



IKOR 

VERGÜTUNGSSYSTEME

Wie SAP Commissions die Performance im Direkt- vertrieb steigert

Motivation. Flexibilität. Transparenz.

Inhalt

1. Den Herausforderungen begegnen

Provisionssysteme wandeln sich zu verdichteten, transparenten Informationsplattformen

4

2. Lösung finden

Wie Unternehmen den Anforderungen an eine dezidierte Vertriebssteuerung gerecht werden

10

3. Lösung implementieren

Wie Sie SAP Commissions einführen und wie IKOR Sie dabei unterstützt

24

Den Direktvertrieb zu steuern war noch nie so anspruchsvoll wie heute



Philipp Bochnig

Steigende Konkurrenz sowie vielschichtige Kundenwünsche führen zu höheren Anforderungen an Performance und Flexibilität des eigenen Marktangebots.

Hierfür sind die reibungslosen Integrationen von Strategien, Strukturen, Systemen, Organisationen und Menschen wichtiger denn je – ebenso wie die direkte Anbindung von Vertriebspartnern und deren passgenaue Provisionierung.

Verändertes Kundenverhalten, dynamischere Vertriebsprozesse und adäquate Strategien stellen den Direktvertrieb vor seine größten Herausforderungen. Um diese vielschichtigen Aufgaben zu erfüllen, benötigt die Vertriebsinfrastruktur eine umfassende Integration von bestehenden Systemen und Strukturen: Das On- und Offboarding von Vertriebspartnern muss beispielsweise möglichst reibungsarm erfolgen. Dies gilt vor allem, wenn Unternehmen auf Direktvertrieb wie Telefonmarketing und persönlichen Verkauf setzen. Die Vergütungssysteme müssen nicht nur die dafür erforderlichen Strukturen transparent und flexibel abbilden. Im Idealfall motivieren sie aus sich heraus, binden die Führung konsistent ein und erfüllen gleichzeitig dezidierte technische und regulatorische Anforderungen.

1 Den Herausforderungen begegnen

Provisionssysteme wandeln sich zu verdichteten, transparenten Informationsplattformen

Silo war gestern. Die heutige Unternehmensrealität fordert längst Transparenz auf allen Ebenen. Vertriebsmitarbeiter erwarten aktuelle Informationen über ihre Vergütung und Arbeitsleistung. Führungskräfte hingegen sind vermehrt zu umfassenden Reporting-Aufgaben gegenüber dem Management sowie den eigenen Mitarbeitern verpflichtet. Die pandemie- und kulturbedingte Remote-Arbeit hat diese Entwicklung verstärkt.

Unternehmen, die die Chancen dieser vielschichtigen Aufgaben wahrnehmen, werden im Wettbewerb bestehen. Die Anforderungen seitens der Stakeholder sind indes enorm.

Nutzer und Entscheider benötigen umfassende Transparenz – auch in Bezug auf Regulatorik

Mittlerweile sind tagesaktuelle und klare Feedbacks über die geleistete Vermittlungsarbeit erforderlich. Auf einfache Weise schnell eine eindeutige Beziehung zwischen der eigenen Leistung und der erzielten Vergütung herzustellen sowie Verdiensterfolge und -chancen transparent zu machen, ist mittlerweile eine komplexe, aber lösbare Aufgabe.

Provisionssysteme dürfen künftig nicht mehr nur „nackte“ Rechenmaschinen sein. Der Trend geht immer stärker hin zu interaktiven Benutzeroberflächen, die einem weiten Anwenderkreis eine möglichst hochverdichtete Informationsplattform für aktuelle und künftige Vertriebsaktivitäten, Potenziale und Erfolge bereitstellen.

Nicht nur im operativen Tagesgeschäft fordern Vertriebsmitarbeiter und Führungskräfte transparentes, nachvollziehbares Verhalten. Auch die Klärung und die Bearbeitung von Streitfällen rückt immer mehr in deren Fokus. Dazu setzen viele Unternehmen bereits auf automatisierte Lösungen: Sie profitieren von verminderten Aktivitätskosten in Clearing und Controlling. Darüber hinaus müssen Provisionssysteme umfassende Mechanismen bereitstellen, die die Integrität von Daten – frei von Manipulationen – gewährleisten.



Berechnungslogiken und Provisionspläne brauchen einen flexiblen Turbo

Auftraggeber, aber auch deren Mitarbeiter, erwarten insbesondere von Branchen mit einer ausgesprochenen „schnellen“ Produkteinführungszeit – etwa im E-Commerce oder in Contact-Centern – eine zunehmend hohe Flexibilität: Zwar lässt sich die Kontraktgestaltung vergleichsweise einfach abwickeln.

Vor allem die Entwicklung neuer Vergütungspläne stellt die damit Betrauten aber regelmäßig vor Herausforderungen: Hier sind nicht nur neue Berechnungslogiken rasch und fehlerfrei in Provisionspläne zu überführen. Auch die Anforderung, Pläne zügig zu erstellen, rückt die Nutzung von Vorlagen und vorgefertigten Elementen stärker in den Fokus.



Mitarbeiter mit Einkommensperspektive motivieren

Gerade Vertriebsmitarbeiter:innen sehen sich häufig mit hohen Anforderungen und ambitionierten Vertriebsstrategien konfrontiert. Eine angemessene und gleichzeitig motivierende Vergütung wird außerdem immer wichtiger, um leistungsstarke Mitarbeitende langfristig ans Unternehmen zu binden.

Der Gehaltscheck am Ende des Monats reicht jedenfalls längst nicht mehr aus: Mitarbeiter:innen müssen ihre Einkommenssituation täglich vor Augen haben. Und sie müssen wissen, dass sie diese selbst beeinflussen können. Daher ist es für Vertriebsmitarbeiter zunehmend wichtig, sich interaktiv und idealerweise spielerisch mit ihrer eigenen Einkommensperspektive auseinandersetzen zu können.

