

Produktneutrale Entscheidungshilfe zur Auswahl eines Provisionssystems

06.07.2009, 18:03 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *Nord-Soft EDV-Unternehmensberatung GmbH*

Presseagentur: *Agentur Denkfabrik*

(Horst / 06.07.2009) Ein Drittel der Unternehmen wollen in den kommenden zwei Jahren ihr Provisionsabrechnungssystem erneuern. Denn nach einer Erhebung von Nord-Soft haben die eingesetzten Systeme häufig in technischer Hinsicht ihren Zenit überschritten und können nur mit hohem Aufwand an die Erfordernisse der Praxis angepasst werden. Damit die Marktevaluierung der Unternehmen zur Ablösung des Altsystems zu einer bedarfsgerechten und investitionssicheren Angelegenheit wird, hat Nord-Soft für die Unternehmen eine Matrix mit sieben produktneutralen Entscheidungshilfen erarbeitet:

1. **Transparenter Zugriff auf frühere Provisionsabrechnungen:** Unklarheiten in den Provisionsabrechnungen sind in vielen Unternehmen an der Tagesordnung. Doch jede nachträgliche Überprüfung durch Rückfragen der Außendienstmitarbeiter zu den Geschäftsvorfällen erzeugt einen erheblichen Umfang an Mehrarbeit. Außerdem entstehen bei den Vertriebsmitarbeitern Motivationsverluste. Ursache der Reklamationen ist häufig, dass es an einer durchgängigen Historisierung sämtlicher Daten mit Provisionsrelevanz fehlt, die dem Benutzer die gesamten Rechenwege und Ergebnisse in der erforderlichen Weise transparent machen kann. Die historischen Daten müssen sich zudem bis auf die Einzelvermittlerebene reproduzieren lassen, um vollständig nachvollziehbar zu sein.
2. **Flexible Parametrisierung:** Um die Verwaltung von freien und fest angestellten Mitarbeitern, Maklern, Franchisenehmern, Vertriebspartnern, Drittvertrieben und Tippgebern in unbegrenzter Strukturtiefe und -breite zu ermöglichen, muss die Parametrisierung flexibel gestaltbar sein. Denn nur dann lassen sich beim Aufbau der Kontierung außer dem Vermittler auch noch weitere Beteiligte berücksichtigen, die sich aus der Vertriebshierarchie oder dem Antragskontext oder einem Beteiligungsgebergeschäft ergeben können. In der Praxis liegt sie jedoch nur selten vor, weil die eingesetzten Systeme keinen ausreichenden Formeleditor besitzen, mit dem sich auch sehr individuelle Bedingungen bei der Kontierung abbilden lassen. Auch der Rechenkern ist nicht ausreichend mit stark genug ausgeprägt.
3. **Schnelle Reaktion auf neue Produkt- und Vertriebsstrategien:** Veränderungen gehören zur Tagesordnung der Unternehmen. Dies verlangt in der Konsequenz sehr flexible Provisionsabrechnungssysteme, weil etwa die Provisionsregeln verändert oder neue Bewertungsregeln und Produkte eingeführt werden müssen. Ebenso ist es möglich, dass es zu einer Modifikation der speziell für bestimmte Produkte und Kundengruppen bestehenden Bewertungs- und Berechnungsregeln kommt. Insofern muss das Provisionssystem fast grenzenlose Konfigurationsmöglichkeiten für Provisionsregeln und praktisch jede neue fachliche Anforderung unterstützen.
4. **Vertriebssteuerung aktiv unterstützen:** Die Lösung muss die Möglichkeit bieten, durch gezielte Auswertungen jederzeit einen genauen Einblick in die Vertriebssituation zu erlangen. Dies ist üblicherweise nach Produkten, Regionen und Zeiträumen ebenso möglich wie nach Mitarbeitern. Der Vorteil für das Vertriebsmanagement besteht insbesondere darin, dass auf Basis dieser Informationen kurzfristig gezielte Provisionsmaßnahmen initiiert werden können, um bei den Sales-Mitarbeitern Impulse etwa für verkaufsschwache Produkte zu schaffen. CRM- und Finanzbuchhaltungssysteme können solche Daten nicht in dem gewünschten Differenzierungsgrad zur Verfügung stellen. Dagegen lässt sich über ein Provisionsabrechnungssystem mit personeller Zuordnung der Produktverkauf genau auswerten.
5. **Schnelle Ermittlung der Top-Performer:** Unter dem Aspekt der Vertriebssteuerung ist auch wichtig, den kontinuierlichen Blick auf die vertriebsstärksten Sales-Ressourcen zu richten. Das Problem: Technisch bedingt ist dies nicht über herkömmliche Provisionsabrechnungslösungen möglich. Auch andere Softwarelösungen im Sales-Umfeld können dies nicht so einfach realisieren, sondern dafür bedarf es moderner Provisionssysteme der Oberklasse. Sie können vergleichsweise schnell ermitteln, wer von den Mitarbeitern die Top-Performer sind. Überhaupt können auf

diese Weise die individuellen Zielvereinbarungen über bestimmte Zeiträume oder Produkte konkret nachgehalten werden.

6. Einfache Integration und Administrierbarkeit: In vielen Fällen haben die eingesetzten Provisionssysteme technisch schon lange ihren Zenit überschritten und lassen sich deshalb nur mit kontinuierlich hohem Aufwand an die kontinuierlichen Veränderungen anpassen. Neben dieser ständigen Administrationsbelastung bestehen jedoch deutliche funktionale Beschränkungen. Insofern muss sich das Provisionsabrechnungssystem durch eine hohe Integrationsfähigkeit und einfache Administrierbarkeit mit komfortablem Benutzerhandling und leicht bedienbarem Formel-Editor charakterisieren.

7. Outsourcing-Fähigkeit: Immer häufiger wird das Outsourcing zur Alternative. Damit der Anwender auf die für ihn wirtschaftlichste und unter Investitionsaspekten günstigste Lösung zugreifen kann, sollte auch eine Outsourcing-Variante mit frei wählbaren Vertragslaufzeiten und flexibler Vertragsgestaltung angeboten werden. Dazu muss unbedingt gehören, dass der Kunde die Option erhält, zu einem späteren Zeitpunkt die Softwarelösungen in Eigenregie weiter betreiben zu können.

Portrait

Über Nord-Soft:

Das Unternehmen wurde vor über 20 Jahren gegründet. Es entwickelt leistungsfähige und bezahlbare Lösungen für die Provisionsabrechnung und Verwaltung von Vertriebsmitarbeitern. Zu den Kunden gehören Firmen wie OVB, LBS, SEB, Sparkassen usw. Durch Partnerschaften mit führenden Herstellern wie IBM und Fujitsu-Siemens ist Nord-Soft in der Lage, auch komplexe Projekte von der Analyse, über die Konzeption, die Softwareentwicklung bis hin zum Hardwareverkauf, der Finanzierung, der Installation, Schulung und dem nachläufigen Support professionell zu realisieren. www.nord-soft.de

News-ID: 322558 • Views: 117 (Stand: 09.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/322558/Produktneutrale-Entscheidungshilfe-zur-Auswahl-eines-Provisionssystems.html>