



Abrechnung von Provisionen und leistungsorientierten variablen Vergütungen mit FABIS

Mit uns können Sie rechnen!



FABIS – Das sind wir!

Kompetenz und Expertise seit 1988



- **Kombination aus**
 - **IT-Kompetenz**
 - **Expertise im Vertrieb**
 - **Marketing**
 - **HRM**
- Unser Know How aus diesen Bereichen ist der Grundpfeiler für die schnelle und kompetente Umsetzung von Groß- & Kleinprojekten!
- Als erfahrener Projektspezialist auf nationaler & internationaler Ebene wissen wir, worauf es ankommt:

AUF IHREN ERFOLG!

FABIS – Das sind wir!

Kompetenz und Expertise seit 1988



- Oder kurz gesagt:
- **F = FÜR SIE DA!**
- **A = Anpassungsfähig** & flexibel
- **B = Beratung** – Kompetenz & Erfahrung
- **I = Innovative** CRM-Lösungen
- **S = Spezialist** für Abrechnung von Vergütungen aller Art

FABIS – Das sind wir!

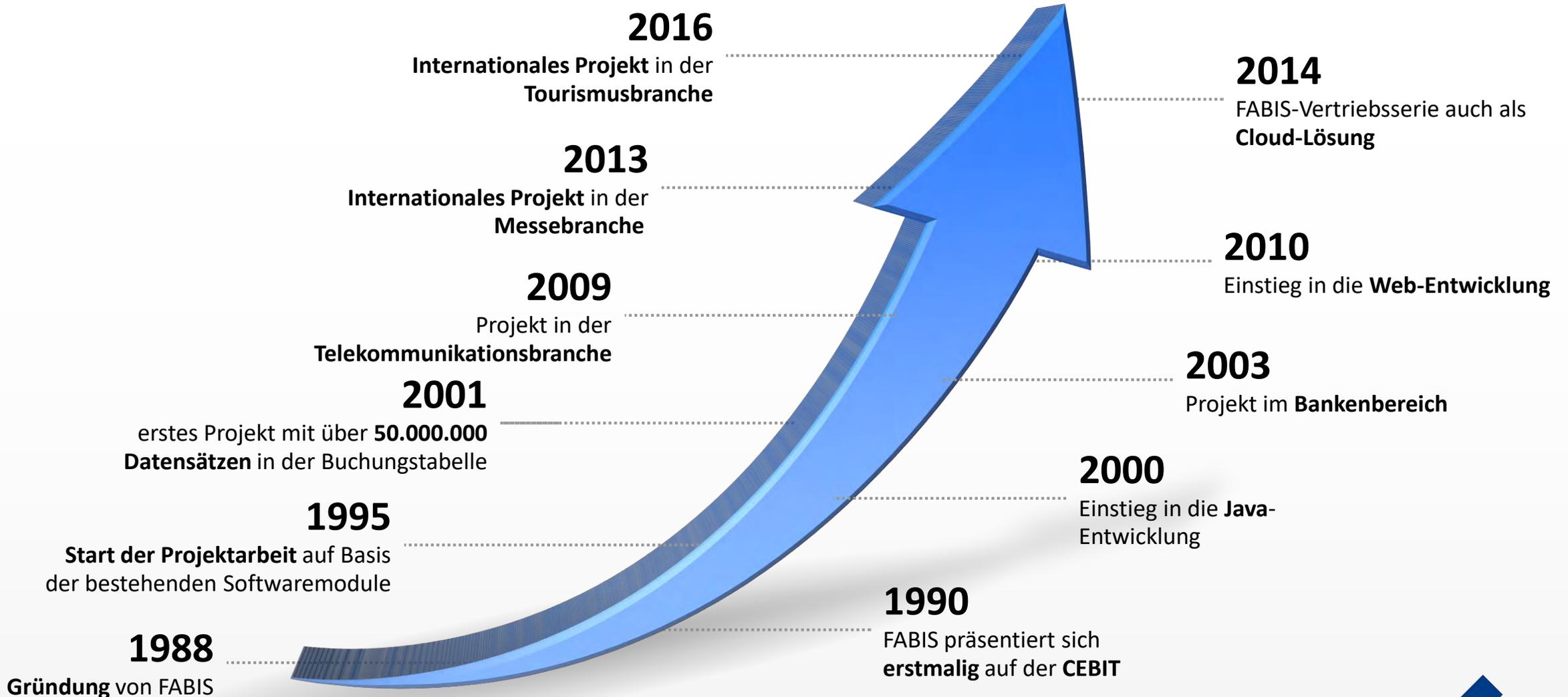
Kompetenz und Expertise seit 1988



- **Direkte, unkomplizierte Kommunikation sorgt für schnelle Lösungen auf kurzem Weg!**
- Aus einer Hand:
 - Beratung
 - Konzeption
 - Entwicklung
 - Umsetzung
 - Erstklassige Einarbeitung
 - Betreuung nach Inbetriebnahme

Meilensteine der Unternehmensentwicklung

Herausragende Projekte



FABIS – Erfahrene Mitarbeiter & Spezialisten

- 
- Die Experten für Ihre Wünsche!
 - Gemeinsam finden wir die passenden Module & Lösungen!
 - Ihre Zufriedenheit ist unser Ziel!

FABIS – Erfahrene Mitarbeiter & Spezialisten

Unsere Mitarbeiter

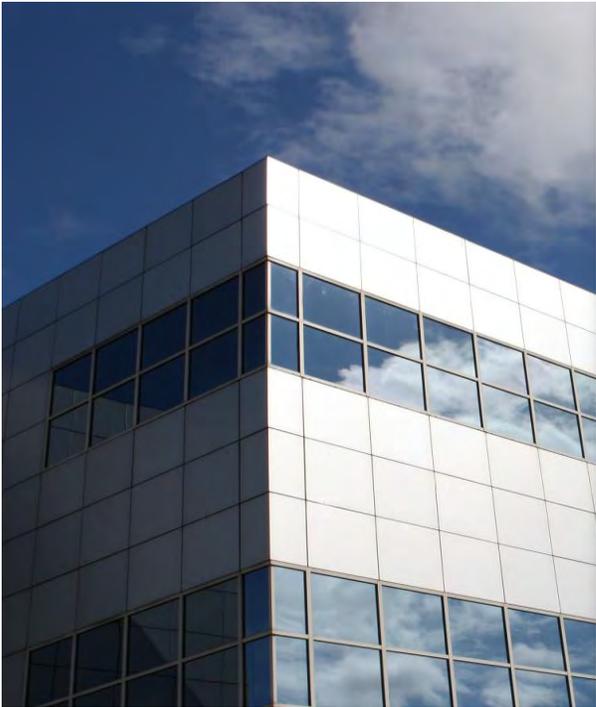
- Unsere Vielfalt ist unsere Stärke:
- Gewachsene Mitarbeiter-Struktur mit
 - IT- Spezialisten
 - Fach-Informatiker
 - Vertriebs-Spezialisten
 - Marketing-Spezialisten
 - Personalreferent