Im Sinne der Zukunftssicherheit ist es essenziell, nicht nur Einzelpersonen, sondern ganze Teams zu betrachten: wahlweise mit dem Fokus auf kompetitive Ziele wie Ranglisten und Boni für die oberen Platzierungen. Oder im Hinblick auf Vergütungen, die die Leistung des Gesamt-Teams ab einer bestimmten Marke X honorieren. Mit kompetitiven und kollaborativen Ansätzen stellen Verantwortliche für die Vertriebssteuerung auf einfache Art und Weise Motivatoren – auf Ziel-Kennzahlen-Basis – auf.

Reportings müssen sich für jede Führungsebene modifizieren lassen

Im Geschäftsalltag sehen sich Führungskräfte häufig mit einer Vielzahl parallel geplanter und oft ad hoc fälliger Aufgaben konfrontiert. Das Vergütungssystem sollte Entscheider dabei vollumfänglich unterstützen – mit aktuellen Informationen, die sich zu KPI (Key Performance Indicators) verdichten lassen.

Reine Kennzahlen bereitzustellen, genügt allerdings nicht: Die KPI müssen vor allem leicht verständlich visualisiert und wiedererkennbar sein. Mithilfe von Diagrammen und weiteren grafischen Aufbereitungen überblicken Führungskräfte jederzeit alle vertriebsrelevanten Metriken. Die Möglichkeit, Controlling-Informationen immer dezentral und auch auf mobilen Endgeräten von unterwegs abzurufen, gewinnt an Bedeutung.

Gerade in großen Direktvertriebs-Organisationen fallen den unterschiedlichen Führungspositionen oft spezifische Aufgaben wie Rechenschaftspflichten sowie Weisungs- und Kontrollfunktionen zu.

Die Aufbereitung und die Darstellung der verarbeiteten Vertriebs- und Provisionskennzahlen müssen nicht nur den Anforderungen an Umfang und Tiefe gerecht werden. Sie müssen sich insbesondere für jede Führungsebene dezidiert abstimmen und modifizieren lassen.

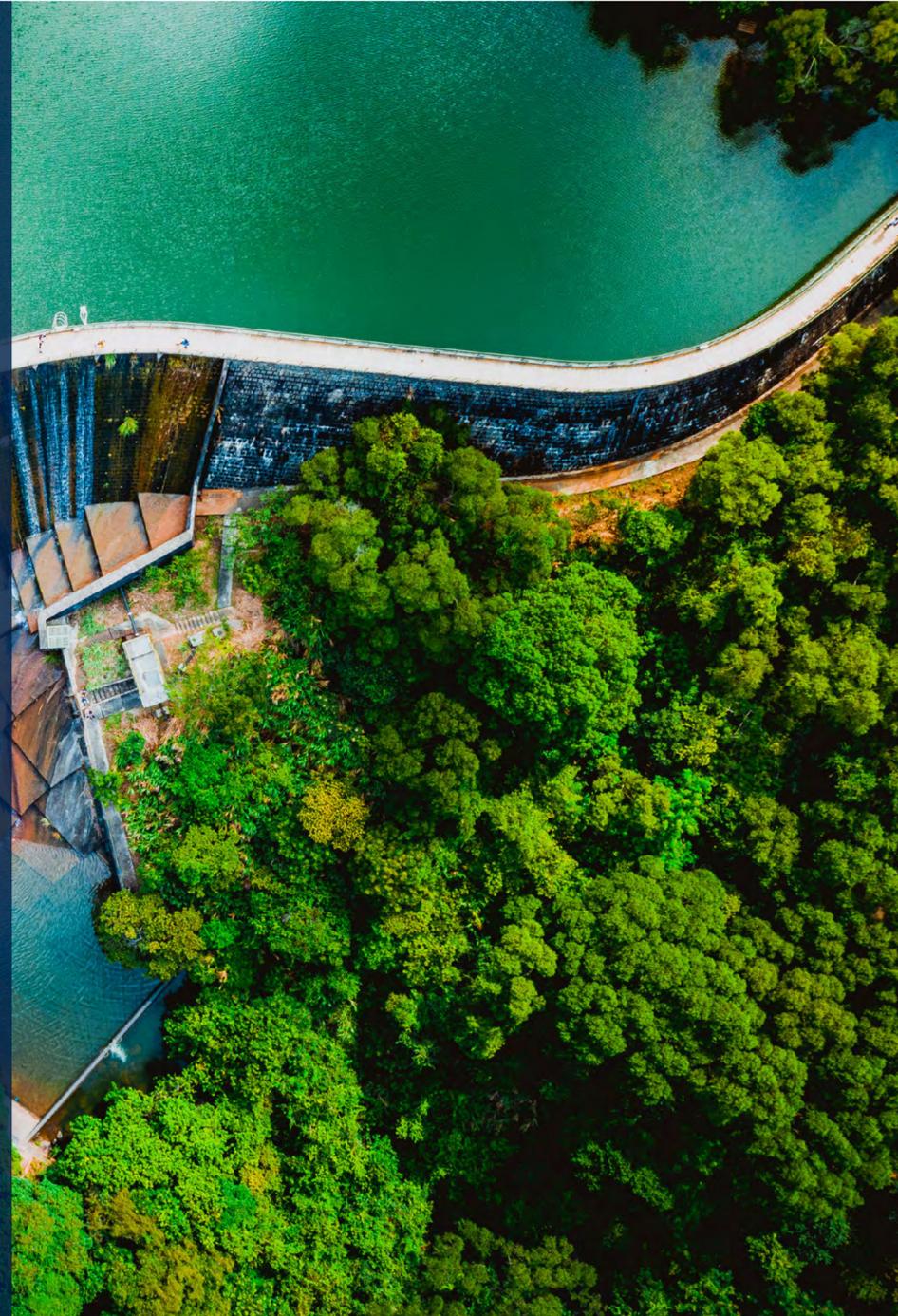
Wie Controlling erkenntnisbasierte Entscheidungen fördert

Vertriebsleitung und Controlling jonglieren mit vielen Zahlen – und je nach Verantwortungsbereich mit unterschiedlichen Hebeln, Abhängigkeiten, Schwellenwerten und Provisionen. Ein Vergütungssystem unterstützt sie dabei, die Vergütungskriterien exakt so abzubilden, dass diese steuernd auf das Verhalten und den Fokus der Vertriebsmitarbeiter – und damit auf den Erfolg – einwirken.

