

Neue Software bringt Klarheit bei Provisionen

Heide. Der auf Controlling-Tools für Autohändler spezialisierte Dienstleister Aldex erweitert die Software des Basisprogramms „Vertragsmanager“ um neue Funktionen rund um die Provisionszahlungen an Verkaufsmitarbeiter. „Durch den steigenden Konkurrenzdruck im Pkw-Handel sind Verkäufer zunehmend auf eine durchgängige Transparenz im Unternehmen angewiesen“, sagt Aldex-Chef Maurizio Nicosia, der in der norddeutschen Stadt Heide selbst zwei BMW-Salons betreibt. „Bei den für die persönliche Planung wichtigen Provisionen aber tappen viele Vertriebsexperten lange im Dunkeln, da die Abrechnungen meist erst mit mehrwöchiger Verzögerung vorliegen.“ Abhilfe schaffen sollen nun individuell programmierbare Eingangs-



Provisions-Software im Handel:
Transparenz für jeden Verkäufer.

bemasken für den von Aldex entwickelten „Vertragsmanager“, die Sonderregelungen mit der Geschäftsführung -- etwa für Eroberungsgeschäfte- und Staffellungen bei den Provisionsätzen berücksichtigen. „Es gibt zwar schon etliche Erfassungsprogramme für Provisionen“, räumt Nicosia ein, „doch die scheren alle Verkäufer über einen Kamm.“ Daher bietet Aldex mit der persönlichen Provisionskalkulation, die jedem Verkäufer auf Knopfdruck und permanent aktualisiert zur Verfügung steht, „echten Mehrwert“ (Nicosia).

Als Spezialprogramm für das Management im Autohandel ist „Vertragsmanager“ prinzipiell offen für alle Pkw-Marken und Hierarchiestufen vom Juniorverkäufer bis hin zum Gebietsleiter. „Von dieser Offenheit erhoffen wir uns eine Stärkung des Wettbewerbsgedankens“, so Nicosia. „Vergleichsweise schwache Verkäufer sollen auf die guten Ergebnisse ihrer Kollegen schauen und sich davon anspornen lassen.“ Die Nutzungsg Gebühr für den Vertragsmanager beginnt bei 120 Euro pro Monat und Autohaus.

Henning Krogh