



FABIS Vertriebsserie

Modul Provisionsabrechnung

praxiserprobt, flexibel und nachvollziehbar

Nichts ist wichtiger im Vertrieb, als eine transparente, pünktliche Abrechnung der Provisionen

Das Modul Provisionsabrechnung ist ein anpassbares, klar aufgebautes und revisions-sicheres Werkzeug, das Vergütungsmanagement zum Anreizsystem für den Vertrieb macht.

Das Modul ist **mandantenfähig**: Es können beliebig viele Vertriebe und / oder Vertriebsorganisationen jeweils mit eigenem Karrierplan und eigener Produktpalette nebeneinander verwaltet und abgerechnet werden.

Der Zugriff auf die gesamte Lösung oder Teilbereiche wird über die Rollen- und Rechtevergabe gesteuert.

Werte- und Punktesysteme

Sie kennen die Situation: Führungskräfte suchen ständig neue Ideen, um den Verkauf zu fördern - Ihre EDV muß es „möglich machen - am besten sofort“.

Gute Ideen liefern Vorsprung, wenn sie schnell und professionell umgesetzt werden. Die Provisionsabrechnung ist so konzipiert, dass das Customizing von Produkten ohne Programmieraufwand durchgeführt werden kann. Neue Produkte oder Vertriebsstrukturen konfigurieren Sie ohne IT Ressourcen.

Parallel zur Provisionsabrechnung können Sie mit Werte- oder Punktesystemen arbeiten - heruntergebrochen bis auf jede einzelne Provisionsart eines Produkts.

Diese Einstellungen machen aus dem Vergütungsmanagement ein Anreizsystem für den Vertrieb.

Abrechnungsschemata

Über das Provisionsmodul können folgende Abrechnungsschemata abgewickelt werden:

- **Differenzprovision**
- **Abrechnung nach Ebenen**
- **2-Stufensystem pro Vertriebspartner**

Features

- **Abbildung Ihres Karriereplans**
- **unbegrenzte Provisionsstufen**
ob Sie eine, 15 oder x Provisionsstufen abrechnen möchten - Sie sind nicht eingeschränkt.
- **freie Produktdefinition über alle Sparten hinweg**
Alle Produkte sind frei definierbar. Ob es sich dabei um die Auswahl der Produktpartner, der Provisionsarten und Berechnungsformeln oder die Wert-Einheit handelt, in der Sie die Provision einstellen möchten - jeder Bereich ist individuell definierbar.

Beispiele spartenübergreifender Provisionsarten sind:

Abschluß-, Super-, Bearbeitungsprovision, Bestands- / Pflege- oder Folgeprovision, Zuführungsprovision, die Liste ist pro Produkt individuell erweiterbar.

- **Umrechnung in Einheiten**

Das System verarbeitet Promille- oder Prozent-Angaben genauso wie feste Provisionsbeträge.

- **mitarbeiterbezogene Auszahlungssperren**
- **Umbuchungen bei Kündigung**
- **Mini- und Maxima für die Provisionsauszahlung**
- **Verrechnung leistungsbezogener Vergütung**
Bonifikationen, Sondervergütungen über Gut/Lastschriften, Wettbewerbe,... auch hier bleibt der Spielraum groß für die Ideen der Vertriebsleitung.
- **Abrechnungsintervalle**
Ob Sie Ihren Vertrieb monatlich, 14-tägig oder wöchentlich abrechnen, entscheiden Sie selbst.

Innerhalb der Abrechnungsintervalle werden sowohl einmalige, als auch rätierliche Provisionszahlungen auf Vertragsebene berechnet und ausgeschüttet.

- **Verrechnung von Gut / Lastschriften**
Jeder kennt das Problem der Vorschußzahlungen, der Verrechnung von Sonderzahlungen, Büro- und Werbungskosten, Seminargebühren, Telefon. Mit dem Provisionsmodul regeln Sie das perfekt und für jeden Vertriebspartner durchsichtig.

Umsatzsteuer

Bis zu 5 verschiedene USt-Schlüssel pro Land können hinterlegt werden.

Diese finden Anwendung bei der Abrechnung von USt-pflichtigen Produkten, bei der Verrechnung von Gut- und Lastschriften und letztendlich in der Ausweisung und Auszahlung auf dem Abrechnungsddeckblatt.