Vertriebsleiter:innen stellen sich vor diesem Hintergrund täglich Fragen: Welches Team, welche Anreize und welche Vergütungspläne tragen zum größtmöglichen Erfolg bei? Ist dieser Erfolg auch auf andere Bereiche übertragbar?

Um diese Fragen besser zu bewerten, hilft ihnen ein Blick auf provisionsrelevante Informationen innerhalb des Vergütungsplans sowie relevante KPI in Dashboard und Reporting. Maßgeschneiderte Reportings unterstützen Controlling und Vertriebsleitung dabei, den richtigen Sales-Fokus zu setzen und erkenntnisbasiert zu entscheiden.

Technische, regulatorische und Datenschutz- anforderungen erfüllen



Nicht nur die vielschichtigen Erwartungen unterschiedlicher Nutzergruppen stellen Anforderungen an die Funktionen eines Vergütungssystems

Dieses System muss immer höhere technische, regulatorische sowie datenschutzrechtliche Anforderungen erfüllen: Wirtschaftsprüfer verlangen die nahtlose Dokumentation von Geschäftsvorgängen. Bestehende On-Premise-Lösungen (Nicht-Cloud-basierte Software) skalieren häufig nicht gleichermaßen wie Unternehmen wachsen: Während ihnen der Sprung in die Cloud dienen könnte, schwingt hier wegen Regulierungen jedoch viel Unsicherheit mit. Eine zukunftsweisende Cloud-Lösung muss sich deswegen an gesetzliche und unternehmerische Vorgaben anpassen lassen.

2

Lösung finden

Wie Sie den Anforderungen gerecht werden

Um den steigenden Anforderungen sicher zu begegnen, greifen viele Unternehmen auf E-Commerce- und Telefonmarketing-Software wie Shopify Plus, Big Commerce, Zendesk oder Aircall zurück. Die Tools unterstützen den reinen Verkaufsprozess – u.a. mit Online-Shop-, E-Mail-Marketing-Funktionen, Call-Routing, integriertem Softphone und Workforce Management. Diese Funktionen lassen sich darüber hinaus in CRM-Software-Lösungen wie Salesforce integrieren.

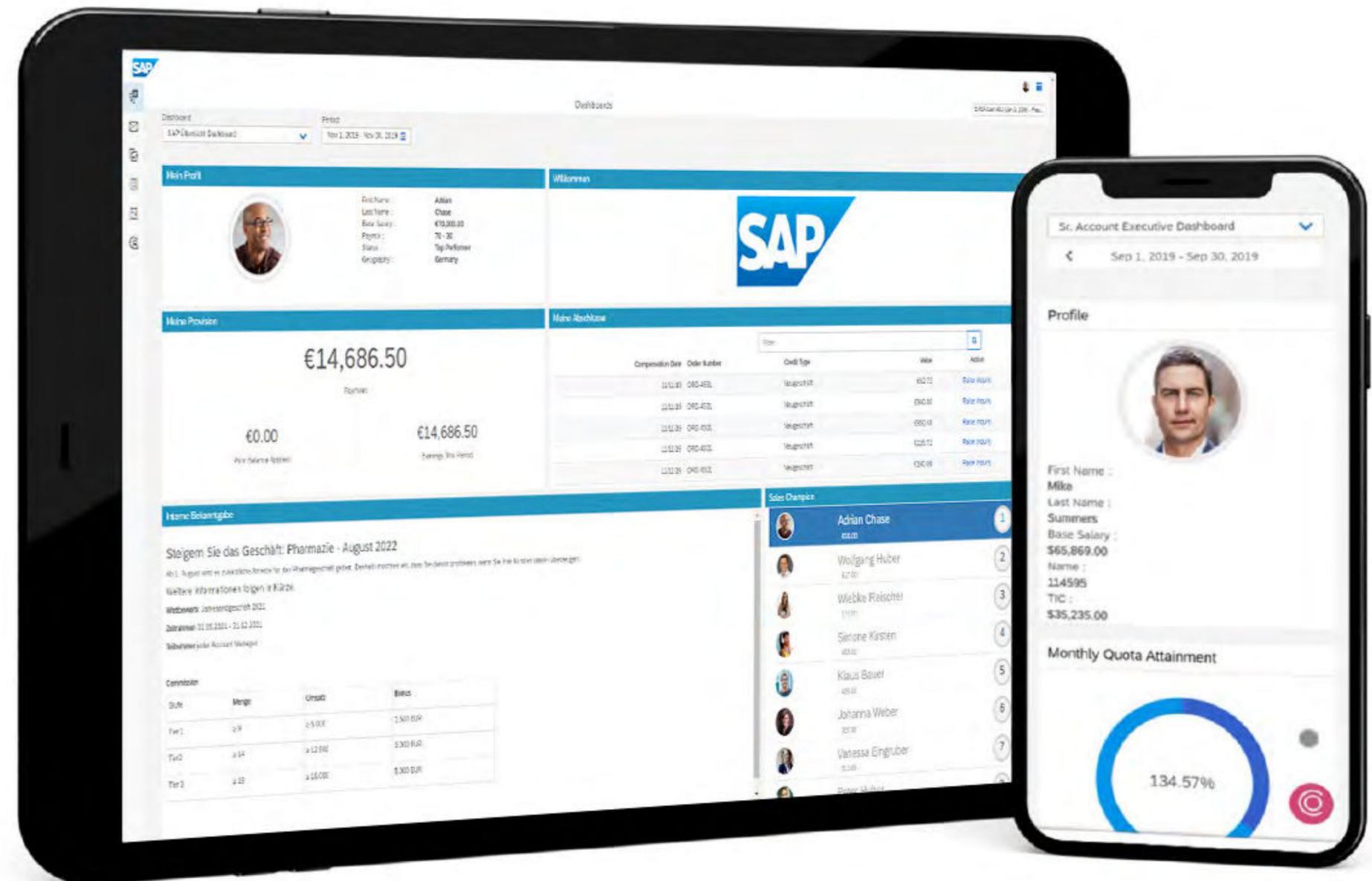
Für einen reibungslosen Betrieb reichen CRM-Tools indes nicht mehr aus. Eine entwickelte Vertriebssteuerung bleibt schnell auf der Strecke: Neben Gewinneinbußen erzeugen vermeidbare manuelle Aufwände oft hohe Folgekosten – etwa, wenn Teams herkömmliche Tabellenkalkulationen einsetzen, anstatt diese zu automatisieren.