Unternehmenspräsentation

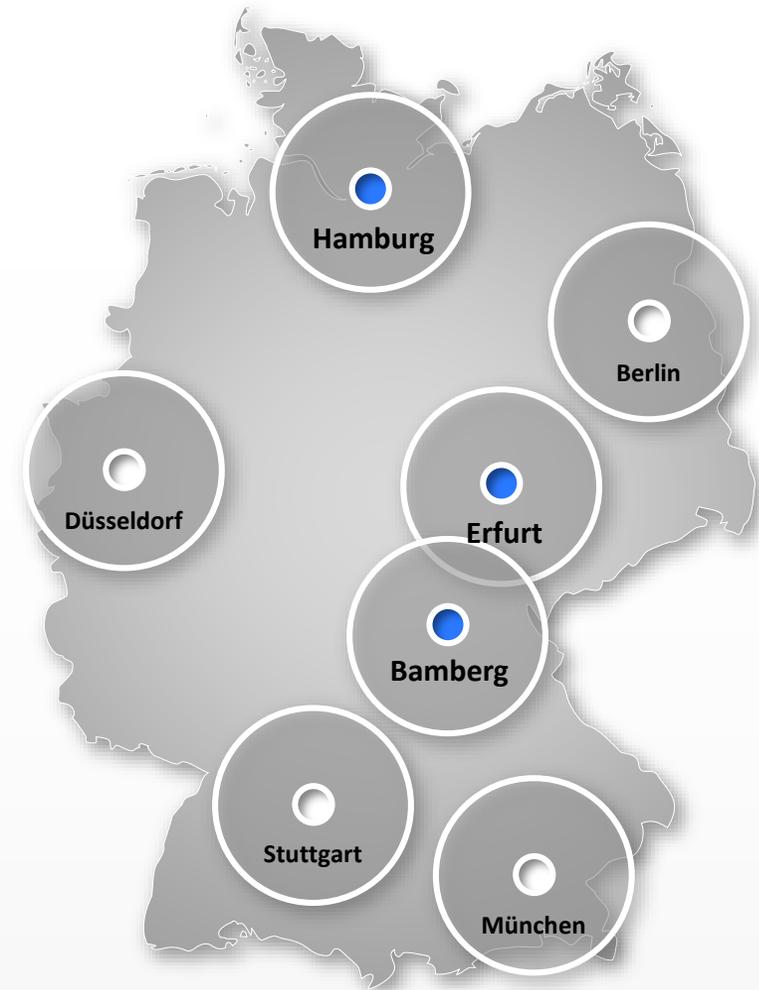
Unternehmenszentrale & Standorte

FABIS – in Bamberg zu Hause, weltweit im Einsatz!
Ottostraße 15; 96047 Bamberg; Germany



Fakten:

- Unternehmensgründung 1988 in Bamberg/ Bayern
- Seit 1989 befindet sich die Unternehmenszentrale am jetzigen Standort
- Entwicklungsstandort Hamburg / HH
- Vertriebs & Support-Standort Erfurt / Thüringen



Einsatzmöglichkeiten von FABIS

Unsere Geschäftsfelder

Versicherungen & Banken



Energieversorger



Telekommunikation



Automotive



Industrie



Logistik



Messe & Veranstalter



Groß- & Einzelhandel



Konsumgüter



Einsatzmöglichkeiten von FABIS

Aktuell werden Vertriebsaktivitäten in mehr als 150 Ländern mit der FABIS Vertriebsserie gesteuert!

