



PHILIPS

sense **and** simplicity

Kundenprofil

Philips Healthcare ist der global führende Hersteller von medizinischen Geräten.

Branche

Medizinische Geräte

Lösung

Commissions von CallidusCloud

Zusammenfassung

- Die Steuerung spezieller Bonus-Programme sowie die Provisionsabrechnung erfolgten auf Basis von Excel-Tabellen.
- Die Wirkung der Bonus-Programme konnte nicht gemessen werden.
- Entscheidung für Callidus-Cloud, um Bonus-Programme und die Vergütung im Vertrieb besser managen zu können.

Vorteile

- Schlechte Vertriebs-Performance im Produktverkauf wird sofort angezeigt und kann mit Hilfe entsprechender Bonus-Programme adressiert werden, um die Umsatzzahlen zu verbessern.
- Komplette Auswertungen über die tatsächliche Wirkung der Provisionszahlungen.
- Zu jeder Zeit volle Transparenz für das Vertriebs-Team dank detaillierter, fehlerfreier Auswertungen zu den Erfolgprämien.

Wie Philips Healthcare mit CallidusCloud Commissions den Vertrieb effektiver gestaltet

Als globaler Marktführer im Gesundheitswesen lässt sich Philips Healthcare von dem Verständnis leiten, dass der Patient stets im Mittelpunkt steht. Der Schwerpunkt liegt dabei auf der Bereitstellung fortschrittlicher Produkte und Lösungen, die Klinikärzte dabei unterstützen, viele der häufigsten Krankheiten der Neuzeit zu diagnostizieren und zu behandeln. Zudem erweitert Philips den Zugang zur ärztlichen Versorgung, indem neue mobile und Remote-Technologien gefördert und neue Protokolle entwickelt werden, die zu effizienteren und produktiveren Gesundheitssystemen führen können.

Für den Erfolg von Philips Healthcare in den USA und in Kanada sind unter anderem 650 Vertriebsmitarbeiter mitverantwortlich, die an den Umsätzen aus dem Verkauf neuer Produkte sowie dem Gesamterreichungsgrad der Umsatzquoten gemessen werden. Im Durchschnitt werden durch das Vertriebsteam monatlich 10.000 Transaktionen mit 50.000 Gutschriften verbucht.

Mehr Erfolg im Vertrieb dank leistungsorientierten Erfolgsprämien

Eine der größten Herausforderungen bei Philips Healthcare war es das Umsatzwachstum profitabel zu gestalten und im gleichen Zuge die Kosten im Griff zu behalten, um den Vertrieb wettbewerbsfähig zu halten. Dazu wollte das Management mit Hilfe leistungsorientierter Erfolgsprämien die Produktivität im Vertrieb entsprechend steigern. Spezielle SPIFF-(Bonus)-Programme wurden eingeführt, um den Vertrieb besser steuern zu können und die Mitarbeiter je nach Erreichungsgrad der vorgegebenen Ziele zu entlohnen.

Doch die Lohnbuchhaltung von Philips merkte schnell, dass sie zwar in der Lage war zu erfassen, wie viel mehr die Vertriebsmitarbeiter im Zuge des Programms verdient haben, aber dass die hauseigene Erfolgsprämien-Software nicht darstellen konnte, ob das SPIFF-Programm auch tatsächlich die Wirkung hatte, die sich das Management erhoffte. Philips brauchte also eine Lösung, mit deren Hilfe die Effektivität jedes einzelnen Prämienmodells direkt gemessen werden konnte. Ziel war es zu sehen, in wie weit jeder Vertriebsmitarbeiter seine Ziele erfüllte und wie erfolgreich die jeweiligen Vertriebsgebiete abgeschnitten haben. Die Abteilungsleiter wollten insbesondere auch wissen, ob sich die zusätzlichen Bonus-Programme für Philips in Form eines positiven ROI auch tatsächlich auszahlten.

