



# Provisionsabrechnung

## Leistungsgerechte Vergütung motiviert

Die FABIS Provisionsabrechnung macht das Vergütungsmanagement zum **Anreizsystem**. Variable Vergütungssysteme, **Bonus-** und **Zielvereinbarungen** rechnen Sie transparent ab. Pünktliche, nachvollziehbare Abrechnung der Provisionen motiviert Vertriebsmitarbeiter.

### Mandantenfähig und verschiedene Vertriebswege

Nebeneinander können Sie beliebig viele Vertriebsorganisationen mit jeweils unterschiedlichem Karriereplan und eigener Produktpalette abrechnen. Verschiedene Vertriebswege, wie **Außendienstorganisationen**, Callcenter, ausländische Niederlassungen können Sie in einem einzigen System nebeneinander organisieren.

### Neue Produkte schnell einführen

Neue Produkte kann Ihre Fachabteilung unabhängig von der IT-Abteilung einführen. Die Provisionsarten und -höhe sind **ohne Programmierung zu definieren**.

### Unbegrenzte Anzahl an Provisionsstufen

Sie können in beliebiger Hierarchietiefe abrechnen, um jede Vertragsvereinbarung automatisiert abzubilden. Selbst Zwischenstufen für statistische Auswertungen können integriert werden. Staffelung der Beträge ist zusätzlich zu definieren.

### Beliebige Provisionsarten unabhängig definieren

Die Provisionsarten sind frei für jedes Produkt zu definieren: Sie können Abteilungen leistungsgerecht abrechnen und Tätigkeiten honorieren, z.B. motivieren Sonderprovisionen für Kundenbetreuung zu Serviceleistungen.

### Zielvereinbarungen, Bonus

Zielvereinbarungen auch mit einzelnen Vertriebspartnern über bestimmte Zeiträume oder Produktgruppen definieren Sie bequem und rechnen Sie transparent ab.

### Umrechnung in Punktesystem

Über die Umrechnung in **Punktesysteme** können Sie die Abrechnung unterschiedlicher Produktarten vergleichbar machen.

### Hinterlegbare Formeln

**Hinterlegte Formeln** vereinfachen die Produktdefinitionen: Die Bewertungssumme wird automatisch aus den Produktdaten generiert. **Minimierung** oder **Maximierung** wird errechnet.

### Aktionen und Wettbewerbe abrechnen

Wettbewerbe und Aktionen lassen sich organisieren. Alle Eingaben und Definitionen sind mit einem Zeitpunkt der Gültigkeit zu versehen. Sie können z.B. Provisionsänderungen vordatieren, die zum angegebenen Termin automatisch gültig werden. Die Provisionsabrechnung löst zum Stichtag selbständig alle damit verbundenen Vorgänge aus.

### Umsatzstatistik für optimale Auswertungen

**Für das Controlling und zur Vorbereitung von Mitarbeitergesprächen** lassen sich die Umsatzzahlen auswerten. Sie können auf sämtliche erfassten Daten zurückgreifen und diese auch kombinieren z.B.:

- Zeitraum der Auswertung
- Offenes / abgerechnetes Geschäft
- Produktpartner
- Sparten, Produkte, Produktgruppen
- Provisionsarten
- Einzelne Vertriebspartner mit oder ohne Verkaufsgruppen
- Gesamte Vertriebsorganisation oder einzelner Vertriebsweg

<b>Storno und Bearbeitung von Reklamationen</b>	Stornoreservesätze pro Produkt, Provisionsart und Vertriebspartner sind definierbar. Für jeden Vertriebspartner führen Sie ein Stornoreservekonto und eine Stornoquote. Voll- oder Teilstorno verrechnen Sie einfach mit den Provisionen. So können Sie Storno der zum Zeitpunkt der Abrechnung gültigen Hierarchie belasten.
<b>Gut-, Lastschriften verrechnen</b>	Zuschüsse oder Abzüge können Sie mit Provisionen einfach verrechnen. Gewährte Vorschüsse bleiben nachvollziehbar. Selbst die Umsatzsteuer wird dabei berücksichtigt.
<b>Firmenabrechnung für Management</b>	Die Firmenabrechnung listet in frei definierbaren Zeiträumen auf: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Erwirtschaftetes <b>Gesamtvolumen an Provision</b></li> <li>• Abgerechneter Umsatz und noch nicht abgerechneter Umsatz</li> <li>• <b>Verbleibende Differenzprovision</b> nach Abzug der Zahlungen an den Vertrieb</li> <li>• <b>Provisionen aufgeschlüsselt nach Hierarchiestufe</b></li> <li>• Cashflow</li> <li>• Erreichte <b>Produktionszahlen</b></li> </ul>
<b>Auszahlungssperre</b>	Sie können bei einem Vertriebspartner eine Auszahlungssperre setzen, ohne in die Provisionsabrechnung einzugreifen. Das vereinfacht die Organisation in ungeklärten Fällen.
<b>Online Zugriff nach Hierarchiestufe</b>	Online-Zugriff der Führungskräfte auf aktuelle Umsatz- und Qualitätszahlen unterstützt 24/7 bei Betreuung der Mitarbeiter. Sie binden Vertriebspartner an Ihr Unternehmen und entlasten Ihren Innendienst.
<b>Auszahlung und Weitergabe der Abrechnungssalden</b>	Bei der automatisierten Auszahlung wählen Sie zwischen Überweisungsliste, Datenträgeraustausch und Übergabe per Schnittstelle z.B. an eine Gehaltsabrechnung.
<b>Einmal erfasste Daten mehrfach nutzen</b>	Eine Standard-Importschnittstelle für Daten, die zur Abrechnung relevant sind, besteht. Im-, Export Schnittstellen zu beliebigen Fremdsystemen werden definiert und nicht programmiert.
<b>Revisions sichere Archivierung und Buchauszug</b>	Wer welche Änderungen an den Daten vorgenommen hat, selbst Imports und Ausdrücke, wird automatisch archiviert und protokolliert. <b>Buchauszugsfähigkeit</b> macht die Abrechnung juristisch unanfechtbar - Sie können zu jedem zurückliegenden Datum Abrechnungen drucken.
<b>Vorbereitet auf internationalisierte Märkte</b>	FABIS trennt <b>Sprache</b> und Funktion bei Oberfläche und <b>Ausdrucken</b> , dadurch sind Sie bereit für internationale Märkte. Landesspezifische <b>Währungen</b> und Produkte mit bis zu 5 verschiedenen <b>Umsatzsteuer</b> -Schlüsseln pro Land sind abzurechnen.



Ottostr. 15  
96047 Bamberg  
Tel.: +49 (0)951 98046 200  
info@fabis.de  
[www.fabis.de](http://www.fabis.de)