



**FABIS Provisionsabrechnung für den Strukturvertrieb
Provisionsabrechnung über mehrere Ebenen hinweg**

Bamberg 26.11.2009

Transparente Abrechnungen, Vertriebsunterstützung sowie hierarchischer Internetzugriff für Führungskräfte helfen Vertriebspartner an das Unternehmen zu binden. Strukturvertriebe schätzen am Provisionssystem von FABIS besonders, dass aus dem Vergütungsmanagement ein Anreizsystem wird.

Provisionen sind nach den unternehmensspezifischen Provisionsvereinbarungen über die Ebenen zu verteilt. Die Tiefe der Strukturen ist unbegrenzt. Karrierepläne und Provisionsvereinbarungen sind hinterlegt und können ohne Aufwand geändert werden. Die Umrechnung in Einheitengrößen, machen unterschiedlichste Produkte vergleichbar. Das Abrechnungssystem verprovisioniert verschiedene Vertriebswege nebeneinander, es ist mandantenfähig. Die Organisation aller Vertriebspartner, ob freie und fest angestellte Mitarbeiter, Makler, Franchise-Nehmer, Drittvertriebe oder Tippgeber ist in einer Anwendung zu realisieren.

Über die flexible Definition der Produkte für die Provisionsabrechnungen ist die individuelle Anpassung an die Produktpalette jedes Vertriebes zu realisieren. Änderungen und Anpassungen bleiben nachvollziehbar und transparent.

Neben dem Vermittler werden bei der Abrechnung sämtliche Beteiligte, die in der Hierarchie stehen, berücksichtigt.

Das gesamten Bestandssystem lässt sich aufbauen. Provisionsarten wie Bestandsprovisionen, Erhöhung, Folge- oder Dynamik- und weitere Provisionsarten lassen sich frei definieren.

PRESSEMELDUNG

In der monatlichen Abrechnung erhält jeder Vertriebspartner seine Umsätze über sämtliche Produktgeber hinweg aufgeschlüsselt. Die einzelnen eigenen Verkäufe und die Verkäufe seiner Gruppe werden aufgelistet.

Die nachvollziehbare, transparente Provisionsabrechnung trägt zur Zufriedenheit der Vertriebspartner bei. Über den Internetzugriff können Führungskräfte die Produktion Ihrer Gruppe aktuell einsehen oder auch bearbeiten. Auswertungen stellen Sie Führungskräften zur Verfügung, die einen genauen Überblick über die Verkaufssituation geben.

Verkaufszahlen können nach Produkten Sparten oder Vertriebsgruppen getrennt analysiert werden .

Veränderungen an Produkten, Hierarchien und Vereinbarungen sind schnell umzusetzen. So reagieren Sie kurzfristig auf neue Anforderungen. Die Veränderungen bleiben dabei nachvollziehbar und sind revisionssicher historisiert.

Über FABIS

Das Unternehmen wurde vor über 20 Jahren gegründet. FABIS entwickelt leistungsfähige und bezahlbare Lösungen für die Provisionsabrechnung und Verwaltung von Vertriebsmitarbeitern. Zu den Kunden gehören Firmen wie Impuls AG, First Mobile 24, WeberHaus GnbH CO KG, usw. FABIS setzt das Standardprodukt in der Projektarbeit ein. Analyse, Konzeption und Entwicklung bis zur der Installation, Schulung und Support setzt FABIS um.

Presseinformationen

Nicola Strätz
Marketingleiterin

FABIS Bertram Strätz
Ottostraße 15
D-96047 Bamberg
<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

PRESSEMELDUNG

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