

Partnermanagement in EUROPACE: Wie man Vertrieb effizient gestalten kann

Julia Buck von der Europace AG zeigte in einer Live-Präsentation wie man neue Vertriebspartner in wenigen Minuten an BaufiSmart anbindet. Auch einige Tipps und Tricks rund um den Außenauftritt gab sie preis.

von Ute Gombert

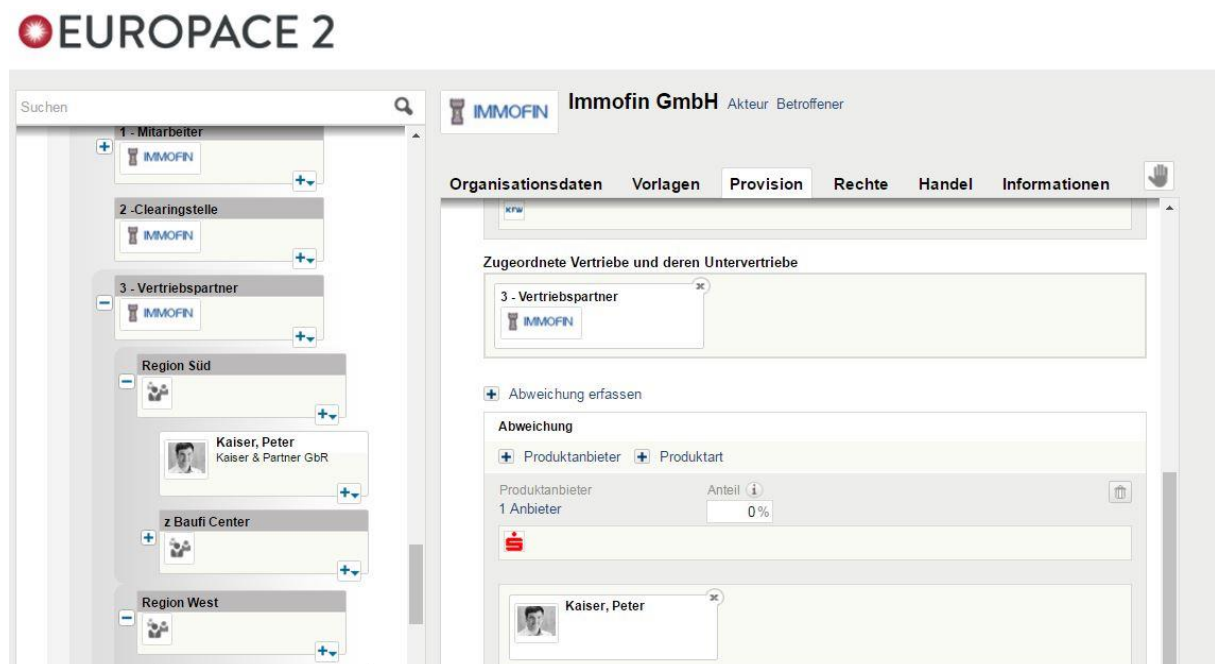
Wie bekommt man einen neuen Vertriebspartner produktionsfähig? Wenn der Vertrieb bereits eine Struktur im EUROPACE Partnermanagement mit Standardkonfigurationen hinsichtlich Preismodell und Auswahl der Produktpartner festgelegt hat, kann ein neuer Partner sehr schnell angebunden werden und mit **BaufiSmart** Vorgänge anlegen.

Anhand des fiktiven Vertriebspartners Peter Kaiser (siehe Screenshot) zeigte Julia Buck, wie schnell ein neuer Partner durch die Anlage einer neuen Plakette und das Einrichten des Zugriffsrechts auf die Prozessplakette „Clearingstelle“, angebunden werden kann.

Auch Ausnahmen lassen sich zügig festlegen: Am Beispiel von Peter Kaiser zeigte Julia Buck, wie eine partnerspezifische Abweichung zu einer bestehenden Provisionsstrategie definiert werden kann. Dies vermeidet das Kopieren einer kompletten Provisionsstrategie.

Arbeitet der Partner in der Regel über die Clearingstelle, darf aber bei einzelnen Instituten direkt einreichen, kann dies im Bereich Handel direkt auf der Partnerplakette konfiguriert werden.

Provisionsstrategie mit einer Abweichung für einen Vertriebspartner




The screenshot displays the EUROPACE 2 interface for 'Immofin GmbH'. The left sidebar shows a hierarchical structure with categories like '1 - Mitarbeiter', '2 - Clearingstelle', '3 - Vertriebspartner', 'Region Süd', 'z Baufi Center', and 'Region West'. The main area is titled 'Immofin GmbH' and includes tabs for 'Organisationsdaten', 'Vorlagen', 'Provision', 'Rechte', 'Handel', and 'Informationen'. The 'Provision' tab is active, showing 'Zugeordnete Vertriebe und deren Untervertriebe' with a list for '3 - Vertriebspartner'. Below this, there is a section for 'Abweichung erfassen' (Record deviation) with a table for 'Abweichung' (Deviation) containing columns for 'Produktanbieter' (Product provider) and 'Anteil' (Share). The table shows '1 Anbieter' (1 provider) with a share of '0%'. A specific deviation is shown for 'Kaiser, Peter'.

