

Pressemitteilung

Effizientes Handling des Provisionsmanagements

Anwender erreichen mit der Lösung STAB C/S von Nord-Soft Alleinstellungsmerkmale im Markt

(Horst/10.12.2008) Mit der Lösung STAB C/S bietet die Nord-Soft GmbH ein Provisionsabrechnungssystem, das trotz seiner großen Funktionsbreite ein einfaches und flexibles Handling mit hoher Transparenz gewährleistet. Die Lösung lässt sich zur Verwaltung von freien und fest angestellten Mitarbeitern, Maklern, Franchisenehmern, Vertriebspartnern, Drittvertrieben und Tippgebern in unbegrenzter Strukturtiefe und –breite einsetzen. Darüber hinaus charakterisiert sich STAB C/S durch eine integrierte Mandantenfähigkeit und optional verfügbare getrennte Abrechnungsmöglichkeit von einzelnen Strukturen innerhalb eines Mandanten.

Das marktführende Provisionsabrechnungssystem weist mehr als 130 Zusatzfunktionen auf, die von den Anwendern über einen Freischaltcode umgehend aktiviert werden können, um STAB C/S auf die individuellen Kundenbedürfnisse anpassen zu können. Der zum Lieferumfang gehörende Rechenkern enthält den derzeit leistungsfähigsten Formeleditor, der am Deutschen Markt käuflich erworben werden kann. Schnittstellen für den Import- und Export sorgen für die aufwandsarme Integration der Lösung in ein heterogenes Systemumfeld.

Die Anwender wie etwa die Versicherungsplattform [ASG AssecuranzService](#) GmbH & Co. KG loben vor allem das effiziente Handling des Provisionssystems. So hat die ASG durch den Einsatz von STAB C/S ihre Alleinstellungsmerkmale im Markt gestärkt.

„Vermutlich sind wir in Deutschland die Einzigen, die eine solche Abrechnungsqualität bieten können“, urteilt Gregor Knapp. Dies gelte gerade auch für die automatisierte Provisionsverwaltung, weil sich darüber die Zufriedenheit und das Engagement der Vermittler vorteilhaft steuern lassen, so der Geschäftsführer der ausgelagerten IT-Tochter ASG EDV-Service. „Um die besten Berater zu gewinnen, muss man ihnen eine überdurchschnittlich vorteilhafte Servicequalität bieten.“ Dies könnten andere Provisionsabrechnungssysteme nicht unbedingt leisten, weiß er aufgrund mehrfacher Vergleiche mit Lösungen anderer Anbieter und auch großer Versicherungsgesellschaften. „Es ist zu beobachten, dass fast alle in diesem Bereich erhebliche Probleme haben“, urteilt Knapp.

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