

## Pressemitteilung

# **Moderne Provisionsabrechnungssysteme fördern Motivation der Sales-Mitarbeiter**

***Nord-Soft skizziert die Konsequenzen unzureichender oder veralteter Provisionssysteme***

***Rückläufige Konjunktur fordert den Vertrieb zusätzlich heraus***

**(Horst/19.01.2009)** Gerade in Zeiten schwieriger Konjunkturbedingungen sind überdurchschnittliche Vertriebsmitarbeiter von enormer Bedeutung für die Unternehmen. Doch um sie langfristig an sich zu binden oder neu zu gewinnen, sind nicht nur überzeugende Provisionssätze und Produkte wichtig, sondern kann auch die Qualität der Provisionsabrechnungen eine wesentliche Rolle spielen. Schließlich weisen nach Studien von Nord-Soft viele Provisionssysteme aufgrund ihres Alters erhebliche Schwächen auf und ist sich ein Großteil der Unternehmen nicht sicher, ob sie die Vermittlungsprovision an ihre Vertriebsmitarbeiter immer in der richtigen Höhe auszahlen.

Unklare und reklamationsanfällige Provisionsabrechnungen belasten jedoch das Verhältnis zum Unternehmen. Denn jede nachträgliche Überprüfung durch Rückfragen der Sales-Mitarbeiter erzeugt nicht nur eine erhebliche Mehrarbeit, sondern bei den betroffenen Vertrieblern auch deutliche 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 in der notwendigen Weise nachvollziehbar zu sein.

Erschwerend kommen auch fehlende Kontrollfunktionen hinzu, weil die eingesetzten Provisionssysteme technisch oft schon lange ihren Zenit überschritten haben. Ältere Systeme weisen deshalb deutliche Beschränkungen, beispielsweise weil durch den fehlenden Zugriff auf historische Daten eine ausreichende Vergleichsbewertung nicht möglich ist. Über moderne Lösungen hingegen lässt sich eine personelle Zuordnung des Produktverkaufs genau auswerten und in die Provisionsabrechnung übertragen. „In Verbindung mit intelligenten Plausibilitätskontrollen sind dann Fehlberechnungen ausgeschlossen“, urteilt Peter Höhns, Vertriebskoordinator bei Nord-Soft.

Ein weiterer relevanter Aspekt ist die Ermittlung der Top-Performer. Gerade erfolgsorientierte Vertriebler legen großen Wert darauf, dass ihre Leistungen auch im Vergleich mit den Kollegen deutlich werden. Unter dem Aspekt der Vertriebssteuerung ist es insofern wichtig, kontinuierlich den Blick auf die vertriebsstärksten Sales-Ressourcen richten zu können. Technisch bedingt ist dies allerdings 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 und differenziert nach Produkten ermitteln, wer von den Mitarbeitern die besten Vertriebsergebnisse geliefert hat. „Auch das Unternehmen hat seinen Nutzen, weil sich auf diese Weise die individuellen Zielvereinbarungen über bestimmte Zeiträume oder Produkte konkret nachhalten lassen“, erläutert er.

### **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](http://www.nord-soft.de)*