Provisionsabrechnung

Leistungsorientierte Vergütung motiviert Mitarbeiter

. .

Mit Provisionen, Bonifikationen und Zielvereinbarungen schaffen Sie Anreiz zu Spitzenleistungen: Die Vergütung ist einer der wichtigsten Faktoren, um die besten Mitarbeiter zu gewinnen, Leistungsträger zu halten und einen Wettbewerbsvorsprung zu sichern. Mit FABIS rechnen Sie flexibel und revisionssicher ab. Sie erstellen juristisch unangreifbar alle Provisionsnachweise.

Alle Vertriebskanäle in einem System managen

Nebeneinander können Sie Multichannel-Vertrieb z.B. mit Außendienstorganisationen, ausländische Niederlassungen, Callcenter auch mit unterschiedlichen Provisionsmodellen und eigener Produktpalette parallel abrechnen.

Flexibel auf jede Veränderung am Markt reagieren

Sie können **flexibel** und in **kürzester Zeit** ihr Vergütungsmanagement anpassen. **Ohne Programmierung** definieren Sie Produkte, Provisionsarten und Provisionssätze **selbstständig**.

Individuelle Vereinbarungen für Vergütung

Ihr Vergütungskonzept bestimmt den Aufbau der Hierarchien. Für jeden Provisionsempfänger können Sie Provisionserwartung und Provisionsanspruch automatisiert belegen entsprechend seiner Vertragsvereinbarung und Unterstellung. Zielvereinbarungen definieren Sie **bequem** und rechnen Sie dann leicht verständlich ab.

Provisionsarten für jeden Geschäftsfall und jede Abteilung

Sie steuern Abschluss, Kundenbetreuung und Service über die Provisionsart bei allen Produkten und Produktgruppen und in allen Abteilungen.

Formeln mit Parameter für variable Vergütung

Frei definierbare Formeln mit mehr als **30 Parametern** wie z.B. Preis, Stückzahl, Deckungsbeitrag oder Vertragslaufzeit automatisieren die Berechnung. Anwender buchen über Vorlagen für:

- Bemessungsgrundlagen
- Maximierung oder Maximalprovision
- Stornohaftung

Pushen über Incentivs und Wettbewerbe

Aktionen wie Sonderverkäufe oder Jahresendgeschäft können Sie mit den gewünschten Produkten und Ergebnissen als Wettbewerb ausschreiben. Mit einem Stichtag versehen, an dem Sie gültig werden sollen, planen Sie mühelos.

Kontrolle und Prognose von Umsatzzielen

Führungsgespräche bereiten Sie auf Basis aktueller Umsatzzahlen per Mausklick ab. Sie können Umsatz und Qualität analysieren nach:

- Absatzgebieten
- Produktpartnern
- Zeitraum der Auswertung
- Produkten, Produktgruppen
- Provisionsarten
- Offenem / abgerechnetem Geschäft
- Einzelne Vertriebspartner mit oder ohne Team
- Gesamte Vertriebsorganisation oder ein einzelnem Vertriebskanal

Storno und Reklamationen im Griff	Storno und Provisionsrückbelastungen werden auf die zum Zeitpunkt des Abschlusses gültigen Definitionen bezogen. Für jeden Vertriebspartner können Sie automatisch ein Stornoreservekonto und die Stornoquote führen.
Gut-, Lastschriften verrechnen	Sondervereinbarungen mit Mitarbeitern, wie Vorschuss, Beteiligung an Werbekosten, Telefonzuschuss können Sie mit Provisionen verrechnen. Gut-, Lastschriften bleiben nachvollziehbar.
Ergebniskontrolle für die Unternehmensführung	Die Firmenabrechnung listet in frei definierbaren Zeiträumen: • erwirtschaftetes **Gesamtvolumen an Provision** • abgerechneten Umsatz • noch nicht abgerechneten Umsatz • **verbleibende Differenzprovision** nach Abzug der Zahlungen an den Vertrieb • Provisionen aufgeschlüsselt nach Hierarchiestufen • Cashflow • erreichte **Produktionszahlen**
Auszahlungssperre für kurzfristige Klärungen	Sollte es eine ungeklärte Position in der Abrechnung geben, sperren Sie die Auszahlung nur für diesen Einzelfall. Sie können den Einzelfall klären ohne Verzögerung in der Auszahlung.
Online Zugriff nach Position im Unternehmen	Vertriebsmitarbeiter und Führungskräfte bearbeiten aktuelle Umsatz- und Qualitätszahlen. So binden Sie Leistungsträger an Ihr Unternehmen und entlasten Ihren Innendienst.
Schnittstellen reduzieren Eingaben	Sie können die Ausgangsdaten für die Provisionsabrechnung z.B. aus einem vorhandenen CRM- oder ERP-System importieren. Provisionsergebsnisse können Sie in Ihre Finanzbuchhaltung, Ihre Gehaltsabrechnung, Ihr Controlling oder Ihr Data Warehouse importieren.
Währung und Umsatzsteuer passen Sie Ihrem Zielmarkt an	Das internationalisierte System rechnet Währung um und berücksicht die Mehrwertsteuer. Selbständige und angestellt Mitarbeiter können Sie in einem System durch leistungsorientierte Vergütung motivieren.
Verkaufserfolge analysieren mit Punktesystem	Um den Erfolg einzelner Produkte zu vergleichen, können Sie in **Punkte- oder Einheitensysteme** umrechnen.

FABIS

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