



Enterprise-class  
cloud software

# Trade & Channel Programs

Rückerstattungen →

Handelskooperationen und Werbekostenzuschüsse →

Verkaufsboni →

Vertriebskanalverfolgung →

Ausschreibungen →

Registrierung von Angeboten →



## Erweitern Sie die Fähigkeiten Ihres ERP-Systems

Entfalten Sie das volle Potenzial Ihrer Handels- und Vertriebspartnerprogramme, indem Sie deren Leistung optimieren und verfolgen. Da bis zu 20 % ihrer Einnahmen auf Vertriebspartnerprogramme entfallen, sind Hersteller mit erheblichen Risiken durch Bearbeitungsfehler, ungenaue Zahlungen und falsche Gebühren konfrontiert. Steigern Sie Ihre Rentabilität mit dem Vistex Modul **Trade & Channel Programs** aus der Go-to-Market-Suite (GTMS). Diese Lösung bietet Ihnen fortschrittliche Tools zur Modellierung, Verwaltung und Bewertung Ihrer Programme, mit denen Sie deren wahren Wert entdecken und datengestützte Entscheidungen zur Leistungssteigerung treffen können.

Mit der Leistungsfähigkeit einer Unternehmenslösung können Sie die Verwaltung von Geschäftsprogrammen optimieren, indem Sie die Genauigkeit und Transparenz aller Prozesse gewährleisten. Verbessert durch intuitive Visualisierungen, personalisierte Dashboards und analytische Informationen in Echtzeit, erreichen Ihre Programme maximale Effizienz und Rentabilität. Übernehmen Sie vertrauensvoll die Kontrolle über Ihre Handels- und Vertriebsprogramme mit einer Lösung, die sowohl Umsätze als auch Ergebnisse generiert.

## Maximieren Sie Ihre Einnahmen, indem Sie Ihre Geschäftspläne optimieren und genau verfolgen



### Rückerstattungen

Bewältigen Sie komplexe Aufgaben wie die Aktualisierung von Verträgen, die Bearbeitung fortlaufender und rückwirkender Transaktionen, die Rechnungsstellung an Lieferanten, die Abstimmung von Spesen und vieles mehr mit einem einzigen, integrierten Ansatz.



### Handelskooperationen und Werbekostenzuschüsse

Erhalten Sie einen durchgängigen Einblick in Ihre Geschäftsprogramme, um die Planung und Zuweisung von Finanzmitteln zu verwalten, Ausgaben, Gebühren und Rückforderungen zu verfolgen sowie Genehmigungen und Leistungen zu überwachen.



### Verkaufsboni

Erhalten Sie umfassende Unterstützung für Ihre Kundenbonusprogramme, einschließlich Modellierung, Überwachung, Analyse und Berichterstattung.



### Vertriebskanalverfolgung

Verschaffen Sie sich einen vollständigen Überblick über genaue Bestandsdaten, vom Vertriebspartner bis zum Kunden.



### Ausschreibungen

Übernehmen Sie von Anfang bis Ende die Kontrolle über den Prozess der Ausschreibung und der Einholung von Vorschlägen.



### Registrierung von Angeboten

Reduzieren Sie Konflikte im Vertriebskanal und verwalten Sie das Partnerportfolio.



# Rückerstattungen

Ob Sie sie nun Rückerstattungen, Ausgleichsbuchungen, Rückvergütungen, Ship & Debit, Sonderpreisvereinbarungen oder andere Bedingungen nennen, Ihr Unternehmen verliert wahrscheinlich Geld durch die ineffiziente Behandlung von Partnergebühren. Hersteller verlieren jährlich Millionen von Euro durch ungenaue Gebührenvalidierungen. Vistex rationalisiert das Spesenmanagement vom Empfang und der Validierung bis zur Zahlung und bietet beispiellose Genauigkeit und Kontrolle.

Mit der Komponente **Rückerstattungen** können Hersteller Verluste minimieren, die durch ungenaue Prozesse, schwache Gebührenvalidierungen, Rechenfehler und andere administrative Probleme entstehen. Für Hersteller bedeutet dies, den wahren Verkaufspreis zu kennen und in der Lage zu sein, fundierte finanzielle Entscheidungen zu treffen.

Die Komponente **Rückerstattungen** bietet einen effizienten und hochautomatisierten Ansatz zur Verwaltung des gesamten Lebenszyklus der rückwirkenden Rechnungsstellung. Sie ermöglicht es Herstellern, den gesamten Prozess von der Erstellung der Transaktion bis zur Akkumulation, vom Senden/Empfangen der Gebühren bis zur gerichtlichen Klärung und ggf. erneuten Einreichung und Anpassung zu verwalten.