SAP Commissions

SAP Commissions bildet einen konfigurierbaren End-to-End-Vergütungsprozess innerhalb der bestehenden Software-Landschaft ab. Vertriebseinheiten verwalten damit den gesamten Vergütungsprozess – vom ersten Geschäftsvorgang bis hin zur Auszahlung.

Die Vertriebssteuerung gestaltet Vergütungsprozesse mit Hilfe von SAP Commissions über mehrere Geschäftsbereiche transparent und nachvollziehbar. Dank der robusten und integrierten Berechnungs-Engine und einer intuitiven Drag-and-Drop-Konfiguration vergüten Unternehmen auch komplexe Rollen, Beziehungen und zahlreiche Vertriebsaktivitäten.

Vertriebsleitung und Controlling ergreifen durch aussagekräftige Reportings gezielte Maßnahmen, um den gesamten Vertrieb zu mehr Leistung anzuspornen. Vertriebsmitarbeiter:innen werden durch den Blick auf ihr Dashboard und die Möglichkeiten, ihr Monatsgehalt zu beeinflussen, dauerhaft zu mehr Leistung motiviert.



Key Features



Intuitiv

Anwendungs-Wizards, Excel-Formel-Syntax und Auswahlhilfen



Robuste Analysen

Performance-Indikatoren und Dashboards über alle Engeräte hinweg



Streamlined

Schlanke Prozess-Implementierung zur Erstellung, Verwaltung, Änderung von Vergütungsplänen und -strukturen



Out-of-the-Box

Standardisierte Lösungen für Implementierung, Aktualisierung und Weiterentwicklung



Vorkonfiguriert

Vollumfängliche Integrations- und API-Erweiterungen



Beschwerdefrei

Umfassende und transparente Build-in-Lösung zur Bewältigung von Disputen und Fehlern



Die Lösung ersetzt zeitaufwändige Excel-Berechnungen durch eine dynamische Plattformlösung

SAP Commissions macht die leistungsbezogene Vergütung zu einem mächtigen, präzisen und vollständig transparenten Vertriebssteuerungs-Instrument. Mit aussagekräftigen Dashboards, vorgefertigten Berichten und zuverlässigen Modellen treffen Unternehmen die richtigen Geschäftsentscheidungen.

SAP Commissions verbindet als ausgereiftes Produkt Technologien und tiefgreifende Expertise entlang des gesamten Vergütungsprozesses

Das integrative Software-System garantiert hohe Datensicherheits-Standards und legt die Grundlage für eine kooperative Multi-Cloud-Strategie. Einen langfristigen, bei Lastspitzen flexiblen Software-Einsatz garantieren die SAP-Partnerschaften mit großen Playern wie Microsoft, Alibaba, Amazon, Google, IBM und weiteren namhaften Cloud-Infrastrukturanbietern.

Mit der Übernahme der Callidus Cloud ergänzte SAP 2018 sein Front-Office-Angebot mit verschiedenen Marketing-Lösungen in den Bereichen Vertrieb, Kommunikation, Kundendaten, Services und Commerce. Jetzt bauen die Walldorfer ihr Portfolio zu einer intelligenten Customer Experience Suite aus.

Eines der wichtigsten Elemente der Suite ist SAP Commissions. Die Software-Lösung unterstützt Vertriebsmitarbeiter, Umsatzsteigerungen zu erzielen und den eigenen Vertriebs Erfolg zu verbessern.



Konsistentes Kalkulationsgerüst fördert Vergütungsberechnungen aus einem Guss

Eine umfassende Assistenzfunktion ermöglicht es per Schritt-für-Schritt-Routine, neue Vergütungspläne zu entwickeln. Gezielte Fragen und dezidierte Eingabefelder unterstützen Sachbearbeiter:innen dabei, Pläne zu erstellen und zu bearbeiten. Auch Anwender ohne IT-Kenntnisse erhalten einen strukturierten Überblick über Aufbau und Systematiken der Vergütungsberechnung. Regeln und Strukturen der Assistenzfunktionen sorgen für ein konsistentes Kalkulationsgerüst. In der Folge sind Vergütungsberechnungen auch dauerhaft aus einem Guss.

Festgefügte Abhängigkeiten der Regelbeziehungen garantieren, dass ein Vergütungslauf von A bis Z stets ohne Unterbrechungen erfolgen kann. Gleichzeitig sind die Assistenzfunktionen so flexibel, dass sich auch individuelle und komplexe Vergütungslogiken erstellen lassen. Die dafür erforderliche Regelstruktur gliedert sich in unterschiedliche Stufen. Diese sind als eigenständige Strukturen gekapselt.

Diese Logik grenzt einzelne Vergütungsmetriken fachlich voneinander ab. Zudem lassen sich einmal erstellte Regeln beliebig oft in anderen Vergütungsplänen wiederverwenden und dort anpassen. Dies schärft nicht nur das Verständnis für die inhaltliche Bedeutung der einzelnen Regeln. Auch der Aufwand bei der Erstellung neuer Pläne sinkt signifikant.

Virtueller Assistent bereitet Berechnungsstruktur verständlich auf

Die Nutzung einer leicht verständlichen Funktionen- und Formelstruktur in vertrauter MS-Excel-Syntax erleichtert die Arbeit mit den konsistenten, modular aufgesetzten Vergütungsregeln. Aus gewohnten fachlichen Vorgaben lässt sich die Ausgestaltung von Berechnungsvorgängen und Vergütungslogiken einfach transkribieren. Neben direkt definierten Formeln und Berechnungsschritten können Regeln auch auf eigenständige Vergütungselemente referenzieren. Eine solche Ergänzung führt zu mehr Transparenz und Flexibilität.

