

# NETWORK-KARRIERE

Europas größte Wirtschafts-Zeitung für den Direktvertrieb

## „Familienleben und Beruf mehr Gestaltungsräume geben“

Bundes-Familienministerin Dr. Kristina Schröder im Network-Karriere-Interview



Marke Bruce Willis bei LR in guten Händen: Vertrag verlängert



„Trinken gehört zum Geschäft“. Kai-Uwe Hausmann über den Erfolg von Cellagon



Dr. N. Mahmoudi – Neues Datenschutzgesetz: Das muss man wissen



Prof. Dr. Oliver Pott bringt mit erfolg.com kostenloses Starterpaket



Carsten Maschmeyer: „Keine Problemmacher in Ihr Bett lassen“

**Tun Sie sich was Gutes, lesen Sie was Gutes: Die Network-Karriere.**



# „Blind auf korrekte Provisionsabrechnung vertrauen“

Wie kommen die Abrechnungen auf den Bildschirm?

**Gab es im Network-Marketing wirklich Zeiten, in denen die Vertriebspartner nicht wussten, was sie aktuell umgesetzt und verdient haben? Klar gab es das. Zumindest so lange, bis die EDV in jedem Haushalt Einzug gehalten hat.**

**H** heute ist alles ganz einfach: Tagesaktuelle Zahlen der eigenen und der Teamumsätze, Kommunikationsmöglichkeiten mit dem Unternehmen, dem Team und Kunden ohne Ende und nicht zuletzt der eigene Shop als die aktive Verkaufshilfe. Wir schauten einmal hinter die Kulissen der heutigen Network-Marketing-EDV und sprachen einem der führenden Branchen-Software-Entwickler, Alphatec-Chef Thorsten Engel.

**Network-Karriere: Thorsten Engel, Sie beschäftigen sich seit 1993 mit dem Thema „Unternehmenssoftware für MLM-/Direktvertriebs-Unternehmen“. Wie kam es dazu?**

**Thorsten Engel:** Ein US-Unternehmen aus der Kosmetikbranche brauchte für den deutschen Markteintritt eine professionelle Abrechnungssoftware, mit der es von der Bestellung bis zur Provisionsabrechnung alles abwickeln konnte. Aus dieser Individualentwicklung entstand in mehreren evolutionären Schritten unser Softwaresystem „Upline“.

**NK: Sie schreiben auf Ihrer Homepage, dass die Auswahl der Software einer der maßgeblichen Garantien für den Geschäftserfolg ist. Wie meinen Sie das?**

**Thorsten Engel:** Selbstverständlich spielen viele Faktoren eine wichtige Rolle für den Geschäftserfolg. Die Abrechnungssoftware ist ein sehr wichtiger Bestandteil,



da hier alle Umsätze und Provisionen für die Vertriebspartner zusammen laufen. Nur wenn die Software zu 100 Prozent korrekt abrechnet, kann das Vertrauen zwischen den Vertriebspartnern und der Firma aufrechterhalten werden. So werden Verluste vermieden. Der Vertriebspartner muss sich doch blind auf die korrekte



und pünktliche Provisionsabrechnung verlassen können. Sollte hier das Vertrauen zerstört werden, kann ein Unternehmen sofort ganze Vertriebsstrukturen verlieren, was durchaus existenzgefährdend sein könnte. Es geht aber auch um „Auskunftslosigkeit“. Damit meine ich: Falls ein Vertriebspartner im Unternehmen anruft und eine Frage hat, so sollte das Unternehmen die Frage sofort beantworten können und nicht „erst nachsehen und zurückrufen“ müssen.

**NK: Gerade neue Unternehmen, die aus dem klassischen Vertrieb kommen, fehlt es in der Regel an MLM-Erfahrung und sie wissen häufig nicht Bescheid über die richtige Ausgestaltung eines Marketingplans.**

**Thorsten Engel:** Jeder Softwareanbieter muss die unterschiedlichsten Marketingpläne in ihrer gesamten Komplexität verstehen und auch in der Software darstellen können. Wir unterstützen die Kunden zum einen in der Beratung, wie solch ein Marketingplan aufgebaut werden sollte und lassen jeden Marketingplan bei uns auf Plausibilität prüfen. Wir checken den Marketingplan auf Herz und Nieren und stellen so sicher, dass keine logischen Fehler enthalten sind, die später katastrophale Folgen haben könnten.

