



FABIS Vertriebsserie

Modul Provisionsabrechnung

zuverlässig, klar, korrekt und revisions sicher

Nichts ist schlimmer für den Vertrieb, als wenn die Abrechnung nicht stimmt oder zu spät dran ist.

Das Modul Provisionsabrechnung ist ein zuverlässiges, im Aufbau klares und revisions sichere Werkzeug, das **branchenunabhängig** alle anfallenden Arbeiten im Zusammenhang mit Vertriebspartnerabrechnungen für Sie übernimmt.

Es unterstützt Sie in der Umsetzung Ihres Karriereplans, im Unternehmen - als auch Vertriebspartnerabrechnung und liefert viele wertvolle, aussagekräftige und übersichtliche Statistiken zur Beurteilung Ihres Geschäfts und zur Kalkulation.(... diese sind natürlich vom Anwender beliebig erweiter- und anpaßbar....)

Es ist **mandantenfähig**, was bedeutet, dass beliebig viele Vertriebe und/ oder Vertriebsorganisationen jeweils mit eigenen Karriereplan und eigener Produktpalette darüber verwaltet und abgerechnet werden können.

Der Zugriff auf die gesamte Abrechnung oder Teile darauf wird über die Rollen- und Rechtevergabe gesteuert.

Abrechnungsschemata

Über das Provisionsmodul können folgende Abrechnungsschemata abgewickelt werden:

- Differenzprovision
- MLM-Abrechnung
- 2-Stufensystem pro Vertriebspartner

Ein kleiner Auszug aus den vielen Möglichkeiten

(... hier wird davon ausgegangen, daß mitarbeiterbezogene Auszahlungssperren, Umbuchungen bei Kündigung, Minima für die Provisionsauszahlung,... etc. zu den Grundvoraussetzungen einer Abrechnung gehören und selbstverständlich den Vorgaben entsprechend anpaßbar in der Software vorhanden sind...)

- **Abbildung Ihres Karriereplans**
- **unbegrenzte Provisionsstufen**
ob Sie nur eine, 15 oder x Provisionsstufen abrechnen spielt keine Rolle
- **freie Produktdefinition über alle Sparten hinweg**
Sie müssen sich an keine vorgegebenen Produkte oder Formeln halten - alles ist frei definierbar - ob es sich dabei um die Auswahl der Produktpartner, der Provisionsarten und Berechnungsformeln oder die Wert-Einheit handelt, in der Sie die Provision einstellen möchten. Das System verarbeitet Promille- oder Prozent-Angaben und EURO, genauso wie feste Provisionsbeträge.

Beispiele für Provisionsarten:

Abschlußprovision, Superprovision, Bearbeitungsprovision, Bestands- / Pflege- oder Folgeprovision, Zuführungsprovision... **die Liste ist pro Produkt beliebig erweiterbar**

• Verrechnung

leistungsbezogener Vergütung

Bonifikationen, Sondervergütungen über Gut/Lastschriften, Wettbewerbe,... auch hier sind Ihre Möglichkeiten was die Abrechnung und den Spielraum betrifft breit gefächert.

• Abrechnungsintervalle

Egal ob Sie Ihren Vertrieb monatlich, 14-tägig oder wöchentlich abrechnen, das Programm paßt sich immer an.

Innerhalb dieser Abrechnungsintervalle werden sowohl einmalige, als auch rätierliche Provisionszahlungen auf Vertragsebene berechnet und ausgeschüttet.

• Verrechnung von Gut / Lastschriften

Jeder kennt das Problem der Vorschußzahlungen, der Verrechnung von Sonderzahlungen, Büro- und Werbungskosten, Seminargebühren, Telefon.... Mit unserem Provisionsmodul bekommen Sie auch das übersichtlich und für jeden klar verständlich geregelt.

Umsatzsteuer

Im Zusammenspiel mit der Provisionsabrechnung können bis zu 5 verschiedene USt-Schlüssel pro Land hinterlegt werden.

Diese finden Anwendung bei der Abrechnung von USt-pflichtigen Produkten, bei der Verrechnung von Gut- und Lastschriften, und letztendlich in der Ausweisung und Auszahlung auf dem Abrechnungsdeckblatt.

Wettbewerbe, Werte- und Punktsysteme

Sie kennen die Situation:

Der Vertrieb hat ständig neue Ideen um den Verkauf zu fördern - Ihre EDV muß es „irgendwie möglich machen - am besten sofort“ und abrechnen

Damit Sie schnell und sicher auf alle Veränderungen des Vertriebs reagieren können ist die Provisionsabrechnung so konzipiert, dass das Customizing von Produkten ohne Programmieraufwand - und Kenntnisse durch eine berechnete Person mit entsprechenden Branchen-Fachwissen durchgeführt werden kann.

Auch nachträgliche Veränderungen in der Berechnungen oder Bewertung.... usw können jederzeit eingestellt werden

Parallel zur Provisionsabrechnung können Sie mit Werte- oder Punktesystemen arbeiten - heruntergebrochen bis auf jede einzelne Provisionsart eines Produkt.

Diese Einstellungen ermöglichen Ihnen nahezu grenzenlose Auswertungen in jede Richtung und unterstützen Ihren Vertrieb.

Stornoverarbeitung

Hier einige Schlagworte zum Thema Stornoverarbeitung:

- Individuelle Stornoreservesätze pro Produkt und Mitarbeiter,
- Führen von Stornoreservekonten,
- Berechnung der Haftungszeiten,
- Führen der Stornoquoten pro Mitarbeiter
- Verrechnung von Voll- und Teilstorno, Gegenbuchungen... ect...

.... mit historisiertem Zugriff auf die jeweils zum Zeitpunkt der Abrechnung gültigen Hierarchien....

... und das alles auf Vertrag- bzw. Buchungsebene

Mitarbeiter-Abrechnung

Die Abrechnung der Mitarbeiter besteht im Maximum aus:

- einer Auflistung aller im Abrechnungszeitraum abgerechneten Einzelgeschäfte.
- einer Einzelaufstellung des noch offenen Geschäfts
- einer Übersicht der verrechneten Gut- und Lastschriften
- einem Abrechnungsdeckblatt das auch eine Produktionsübersicht und das Stornokonto beinhaltet
- einem Teilauszahlungsdeckblatt
- und im Bedarfsfall auch einer Zahlungsaufforderung

Die Abrechnungssalden werden nach Abschluß einer Buchungsperiode fortgeschrieben, und stehen für statistische Auswertungen jederzeit zur Verfügung (...s. Statistik & Reporting)

Auszahlung und Weitergabe der Abrechnungssalden

... in verschiedenen Währungen...

Möglich sind:

- Scheckdruck
- Überweisungsliste
- Datenträgeraustausch

Schnittstellen für Im-/Export von Daten aus bzw. an Fremdsystemen können ohne Probleme definiert werden.

Firmenabrechnung

Ebenso wie für einen Mitarbeiter kann auch für den gesamten Vertrieb oder einzelnen Vertriebsweg eine durch Zugriffsrechte geschützte Firmenabrechnung pro

Buchungsperiode erstellt werden.

Sie gibt Aufschluß über:

- die erwirtschaftete Gesamtprovision
- nach offenem und abgerechnetem Geschäft auf Vertrags-/Buchungsebene
- die verbleibende Differenzprovision nach Abzug g der Zahlungen an den Vertrieb heruntergebrochen auf Vertragsebene.
- den Cashflow
- die erreichten Produktionszahlen

... sowie prozentuale Statistiken zur Übersicht, wie sich einzelne Führungskräfte und Strukturen umsatzmäßig innerhalb bestimmter Zeiträume entwickeln.

Statistik & Reporting

Auch hier unterliegen Sie keinerlei Einschränkungen.

Sie können bei der Auswertung Ihrer Umsätze auf klar verständliche und ausgereifte Vorlagen zurückgreifen... oder eigene Ihrem Unternehmen entsprechende Vorlagen definieren und ohne Programmieraufwand hinzufügen.

Als Kriterien für Ihre Umsatzstatistiken können beispielsweise folgende Kriterien wahlweise miteinander kombiniert werden:

- Zeitraum der Auswertung
- offenes und/oder abgerechnetes Geschäft
- Produktpartner
- Sparten, Produkt, Provisionsart
- einzelne Vertriebspartner
- einzelne Strukturen
- Gesamter Vertrieb
- ect.

Das Ausgabeformat, das Layout und die Weiterverarbeitung dieser Auswertungen liegen in Ihren Händen.

Auch hier wird der Zugriff darauf über die Rollen- und Rechtevergabe gesteuert.



Ottostr. 15
96047 Bamberg
Tel. +49 (0)951 98046200
Fax +49 (0)951 98046150
email: info@fabis.de
www: fabis.de, fabis-basic.com