Für die Provisionsabrechnung wurde bis dato unter anderem auf Excel-Tabellen zurückgegriffen,



“ Die Standardisierung unserer Provisions- und Abrechnungsmodelle auf CallidusCloud Commissions hat es uns ermöglicht unternehmerische Entscheidungen zeitnah zu treffen und auch umzusetzen. Und dank Flexibilität der Lösung sind wir stets in der Lage die notwendigen Schritte zu unternehmen, um unser Business weiter auszubauen. ”

Julie-Orr, Senior Manager
Philips Healthcare

die mit viel Aufwand gepflegt werden mussten. Das hat nicht nur Zeit und Nerven gekostet, sondern war auch recht fehleranfällig. Wurde zum Beispiel eine Formel in der Tabelle falsch oder gar nicht ausgefüllt, dann bekam der betroffene Vertriebsmitarbeiter entweder überhaupt keine Erfolgsprämie ausgezahlt, oder ihm wurde zu viel Bonus berechnet. Auf Grund solcher Fehler schwand das Vertrauen in die Provisionsabrechnung und die zu viel gezahlten Beträge schmälerten den Ertrag bei Philips. Falsch berechnete Prämien führten auch immer häufiger zu Nachfragen und Beschwerden in der Lohnbuchhaltung. Das Vertriebs-Team forderte daher mehr Sichtbarkeit und einen nachvollziehbaren Prozess für die Berechnung und Auszahlung der Erfolgsprämien.

Mangel an Transparenz führt zu Misstrauen

Die Berechnung der Erfolgsprämien auf Basis von Excel-Tabellen machte es der Lohnbuchhaltung unmöglich die notwendige Transparenz in den Prozess zu bringen. Dementsprechend war es für das Vertriebs-Team nicht nachvollziehbar, wie Prämien kalkuliert wurden. Zudem konnten die Vertriebsmitarbeiter nicht sehen, wie gut ihre Performance war, oder in wie weit sie ihre Ziele und Umsatzvorgaben erfüllt haben.

Philips entscheidet sich für Commissions von CallidusCloud

Da der Funktionsumfang der hauseigenen Provisionssoftware den Anforderungen bei Philips nicht mehr gerecht werden konnte, begann die Suche nach einer robusteren Komplettlösung. Die Wahl fiel schließlich auf Commissions von CallidusCloud. Mit Hilfe von Commissions ist Philips nun in der Lage die Produkte zu identifizieren, die die gesteckten Umsatzziele nicht erfüllen können, um dann entsprechende Bonus-Programme für den Vertrieb auf den Weg zu bringen. Gleichzeitig bekommen das Management und die Vertriebsleiter eine komplette Auswertung über die Wirkung der Erfolgsprämien auf den Absatz der jeweiligen Produkte. Falls notwendig, können im laufenden Betrieb Anpassungen am Vergütungsmodell vorgenommen werden, um die Effektivität der Bonus-Programme zu optimieren und den gewünschten Erfolg zu bekommen.

Dank Commissions von CallidusCloud kann Philips seinem Vertriebs-Team zu jeder Zeit detaillierte, vollständige und nachvollziehbare Auswertungen über die Vertriebs-Performance und die dazu gehörigen Erfolgsprämien zur Verfügung stellen. Nachfragen sowie Beschwerden über die Berechnung und Auszahlung von Provisionen sind seit der Einführung von CallidusCloud Commissions merklich zurückgegangen. Aufgrund der Zuverlässigkeit bei der Kalkulation und der Schnelligkeit bei der Auszahlung der Erfolgsprämien hat das Vertriebs-Team jetzt wieder volles Vertrauen in das gesamte Bonus-Programm und kann sich nun ganz und gar auf seine Kernkompetenzen besinnen: das Verkaufen.

Seit über sechs Jahren setzt Philips Healthcare nun auf Commissions von CallidusCloud, um die Erfolgsprämien zu managen und die Effektivität der Programme zu messen. Die Standardisierung der Vergütungs- und Prämiensysteme auf CallidusCloud Commissions hat beim Management ebenso wie im gesamten Vertrieb das Vertrauen in den ganzen Prozess wieder hergestellt.

Über Commissions von CallidusCloud

CallidusCloud Commissions ist die umfangreichste, flexibelste und Nutzerfreundlichste Unternehmenslösung für Vergütungs- und Provisions-Management. Gut durchdacht, einfach in der Handhabung und für den modernen Vertrieb konzipiert, verhilft Commissions Unternehmen zu einer besseren Performance und mehr Transparenz in der gesamten Vertriebsorganisation – auf der operativen Ebene, ebenso wie für jeden einzelnen Vertriebsmitarbeiter, bis hin zur Lohnbuchhaltung.

Für weitere Informationen zu Commissions von CallidusCloud:
Besuchen Sie <http://www.calliduscloud.de/products/commissions/>
oder rufen Sie uns an unter Tel. **+49 69 7593 8421**.