



Provisionsabrechnungssystem im Vergleich zu Excel

Die Entscheidung, ab wann Sie Ihre Provisionen mit einem Provisionssystem statt mit Excel abrechnen sollten, hängt vom Zeitaufwand, der Qualität und Flexibilität Ihrer Abrechnung ab.

Excel ist zwar anwenderfreundlich und bietet vielfältige Auswertungs- und Bewertungsmöglichkeiten, hat aber bei wachsender Unternehmensgröße auch gravierende Nachteile, wie z. B. die dezentrale Datenhaltung oder einen hohen manuellen Aufwand in der Administration mit entsprechender Fehleranfälligkeit vorallem bei nachträglichen Anpassungen und Rückfragen.

Mit der FABIS Vertriebslösungen machen Sie sich die Vorteile der Digitalisierung zunutze und heben den Abrechnungsprozess zugleich auf eine neue qualitative Ebene. Sie können das System in bestehende Lösungen integrieren, ohne Programmierung anpassen, einfach über definierbare Vorlagen buchen, sowie frei definierbare Auswertungen erstellen.

Die Automatisierung der Provisionsabrechnung verkürzt die Bearbeitung, verringert Fehler und erlaubt Anpassungen. Stellen Sie sich folgende Fragen bei der Entscheidung zur Digitalisierung der Provisionsabrechnung:

Dauer der Abrechnung verringern:

Wie viele Mitarbeiter sind mit der Abrechnung beschäftigt?

Wie lange dauert die Abrechnung?

Wie viele Rückfragen von Vertriebsmitarbeiter sind zu bearbeiten?

Qualität der Abrechnung verbessern:

Wie viele Korrekturen sind notwendig?

Wie viele manuelle Eingaben sind notwendig?

Wie viele Reklamationen der Vermittler sind zu bearbeiten?

Flexibilität erhöhen

Wie oft sind neue Produkte anzulegen oder Produkte anzupassen?

Wie schnell sind neue Vertriebspartner anzulegen?

Wie viele Marktchancen bleiben ungenutzt, da die Abrechnung nicht möglich ist?

Blogbeitrag

Über FABIS

FABIS konzentriert sich seit 1988 auf die Entwicklung von Vertriebssystemen. Spezialgebiet sind die Provisionsabrechnung und das Vertriebspartner Management. Die flexiblen [Standardmodule](#) können als Basis in der Individualprogrammierung dienen.

Zu den Anwendern gehören Vertriebsorganisationen unterschiedlicher Branchen wie Finanzdienstleistung, Telekommunikation, Energieversorgung, Fertighausbau.

[Grundfunktionalitäten](#) sind [Revisionssicherheit](#), Internationalisierung, [Zugriffsrechte](#) nach Position im Unternehmen und die anpassbare Oberfläche. Der [modulare Aufbau](#) des offenen Java-Systems unterstützt sowohl schnelle Integration als auch Datenaustausch mit vorhandenen IT-Systemen. [Schnittstellen](#) werden definiert und nicht programmiert.

FABIS realisiert aus einer Hand praxisnahe Analyse, Konzeption, Softwareentwicklung, Einführung sowie Betreuung. Die Vertriebssysteme sind als Cloud-Lösung oder als Hosting-System einzusetzen.

Ansprechpartner:

Nicola Strätz
Vertriebsleitung

Durchwahl: +49 951 98046-107
Telefax: +49 951 98046-150
Email: nstraetz@fabis.de

FABIS
Ottostr. 15
96047 Bamberg

www.fabis.de

Blogbeitrag

FABIS Bertram Strätz
Ottostr. 15
96047 Bamberg

Geschäftsführer: Bertram Strätz
Web: www.fabis.de
Email: info@fabis.de

HypoVereinsbank Bamberg
BLZ: 770 200 70
Konto: 28 13 300

Tel.: +49 951 98046-200
Fax: +49 951 98046-150