Marketing



Energie-Dienstleister & Vertriebe



IT-Unternehmen



Im- & Export



Finanz - & Vermögensdienstleister



Dienstleistungsunternehmen



HRM



Vertriebsunternehmen aller Art



Bau & Immobilien



FABIS Consulting & Projektmanagement

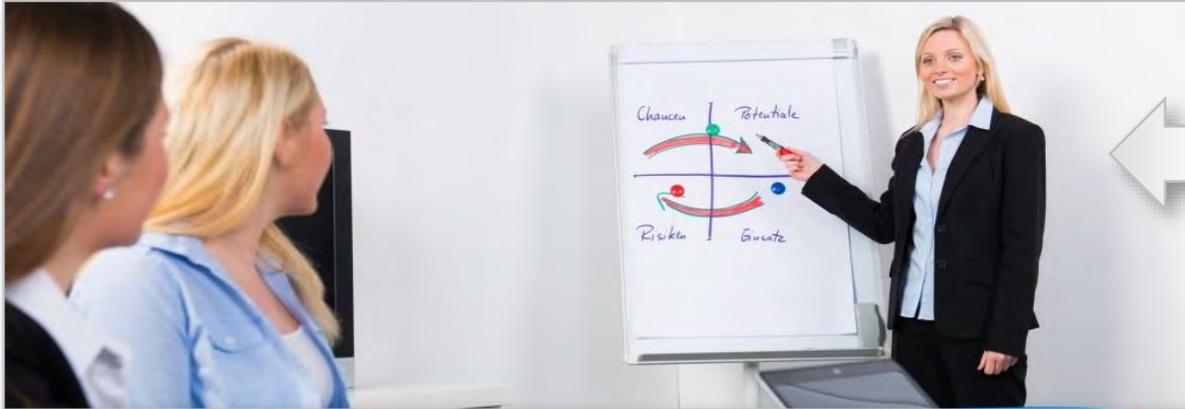
Die Vielfalt unseres Services



- Modellentwicklung, Optimierung und Kalibration von Vertriebsprozessen, Vertriebsstrukturen und Vergütungssystemen
- Beratung für Unternehmen zur Einführung, Anpassung und Abrechnung von variabler Vergütung und Zielvereinbarungen
- Begleitung als unabhängiger Experte für Auftraggeber zur System-Einführung und -Erweiterung
- Betreuung komplexer Daten-Modellierung und Daten-Migration
- Know How Transfer
- Moderation & Mediation

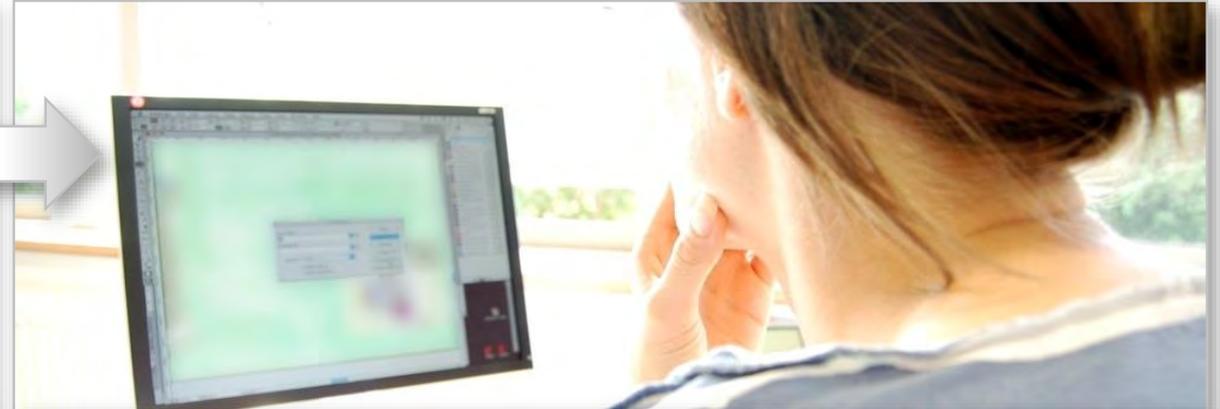
FABIS Vertriebsserie

Die FABIS-Module sind einzeln und individuell kombinierbar sofort einsetzbar!



14 Maßgeschneiderte Module für Ihren Erfolg

- CRM & Abrechnungs-Module für Kunden jeder Größe
- Module & User-Anzahl dynamisch anpassbar & konfigurierbar
- Individuelle Anpassungen möglich



FABIS lohnt sich!

