



Neue Standard-Importschnittstelle für Provisionssystem Verkaufsprovisionen revisionssicher abrechnen

Bamberg, Juli 2009

FABIS, Softwarespezialist aus Oberfranken, berechnet Provisionen, die an Vertriebspartner entsprechend der jeweiligen Vertriebsvereinbarung auszahlt werden. Jedes Bestandssystem lässt sich jetzt über die neue Standard-Importschnittstelle mit dem FABIS Provisionssystem verbinden. Die Standardschnittstelle importiert die Informationen, die für die Abrechnung relevant sind, in das Abrechnungssystem.

Vertriebsorganisationen importiert über die Standardschnittstelle die für die Abrechnung notwendigen Angaben zu Produkt, Vermittler und Vorgang. Bestandssysteme, auch gewachsene Systeme, rechnet das Provisionssystem nach dem Import revisionssicher ab. Diese Standardschnittstelle ermöglicht es Vertriebsleitern exakt und pünktlich Provisionen aus Vertragsabschlüssen oder Produktverkäufen über das Provisionssystem abzurechnen. Provisionen für Verkäufer aller Branchen werden mit dem Abrechnungssystem nach den Grundsätzen der ordentlichen Buchführung berechnet.

Das Provisionssystem integrierte sich als datenbank- und betriebssystemunabhängige Javalösung in jede bestehende Systemlandschaft.

PRESSEMELDUNG

Der Karriereplan mit den festgelegten Aufstiegsmöglichkeiten wird in der Provisionsabrechnung einmalig hinterlegt. Unterschiedliche Vertriebswege mit vielfältigen Provisionsvereinbarungen können getrennt angelegt werden. Komplexeste Provisionsvereinbarungen hinterlegt der Administrator zentral.

Die Abrechnung liefert ein Abrechnungsdeckblatt sowie eine Auflistung der einzelnen Posten pro Verkäufer. Die Ausdrucke kann der Administrator individuell einstellen und verändern.

Die Zahlungsmodalitäten, wie z.B. Abschluss- oder Folgeprovision werden aufgeschlüsselt. Provisionen werden über Strukturen hinweg berechnet, wenn Mitarbeiter in einer Hierarchie stehen.

Das Abrechnungssystem von FABIS verwaltet Angestellte sowie freiberufliche Verkäufer. Ob Vertriebspartner oder Tippgeber, die jeweilige Vertriebsvereinbarung wird berücksichtigt. Die Strukturtiefe bei der Verteilung der Provisionen ist unbegrenzt. Selbst getrennte Abrechnungen pro Vertriebspartner für unterschiedliche Vertriebswege sind möglich.

Die vielen Variationen in der Produktdefinition erlauben den Einsatz der Provisionsabrechnung in Vertriebsorganisationen jeder Branche. Definitionen in der Mitarbeiterorganisation und bei den Vertriebsvereinbarungen ermöglichen mit dem Standardprodukt bereits viele individuelle Vereinbarungen zu berücksichtigen, ohne zu programmieren. Für das Customizing steht eine Vielzahl von Dialogen zur Verfügung.

Systeme im Nachfeld für Controlling, Finanzbuchhaltung oder Auszahlungen können über Exportschnittstellen gekoppelt werden.

PRESSEMELDUNG

„Wenn Führungskräfte erfahren, welche vielfältigen Möglichkeiten das Provisionssystem unterstützt, finden sie kreativ neue Wege zur Motivation ihrer Verkäufer.“, so die Erfahrungen von Bertram Strätz, Geschäftsführer von FABIS.

Über FABIS

Das Unternehmen wurde 1988 gegründet. Es entwickelt leistungsfähige Vertriebsorganisationen als Lösungen für die Provisionsabrechnung und die Organisation von Vertriebsmitarbeitern. Zu den Anwendern gehören Vertriebsorganisationen unterschiedlicher Branchen, ein Schwerpunkt liegt in der Finanzdienstleistung.

FABIS realisiert praxisnahe Analyse, Konzeption, Softwareentwicklung. FABIS unterstützt auch bei Hardware- und Datenbank-Fragen, bei der Installation, Schulung und anschließendem Support.

Presseinformationen

Nicola Strätz
Marketingleiterin

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

Telefon +49 951 98046-107
Telefax +49 951 98046-150
E-Mail nstraetz@fabis.de

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