Arbeitet der Partner in unterschiedlichen Regionen und hat beispielsweise zwei unterschiedliche Büroadressen, kann dies durch die Anlage einer weiteren, passiven Partnerplakette abgebildet werden. So kann der Vertriebspartner mit einem Login auf all seine Vorgänge in beiden Regionen zugreifen, ohne dass ein zweiter Zugang eingerichtet werden muss. Das Vorgehen lässt sich ebenfalls anwenden, wenn ein Partner mit zwei Vertriebsmarken arbeitet.

Julia Buck zeigte des Weiteren auf, dass Vertriebe ihre Kopfzeile vielfältig individualisieren können. Neben dem Einsatz von Logo und Farbgebung kann die Kopfzeile als Infoblöcke genutzt werden, um zum Beispiel Sonderaktionen zu bewerben. Hier lassen sich auch Links z.B. auf vertriebsseigene Veranstaltungen hinterlegen.

Im Bereich Außenauftritt haben Vertriebe des Weiteren die Möglichkeit, die Firmierung ihrer Partner mit der eigenen Vertriebsmarke in Absenderadressen zu überschreiben.

Beispielnutzung der Kopfzeile als Infoblöcke

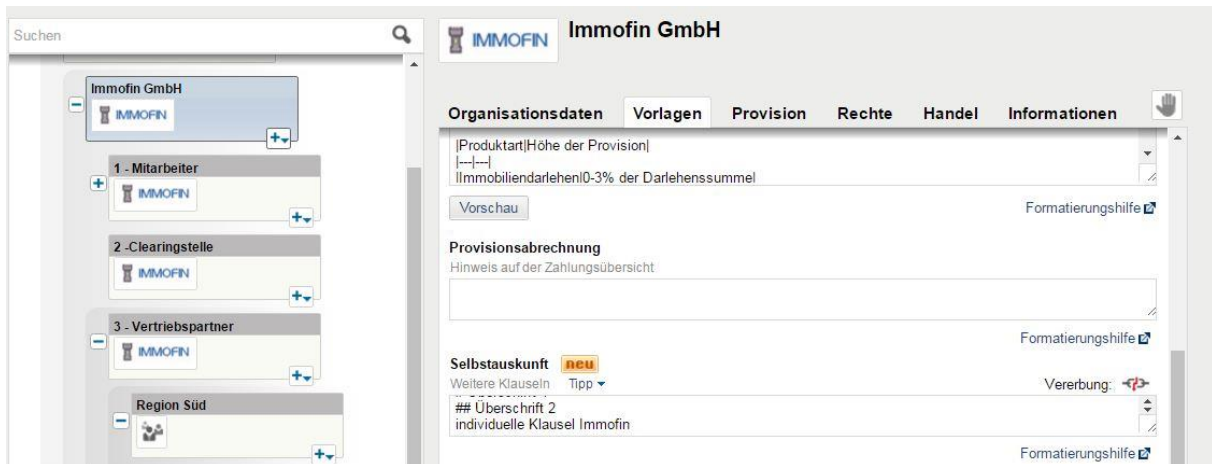


The screenshot displays the user interface for configuring a header banner. At the top, a navigation bar includes 'Übersicht', 'Neuer BaufiSmart-Vorgang', 'Neuer KreditSmart-Vorgang', 'Vorgangsmanagement', 'Antragsübersicht', 'Einstellungen', 'Links', and 'Schließen'. The main header area features a search bar and the text 'So sieht ImmoFin GmbH die Kopfzeile.' Below this, a red banner reads 'BHW Aktion nur noch bis 21.09.' and the IMMOfIN logo is visible.

The interface is divided into two main sections. On the left, a sidebar shows a tree view of the organization structure, including 'ImmoFin GmbH', '1 - Mitarbeiter', '2 - Clearingstelle', '3 - Vertriebspartner', 'Region Süd', 'Kaiser, Peter', and 'z Baufi Center'. On the right, the 'Logo und Farbgebung' configuration panel is active, showing the 'Plattform Kopfzeile' settings. This panel includes a 'Auswählen...' dropdown with the selected banner, 'Positionierung' controls for horizontal (0px), vertical (0px), and height (60px), a 'Verlinkung' section with a link input field, and a 'Hintergrundfarbe' section with a hex color input and a 'RGB-Farben nach Hex konvertieren' button. A footer note states 'Alles auf geerbten Wert zurücksetzen'.

Individualisieren lässt sich auch die Selbstauskunft im Partnermanagement: Der Vertrieb kann diese um eigene Klauseln, die z.B. das Vertriebsinnenverhältnis regeln, erweitern.

Erweiterung der Selbstauskunft um vertriebseigene Klauseln



Abschließend gab Julia Buck einen Ausblick auf die nächsten Neuerungen im Partnermanagement von EUROPACE: Hierzu zählen partizipative Overhead -Ausnahmen für exakt einstellbare Angebote sowie ein anpassbarer Zugang zu den Einstellungen. Wir sind gespannt...