



Provisionsabrechnung

Flexibel, schnell, präzise und nachvollziehbar

Mit dem FABIS - Provisionsmodul machen Sie aus Ihrem Vergütungsmanagement ein **Anreizsystem**. Variable Vergütungsmodelle, Bonus- und Zielvereinbarungen rechnen Sie zukünftig flexibel ab.

Mit einer pünktlichen, nachvollziehbaren und transparenten Abrechnung der Provisionen motivieren Sie Ihre Vertriebspartner zu Spitzenleistungen.

Mandantenfähig und unterschiedliche Vertriebswege

Nebeneinander können Sie beliebig viele Vertriebsorganisationen mit jeweils unterschiedlichen **Provisionsmodellen** und/oder eigener Produktpalette abrechnen. Verschiedene Vertriebswege, wie z.B. Außendienstorganisationen, Callcenter, **ausländische** Niederlassungen können Sie in einem einzigen System parallel verarbeiten.

Neue Produkte schnell einführen

Neue Produkte können Sie **unabhängig** und in **kürzester Zeit** selbst einführen. Sie **definieren** Provisionsarten und Provisionssätze **selbstständig, ohne Programmierung**.

Unbegrenzte Anzahl an Provisionsstufen

Das System erlaubt Ihnen Hierarchien in beliebiger Tiefe abzurechnen und jede gewünschte Vertragsvereinbarung umzusetzen. Selbst Hierarchieknotten für rein statistische Auswertungen lassen sich integrieren z.B. für Regionen und Bundesländer.

Beliebige Provisionsarten unabhängig definieren

Auch bei der Definition der **Provisionsarten** zu einem oder mehreren Produkten genießen Sie alle Freiheiten. Dadurch haben Sie die Möglichkeit zu jedem Geschäftsfall die passende Provisionsart zu definieren.

Zielvereinbarungen, Boni

Zielvereinbarungen auch mit einzelnen Vertriebspartnern über bestimmte Zeiträume oder Produktgruppen definieren Sie **bequem** und rechnen Sie dann leicht verständlich ab.

Umrechnung in Punktesystem

Über die Umrechnung in **Punkte- oder Einheitensysteme** können Sie die Abrechnung unterschiedlicher Produkte und Produktarten miteinander vergleichbar machen.

Hinterlegbare Formeln

Frei definierbare Formeln von bis zu **1000 Zeichen** und aus mehr als **30 Parametern** vereinfachen Ihnen z.B:

- die Definition zur Berechnung der Bewertungssumme
- die Definition zur Berechnung der Maximierung der Bewertungssumme
- die Definition zur Berechnung der Maximalprovision
- die Definition zur Berechnung der Berechnung der Stornohaftung

Aktionen und Wettbewerbe abrechnen

Wettbewerbe und **Aktionen** lassen sich abrechnen. Alle Eingaben und Definitionen versehen Sie einfach mit einem Stichtag an dem Sie gültig werden sollen. Wollen Sie **Provisionsänderungen vordatieren**, dann erfassen Sie die Änderung mit einem Stichtag in der Zukunft. Das FABIS - Provisionsmodul wird mit Erreichen des angegebenen Datums Ihre Provisionsänderung automatisch berücksichtigen.

Umsatzstatistik für optimale Auswertungen	<p>Für das Controlling und zur Vorbereitung von Mitarbeitergesprächen lassen sich die Umsatzzahlen auswerten. Sie können auf sämtliche Daten zurückgreifen und diese auch kombinieren z.B.:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zeitraum der Auswertung • Offenes / abgerechnetes Geschäft • Produktpartner • Sparten, Produkte, Produktgruppen • Provisionsarten • Einzelne Vertriebspartner mit oder ohne untergeordnete Hierarchieknoten • Gesamte Vertriebsorganisation oder ein einzelner Vertriebsweg
Storno und Bearbeitung von Reklamationen	<p>Stornoreservesätze lassen sich pro Produkt, Provisionsart und Vertriebspartner einstellen. Für jeden Vertriebspartner wird automatisch ein Stornoreservekonto und verschiedene Stornoquoten geführt. Voll- oder Teilstorno werden mit neuen Provisionen verrechnet und das Stornokonto dabei automatisch angepasst. Bei der Berechnung von Stornoprovisionen und Provisionsrückbelastungen werden die zum Zeitpunkt des Abschlusses gültigen Definitionen herangezogen.</p>
Gut-, Lastschriften verrechnen	<p>Sondervereinbarungen mit einem Vertriebspartner definieren Sie als Gut- oder Lastschrift beim Vertriebspartner und lassen Sie direkt mit Provisionen verrechnen. Gewährte Vorschüsse bleiben nachvollziehbar, auch die Umsatzsteuer wird dabei berücksichtigt.</p>
Firmenabrechnung für das Management	<p>Die Firmenabrechnung listet in frei definierbaren Zeiträumen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • das erwirtschaftete Gesamtvolumen an Provision auf • den abgerechneter Umsatz auf • den noch nicht abgerechneter Umsatz auf • verbleibende Differenzprovision nach Abzug der Zahlungen an den Vertrieb auf • Provisionen aufgeschlüsselt nach Hierarchiestufen auf • den Cashflow auf • erreichte Produktionszahlen auf
Auszahlungssperre	<p>Damit Sie immer ausreichend Handlungsspielraum haben, sollte es doch einmal eine ungeklärte Position in einer Abrechnung geben, gibt es auf den unterschiedlichsten Ebenen Auszahlungs- und Abrechnungssperren. So greifen Sie ohne großen Aufwand in die Abrechnung ein und können die relevanten Positionen bis zur endgültigen Klärung in Schwebe halten.</p>
Online Zugriff nach definierten Regeln	<p>Durch den Online-Zugriff sämtlicher Vertriebsmitarbeiter, nach von Ihnen definierten Regeln, auf aktuelle Umsatz- und Qualitätszahlen unterstützen Sie Ihren Vertrieb rund um die Uhr. So binden Sie Ihre Vertriebspartner an Ihr Unternehmen und entlasten Ihren Innendienst.</p>
Schnittstellen	<p>Eine weitere massive Reduzierung des Arbeitsaufwandes erreichen Sie, wenn Sie Import- und Exportschnittstellen nutzen. Über die Importschnittstellen können Sie, aus einem fremden CRM- oder ERP-System, die Ausgangsdaten für die Provisionsabrechnung laden. Über die Exportschnittstellen können Sie Ihre Finanzbuchhaltung, Ihre Gehaltsabrechnung, Ihr Controlling, Ihr Data Warehouse oder ein anderes System mit Daten aus der Provisionsabrechnung versorgen.</p>



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