Stornoverarbeitung

- Individuelle Stornoreservesätze pro Produkt und Mitarbeiter
- Führen von Stornoreservekonten je Vertriebspartner
- Berechnung der Haftungszeiten
- Führen der Stornoquoten pro Mitarbeiter
- Verrechnung von Voll- und Teilstorno, Gegenbuchungen etc.
- mit historisiertem Zugriff auf die jeweils zum Zeitpunkt der Abrechnung gültigen Hierarchien

Vertriebspartner Abrechnung mit Online- Zugriff

Die Abrechnung der Vertriebspartner besteht zum Beispiel aus:

- einer Auflistung aller im Abrechnungszeitraum abgerechneten Einzelgeschäfte.
- einer Einzelaufstellung des noch offenen Geschäfts
- einer Übersicht der verrechneten Gut- und Lastschriften
- einem Abrechnungsdeckblatt das auch eine Produktionsübersicht und das Stornokonto beinhaltet
- einem Teilauszahlungsdeckblatt
- im Bedarfsfall einer Zahlungsaufforderung

Die Abrechnungssalden werden nach Abschluß einer Buchungsperiode fortgeschrieben, und stehen für beliebige statistische Auswertungen zur Verfügung.

Sie können Vertriebspartnern hierarchischen Online-Zugriff einräumen.

Auszahlung und Weitergabe der Abrechnungssalden

Mögliche Auszahlungsarten sind:

- Scheckdruck
- Überweisungsliste
- Datenträgeraustausch
- Übergabe per Schnittstelle

Schnittstellen

Schnittstellen für Im-/Export von Daten aus bzw. an Fremdsystemen werden definiert und nicht programmiert.

Es besteht eine Standardimportschnittstelle über die beliebige bestehende Bestandssysteme die Abrechnung beliefern können.

Firmenabrechnung

Ebenso wie für einen Mitarbeiter kann auch für einen gesamten Vertrieb oder einzelnen Vertriebsweg eine durch Zugriffsrechte geschützte Firmenabrechnung pro Buchungsperiode erstellt werden.

Sie gibt beispielsweise Aufschluß über:

- die erwirtschaftete Gesamtprovision
- offenes und abgerechnetes Geschäft auf Vertrags-/Buchungsebene
- die verbleibende Differenzprovision nach Abzug der Zahlungen an den Vertrieb, heruntergebrochen auf Vertragsebene
- den Cashflow
- die erreichten Produktionszahlen

... sowie prozentuale Statistiken zur Übersicht, wie sich einzelne Führungskräfte und Strukturen Umsatzmäßig innerhalb bestimmter Zeiträume entwickeln.

Statistik & Reporting

Sie können bei der Auswertung Ihrer Umsätze auf klar verständliche und ausgefeilte Vorlagen zurückgreifen oder eigene Ihrem Unternehmen entsprechende Vorlagen definieren und ohne Programmieraufwand hinzufügen.

Folgende Kriterien für Ihre Umsatzstatistiken können Sie zum Beispiel wahlweise miteinander kombinieren:

- Zeitraum der Auswertung
- offenes und/oder abgerechnetes Geschäft
- Produktpartner
- Sparten, Produkt, Provisionsart
- einzelne Vertriebspartner
- einzelne Strukturen
- gesamter Vertrieb
- etc.

Das Ausgabeformat, das Layout und die Weiterverarbeitung dieser Auswertungen liegen in Ihren Händen.

Auch hier wird der Zugriff darauf über die Rollen- und Rechtevergabe gesteuert.

Internationalisierung

Sie sind für internationale Märkte gerüstet: die Software ist sprachunabhängig konzipiert bei Oberfläche und Ausdrucken. Landesspezifische Währungen und Umsatzsteuerschlüssel werden berücksichtigt.

Zukunftssicherheit

Die betriebssystemunabhängige Java-Lösung rüstet Sie für Ihre Unternehmenszukunft.

Die internetbasierte Anwendung spart jeden Aufwand bei der Installation von Updates auf den Arbeitsplätzen.



Ottostr. 15
96047 Bamberg
Tel. +49 (0)951 98046200
Fax +49 (0)951 98046150
email: info@fabis.de
www: fabis.de