Vergütungselemente stehen für eigenständige und wiederverwendbare Berechnungssätze. Ein virtueller Assistent unterstützt Organisationen dabei, abstrakte Berechnungslogiken anhand eines vorgegebenen Schemas einzuarbeiten. Multidimensionale Beziehungen lassen sich zudem einfach darstellen und bearbeiten. So gelingen vielschichtige und komplexe Operationsprozesse.

Unternehmen können Wertparameter jederzeit einzeln verändern. Damit lassen sich Vergütungselemente anpassen, ohne dass Anwender:innen hierzu Regeln oder den gesamten Vergütungsplan ändern müssen. Weil der Vergütungsplan spezifischen, nachträglich anpassbaren Regeln folgt, gerät die Kalkulation übersichtlicher: Jede Stufe des Vergütungsprozesses erhält eigene Auswertungen. Diese lassen sich zur Nutzung jederzeit in entsprechenden Berechnungssequenzen modifizieren.

„Elemente modifizieren, ohne den gesamten Vergütungsplan zu ändern“

Berechnungssequenzen jederzeit anpassen.

Kalkulations-Regeln richtig aufsetzen: Vergütungsausweise, Berechnungen und Logs im Fokus

Bei den Berechnungssequenzen werden Zwischenergebnisse je Regel separat ausgewiesen. Diese lassen sich jederzeit prüfen. Bei Bedarf können Organisationen die Sequenzen vor der Weiterverarbeitung anpassen. Bestehende Berechnungen sind frei editierbar. Sie lassen sich, etwa für künftige Kalkulationen, anpassen. Veränderte Vergütungswerte (Values) sind dabei immer geschützt. So können Organisationen Werte auf den ursprünglichen Betrag zurücksetzen.

Transparenz und Motivation



Was das individuelle Dashboard kann

Über das Dashboard können Vertriebsmitarbeiter:innen jederzeit sämtliche individuellen Vergütungsinformationen auf allen Endgeräten einsehen. Neben aktuell erfassten Abschlüssen sowie einer Umsatz- und Auszahlungsvorschau greifen sie auf zusätzliche Auswertungen zurück – etwa auf Informationen zur historischen, aber auch zur prognostizierten Performance.

Prognostizierte Performance bedeutet, dass Vertriebsmitarbeiter:innen eine Vorschau ihrer zu erwartenden Provisionsauszahlung erhalten – anhand der aktuellen Performance. Ein Beispiel: „Wenn ich über den Bemessungs-Zeitraum X weiterhin eine (Stück-) Zahl Y pro Woche verkaufe, erhalte ich zum Monatsende eine Provision von Z Euro.“

Da es sich nicht um Richtwerte, sondern echte Berechnungsgrundlagen handelt, verdeutlichen die Dashboards den Vertriebsmitarbeitenden dauerhaft, dass diese ihren Verdienst durch mehr Leistung steigern können.

Je nach Vertriebsstruktur bietet sich ebenso eine transparente Darstellung von teambezogenen Leistungen auf persönlichen Dashboards an: etwa gemeinschaftlich erzielte Abschlüsse des Teams oder die Performance des eigenen im Vergleich zu anderen Teams – oder gar die eigene gegenüber den Team-Kollegen. Die Darstellung einzelner Personen in einer Rangliste kann, falls gewünscht, natürlich anonymisiert werden.

Einzelne Vertriebsmitarbeiter:innen sehen so nur, mit wie vielen Abschlüssen sie an welcher Position rangieren. Zudem weist das System aus, wie viele Abschlüsse sie jeweils von ihren Mitstreiter:innen entfernt sind. Fazit: Der Art der Ausgestaltung und der Vergütung sind funktional keine Grenzen gesetzt.

Auch über eine interaktive Planspiel-Funktion motivieren Unternehmen ihren Vertrieb zu mehr Leistung. Hierbei geben die Vertriebsmitarbeiter:innen manuell selbst einen gewünschten Provisionsbetrag ein.

Automatisiert und unter Berücksichtigung der im Provisionsplan hinterlegten Schwellenwerte und „Booster“ können sich die Mitarbeitenden anzeigen lassen, wie viele Abschlüsse bzw. Verkäufe sie benötigen, um ihre selbst gesetzten Vertriebsziele zu erreichen.

Dies hat zwei direkte psychologische Auswirkungen:

1

Die Identifikation und die Akzeptanz sind bei selbst gesetzten Zielen wesentlich stärker ausgeprägt als bei fremdbestimmten.

2

Die intrinsische Motivation, diese Ziele tatsächlich zu erreichen, steigt.



Vergütungspläne einfach entwerfen, ändern, verwalten und publizieren

SAP Commissions wurde entwickelt, um die Produktivität von Sales-Mitarbeitenden zu steigern. Im Vordergrund steht die Nutzerfreundlichkeit der Anwendung: Nutzer:innen können die Bedienoberfläche problemlos konfigurieren, sich Berichte erstellen lassen und Änderungen in den Vergütungsplänen modellieren. Die HTML5-Nutzeroberfläche (UI, User Interface) vereinfacht die Vergütungsverwaltung für alltägliche Aufgaben mit einer einfachen Klick-für-Klick-Steuerung.

Anwenderinnen und Anwender können Vergütungspläne in unterschiedlicher Komplexität und Größe einfach entwerfen, ändern, verwalten und publizieren. Eine umfangreiche Regelbibliothek, vordefinierte Planlogiken und Workflows erhöhen die Flexibilität. Die Fehleranfälligkeit sinkt gleichzeitig. Dies in Summe macht Ihr Provisionssystem nachhaltig robust.

