

NETWORK-KARRIERE

Europas größte Wirtschafts-Zeitung für den Direktvertrieb

„Wir stehen für Werte und Grundüberzeugungen“

Christian Lindner, Stellvertretender Bundesvorsitzender der FDP im Interview



Rolf Sorg: Gewinnt Prozess gegen Google vor dem BGH



Kai-Uwe Hausmann: „Cellagon Cosmetic – ein Quantensprung“



Gregor Stähli: „Leovadis steht für solide Beratung“



Dirk Zahlmann: Berät Bonofa-Network beim Aufbau Europa



Christophe Thomann: CT Well mit neuen Produkten

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



„Wir haben einen Schritt in die Zukunft gemacht.“

Christophe Thomann, CEO von CT Well

Der französische Nahrungsergänzungs- und Kosmetik-Direktvertrieb CT Well ist nun knapp drei Jahre am Markt. Zunächst hat Gründer Christophe Thomann Frankreich aufgebaut, nun soll der offizielle Vertriebsstart in den deutschsprachigen Ländern erfolgen. Die Startbedingungen sind gut, CT Well hat neben einer kompletten Produkt-Neuaufgabe eben auch eine neue, international einsetzbare und bereits vielfach bewährte Vertriebssoftware installiert.

Christophe Thomann: Wir haben seit unserem Start im Jahre 2010 fortwährend an der Ausbildung und Förderung unserer Berater sowie an der Qualität unserer Produkte gearbeitet. An der Stelle sind wir sehr zufrieden, weil wir unsere gesetzten Ziele erreicht und teilweise sogar übertroffen haben. Das Feed-



Christophe Thomann



Thorsten Engel

back unserer Kunden und Berater bestätigt uns das beinahe täglich. Dennoch sind mit dem Wachstum Probleme aufgetreten, die wir bei der Geschäftsgründung so nicht vorhersehen konnten.

Unser bisheriges IT-System, das unsere Berater und uns eigentlich bei der täglichen Arbeit unterstützen sollte, wurde dem enormen Wachstum nicht Herr. Leider oder zum Glück war es dem Hersteller nicht so einfach möglich, diesen Umstand abzustellen, sonst hätten wir eventuell nie die Alphatec GmbH und die Software Upline kennengelernt. Im März sind wir mit Upline erfolgreich gestartet. Wir haben uns natürlich einige

Hersteller angesehen. Das Team um Alphatec und die Software an sich hat einfach überzeugt. Dazu kommt, dass man bei einem Wechsel eines IT-Systems vor die Herausforderung gestellt wird, Abläufe, die softwarebedingt bisher nicht anders darstellbar waren, zu verbessern. Bestehende Daten müssen übernommen werden, aber der laufende Betrieb darf dabei nicht gestört werden. Die kompetente Herangehensweise und fachkundige Beratung an einigen Stellen sowie die nachweislich erfolgreiche Durchführung von ähnlichen Projekten bei Alphatec haben mich in meiner Entscheidung nur bestärkt.

NK: Herr Engel, wie geht man bei einem Wechsel der Unternehmenssoftware in MLM- oder Direktvertriebs-Unternehmen vor?

Thorsten Engel: Grundsätzlich wird man bei einem Wechsel des IT-Systems aus Software-Hersteller-Sicht vor verschiedenste Herausforderungen gestellt. Dies ist im Übrigen nicht branchenspezifisch. Mein Team und ich sind bei CT Well so vorgegangen, dass wir die aktuelle Situation zuerst genau unter die Lupe genommen haben. Wo lagen die aktuellen Probleme? Was kann in der Zukunft passieren, wenn man das bestehende System lediglich für jetzt verbessert, aber nicht wechselt? Läuft man eventuell in eine Sackgasse, die man als Unternehmen so einfach gar nicht beurteilen kann, sondern nur ein Softwareentwickler, der in die Tiefe einer Software sieht? Wie können Prozesse vereinfacht oder sogar verbessert werden?

Sie sehen, am Anfang sind erst einmal viele Fragezeichen, die beantwortet werden müssen. Im Vorfeld werden wir bei Projekten bei

denen Software abgelöst werden soll, immer zwingend zuerst konzeptionell und beratend tätig, um einen ja momentan eher unzufriedenen Kunden später zu einem zufriedenen Kunden machen zu können.

Erst danach setzen wir das Projekt auf und verarbeiten die Fragen aus den gewonnenen Erkenntnissen. Was bildet Upline bereits standardmäßig ab? Welche Spezialitäten sind zu beachten, die eventuell eine zusätzliche Entwicklung benötigen?

