

Pressemitteilung

Business Process Outsourcing (BPO) für Provisionsabrechnungen

***Nord-Soft bietet kompletten BPO-Service bis zu den gesamten
Backoffice-Prozessen der Provisionsabrechnungen***

***Wirtschaftliche Vorteile durch geringere Kosten als bei interner
Provisionssachbearbeitung***

(Horst/14.08.2009) Die Nord-Soft GmbH beschreitet aufgrund gezielter Nachfragen aus dem Markt einen neuen Weg und bietet nun über ihre Tochtergesellschaft ein vollständiges Business Process Outsourcing (BPO) für seine Provisionslösung STAB C/S an. Sie umfasst nicht nur den Betrieb des Provisionssystems, sondern auch die gesamte Abwicklung der Backoffice-Prozesse. Dies schließt die Erfassung und Bearbeitung von Vermittlerstammdaten, der Provisionsvereinbarungen mit den Produktgebern und der Verteilungslogik in Bezug auf die Provisionsempfänger ein. Ferner werden die kompletten Buchungsinformationen der Produktgeber maximal maschinell importiert. Auf dieser Basis erfolgt die Erarbeitung der finalen Provisionsabrechnungen für die Vermittler, die dann per E-Mail zugesandt oder über ein Portal abgerufen werden können.

Zu den Kundenvorteilen gehören einerseits die wirtschaftlichen Aspekte mit festen monatlichen Aufwendungen. „Sie orientieren sich an dem zu bewältigenden Datenvolumen und sind regelmäßig niedriger als die aktuellen Kosten bei Inhouse-Prozessen für Provisionsabrechnungen“, erläutert Peter Höhns, Vertriebskoordinator bei Nord-Soft. Andererseits werden die personellen Ressourcen für die Provisionssachbearbeitung entlastet und es entstehen keine Aufwände für die Qualifizierungsmaßnahmen der Mitarbeiter. Trotzdem ist aufgrund der

Spezialisten bei Nord-Soft eine hohe Qualität der Sachbearbeitung gewährleistet. Zudem benötigt das Unternehmen kein technisches Know-how für den Betrieb der Provisionssoftware und die Definition der Schnittstellenprozesse. „Darüber hinaus ist ein Kundenbranding möglich, so dass sich die ausgelagerte Dienstleistung wie eine eigene Leistung des Kunden gegenüber Dritten darstellt“, verweist Höhns auf einen interessanten Mehrwert des BPO-Ansatzes.

Für das komplette Leistungspaket mit der laufenden Nutzungsgebühr für die Provisionssoftware nebst Zusatzfunktionen, der Wartung und der Bereitstellung der personellen Ressourcen wird ein monatlicher Festpreis vereinbart. Hinzu kommen Einmalkosten für die Einrichtung der Arbeitsumgebung, die Schnittstellenrealisierung zu möglichen Drittsystemen und die Migration. Auch für diese Aufwendungen wird ein kundenindividueller Festpreis definiert. Das technische Hosting der Provisionslösung muss bei diesem Business Process Outsourcing jedoch nicht zwangsläufig bei der Nord-Soft Datenservice GmbH erfolgen, sondern kann nach Kundenentscheidung auch anderen Providern überantwortet werden.

„Damit erhalten sie eine Best Practice-Unterstützung bei den Fachprozessen für die Provisionsabrechnung, ohne sich jedoch hinsichtlich des technischen Betriebs einschränken zu müssen“, verweist Höhns auf einen zusätzlichen Flexibilitätsvorteil. Auch bei der Vertragsgestaltung wird den Kunden eine hohe Flexibilität geboten, da mit ihnen halbjährliche und damit relativ kurze Kündigungsfristen vereinbart werden. „Dies vermeidet vertragliche Fesseln und bietet den Unternehmen im Gegenteil die Möglichkeit, auf veränderte Rahmenbedingungen bedarfsgerecht reagieren zu können.“

STAB C/S stellt ein Provisionsabrechnungssystem dar, das in allen Branchen zur strukturierten Berechnung und Verteilung von Vermittleransprüchen eingesetzt werden kann. Die Lösung 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 STAB C/S 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 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