



Geschäftsprofil

Weltweit führend in umfassenden und maßgeblichen Rechts-, Nachrichten- und Geschäftsinformationen und maßgeschneiderten Anwendungen.

Branche

Informationsservices

Lösung

Commissions von CallidusCloud

Einführungszusammenfassung

- 1.200 Teilnehmer
- 20-30 einzigartige Vergütungspläne
- 300.000 Transaktionen monatlich

Vorteile

- Automatisierte Vergütungsprozesse erlauben es der Vergütungsabteilung und IS, sich auf profitablere Geschäftsaktivitäten zu konzentrieren
- Nur ein Archiv für Vergütungsdaten stellt Datenintegrität sicher und steigert das Vertrauen in Berichterstattung und Zahlungen
- Skalierbare Lösung bereitet die Firma auf zukünftiges Wachstum und Geschäftsänderungen vor, unabhängig von Komplexität und Größe

LexisNexis® verwaltet seine Wachstumsstrategie mit CallidusCloud

Nutzer in mehr als 100 Ländern verlassen sich auf LexisNexis, um ihnen umfassende Informationsdienstleistungen zu Recht, Nachrichten und Geschäftsinformationen zu liefern. LexisNexis (www.lexisnexis.com) ist ein Teil des Publishing-Riesens Reed Elsevier Group plc und bietet ein umfassendes Angebot an Produkten und Dienstleistungen, die Experten und Geschäften dabei helfen, selbstbewusste Entscheidungen zu treffen. Dies beinhaltet Produkte zur Forschung in Rechts- und Regulationsfragen sowohl online als auch gedruckt, sowie personalisierte Internet-Anwendungen und entscheidende E-Filing-Services für Rechtsspezialisten. Außerdem bietet das Unternehmen Produkte und personalisierte Tools an, die berufsspezifische und unternehmensweite Informationsbedürfnisse für Gesellschaften, Informationsspezialisten, Regierungsagenturen und Bibliotheken erfüllen.

LexisNexis erlebt rasantes Wachstum der Sales Force

Seit seiner Gründung vor mehr als 30 Jahren wächst LexisNexis weiter und erfüllt seine Mission, ein unverzichtbarer Lieferant von rechtlichen und professionellen Informationen zu sein. Durch Akquisition ist LexisNexis in der Lage, die Menge der angebotenen Informationen zu erhöhen, die sie ihren Abonnenten anbieten, während das Unternehmen die Freiheit hat, diese Informationen zu bearbeiten und kombinieren und sie somit aufzuwerten. Reed Elsevier übernahm Matthew Bender im Jahr 1998 – einen führenden Anbieter von Rechtsanalysen und Fallrecht – und vereinigte die Vertriebsteams von Matthew Bender und LexisNexis unter der Marke LexisNexis, was zu einigen Herausforderungen bezüglich der Vergütung führte. Bevor die zwei Unternehmen sich zusammaten, verwendeten beide intern entwickelte Systeme zur Verwaltung der Vergütung von Vertriebsangestellten. Nach der Übernahme verwendeten die Firmen weiterhin die unterschiedlichen Systeme und bezahlten die Sales Force separat für den Verkauf von Online- und Buchprodukten. Vertriebsangestellten erhielten zwei Zahlungen und zwei Berichte – einen von jedem Vergütungssystem. Mit diesem Arrangement war die Berichterstattung und Analyse nicht nur mühsam, sondern beinahe unmöglich. Hatte ein Vertriebsangestellter eine Frage zur Vergütung, so musste er mindestens zwei Telefonanrufe tätigen. Anstatt sich auf die Analyse und das Planen zukünftigen Wachstums zu konzentrieren, musste die Vergütungsabteilung den Großteil ihrer Zeit und Ressourcen für manuelle Anstrengungen aufwenden, die Vergütungsübersichten zu vereinheitlichen und verifizieren – womit das System mehr zu einer administrativen Hürde als einem wettbewerbsfähigen Werkzeug wurde. Es wurde offensichtlich, dass die Aufrechterhaltung von zwei unterschiedlichen Systemen die Ausführung und das Erreichen der Unternehmensziele behinderte.



LexisNexis informiert sich über Sales Performance Management (SPM)

LexisNexis verwirklichte die Notwendigkeit, seine bestehenden Vergütungsmanagement-Systeme mit einer einzigen skalierbaren Lösung zu ersetzen, die sich um die Geschäftsanforderungen der Firmen kümmert und Angestelltenaktivitäten effektiv an gemeinsamen Zielen ausrichtet – sowohl heute als auch in der Zukunft.