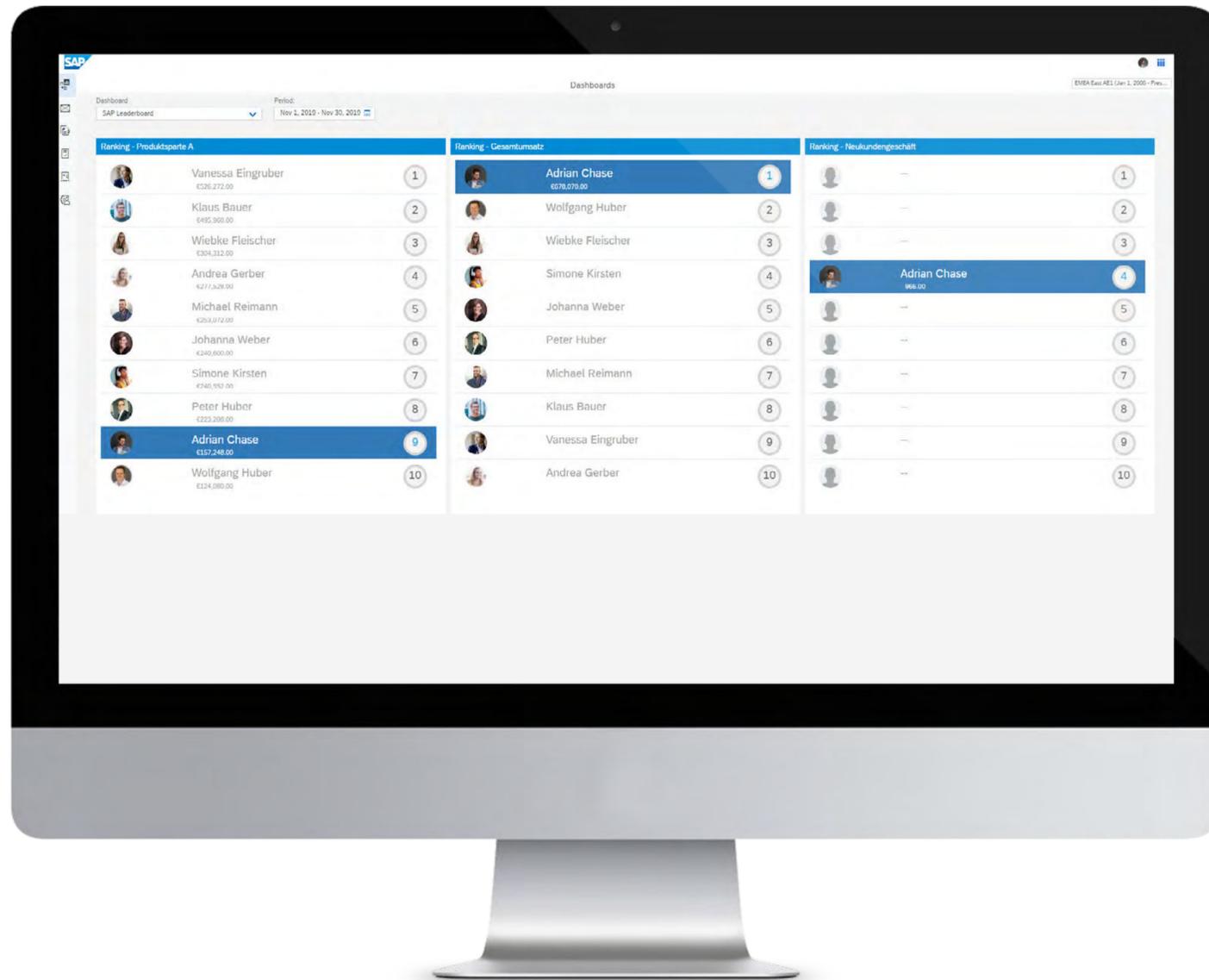


Führungskräfte stimmen sich leichter ab und schlichten besser

Vertriebsleiter:innen greifen auf Sales-relevante Informationen bis auf Einzelmitarbeitenden-Ebene zu. Damit überblicken sie umfassend die Vertriebsaktivitäten.

Der integrierte Plankommunikator bietet alle zur Abstimmung oder zu Änderungen erforderlichen Funktionalitäten zwischen Führungskräften und Team-Mitgliedern in Innen- und Außendienst. Ein umfassender Kommunikations-Workflow senkt das Risiko von System- und Medienbrüchen: Vordefinierte, einheitlich gesteuerte Strukturen unterstützen die fallbezogene Kommunikation. Entscheider:innen werden darüber hinaus informiert.

Eine Clearing-Funktion innerhalb des Plankommunikators reduziert frühzeitig Konfliktpotenzial: Vergütungsbezogene Streitigkeiten lassen sich umgehend klären und Anpassungen gezielt umsetzen. Akzeptanz und Mitarbeitermotivation verbessern sich so dauerhaft.



Flexibel und nach Bedarf skalieren und zugreifen

Berechnungen lassen sich innerhalb weniger Minuten effizient durchführen und Auszahlungsabläufe flexibel steuern – monatlich, wöchentlich oder sogar täglich. Der per se skalierbare Cloud-Ansatz von SAP Commissions gewährleistet wachsenden Vertriebsseinheiten maximale Flexibilität.

Die Systemkapazitäten sind – je nach Aktivitäten und Belastungen – bedarfsgerecht anpassbar. Funktionale sowie sicherheitsrelevante Updates werden in der Cloud automatisch eingespielt; so ist das System immer auf dem neuesten Stand. Aufwände für Wartung und IT-Auditing lassen sich direkt und dauerhaft reduzieren. Vertriebsmitarbeiter können dank des Browser-basierten Zugangs jederzeit auf SAP Commissions zugreifen – ohne, dass sie auf ihrem Wunsch-Endgerät dafür eine weitere Software installieren müssen.

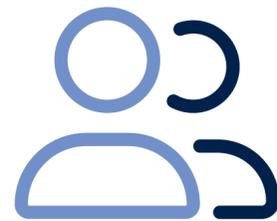
Stabile Systeme und Prozesse geben der Verwaltung mehr Flexibilität

Als Verwaltungssystem der Vertriebshierarchie-Struktur unterstützt SAP Commissions die einfache Organisation von Neueinstellungen. Das Ausscheiden von Mitarbeitern oder Massenänderungen sind in der Verwaltung einfach umsetzbar – ohne Codierung oder Abhängigkeit von IT-Mitarbeitenden. Nutzer:innen können binnen weniger Minuten effizient Auszahlungsberechnungen durchführen und Vergütungsanreize nach einem flexiblen Zeitplan setzen.

