



# Novell

## Geschäftsprofil

Novell Inc. ist eine führende Firma für globale Infrastruktur-Software und -Services.

## Branche

High-Tech

## Lösung

Commissions von CallidusCloud

## Ziel

Steigerung der Verkäufe von Neulizenzen für Schlüsselproduktreihen mithilfe von Anreizprogrammen

## Sales Performance-Programme steigern die Profitabilität

Im Angesicht von noch nie dagewesenem Wettbewerb und Preisgebungsdruck schauen sich Unternehmen heutzutage nach neuen Methoden um, Umsätze zu steigern und Profitabilität zu optimieren. In Hinsicht auf die Sales Force sind Performance Management-Programme eine effektive Art, Unternehmen dabei zu helfen, ihre finanziellen Ziele zu erreichen. Ein anpassungsfähiger Sales Performance-Plan versetzt Vertriebsangestellte in die Lage, Firmenstrategien oder -Ziele schnell in einen Vergütungsplan umzuwandeln, der das Verhalten in der Sales Force regelt.

Als die Firma für globale Infrastruktur-Software und -Services Novell Inc. die Verkäufe von Neulizenzen für Schlüsselproduktreihen in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres 2007 steigern wollte, entschieden sich die Vertriebsangestellten dazu, ein neues Anreizprogramm für das Vertriebsteam in Nord- und Südamerika zu schaffen – doch sie mussten sich beeilen. Sie entschieden sich für ein Sales Performance Management-Softwaresystem von CallidusCloud. Novell konnte innerhalb weniger Tage eine neue Vergütungsstrategie schaffen und testen, was den von ihnen beworbenen Produkten neuen Schwung verlieh – und den neuen Plan dann in einem einzigen Schritt einführen. „Vorher hätte die Einführung und das Testen einer Planänderung Wochen gedauert, bis wir sie letztendlich in unserer Vertriebsorganisation einführen konnten“, sagt Jim Parker, Director of Global Commissions bei Novell. „Jetzt kostet uns das Implementieren und Testen solch einer Änderung nur noch etwa fünf Tage.“ Mithilfe des neuen Vergütungsplans konnte Novell seine Sales Force schnell an den strategischen Zielen des Unternehmens ausrichten.



“ Novell beruft sich für Informationen bezüglich Angestelltenperformance, Angestelltenproduktivität und Angestelltenprofitabilität auf die Truecomp-Software. ”



## Eine Sache des Vertrauens

Agilität ist nur einer der Gründe, warum die Verantwortlichen bei Novell sich für Commissions von CallidusCloud entschieden haben. Mit seiner alten Sales Performance-Software fehlte der Vertriebsabteilung von Novell die Sichtbarkeit bezüglich ihrer Leistung und Quoten. „Außerdem hatten wir immer Probleme mit ungenauen Kalkulationen“, fügt Parker hinzu. „Vertriebsangestellte verbrachten Stunden damit, ihre Zahlen neu zu berechnen und zu validieren. Sie vertrauten dem System einfach nicht.“ Die Provisionsabteilung erhielt monatlich hunderte von Änderungsanfragen.

Nach einer gründlichen Überprüfung fünf verschiedener Sales Performance Management-Lösungen entschied sich Novell für Commissions von CallidusCloud. „Es entschied sich anhand weniger Dinge, der Vielfalt der Produktfunktionalität, Domain-Expertise und Partnerschaft“, erklärt Parker. „Wir hatten wirklich den Eindruck, dass CallidusCloud genau verstand, was wir brauchten und wir eine gemeinsame Sprache sprachen. Das ist ein Partner, mit dem wir wirklich vorankommen können.“

Commissions ist die Anwendung, die Vergütungsanalysten und Administratoren verwenden, um Anreizvergütungspläne zu gestalten und zu implementieren. Sie bietet eine neu gestaltete, webbasierte Benutzeroberfläche, die auf Produktivität ausgelegt ist. Intelligente Funktionen für Power-User vereinfachen die Gestaltung von organisatorischer Hierarchie, Kurstabelle, Gebiet und der Vergütungsregeln sowie Provisionsverarbeitung und Einflussanalyse.

Novell wählte eine phasenweise Einführung, zunächst in den USA und Europa, dann Kanada, Lateinamerika und Teilen des Asien-Pazifik-Raums. Heutzutage wird CallidusCloud-Software von beinahe 1.000 Novell-Mitarbeitern auf der ganzen Welt genutzt, deren Vergütung an Produktverkäufe gekoppelt ist. Vertriebsanreizstrategien können entweder weltweit oder gebietsweise angewendet werden.

„Die Daten aus dem System werden täglich für Entscheidungen bezüglich des Performance Managements oder für organisationelle Investitionen verwendet“, sagt Parker. Die Lösung liefert Novell die Daten, die zum Analysieren von Personalproduktivität in Form von Profitabilität oder Ausgaben-Einnahmen-Rechnungen für jede Geschäftseinheit oder individuelle Vertriebsangestellte gebraucht werden.

## Greifbare Ergebnisse

Novell erhielt nicht nur eine effizientere Vertriebsoperation, es reduzierte außerdem die Kosten des IT-Supports für sein Vertriebsvergütungssystem um 40 % und brachte mit Commissions die Provisionsabteilung in Nord- und Südamerika in Einklang.

Und tatsächlich zeigte eine durch das unabhängige Marktforschungsunternehmen Gantry Group durchgeführte Studie der Commissions-Software, dass diese Lösungen die Vertriebsperformance erhöhen können, was zu gesteigerten Verkäufen, mehr Cross-Selling und Up-Selling führt, die Zahlung von übermäßigen Anreizzahlungen verhindern und Vergütungsdispute mindern können, schnellere Markteinführungen neuer Produkte ermöglichen können und insgesamt zu einer agileren, selbständigeren Sales Force führen.

Bei Novell haben sich die Vertriebsangestellten daran gewöhnt, sich auf akkurate tägliche Berichterstattung zu Transaktionen, Verkaufsguthaben und Quoten verlassen zu können. Parker sagt: „Novell beruft sich für Informationen bezüglich Angestelltenperformance, Angestelltenproduktivität und Angestelltenprofitabilität auf die Software.“

## 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**