

Pressemitteilung

Provisionssystem STAB C/S für Immobilienfinanzierer

Unternehmensindividuelle Provisionsbedingungen können beliebig berücksichtigt werden

Vielfältige Auswertungsfunktionen des Systems bieten zusätzlich eine komfortable Vertriebssteuerung

(Horst, 22.04.2009) Für Immobilienfinanzierer bietet die [Nord-Soft GmbH](#) mit STAB C/S ein Provisionssystem an, dessen Stärken sich besonders auch in den Anforderungen dieser Branchenunternehmen zeigt. Es hat seinen Ursprung bei Finanzdienstleistern zur strukturierten Berechnung und Verteilung von Vermittleransprüchen. Die Lösung dient der Verwaltung von freien und fest angestellten Mitarbeitern, Maklern, Franchisenehmern, Vertriebspartnern und Drittvertrieben. Dies gilt prinzipiell 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.

Um das Provisionsabrechnungssystem auf die individuellen Bedürfnisse des Immobilienfinanzierers anpassen zu können, weist STAB C/S mehr als 130 Zusatzfunktionen auf, die von den Anwendern über einen Freischaltcode umgehend aktiviert werden können. Der zum Lieferumfang gehörende Rechenkern bietet ein weiteres Alleinstellungsmerkmal. Denn er enthält den leistungsfähigsten Formeleditor, der derzeit am Deutschen Markt käuflich erworben werden kann. „Es bestehen praktisch grenzenlose Möglichkeiten der Parametrisierung von Provisionsabrechnungen“, erläutert Peter Höhns, bei Nord-Soft für den Vertrieb verantwortlich. Dadurch können beim

Aufbau der Kontierung außer dem Vermittler auch noch weitere Beteiligte berücksichtigt werden.

Gleichzeitig kann STAB C/S bei Immobilienfinanzierern auch als Instrument zur effizienten und zeitnahen Vertriebssteuerung eingesetzt werden. Dafür stellt das System gezielte Auswertungen zur Verfügung, die einen genauen Einblick in die Vertriebssituation geben. Durch Nutzung der historischen Provisionsdaten lassen sich recht einfach Analysen nach Sales-Mitarbeitern, Produkten, Regionen und Zeiträumen vornehmen. „Über dieses Provisionsabrechnungssystem lässt sich jederzeit sehr genau darstellen, wer welches Produkt in welchem Umfang verkauft hat. Diese Daten können über die gesamten Vertriebsressourcen hinweg saldiert werden.“

Unter dem Aspekt der Vertriebssteuerung können Immobilienfinanzierer mittels STAB C/S aber noch mehr hilfreiche Analysen vornehmen. So lässt sich durch Auswertungsfunktionen des Systems vergleichsweise schnell ermitteln, wer von den Mitarbeitern die Top-Performer sind. Auch individuelle Zielvereinbarungen über bestimmte Zeiträume oder Produkte können auf diese Weise konkret nachgehalten werden. „Solche Analysen sind über die klassischen Sales-Lösungen nicht so einfach realisierbar“, urteilt Höhns.

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