Hohe Schnittstellenkompatibilität unterstützt vielschichtige Nutzeranforderungen

SAP Commissions lässt sich in etablierte SAP-Lösungen und weitere führende CRM-, ERP- und HR-Systeme integrieren. Die Integrationsstrategie verbindet sich sowohl auf Daten- als auch auf Prozessebene. Dies gewährleistet, dass Vertriebsorganisationen Vergütungsprozesse ohne System- und Medienbrüche nahtlos automatisieren können. Die Integrationsmöglichkeiten erfüllen zahlreiche Anforderungen: Neben File-based-Optionen erhalten Anwender:innen Datenbank-Access und können eine API-basierte Integration nutzen.

Granulares Berechtigungsmanagement sorgt für maximale Sicherheit



Nutzer



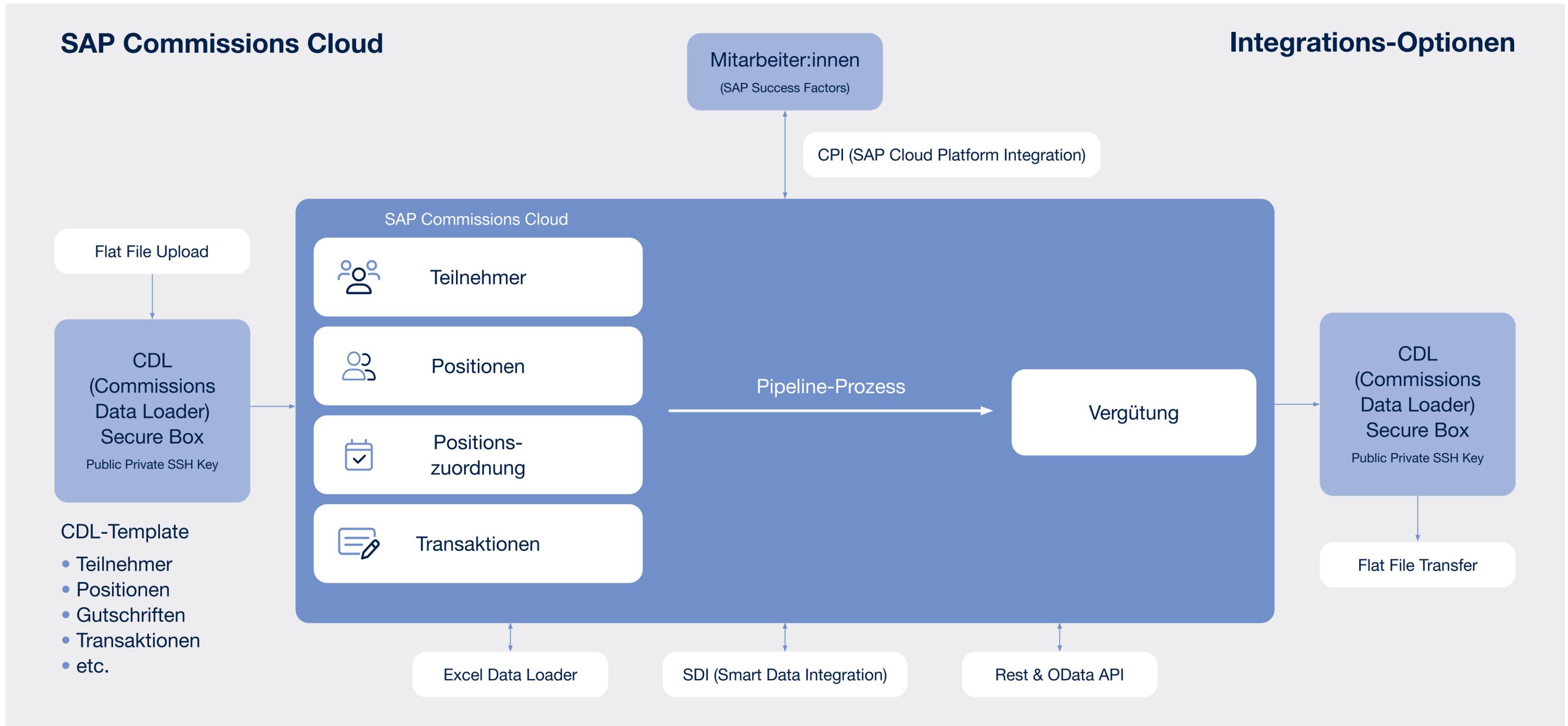
Rollen



Berechtigungen

Das breite Konfigurationsspektrum von SAP Commissions gewährleistet, dass sensible Daten geschützt sind bzw. nach unterschiedlicher Sensibilität abstufbar sind. Datenmerkmale bezüglich Sicht-, Änderungs- und Lösungsrechten lassen sich individuell und granular abstufen. Organisationen können sich rollenbasierte Berechtigungen hierarchisch auf Einzelpersonenebenen darstellen lassen.

SAP Commissions unterstützt außerdem eine Ausgabe nach getrennten Geschäftseinheiten bei gleichzeitig einheitlicher Berechtigungsverwaltung ganzer Gruppen. Mit der Berechtigungsverwaltung nach Geschäftsbereichen trennen Unternehmen den Zugriff auf separate Abteilungen oder Bereiche ihrer Organisation sowie auf vergütungsrelevante Daten innerhalb von SAP Commissions.



3

Lösung implementieren

Wie Sie SAP Commissions einführen und wie IKOR Sie dabei unterstützt; Transparenz und Sicherheit spielen dabei eine entscheidende Rolle

Stringente Planung, Customizing, durchgängige Prozesse, hohe Transparenz und Sicherheit sind essenziell. Die Einführung einer neuen Vergütungs-Software und das damit verbundene IT-Projekt sind immer mit enormen Kraftanstrengungen verbunden. Dies gilt für alle Beteiligten – von der Vertriebsleiterin bis hin zum Sachbearbeiter. Oft dauert ein Einführungsprojekt länger als ursprünglich geplant. Es ist aufwändig und erfordert eine dezidierte Vorbereitung. Doch eine stringente Planung senkt die Gefahr von Folgekosten und sichert eine schnelle Vertriebsfähigkeit.

