

Deutsche Fertighaus Holding (DFH) nutzt Provisionslösung von Nord-Soft

Es musste in der Lösung ein spezifisches Provisionsschema der Fertighausbranche umgesetzt werden

DFH vertreibt die Marken „OKAL Haus“, „massa haus“ und „allkauf haus“

Rund 2.000 Eigenheime verkauft die Deutsche Fertighaus Holding (DFH) mit ihren Marken „OKAL Haus“, „massa haus“ und „allkauf haus“ jährlich. Damit erreicht sie einen Marktanteil von rund 20

Prozent und zählt dadurch zu den ganz Großen in der Branche. Insgesamt wurden von diesen Marken bisher weit über



100.000 Eigenheime gebaut. Das Kernziel der DFH besteht insbesondere darin, alle Unternehmen der Holding in ihrer marktführenden Position abzusichern und die jeweilige Wettbewerbsposition kontinuierlich auszubauen.

Zu den zentralen Aufgaben gehört auch eine Unterstützung der Vertriebsaktivitäten einschließlich der damit verbundenen Provisionsabrechnung. Dafür wurde 2005 eine Lösung von Nord-Soft eingeführt, nachdem die ursprüngliche Eigenentwicklung aus dem Jahr 1998 nicht mehr ausreichend den wachsenden Anforderungen gerecht werden konnte. Auch seinerzeit sollte eigentlich

eine Standardlösung bevorzugt werden. Allerdings wurde zum damaligen Zeitpunkt im Markt kein Provisionsabrechnungssystem gefunden, das im notwendigen Maß dem spezifischen Provisionsschema der Fertighausbranche entsprach. Im Rahmen einer weiteren Marktevaluierung erfolgte schließlich die

Entscheidung für die Provisionslösung „STAB C/S“ von Nord-Soft. Sie wurde für die Marken „OKAL Haus“, „massa haus“ und seit Ende 2008 auch für „allkauf haus“ umgesetzt. Auch zukünftige neue Mandanten lassen sich relativ einfach in diese Lösung zur Provisionsabrechnung integrieren.

„STAB C/S“ fungiert als Subsystem und bezieht seine Daten über Schnittstellen aus dem Frida 5.2 der Deutschen Fertighaus Holding. Im Anschluss an die Berechnungen gelangen die Provisionsdaten über einen automatischen Transfer wieder in das FiBu-Modul der ERP-Lösung.

Gerade bei komplexen Projekten, wie sie in der Fertighausbranche häufiger vorkommen können, zeigt die Nord-Soft-Lösung ihre Stärken, weil sie die Prozesse gegenüber der Vergangenheit deutlich vereinfacht. Aber auch die Historie-Funktionen, die in der eigenen Lösung nicht vorhanden waren, finden bei der DFH großen Anklang. Dadurch besteht eine hohe Transparenz und es lassen sich auch jederzeit alle früheren Versionen der Provisionsanträge anschauen. Zudem betonen die Verantwortlichen des Unternehmens, dass aufgrund der gleichen Buchungslogik in allen Mandanten,



die Mitarbeiter mandantenübergreifend ohne gesonderte Schulung eingesetzt werden können.

Zwar verfügt die Deutschen Fertighaus Holding heute durch „STAB C/S“ über eine Reihe vorteilhafter Automatismen und neuer Funktionen und zeigt sich auch mit der Servicequalität von Nord-Soft sehr zufrieden. Andererseits galt es einen steinigen Weg zurückzulegen, bis der heutige Status erreicht wurde. Dies resultierte insbesondere daraus, dass bei der DFH eine spezifische Logik in den Provisionsätzen abzubilden war und diese noch in keinem marktgängigen Abrechnungssystem angeboten wurde. Mit Blick auf die heutigen Ergebnisse und das komfortable Handling des Systems hat sich der Aufwand nach Ansicht der DFH-Verantwortlichen jedoch gelohnt, zumal die Provisionsabrechnungen sehr übersichtlich und im wesentlichen frei von Reklamationen durch die Vertriebsmitarbeiter sind.

Technologische Basis

STAB C/S wurde als Client/Server-Anwendung in C++ auf der Basis objektorientierter Methoden und Techniken (MFC) realisiert. Daher besitzt die Anwendung das „look & feel“ typischer Windows-Applikationen. Abhängig von der ODBC-Connectivity des eingesetzten Datenbankproduktes gestattet diese Architektur die Integration von STAB C/S in die unterschiedlichsten Systemumfelder - von der Einplatz-Version auf einem stand-alone-PC bis hin zur Integration in ein Unternehmensnetz mit einem host-basierten Datenbankserver.



Die Provisionssoftware STAB C/S stellt ein System dar, das in allen Branchen zur strukturierten Berechnung und Verteilung von Vermittleransprüchen eingesetzt werden kann. Die Lösung bietet die Möglichkeit zur Verwaltung von freien und fest angestellten

Mitarbeitern, Maklern, Franchisenehmern, Vertriebspartnern, Drittvertrieben und Tippgebern in unbegrenzter Strukturtiefe und -breite. Darüber hinaus charakterisiert sich STAB C/S durch eine integrierte Mandantenfähigkeit und optional verfügbare getrennte Abrechnungsmöglichkeit von einzelnen Strukturen innerhalb eines Mandanten. Umfangreiche Auswertungsmöglichkeiten zur Vertriebssteuerung runden die Funktionalität des Lösungspaketes ab.



Über Nord-Soft

Das Unternehmen wurde vor über 20 Jahren gegründet. Es entwickelt leistungsfähige und preiswerte Lösungen für die Provisionsabrechnung und Verwaltung von Vertriebsmitarbeitern. Zu den Kunden gehören namhafte Privatbanken, Maklerpools, Sparkassen, Bausparkassen und Vertriebsgesellschaften. 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. Bei den Mitarbeitern handelt es sich ausnahmslos um anerkannte Experten, die nicht zuletzt durch ihre hohe soziale Kompetenz zur erfolgreichen Projekteinführung beitragen. Eben um echte Profis für Provisionsabrechnungssysteme!