



Bamberg, 22.März 2009

Provisionen für Vertriebspartner transparent und exakt berechnen

Korrekte Provisionsabrechnung für Vertriebspartner sichern die Motivation

FABIS, Softwarespezialist für Provisionsabrechnungen von Vertriebspartnern aus Bamberg bietet die flexibel konfigurierbare Abrechnung als Standardlösung. Die Anpassungen an die individuellen Vertriebsvereinbarungen sind in der Standardlösung ohne weitere Programmierung zu integrieren.

Nichts ist schlimmer für den Vertrieb, als eine Abrechnung, die nicht stimmt oder zu spät erfolgt. Die FABIS Provisionsabrechnung ist ein zuverlässiges, im Aufbau klares und revisionssicheres Werkzeug, das branchenunabhängig alle anfallenden Aufgaben im Zusammenhang mit Vertriebspartnerabrechnungen für Sie übernimmt.

Es unterstützt die Umsetzung jedes Karriereplans im Unternehmen, sowie die Vertriebspartnerabrechnung und liefert viele wertvolle, aussagekräftige und übersichtliche Statistiken zur Kontrolle des Geschäfts und zur Kalkulation.

Das Provisionsabrechnungssystem von FABIS bietet Transparenz und trotz seiner großen Funktionsbreite einfache Handhabung und flexiblen Anpassungsmöglichkeiten. Bei der Berechnung der Provisionen können freie und fest angestellte Mitarbeiter, Vertriebspartner, Drittvertriebe wie auch Tippgeber in unbegrenzter Strukturtiefe abgerechnet werden.

Darüber hinaus ist die Provisionsabrechnung mandantenfähig, was bedeutet, dass beliebig viele Vertriebe oder Vertriebsorganisationen jeweils mit eigenem Karriereplan und eigener Produktpalette darüber verwaltet und abgerechnet werden können.

Das betriebssystemunabhängige Provisionsabrechnungssystem von FABIS ist über die Konfiguration an die individuellen Anforderungen anzupassen.

Der Rechenkern für die Berechnung der unterschiedlichen Formeln ist als Standardpaket zu erwerben. Über die Schnittstellen für Import und Export ist die Integration der Lösung in ein beliebiges Systemumfeld möglich. Schnittstellen zu SAP sind bereits realisiert.

PRESSEMELDUNG

„Eine Abrechnung der Provisionen, die korrekt, pünktlich und durchsichtig an die Vermittler ausgehändigt wird, garantiert engagierte Vertriebspartner!“, so Bertram Strätz, Geschäftsführer von FABIS.

Die Motivation über Bonussysteme, Sondervergütungen und Vereinbarungen für spezielle Zeiträume oder Produkte müssen transparent abgerechnet werden. Unregelmäßigkeiten bei der Abrechnung sind ein sehr sensibler Punkt im Vertrieb.

Weiterführende Info: <http://fabis.de/fabis-enterprise/provisionsabrechnung/>

Presseinformationen

Nicola Strätz
Marketingleiterin

FABIS Bertram Strätz
Ottostraße 15
D-96047 Bamberg
<http://www.fabis-basic.com>
<http://www.fabis.de>

Telefon	+49 951 98046107
Telefax	+49 951 98046150
E-Mail	nstraetz@fabis.de

Presseinformationen finden Sie auch unter www.fabis.de/presse