**NK: Sie führen in Ihren Referenzen Energetix auf. Energetix ist ja kein kleines Unternehmen. Wie sieht es aus für kleinere**

**MLM-Unternehmen, die gerade am Start sind?**

**Thorsten Engel:** Sie haben natürlich Recht, hier gibt es Unterschiede. Aber als Energetix vor etwa zehn Jahren angefangen hat, mit Upline zu arbeiten, hatten sie auch noch nicht die Anforderungen, die sie heute haben. Jede Software sollte grundsätzlich stark modular aufgebaut sein, damit gerade junge Unternehmen auch bei begrenztem Budget und Anforderungsprofil klein anfangen können, aber trotzdem eine umfassende und professionelle Software erhalten. Wichtig ist dabei, dass die Software möglichst unbegrenzt skalierbar ist. Die Software muss

in der Lage sein, mit den wachsenden funktionellen Anforderungen mitzuhalten. Als fast noch wichtiger erachte ich, dass die Performance auch bei großen Transaktionsvolumina sichergestellt werden kann. Eine technisch ausgereifte und belastbare Architektur ist hierfür eine Notwendigkeit. Es ist halt ein Unterschied, ob man 100 Vertriebspartner über das System abwickelt oder mehrere 100.000. Die Besonderheit im MLM-Geschäft ist ja gerade, dass man im ersten Jahr vielleicht nur ein paar wenige Vertriebspartner hat, aber zwei Jahre später hoffentlich Tausende. Und dann darf die Software nicht an ihre Leis-

tungsgrenzen stoßen. Ein Systemwechsel in dieser Situation ist zwar möglich, aber stressig und teuer!

**NK: Wie haben Sie das mit Upline gelöst?**

**Thorsten Engel:** Wir haben uns bereits 1995 für eine Drei-Schichten-Architektur entschieden. Das heißt: eine strikte Trennung von Datenhaltung, Geschäftslogik und Benutzeroberfläche. So konnte unsere Software unabhängig von der Datenbank entwickelt werden. Das hat den Vorteil, dass die Software immer auf den aktuellen Datenbanktechnologien aufsetzen kann. Dieses Architekturmodell ist auch nach 17 Jahren höchst aktuell. Darüber hinaus betrachten wir uns den jeweiligen Benutzer des Systems sehr genau. Ein Endkunde oder ein Vertriebspartner haben ganz andere Anforderungen an ein System als ein Mitarbeiter aus der Buchhaltung oder dem Lager. Wir vertreten den Standpunkt, dass nur ein vollständig integriertes System diesen Anforderungen gerecht werden kann und dies bei bestmöglichem Kosten-Nutzen-Verhältnis. So entsteht ein System, das nahtlos wachsen kann.

**NK: Was halten Sie noch für wichtig bei der Auswahl der richtigen MLM-Software?**

**Thorsten Engel:** Wir sind der Meinung, dass man das MLM-Geschäft, mit all seinen Besonderheiten – nicht nur von der IT-Seite her – kennen sollte, sondern eben auch aus der praktischen

und vertrieblischen Sicht. Wir haben in den letzten fast 20 Jahren viele und sehr intensive Einblicke in die unterschiedlichsten MLM-Unternehmen von Neugründungen bis hin zu bestehenden Branchengrößen gewinnen dürfen. Diese Erfahrungen finden die Kunden wieder. In unserer Software und bei jedem Einzelnen unserer über 15 Support- und Entwicklungsmitarbeiter. Aber auch unser Vertrieb kommt aus der Praxis mit über zehn Jahren praktischer Erfahrung aus dem MLM-Geschäft.

Oft werden Neugründungen auch von Vertriebspartnern vorgenommen. Diese haben den Vorteil, dass meist bereits über Erfahrungen mit den verschiedenen Partner- oder „Backoffice“-Bereichen verfügt wird und die Anforderungen gut definiert werden können. Für ein eigenes Unternehmen spielen jedoch auch die Bereiche Rechnungswesen, Lagerverwaltung, Versand, Retourenbearbeitung oder Wareneinkauf eine nicht zu vernachlässigende Rolle.

**NK: Welche drei Tipps geben Sie an Unternehmen, die eine MLM-Software suchen?**

**Thorsten Engel:** Tipp 1: Besuchen Sie den Anbieter persönlich und machen Sie sich vor Ort ein eigenes Bild von den Mitarbeitern, deren Arbeitsweise und der Arbeitsumgebung. Sprechen Sie mit Unternehmen, die als Referenz genannt werden. Sie können nur gewinnen!

Tipp 2: Lassen Sie sich Mehrsprachigkeit, Mehrwährungsunterstützung, unterschiedliche Steuerarten (ich meine nicht Steuersätze), verschiedene Niederlassungen und Kombiartikel in der Software zeigen. Dies sind alles Funktionen, die nur schwer nachträglich hinzugefügt werden können.

Tipp 3: Fragen Sie: Wie werden Ihre Daten gesichert? Fragen Sie: Wie sieht Ihr Notfallplan im Falle eines Systemausfalls aus? Bestehen Sie auf ein SLA mit festen und definierten Qualitätszusagen!

Alleine dieser Punkt 3 ist so wichtig, dass man die ganze Tragweite in diesem Interview nicht mal ansatzweise ansprechen kann. Es ist wichtig zu wissen, dass Datenschutz, Datensicherung und Ausfallsicherung völlig verschiedene Dinge sind. Sie vertrauen essenzielle Daten Ihres Unternehmens dem ausgewählten System an. Dieses Vertrauen sollten Sie nur einem echten Partner und nicht einem beliebig austauschbaren Dienstleister entgegenbringen.

Lassen Sie mich abschließend sagen: Sie treffen die Entscheidung für eine langjährige partnerschaftliche Zusammenarbeit. Treffen Sie diese besonnen und sachlich. [www.upline.de](http://www.upline.de)