

Pressemitteilung

Wachsender Frust mit den Systemen zur Provisionsabrechnung

Vergleichsstudie von Nord-Soft: Immer häufiger funktionale Beschränkungen bei überproportionalem Administrationsaufwand

Deutlich mehr Unternehmen als letztes Jahr planen eine Ablösung ihrer Altsysteme

(Horst/17.02.2009) Provisionsabrechnungssysteme entwickeln sich immer mehr zum Problemkind in den Unternehmen. Denn waren vor Jahresfrist noch 47 Prozent unzufrieden mit ihren Lösungen, sind es nach einer Erhebung der [Nord-Soft GmbH](#) inzwischen bereits 55 Prozent. Hauptsächlichste Ursachen der Kritik sind vor allem die veraltete technische Basis bei dem bestehenden System sowie funktionale Beschränkungen und ein hoher Bearbeitungsaufwand. Als Konsequenz daraus ist gegenüber 2008 auch der Kreis der Firmen deutlich angewachsen, die sich in naher Zukunft nach einer neuen Provisionslösung umschauchen wollen.

Laut der Vergleichserhebung sind aktuell 8 Prozent weniger Unternehmen mit ihrer Provisionssoftware zufrieden als vor einem Jahr. Sehr gute Noten haben sogar nur 19 Prozent gegeben. Der Grund liegt ihrer Ansicht nach insbesondere in einer unbefriedigenden Effizienz der eingesetzten Systeme. So klagen 58 Prozent darüber, dass ihre Lösung bereits in die Jahre gekommen ist, wodurch nicht zuletzt eine begrenzte Integrationsfähigkeit besteht und auch ein hoher Administrationsbedarf erzeugt wird. Darüber hinaus sind die Anwender mit den funktionalen Möglichkeiten ihrer Altsysteme nicht zufrieden. „Von einer einfachen Administrierbarkeit und komfortablem Benutzerhandling sind sie meist weit entfernt“, urteilt Peter Höhns, Vertriebskoordinator bei Nord-Soft.

Außerdem mangle es im Regelfall an einem leicht bedienbaren Formel-Editor und bedarfsgerechtem Funktionsumfang mit starkem Rechenkern.

Ebenso fehle es im Regelfall an einer aktiven Unterstützung der Vertriebssteuerung: „Erst die Lösungen neuerer Generation bieten etwa die Möglichkeit, 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.“

Als Konsequenz der Schwächen ihrer Systeme wollen deutlich mehr Unternehmen als noch vor einem Jahr in neue Lösungen investieren. Waren dies 2008 noch 42 Prozent, so ist ihr Anteil inzwischen auf etwas mehr als die Hälfte angewachsen. Allerdings sind mit einer Quote von 5 Prozent die kurzfristig geplanten Investitionen relativ gering. Die meisten wollen die Implementierung eines neuen Provisionssystems vielmehr innerhalb der nächsten zwei Jahre vornehmen. „Vielfach werden diese Vorhaben aufgrund der aktuellen Wirtschaftskrise zeitlich verschoben“, spürt Höhns im Markt. Letztlich würden sich die Unternehmen jedoch nicht an einer solchen Entscheidung vorbeimogeln können. „Die eingesetzten Systeme haben technisch oft schon lange ihren Zenit überschritten und können jetzt nur mit hohem Aufwand an die Erfordernisse der Praxis angepasst werden“, steht für ihn eine mittelfristige Ablösung der Altsysteme außer Frage.

