

Pressemitteilung

Interesse am Outsourcing der Prozesse für die Provisionsabrechnungen

Studie: Transparentere Kosten und mögliche Ersparnisse sind die hauptsächlichen Beweggründe

Nord-Soft empfiehlt flexible Auslagerungsverträge mit der Option zur späteren Rückführung in die interne Organisation

(Horst/17.09.2009) Ein Großteil der Unternehmen mit eigenen Provisionsabrechnungslösungen im Einsatz kann sich ein Business Process Outsourcing (BPO) dieses Bereichs vorstellen. Nach einer Erhebung der Nord-Soft GmbH sehen sie darin vor allem wirtschaftliche Vorteile und eine bessere Kostenplanung durch fest vereinbarte Service-Entgelte.

So zeigt ein Drittel der über 200 befragten Unternehmen Interesse an dem Konzept, nicht nur den Betrieb des Provisionssystems in die Hände eines Dienstleisters zu geben, sondern auch gleichzeitig die mit dem Provisionsmanagement verbundenen Prozesse. Für weitere 38 Prozent kann dies „vermutlich“ eine Alternative zur gegenwärtigen Inhouse-Lösung darstellen. Lediglich 29 Prozent können einem solchen Gedanken wenig abgewinnen.

Hauptsächlich versprechen sich die für die Provisionsabrechnungen verantwortlichen Sales-, Finance- oder Personal-Manager von einem solchen Schritt besser kalkulierbare Aufwendungen durch fortlaufende Festpreise (61 Prozent) und spürbare Kostenersparnisse (57 Prozent). Aber auch der geringere Investitionsaufwand für Technik und Personal sowie eine Verschlinkung der Organisation stellen für jedes zweite Unternehmen wichtige Pluspunkte dar. Ebenso versprechen sich 46

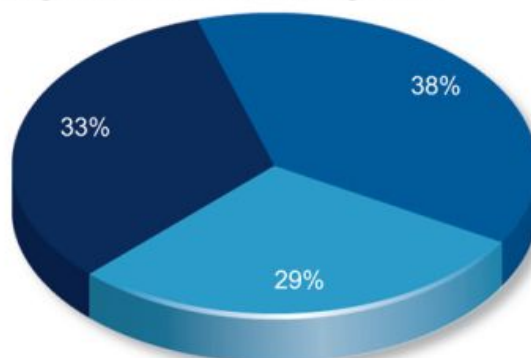
Prozent von ihnen einen Nutzen durch die fachliche Spezialisierung und jeder dritte Verantwortliche erwartet für das Provisionsmanagement einen kontinuierlichen fachlichen Innovationstransfer.

„Das Business Process Management gewinnt in vielen IT-gestützten Unternehmensbereichen eine wachsende Bedeutung“, bewertet Peter Höhns von Nord-Soft die Ergebnisse. „Der Charme einer Auslagerung der gesamten Geschäftsprozesse beim Provisionsmanagement besteht neben den wirtschaftlichen Effekten zweifellos darin, dass die Unternehmen eine Best Practice-Unterstützung bei den fachlichen Abläufen erhalten und gleichzeitig vom technischen Betrieb des Systems befreit werden“, verweist der Vertriebskoordinator des Softwarehauses auf die Kosten- und Flexibilitätsvorteile gerade in Zeiten schwierigerer Konjunkturbedingungen. Außerdem würden die personellen Ressourcen in der Provisionsbearbeitung entlastet und die Aufwände für Qualifizierungsmaßnahmen der Mitarbeiter reduziert, betont Höhns.

Aus seiner Sicht sollten sich die Unternehmen aber nicht durch eine BPO-Maßnahme dauerhaft auf eine Auslagerung festlegen, sondern sich den Weg für eine Rückführung offen halten. „Niemand weiß, welche zukünftigen strategischen Rahmenbedingungen bestehen und wie sich der Bedarf entwickelt.“ Deshalb empfiehlt er, solche vertragliche Fesseln zu vermeiden, die eine spätere Rückübernahme in die interne Organisation erschweren oder sogar verhindern. „In der Konsequenz bedeutet dies die Vereinbarung zeitlich überschaubarer Kündigungs- und spezieller Rückabwicklungsmöglichkeiten, damit flexible Entscheidungsoptionen offen bleiben.“

Kann Business Process Outsourcing für das Provisionsmanagement für Sie eine Alternative zur internen Lösung sein?

-  grundsätzlich ja
-  vermutlich
-  eher nein



(207 Unternehmen; Quelle: Nord-Soft GmbH; 2009)

Kann Business Process Outsourcing für das Provisionsmanagement für Sie eine Alternative zur internen Lösung sein?

- grundsätzlich ja 33%
- vermutlich 38%
- eher nein 29%

(207 Unternehmen; Quelle: Nord-Soft GmbH; 2009)



Welche Vorteile sehen Sie darin?

- Kostenersparnisse 57%
- besser planbare Kosten 61%
- fachliche Spezialisierung 46%
- schlankere Organisation 51%
- geringerer Investitionsaufwand 54%
- kontinuierlicher Innovationstransfer 36%
- keine 27%

(Mehrfachnennungen möglich)

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 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