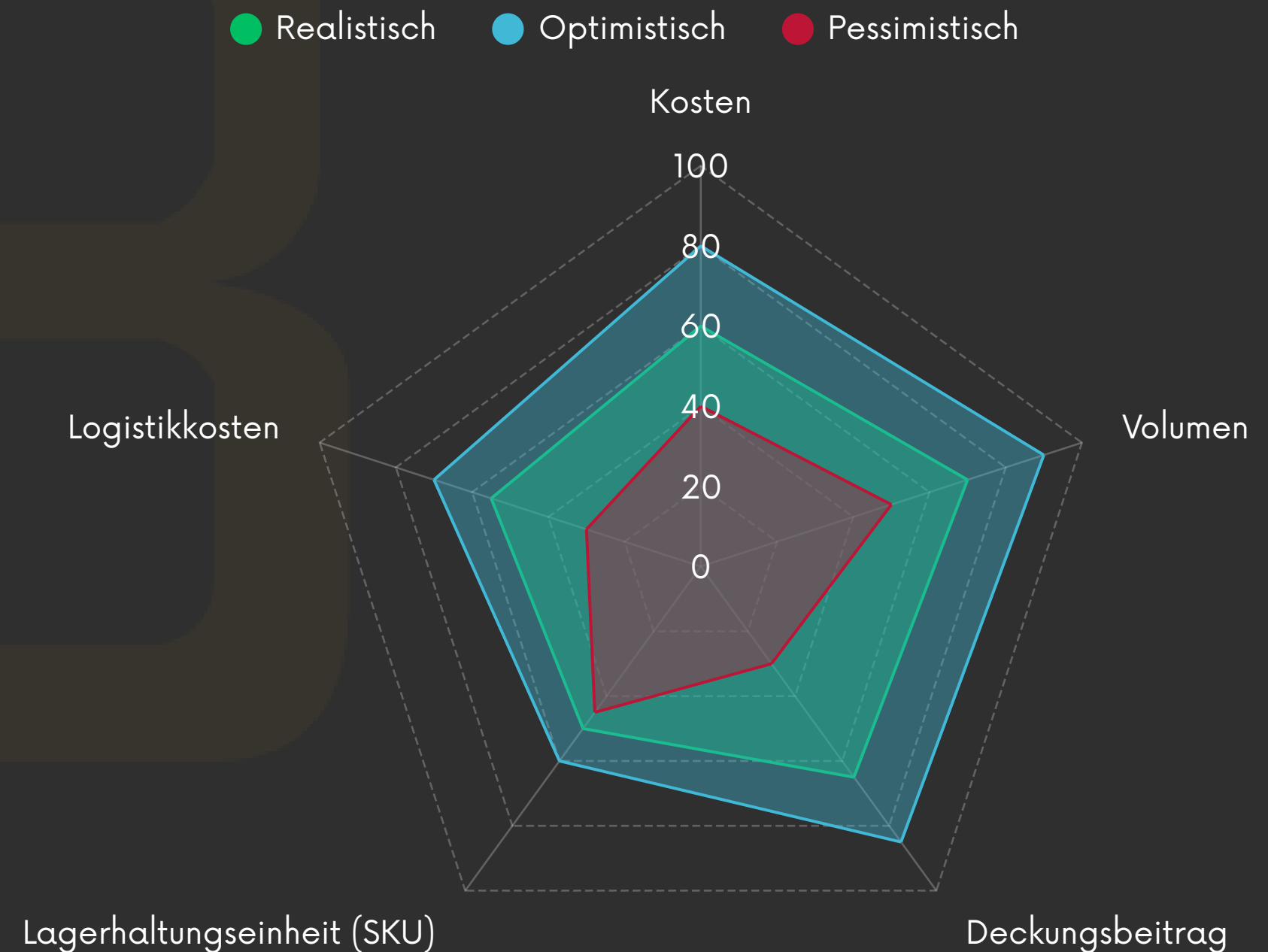
Partner	Volumen (€)	Sicherheit %	Leistungskennzahlen	Ertrag %
Partner A	1 200 000	25%	85	2%
Partner B	750 000	18%	60	1,5%

6. SMARTE ENTSCHEIDUNGEN DURCH SZENARIOMANAGEMENT

Vergleichen Sie strategische Pläne unter unterschiedlichen Annahmen:

- 💡 Was passiert bei sinkenden Preisen?
- 💡 Wie verändert sich der Deckungsbeitrag bei steigenden Logistikkosten?

Führen Sie What-if-Simulationen durch und treffen Sie fundierte Entscheidungen.



7. AUTOMATISIERTE PLANUNG UND BERICHTERSTELLUNG

Kein Excel-Chaos mehr.

ABUX automatisiert Planungsupdates und Reporting, unter anderem für:

- wöchentliche Forecast-Versionen
- kanalbezogene Performance-Reports
- partnerbezogene Verkaufsübersichten

Jede Aktualisierung ist nachvollziehbar und wird automatisch an die relevanten Stakeholder verteilt.

 Reporttyp	 Empfänger	 Zeit	 Format
Wöchentlicher Vorhersage	Planungsteam	Montag 08:00	PDF
Kanalreport	Vertrieb & Operations	Mittwoch 08:00	Excel
Partnerübersicht	Handelsabteilung	Freitag 08:00	PDF

8. INTELLIGENTER. STÄRKER. EINFACHER.

Mit ABUX profitiert Ihre Handelsorganisation von:

- ✓ intelligenter Planung auf dem richtigen Aggregationsniveau
- ✓ transparenter Kosten- und Margenverfolgung
- ✓ Szenario-Simulationen
- ✓ automatisiertem Reporting
- ✓ abgestimmten Finanzdaten und Entscheidungen

→ Kontaktieren Sie uns für eine Live-Demo und erleben Sie ABUX im Einsatz!