Ergebnisse:

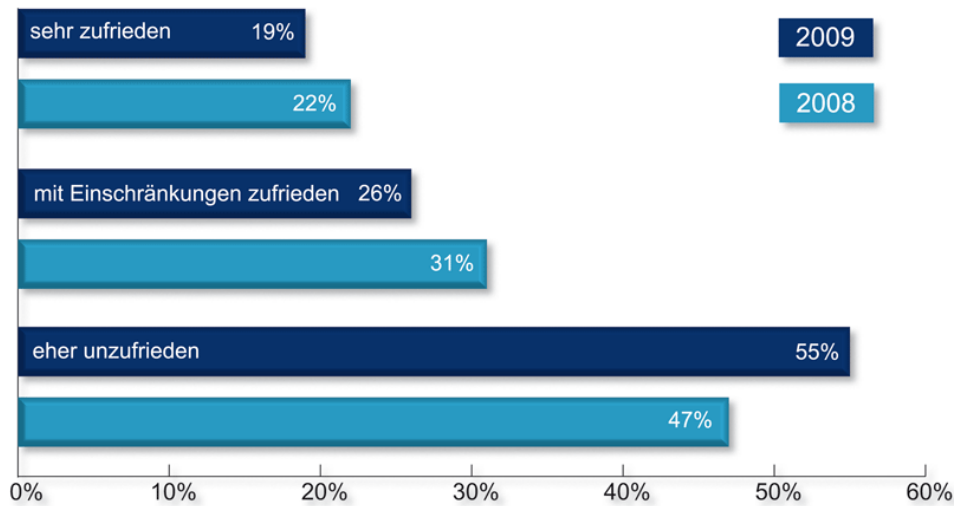
(Die Ergebnisse können [hier](#) als Grafiken im TIFF-, GIF- und JPEG-Format heruntergeladen werden)

Wie zufrieden sind Sie mit Ihrer Lösung zur Provisionsabrechnung?

	2008	2009
▪ sehr zufrieden	22%	19%
▪ mit Einschränkungen zufrieden	31%	26%
▪ eher unzufrieden	47%	55%

(n = 287 / 279 Unternehmen; Quelle: Nord-Soft GmbH; 2009)

Wie zufrieden sind Sie mit Ihrer Lösung zur Provisionsabrechnung?

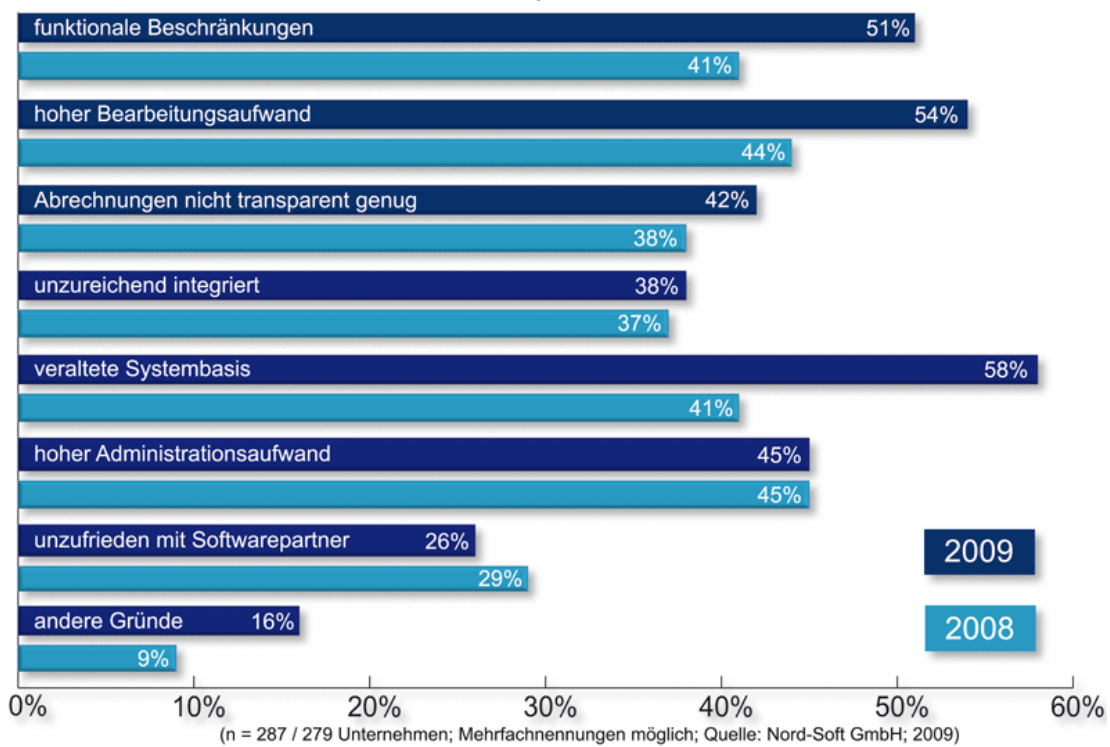


(n = 287 / 279 Unternehmen; Quelle: Nord-Soft GmbH; 2009)

