

Implementierung Incentive Compensation Management System

Branche: Kabelnetzbetreiber
Bereich: Sales Performance Management

Zusammenfassung

MuniConS analysiert das bestehende Provisionsabrechnungssystem des Kunden und unterstützt bei der Evaluierung und Implementierung eines „Best of breed“ Systems.

Kontakt:
MuniConS GmbH
Landsberger Str. 155
80687 München

www.municons.com
info@municons.com

T: +49 89 8899732 0
F: +49 89 8899732 99

Kunde

Unser Kunde ist der größte Kabelnetzbetreiber in Deutschland und bietet seinen Kunden analoges und digitales Fernsehen, Breitband-Internet und Telefonie über das TV-Kabel sowie über einen Partner Mobilfunk-Dienste an. Das Unternehmen betreibt die Kabelnetze in 13 Bundesländern in Deutschland und versorgt rund 8,9 Millionen angeschlossene Haushalte.

Herausforderungen

- In einer Voranalyse wurde das bestehende Provisionsabrechnungssystem betrachtet. Dieses stellte sich als veraltet und unflexibel dar.
- Diese fehlende Flexibilität erfordert viele manuelle Schritte und Korrekturen, die eine erhöhte Fehleranfälligkeit der Abrechnungen zur Folge haben.
- Provisionen und Boni werden in verschiedenen Systemen berechnet und müssen später durch manuellen Aufwand mit der Leistung des Vertriebspartners verknüpft werden.
- Dadurch ergibt sich unter anderem eine mangelnde Transparenz der Provisionsgutschriften für den Vertriebspartner und damit verbunden eine hohe Reklamationsquote und Fluktuation im Vertrieb.

Lösung

- Analyse des bestehenden Provisionsabrechnungssystems.
- Auf Basis der Anforderungen aus der bestehenden Provisionsabrechnung werden alternative Provisionsabrechnungssysteme evaluiert (Anbietersauswahl, RFI / RFP Prozess).
- Implementierung eines „Best of Breed“ Provisionsabrechnungssystems

Mehrwert

- Der Provisionsabrechnungsprozess wurde weitgehend automatisiert und manuelle Aufwände und Fehler damit reduziert.
- Provisionsgutschriften des Vertriebspartners sind nun aussagekräftig und nachvollziehbar und erhöhen somit die Transparenz der Provisionsabrechnung im Unternehmen. Reklamationen und Fluktuation im Vertrieb werden minimiert.