## Mehr erreichen

Gewinnen Sie Einblick in Ihre profitabelsten Produkte, Händler, Kunden und geografischen Regionen

Validieren Sie Rückerstattungen mit einem vollständigen Prüfpfad

Berechnen und erfassen Sie Rechnungen für Finanzberichte und Rentabilitätsanalysen

Erfassen Sie Rückstellungen und Rechnungen unter vollständiger Einhaltung der Finanzvorschriften

Reduzieren Sie Kosten für Schadenbearbeitung, Fehler, Streitigkeiten und Verzögerungen



# Handelskooperationen und Werbekostenzuschüsse

Handelskooperationsprogramme und Werbekostenzuschüsse (WKZ) können Herstellern helfen, die Beteiligung von Partnern zu erhöhen, sind aber kompliziert zu verwalten, insbesondere wenn Tabellenkalkulationen verwendet werden. Kooperationsprogramme und Werbekostenzuschüsse erfordern eine unternehmensweite Struktur für eine umfassende Sichtbarkeit und Verwaltung. Vistex bietet Ihnen die nötige Transparenz, um die Planung und Zuweisung von Geldern zu verwalten, Ausgaben, Gebühren und Rückforderungen zu verfolgen sowie Genehmigungen und Leistungen zu überwachen.

Die Komponente **Handelskooperationen und Werbekostenzuschüsse** des Moduls Trade & Channel Programs bietet Ihnen einen effizienten und hoch automatisierten Ansatz zur Verwaltung aller Aspekte von Handelskooperation & WKZ-Programmen. Mit dieser Funktion können Sie Gelder und Salden effizient verwalten, Genehmigungen, Gebühren, Anträge und Zahlungen rationalisieren und automatisieren und gleichzeitig Einblick in die Finanzdaten und -metriken des Programms erhalten. Robuste Analysen liefern umfassende Informationen über Ausgaben, Programmeffizienz und den Status elektronisch eingereichter Gebühren, Formulare, Dokumente und Quittungen, die darauf abzielen, die Zahlungsgenauigkeit zu beschleunigen und die Zufriedenheit der Mitglieder zu erhöhen.

Die Handelskooperationen und Werbekostenzuschüsse-Komponente bietet eine 360°-Ansicht des gesamten Zyklus mit umfassenden Werkzeugen, die Unternehmen dabei helfen, Kosten zu senken, kritische Analysen und Leistungsdaten zu visualisieren, die Transparenz bei der effizienten Nutzung zu erhöhen, das Hin und Her bei der Chargenfreigabe zu minimieren und eine größere Loyalität gegenüber geschätzten Vertriebspartnern zu fördern.



# Verkaufsboni

Ohne eine implementierte Geschäftslösung oder durch die Verwendung manueller Prozesse mindern Fehler bei der Berechnung von Verkaufsboni die Rentabilität. Mit dem Modul Trade Programs können Unternehmen alle Bonusprogramme genau vorhersagen, planen und verfolgen und die Kundenleistung fördern, indem sie die Boni mit messbaren Zielen verknüpfen.

Mit der Komponente **Verkaufsboni** des Moduls Trade & Channel Programs können Sie hochkomplexe Bonuspläne modellieren, verwalten, berichten und analysieren, einschließlich Volumen, Wachstum, Marktanteil und anderer multidimensionaler Szenarien.

Hersteller können den Status von Bonusprogrammen verfolgen, Rabattverpflichtungen genau anhäufen, sie rechtzeitig begleichen und alle Aktivitäten über Finanzanalysen und Rentabilitätsberichte melden.



## Mehr erreichen

Verbessern Sie den Wert, indem Sie die Kundenleistung mit Boni fördern, die an messbare Ziele geknüpft sind

Berechnen Sie Zahlungen für einzelne Kunden und Partner oder insgesamt basierend auf den Mitgliedern einer Käufergruppe

Kommunizieren Sie aktuelle Auszahlungsschwellen und Qualifikationen auf höherer Ebene, um zusätzliche Umsatzmöglichkeiten mit Partnern zu generieren

Prognostizieren, planen und verfolgen Sie Pauschal-, Staffel-, Volumen-, Wachstums- und andere Boni

Führen Sie eine Zwischenbewertung durch, um die Leistung des Programms zu optimieren und die fälligen Beträge rückwirkend neu zu berechnen



# Vertriebskanalverfolgung

Sie benötigen effiziente Werkzeuge, um den Warenbestand, die damit verbundenen Kosten sowie die Verkaufs- und Einkaufskosten zu verwalten. Vistex bietet Tools, die Einblick in den Bestand der Kanäle gewähren, indem sie Verkäufe aufzeichnen und kritische Daten aus den Partnerfilialen erfassen.

