



Bamberg, Mai 2016

Provision auf Deckungsbeitrag oder Umsatz zahlen Verkaufsverhalten und Produktempfehlung der Vertriebsmitarbeiter steuern

Unternehmen können Provision abhängig vom einzelnen Umsatz oder abhängig vom Deckungsbeitrag berechnen und auszahlen. Mit der Provisionsberechnung nach Deckungsbeitrag fließen die Kosten des Unternehmens bei der Berechnung der Provisionen für die Vertriebsmitarbeiter ein. Auch gewährte Rabatte und vereinbarte Konditionen bei der Bezahlung sowie Lieferbedingungen können diese Unternehmen bei der Abrechnung der Provision berücksichtigen. Sie steuern so Verkaufsverhalten und Produktempfehlung der Vertriebsmitarbeiter.

Provision auf Umsatz setzt Leistung und Belohnung in einen direkten Bezug. Der Belohnungseffekt ist hoch. Die Mitarbeiter können schnell und einfach ihre Provisionserwartung berechnen.

Bei der Provisionsberechnung auf Deckungsbeitrag ist der Deckungsbetrag erst zu ermitteln: Kosten der Herstellung sind dem einzelnen Produkt zuzuordnen. Abschreibungen und Kosten der Infrastruktur sind auf eine schwankende Anzahl von Produkten umzurechnen. Ein Durchschnitt des Deckungsbeitrags bei normaler Auslastung ist dann zu errechnen.

Die Entscheidung, ob die Provision auf Umsatz oder Deckungsbeitrag berechnet wird, ist heute nur noch eine Frage des strategischen Marktauftritts und der Vertriebsziele und keine Frage der praktischen Umsetzung bei der Abrechnung.

Mit FABIS können Unternehmen in einem Vergütungssystem Provisionen nach Umsatz sowie nach Deckungsbeitrag entsprechend der Vertriebsvereinbarung nebeneinander automatisch abrechnen.

Sie können Provisionen zeitnah auszahlen, um den höchsten Belohnungseffekt zu erzielen. Mit kurzfristige Sonderaktionen und Wettbewerben können sie schnell auf Veränderungen am Markt reagieren.

Pressemeldung

Unternehmen die nach Deckungsbeitrag Provision berechnen, steuern über die Provisionsvereinbarungen die Produktempfehlung des einzelnen Vertriebsmitarbeiters. Fließen die mit dem Kunden vereinbarten Konditionen für Bezahlung und Lieferung in die Provisionsabrechnung ein, steuern diese Unternehmen das Verkaufsverhalten des Mitarbeiters im Sinne der Unternehmensziele.

Über FABIS

FABIS entwickelt seit 1988 Softwarelösungen für die Vertriebssteuerung mit Provisionsabrechnung. Spezialgebiet ist die Provisionsabrechnung bei variabler Vergütung auch komplexer Vertriebsprozessen. Die flexiblen [Standardmodule](#) dienen als Basis in der Individualprogrammierung.

Zu den Anwendern gehören Vertriebsorganisationen unterschiedlicher Branchen wie Finanzdienstleistung, Telekommunikation, Energie, sowie Tourismus.

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

Presseinformationen:

Nicola Strätz
Vertriebsleitung

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

FABIS
Ottostr. 15
96047 Bamberg

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