Eine Spezialität ist zum Beispiel im französischen Rechtsraum ist sicherlich die VDI („Vendeur à domicile indépendant“). Unternehmen, die ihren Wohnsitz in Frankreich haben, ausbezahlen, sind verpflichtet pauschalisierte Sozialversicherungsbeiträge an die französische Sozialversicherungskasse abzuführen. Man kennt die Situation, die ja nicht neu ist und unseres Wissens übrigens auch für Unternehmen gilt, die keine Niederlassung in Frankreich haben. Wir sind seit 1993 am Markt und haben durch

unsere Kundenstruktur bedingt bereits viele Zielmärkte wie Italien, USA, Puerto Rico dortige Besonderheiten bei der Provisionsabrechnung, Einbehaltung von Einkommensteuer, Besonderheiten wie Sales-, State- oder City-Taxes oder auch Luxussteuern, nur um einige Beispiele zu nennen, erfolgreich umgesetzt – auch bereits Frankreich und die VDI.

Bei CT Well sind wir diesmal aber anders vorgegangen. Der abzuführende Betrag jedes sozialversicherungspflichtigen Beraters wird bei jeder Bestellung errechnet, kann einbehalten werden, kommt also nicht zur Auszahlung. Über eine eigens entwickelte Schnittstelle zu einer Spezial-Software für VDI werden die notwendigen Daten von Upline automatisiert übergeben. Über die Dritt-Software werden die quartalsweisen Anmeldungen erstellt, die zu tätigen sind und an die Sozialversicherungskasse geschickt. Eine sehr schöne Lösung, wie wir finden.

Christophe Thomann: In der Praxis hat sich das so umgesetzt. Vorgehen auch schon bewährt.

Wir haben beim monatlichen Provisionslauf viel mehr Zeit gewonnen. Beiträge von links nach rechts zu rechnen sind nun Geschichte.

NK: Herr Thomann, welche Erfahrungen nach der Einführung von Upline in Ihrem Unternehmen können Sie noch teilen? Wo stehen Sie heute?

Christophe Thomann: Seit wir im ersten Quartal 2012 die ersten Gespräche geführt haben, haben wir zusammen mit Alphatec einiges bewegt. Der eigentliche Projektstart war dann im dritten Quartal 2012. Anfang 2013 waren wir dann soweit fertig, um bereits testen zu können und im ersten Quartal 2013 die „heiße Phase“ vorzubereiten. Die bisherige Software, die im Einsatz war, konnten wir Anfang März 2013 abschalten und Upline nahtlos vollständig in Betrieb nehmen.

Über die Zusammenarbeit mit Alphatec und den Mitarbeitern kann ich nur Positives berichten. Wie Herr Engel bereits eingangs berichtet hat, hat mich die beschriebene Beratungskompetenz bereits in der Projektierungsphase überzeugt. Während des Projektes hat sich nicht viel daran geändert. Wir hatten während der ganzen Zeit einen festen Ansprechpartner, der mir und meinen Mitarbeitern für Fragen und auch Antworten zu jeder Zeit kompetent zur Seite steht – dies auch nach der eigentlichen Live-Schaltung von Upline.

NK: Herr Thomann, was sind Ihre Pläne für die Zukunft?

Christophe Thomann: Die ständige Förderung und Weiterentwicklung unseres Netzwerkes. Deutschland zu entwickeln hat dabei im Moment höchste Priorität. Neue Ansprechpartner aus ganz Deutschland – wie in Berlin, München und Offenburg – aber auch aus der Schweiz sind bereits dabei an der Entwicklung teilzunehmen. Auch mit dem Geschäft in den Übersee-Departements sind wir sehr zufrieden.

Hier werden zukünftig auch noch weitere Importeure für uns tätig. Ich habe auch noch andere interessante Kontakte, die weiterhin für die Entwicklung des Netzwerkes sehr wichtig werden. CT Well wird international expandieren und Beziehungen zu Partnern vor Ort aufbauen und optimieren. Zusammengefasst fühle ich mich sehr positiv, wenn es um die Zukunft von CT Well geht und bin in der Tat sehr optimistisch. Die Ausichten sind sehr gut und ich weiß, dass wir ein Netzwerk von hoher Qualität haben. Dieses Netzwerk ist wahrscheinlich das wichtigste Kapital unseres Erfolgs.

www.ct-well.com
www.upline.de