Nachdem die Nachteile der verwendeten Systeme klar wurden, entschied sich LexisNexis dagegen, ein weiteres internes System zu entwickeln und befasste sich mit Anbietern von Sales Performance Management (SPM). LexisNexis brauchte ein System, das intuitiv genug war, um die Produktreihen zu integrieren, flexibel genug, um Änderungen schnell umzusetzen und mächtig genug, um die meisten manuellen Aufgaben zu eliminieren und der Sales Force von LexisNexis eine zentrale Vergütungs- und Berichterstattungs-Lösung bereitzustellen.

Die Lösung war: LexisNexis wählt CallidusCloud

Nach der Überprüfung wählte LexisNexis CallidusCloud TrueComp®, die Vorzeige-SPM-Lösung des Unternehmens. Die TrueComp-Suite liefert LexisNexis die notwendigen Tools, um die ehemals manuellen Prozesse zu automatisieren, die Genauigkeit zu erhöhen und die unternehmensweite Kommunikation zu verbessern. Mit Commissions von CallidusCloud hat die Vergütungsabteilung die Möglichkeit, fortgeschrittenste, variable Vergütungsprogramme zu gestalten, verwalten, analysieren und darüber Bericht zu erstatten – unabhängig davon, wie groß die Sales Force und das Unternehmen noch werden. Seit die Vergütungsabteilung nur mit einem einzigen System arbeitet, hat sich die Bearbeitungszeit von Vergütung und Berechnung wesentlich verkürzt und Fragen können mit schnellerem Zugriff auf präzise, aktuelle Informationen beantwortet werden. Und was noch wichtiger ist, die Vergütungsabteilung kann Elemente von Vergütungsplänen schneller ändern, um sich verändernden Geschäftsplänen Rechnung zu tragen, was die Abhängigkeit von ihrem Information Systems- (IS) Team beendet.

Die Sales Force profitiert von akkuraten, pünktlichen Zahlungen und die Vergütungsabteilung profitiert von mehr Zeit, sich auf Analyse, Planung und Verbesserung der Effizienz zu konzentrieren. Jetzt erhalten die Vertriebsangestellten einen Scheck und einen Bericht und müssen weniger Zeit damit verbringen, Provisionen abzustimmen und können mehr verkaufen – eine Aktivität, die sich besser mit den Firmenzielen deckt.

Steigern der Leistung über die Sales Force hinaus

Eine der wichtigsten Änderungen besteht in dem einzigen Archiv für Vertriebsvergütungsdaten, welches Datenintegrität sicherstellt und Vertrauen darin schafft, dass das System umfassende und akkurate Daten liefert. Da das System alle Vergütungsdaten, inklusive Gebiets- und Roll-Up-Informationen, ist die Zuweisung von Guthaben komplett automatisiert, ohne Intervention der Vergütungsabteilung oder von IS. Seit der Einführung von TrueComp verfügen die Vergütungsspezialisten über die Tools, die sie brauchen, um eigenständig Pläne zu gestalten, zu verändern und zu implementieren. Einige Mitarbeiter der IS-Abteilung, die sich vorher um das Vergütungssystem kümmerten, werden nun in andere Projekten für das Unternehmen eingesetzt.

Weil die Callidus Software SPM-Lösungen die Vergütungsprozesse automatisieren, hat die Vergütungsabteilung ein Gefühl der Kontrolle zurückerlangt. Sie können Pläne schnell und einfach erstellen, implementieren und verwalten, müssen sich also nicht so sehr auf alle verfügbaren Ressourcen verlassen und stumpfsinnige manuelle Aufgaben erledigen. Das Team, das die Vergütung verwaltet, konzentriert sich jetzt auf die Verbesserung und Neuentwicklung von Prozessen, um alle Vorteile wahrzunehmen, die die Callidus Software ihnen bieten kann.

Über Commissions von CallidusCloud

Commissions ist die mächtigste, flexibelste und nutzerfreundlichste Lösung zur Verwaltung von leistungsbezogener Vergütung und kann in jedem Bereich Ihres Unternehmens die Produktivität und Sichtbarkeit steigern.

Um weitere Informationen zu erhalten, besuchen Sie bitte:

<http://www.calliduscloud.com/products/commissions>

Oder rufen Sie uns an: **+49 69 7593 8421**