

Pressemitteilung

Erfolgssteuerung des Vertriebs über das Provisionssystem STAB C/S

Stärke-/Schwäche-Analysen nach Sales-Mitarbeitern, Produkten, Regionen und Zeiträumen

Durch gezielte Auswertungen können kurzfristige Maßnahmen zur Vertriebssteigerung initiiert werden

(Horst/27.Mai 2009) Für den Vertrieb ist angesichts der gegenwärtigen Konjunkturschwäche eine Erfolgssteuerung wichtiger denn je. Mit ihrem Provisionsabrechnungssystem STAB C/S bietet die [Nord-Soft GmbH](#) deshalb eine Lösung an, die über ihren eigenen Zweck hinaus als Instrument der effizienten und zeitnahen Vertriebssteuerung genutzt werden kann. STAB C/S stellt dafür gezielte Auswertungen bereit, die jederzeit einen aktuellen und genauen Einblick in die Vertriebssituation geben. So können durch den Zugriff auf gespeicherte Provisionsdaten recht einfach differenzierte Analysen nach Sales-Mitarbeitern, Produkten, Regionen und Zeiträumen vorgenommen werden.

Dies schafft den Vorteil für das Vertriebsmanagement, dass sich auf Basis dieser Auswertungen kurzfristig gezielte Provisionsmaßnahmen initiieren lassen, um das Engagement des Vertriebspersonals beispielsweise für verkaufsschwache Produkte zusätzlich zu steigern. „So selbstverständlich eigentlich solche Methoden für das Vertriebsmanagement sind, so schwierig lässt sich das oft in der Praxis umsetzen, weil es für relativ zeitnahe Reaktionen vielfach an den Voraussetzungen für die Bereitstellung entsprechender Informationen, mangelt“, urteilt der Vertriebsmanager von Nord-Soft, Peter Höhns. Über die CRM- und Finanzbuchhaltungssysteme könnten solche Daten nicht in dem gewünschten Differenzierungsgrad zur Verfügung gestellt

werden. „Durch die historischen Daten der Provisionsabrechnungen weiß man hingegen jederzeit sehr genau, wer welches Produkt in welchem Umfang verkauft hat. Diese Daten können dann über die gesamten Vertriebsressourcen hinweg saldiert werden.“

Unter Steuerungsaspekten sind mit dem Provisionssystem STAB C/S allerdings noch deutlich mehr hilfreiche Analysen möglich. So lässt sich über Auswertungsfunktionen vergleichsweise schnell ermitteln, wer von den Mitarbeitern die Top-Performer sind. Ebenso können auf diese Weise die individuellen Zielvereinbarungen über bestimmte Zeiträume oder Produkte konkret nachgehalten werden. „Derartige Analysen sind über andere Sales-Lösungen nicht so einfach realisierbar“, urteilt Höhns. Noch weniger können solche Provisionslösungen diesem Anspruch gerecht werden, die lediglich Bestandteil eines übergreifenden Softwaresystems sind. Dazu gehören etwa Maklerlösungen oder Versicherungsbestandssysteme mit einem integrierten Modul zur Verprovisionierung. Derartige Funktionalitäten gibt es auch mitunter über eine Handelsvertreterabrechnung in Warenwirtschafts- oder Buchhaltungssystemen.

STAB C/S kann in allen Branchen zur strukturierten Berechnung und Verteilung von Vermittleransprüchen eingesetzt werden. Es bietet die Möglichkeit zur Verwaltung von freien und fest angestellten Mitarbeitern, Maklern, Franchisenehmern, Vertriebspartnern, Drittvertrieben und Tippgebern in unbegrenzter Strukturtiefe und -breite. Darüber hinaus charakterisiert sich dieses Provisionssystem durch eine integrierte Mandantenfähigkeit und optional verfügbare getrennte Abrechnungsmöglichkeit von einzelnen Strukturen innerhalb eines Mandanten.

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