Die Komponente **Vertriebskanalverfolgung** des Moduls Trade Programs ermöglicht es Unternehmen, Bestände zu pflegen, ihre Waren und ihre Versorgung zu verfolgen und ihre Einnahmen genau zu erkennen. Mit der Channel-Tracking-Funktion kennen Sie den verfügbaren Bestand, antizipieren potenzielle Lieferengpässe und validieren Partnergebühren, wodurch Ungenauigkeiten in den Berichten und unnötige Handelsbelastungen vermieden werden. Dank der integrierten Verfolgung der Seriennummer können Validierungen sogar auf der Ebene der Seriennummer durchgeführt werden.

Vertriebskanalverfolgung verwaltet mehrere Standorte mit einer detaillierten Verfolgung, die das Lieferkettenmanagement verbessert und End-to-End-Informationen vom Hersteller bis zum Endkunden sowie alle Aktivitäten im Verkaufsprozess der Kanäle liefert. Wesentliche Berichtswerkzeuge verbessern die Rentabilität, indem sie die Auswirkungen von Preissenkungen auf der Grundlage der Lagerbestände abschätzen und detaillierte Echtzeitansichten der wichtigsten Partner liefern.

## Mehr erreichen

Verwenden Sie Inventargruppen, um Preise zu validieren und Mengen in Rechnung zu stellen, um die Genauigkeit zu gewährleisten

Bearbeiten Sie automatisch die Daten der Partner, einschließlich Verkaufsstellen, Inventar und Gebühren

Stellen Sie Berichte über das sich bewegende Inventar und den aktuellen Status des Inventars zusammen

Verwenden Sie Bestandsgrößen, um Verantwortlichkeiten für den Preisschutz abzuschätzen und zu viel gezahlte Gebühren abzumildern



# Ausschreibungen

Für viele Unternehmen ist die Verwaltung von Ausschreibungen entscheidend, um die Gesamteinnahmen vorherzusagen, zu verwalten und zu messen. Mit der Komponente **Ausschreibungen** haben Sie den Ausschreibungs- und Angebotsanforderungsprozess von Anfang bis Ende unter Kontrolle. Verträge und Preise werden in die Planung integriert, um den gesamten Prozess der Angebotsanfrage zu formalisieren.





# Registrierung von Angeboten

Ein Schlüsselaspekt des Verkaufs ist das Verständnis des Verkaufsprozesses. In einem direkten und indirekten Modell kann die Übersicht über den Verkaufsprozess eine Herausforderung darstellen, wenn Sie keinen Einblick in die Chancen auf beiden Kanälen haben. Kanalkonflikte können vermieden werden, wenn Partner und Anbieter auf die Chancen abgestimmt sind und besser zusammenarbeiten können, um die Abschlussraten zu verbessern und die Verkaufszykluszeiten zu verkürzen.

Die **Registrierung von Angeboten** ist ein wesentlicher Aspekt der Sichtbarkeit der Pipeline und des Aufbaus einer klaren Beziehung zwischen Hersteller, Partner und Kunde. Hersteller gewinnen durch die Aufzeichnung der Verkaufschancen von Partnern mehr Einblick in die projizierten Umsätze. Die Verknüpfung von Anreizen mit den Phasen der Verkaufszyklen oder den Elementen der Verkaufschance (z. B. Größe des Angebots, Wert im Verhältnis zum Produktvolumen) kann ein Verhalten erzeugen, das zu einer höheren Rentabilität und höheren Abschlussraten führt.

Wenn Hersteller gestaffelte Anreize, Verkaufsprovisionen und die Auswirkungen rückwirkender Rechnungsstellung oder Sonderpreisvereinbarungen berücksichtigen, können sie sich ein vollständiges Bild vom Wert der Vereinbarung, des Partners und/oder des Kunden machen.



## Mehr erreichen

Erkennen, formalisieren und schützen Sie Chancen, indem Sie Interessenten und Transaktionen erfassen.