Sofern Sie mit Ihrer Lösung nicht vollständig zufrieden sind: Was sind die hauptsächlichsten Gründe?

	2008	2009
▪ funktionale Beschränkungen	41%	51%
▪ hoher Bearbeitungsaufwand	44%	54%
▪ Abrechnungen nicht transparent genug	38%	42%
▪ unzureichend integriert	37%	38%
▪ veraltete Systembasis	41%	58%
▪ hoher Administrationsaufwand	45%	45%
▪ unzufrieden mit Softwarepartner	29%	26%
▪ andere Gründe	9%	16%

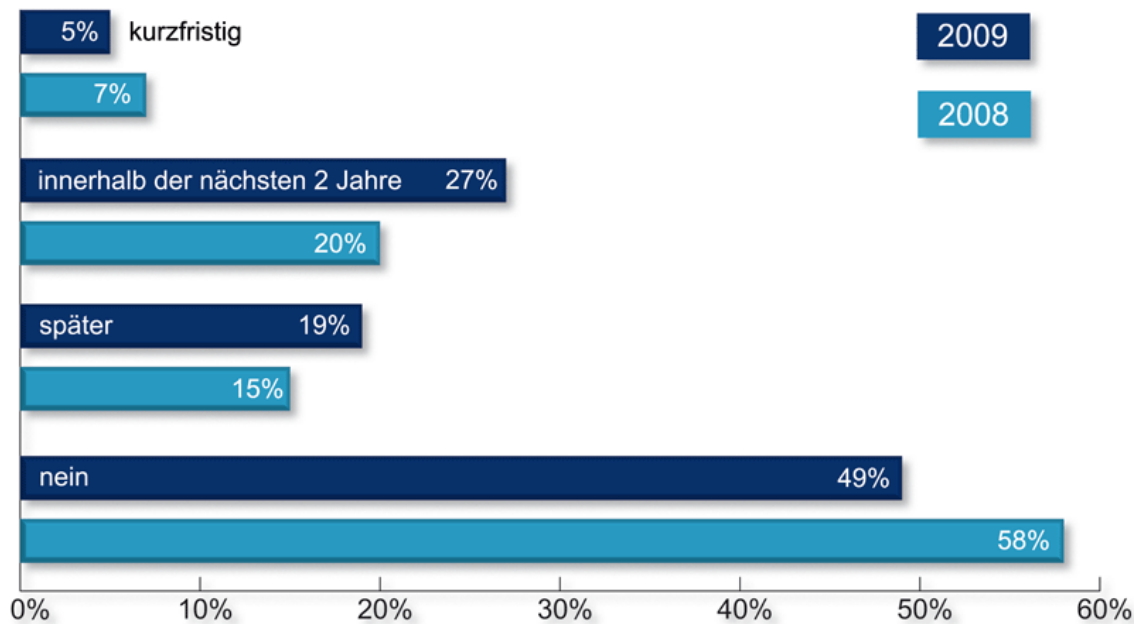
Sofern Sie mit Ihrer Lösung nicht vollständig zufrieden sind:
Was sind die hauptsächlichsten Gründe?



Planen Sie eine Ablösung Ihres Provisionsabrechnungssystems?

	2008	2009
▪ kurzfristig	7%	5%
▪ innerhalb der nächsten 2 Jahre	20%	27%
▪ später oder noch keine Entscheidung	15%	19%
▪ nein	58%	49%

Planen Sie eine Ablösung Ihres Provisionsabrechnungssystems?



(n = 287 / 279 Unternehmen; Quelle: Nord-Soft GmbH; 2009)

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