Schlüsselfaktoren für eine erfolgreiche Implementierung

Dass sich Risikominimierung auszahlt, beweisen erfolgreiche Projekte auf Grundlage einer weitsichtigen Planung. Erfolgreiche Einführungsprojekte zeichnen sich durch folgende Qualitäten aus:

Der Schlüssel zum Implementierungserfolg liegt darin, Nutzeranforderungen aufzunehmen, zu verstehen und eindeutig zu machen. Eine Auftragsklärung bündelt die Ansprüche der Stakeholder.

Eine konsistente Planung bindet alle betroffenen Unternehmenseinheiten von Anfang an ein.

Integrationspartner, die bereits mit einer konstruktiven Vorbereitungsphase ins Projekt starten, begleiten Unternehmen bestmöglich bei Implementierung, Customizing und Integration des neuen Vergütungssystems SAP Commissions in die vorhandene Systemlandschaft.



Erfolgskomponenten im Change

Wir unterstützen Sie bei Ihrer digitalen Transformation

Die Einführung einer neuen Software – auch im Bereich Vergütung – steht generell für Veränderung

Ein bestehendes Altsystem wird abgelöst oder Prozesse werden sogar durch die Software-Einführung erstmalig digitalisiert. Die Veränderung, die Unternehmen damit bevorsteht, ist groß.

Dieser Change sollte Unternehmen jedoch nicht davon abhalten, die strategischen, taktischen und operativen Herausforderungen anzunehmen. Diese gehen nicht nur mit einer Software-Einführung und deren Implementierung einher. Sie bringen auch Ihre digitale Transformation im Hinblick auf Ihr Fortkommen und die Verbesserung Ihrer Wettbewerbssituation voran.

Fachwissen und Technologie-Know-how aus einer Hand

Damit daraus ein Best-Case wird, begleitet IKOR Sie von Tag eins Ihres Implementierungsprojekts an. Seit mittlerweile 25 Jahren vernetzen wir europaweit die Teilnehmer der digitalen Wirtschaft und der Schnittstellenökonomie mit mehr als 300 IKOR-Mitarbeiter:innen an acht Standorten in Deutschland, Österreich, Serbien, Polen und Großbritannien.

Wir beraten das Management und begleiten Ihre IT-Projekte. Dazu verbinden wir tiefes Fachwissen mit umfassendem Technologie-Know-how. Als Integrationsexperten für Plattformen digitalisieren wir Geschäftsmodelle und -prozesse.

Im Bereich Vergütungssysteme unterstützen wir Sie dabei, Ihr Potenzial durch gezieltes, motivierendes Vergütungsmanagement zu heben. Wir helfen Ihnen, diese Wege mit den dazugehörigen Prozessen auszubauen und die entsprechenden Anwendungslandschaften zu konsolidieren.



Variable Vergütungslösungen auf SAP-Basis abbilden und bedürfnisgerecht anpassen

Einer der Beratungs- und Implementierungs-Schwerpunkte von IKOR dreht sich um die fachliche und technische Einführung variabler Vergütungsmodelle auf SAP-Basis. Unser Leistungsangebot umfasst in diesem Segment:

Vollumfängliche Implementierung der SAP-Provisionslösungen: Diese bilden Stamm- und Bewegungsdaten im Kontext leistungsabhängiger Vergütungen ab

Integration von SAP-Provisionslösungen in eine bestehende ERP-Systemlandschaft

Mitarbeitende fachlich und technisch bereit für den Vertrieb machen: In Schulungen zeigen wir Ihren Vertriebsmitarbeitenden u. a., wie sie sich effektiv und effizient in SAP Commissions bewegen. Zudem schulen wir Ihre Administrator:innen in der Konfiguration.

Auf Wunsch steuern wir Ihr Application Lifecycle Management (ALM) für Sie: ALM umfasst Entwicklung und Betreuung von Applikationen über deren gesamten Lebenszyklus hinweg. Bei Vergütungssystemen unterstützen wir Sie bei Anwenderbetreuung, Helpdesk und im Support.

Projektphasen

1

Anforderungs-
analyse

2

Architektur-
analyse

3

System-
Set-up

4

Einführungsszenario
und Projektplanung

5

Basis-/spezifisches
Customizing

6

Tests auf allen
Stufen

7

Anwender-
schulung

8

Go-Live mit
Hypercare

Zum IKOR-Team zählen zertifizierte SAP-Spezialisten mit langjähriger Erfahrung rund um Vertriebs- und Vergütungsprozesse

Als Full-Service-Partner deckt IKOR alle Bereiche der Implementierung von SAP-Software ab. Als Reseller erhalten unsere Business-Partner von uns die komplette Vergütungs-Wertschöpfungskette aus einer Hand: von der Lizenz über die Implementierung bis hin zum Application Lifecycle Management (ALM). Für Ihren unternehmerischen Erfolg stehen Ihnen unsere auf alle Projektphasen spezialisierten Expert:innen mit Rat und Tat zur Seite – vor, während und nach Ihrem IT-Projekt.

Kommen wir ins Gespräch

Starten Sie mit einem modernen Vergütungs- und Provisionssystem die nächste Phase Ihrer Vertriebssteuerung. Digitalisieren Sie Ihre Abläufe End-to-End. Und seien Sie Ihrem Wettbewerb meilenweit voraus!



Vereinbaren Sie jetzt einen Termin mit unseren Expert:innen, und erfahren Sie:

- Ob SAP Commissions Ihre Anforderungen erfüllt.
- Wie nutzerfreundlich die Bedienoberflächen sind.
- Wie komplex die Integration in Ihre aktuelle Systemlandschaft eingreift.
- Welche Kosten bei einer SAP-Commissions-Nutzung entstehen.

Gern bilden wir Ihre Geschäftsfälle beispielhaft und unverbindlich in einer Demo-Umgebung ab. Gemeinsam beleuchten wir in einer Videokonferenz Ihre Anforderungen und Lösungsoptionen.

Sprechen Sie uns jetzt an!



Philipp Bochnig
Senior Consultant

 +49 40 81994420

 philipp.bochnig@ikor.one