Legen Sie Warnmeldungen für Zeiträume bis zum Abschluss fest, verfolgen Sie Verhandlungen, Vertragsbedingungen und die Auswirkungen auf die Preise

Erhalten Sie einen klaren Einblick in die Investitionsrendite durch Transaktionsverfolgung und umfassende Prüfpfade

Ermöglichen Sie die Zusammenarbeit und erhöhen Sie die Transparenz zwischen Kontoverwaltern und Vertriebspartnern

Ermitteln Sie Chancen nach Status, Kunde, Produkt und mehr

Verwenden Sie Preise, Provisionen, Nachberechnungen und Sonderpreise, um die tatsächliche Rentabilität von Verkäufen zu ermitteln



# Über die Go-to-Market Suite®

Vistex Go-to-Market Suite® (GTMS®) ist eine modulare Anwendung der Enterprise-Klasse, die dabei hilft, den Umsatz zu steigern, die Ausgaben zu kontrollieren und das Verhalten zu beeinflussen. GTMS wurde speziell dafür entwickelt, einen beispiellosen Überblick über die Programmleistung zu bieten, die komfortable Verwaltung ganzer Programme zu ermöglichen und durchgängige Einblicke in die Gesamteffektivität eines Programms zu liefern, während gleichzeitig der Umsatz gesteigert und der Gewinn verbessert wird.

## GTMS Cloud Module



### Trade & Channel

Treffen Sie fundierte Entscheidungen, um die Leistung Ihrer Handelsprogramme zu maximieren.



### Vendor Funding >

Maximieren Sie Kostenrückgewinnungsprogramme und finden Sie Möglichkeiten zur Umsatzsteigerung.



### Price Management >

Steuern Sie die Preise, ermitteln Sie die tatsächliche Rentabilität und verschaffen Sie sich einen Gesamtüberblick über Ihre Preisprogramme.



### Rights & Royalties >

Sparen Sie Zeit und verdienen Sie mehr mit Ihrem geistigen Eigentum und Ihren künstlerischen Arbeiten.



### Performance Incentives >

Verwalten Sie Leistungsprämien effektiv, fördern Sie das Verhalten und verbessern Sie die Leistung.





**Mit GTMS wird das Umsatzmanagement automatisiert und rationalisiert und bietet Ihnen durchgängige Transparenz. Darüber hinaus:**

Eliminiert Fehler mit einer einzigen Quelle der Wahrheit, damit die Analyse einfach ist und Innovationen möglich sind

Verfügt über die Flexibilität und den zukunftssicheren Designansatz, der Programme für einen Wettbewerbsvorteil unterstützt

Bietet Ihnen durchgängige Transparenz zur Programmleistung und erfasst alle Auswirkungen auf Umsatz und Marge

Ist skalierbar und wurde bei den weltweit größten Unternehmen in verschiedenen Branchen auf Leistung getestet

Reduziert die Komplexität in den Bereichen Finanzen, Prüfung und Compliance durch umfassende Funktionalitäten rund um Finanzkontrollen

## Im Einsatz

Vistex Go-to-Market Suite® lässt sich in jedes ERP-System integrieren und verwaltet und analysiert Ihre Margen sowohl auf der Kauf- als auch auf der Verkaufsseite. Es bietet Echtzeiteinblicke in die Programmleistung und bietet ein klares Bild davon, wie sich Programme auf Ihre Finanz-, Marketing- und Vertriebsfunktionen auswirken.

### Cloud für jedes ERP-System



ERP-agnostische  
Revenue Management  
Software



Modulare Anwendung  
der Enterprise-Klasse



Schnittstellen zu allen  
ERP-Anbietern, inkl.  
SAP, Oracle, Microsoft,  
Epicor, Infor und mehr



## Über Vistex®

Vistex-Lösungen helfen Unternehmen, die Kontrolle über ihre unternehmenskritischen Prozesse zu übernehmen. Angesichts der Vielzahl von Programmen für Preise, Handel, Lizenzgebühren und Anreize kann es schwierig sein, zu erkennen, wohin das ganze Geld fließt, ganz zu schweigen davon, welchen Unterschied diese für Umsatz und Gewinn machen. Mit Vistex können sich Unternehmen ihre Zahlen ansehen, sehen, was wirklich funktioniert bzw. was als Nächstes zu tun ist – so können sie sicherstellen, dass jeder ausgegebene oder verdiente Euro wirklich Wachstum fördert und nicht nur zusätzliche Kosten verursacht. Die weltweit führenden Firmen aus den verschiedensten Branchen verlassen sich jeden Tag auf Vistex, um ihre Geschäfte voranzutreiben.

Vistex®, Go-to-Market Suite® und andere Grafiken, Logos und Servicenamen von Vistex, Inc. sind Marken, eingetragene Marken oder Handelsaufmachungen von Vistex, Inc. in den Vereinigten Staaten und/oder anderen Ländern. Kein Teil dieser Veröffentlichung darf ohne ausdrückliche schriftliche Genehmigung von Vistex, Inc. in irgendeiner Form oder zu irgendeinem Zweck reproduziert oder übertragen werden. Die hierin enthaltenen Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden.