



Automatisierung der Provisionsabrechnung

Automatisierung von Prozessen der Provisionsabrechnung bedeutet Kosten zu reduzieren und Fehler zu vermeiden: Die Provisionsabrechnung muss wie eine Gehaltsabrechnung fehlerfrei und nachvollziehbar die Leistung des Vertriebsmitarbeiters in jedem Abrechnungsmonat belohnen. Automatisierte Provisionsprozesse reduzieren manuelle

Tätigkeiten wie etwa Abgleich mit Excel-Listen.

Bei den Arbeitsabläufen in der Provisionsabrechnung handelt es sich um die Abfolge administrativer Prozesse vom Antrag bis zur Auszahlung: Eingereichte Anträge sind zu prüfen, die Provisionserwartung des Vermittlers ist zu ermitteln und bei Fälligkeit ist der Provisionsanspruch auszuzahlen.

Vertriebsorganisationen prüfen bei eingereichten Anträgen z.B. Rechnungs- und Lieferanschrift, Bonität des Kunden und Produktangebot.

Der Provisionsanspruch des Vermittlers kann z.B. abhängen vom vermittelten Produkt, der Produktgruppe, der Zahlungsart des Kunden, den Lieferbedingungen, der Laufzeit des Vertrages. Selbst der Geschäftsfall, ob der Vertriebsmitarbeiter Umsatz bei einem Neukunden oder Bestandskunden generiert hat, einen Kunden zurückgewonnen hat oder Serviceleistungen erbracht hat, kann für die Provision entscheidend sein.

Die Vertragsvereinbarung des Vertriebsmitarbeiters, welche Position er im Unternehmen hat und welche Führungskraft ihn aktuell betreut, beeinflussen zusätzlich die Höhe der Provisionsauszahlung.

Ist der Provisionsanspruch ermittelt, kann der Zeitpunkt der Auszahlung noch vom Vertragsbeginn abhängen.

Die Provisionsabrechnung ist maximal effizient gestaltet, wenn die Prozesse konsequente automatisiert sind:

- Abgeschlossene Arbeitsschritte können automatisiert zur weiteren Bearbeitung weitergereicht werden
- Einzelne Arbeitsschritte können delegiert werden
- Fortschritte können vom Management genau nachverfolgt werden
- Jeder Bearbeitungsstand ist kontrollierbar

Automatisierte Provisionsprozesse führen zu einer effizienteren Kommunikation in der Bearbeitung der Arbeitsschritte.

Blogbeitrag

Verwaltungskosten blähen sich bei Wachstum auf - bei automatisierten Prozessen bleiben die Verwaltungskosten stabil. Bei nicht automatisierten, manuellen Tätigkeiten kann alleine Urlaubsvertretung schon problematisch sein.

Über FABIS

FABIS konzentriert sich seit 1988 auf die Entwicklung der FABIS Vertriebssysteme. Spezialgebiet sind Provisionssysteme und 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](#) der FABIS Vertriebssysteme sind [Revisionsicherheit](#), 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