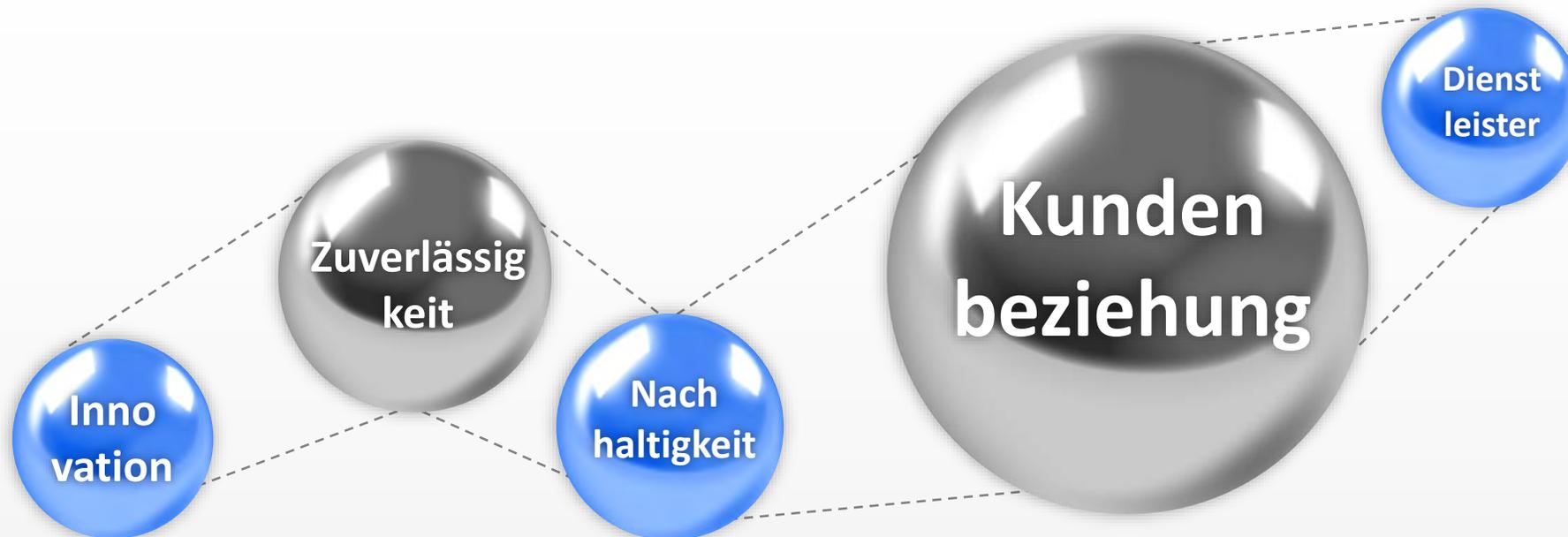
- Hoher Return-On-Invest
- Digitalisierung & Automatisierung
- Support per Telefon, Online oder vor Ort

FABIS Vertriebsserie

Firmenphilosophie

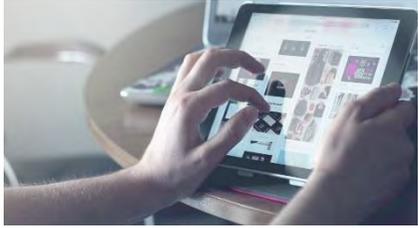
Seit 1988 steht unser Unternehmen für herausragende **Software, Dienstleistungen** und beste **Qualität**.
Ihre Zufriedenheit ist unser Ziel! Wir verstehen die Bedürfnisse unserer Kunden zu 100 Prozent und lieben unsere Produkte – Deshalb bauen wir auch in **Zukunft** auf **Nachhaltigkeit** und **Innovation**.

Als qualifiziertes, erfahrenes Team sehen wir Zuverlässigkeit und Fairness als Basis von vertrauensvollen Kontakten zu unseren Geschäftsfreunden und -partnern.



Highlights der FABIS Provisionsabrechnung

Die wichtigsten Features im Überblick



Beliebige Provisionsarten

Individuell einstellbar, z.B. Abschluss, Bestand, Aktion, Beteiligung, einmalig oder wiederkehren.....



Frei definierbare Berechnung

Stückzahlen, Umsätze, Zahlbeiträge des Kunden, Vertragslaufzeiten, variable Anteile, Serviceleistungen...



Gut-, Lastschriften verrechnen

Individuelle Sondervereinbarungen mit einem Vertriebspartnern direkt mit Provisionen verrechnen



Unbegrenzte Anzahl an Provisionsstufen

Hierarchien in beliebiger Tiefe abrechnen



Umsatzstatistik

Offenes / abgerechnetes Geschäft, Produktpartner, Sparten, Produkte, Produktgruppen, Vertriebspartner...



Firmenabrechnung

Abgerechneter und nicht abgerechneter Umsatz, Cashflow, nach Vertriebsstufe, Produktionszahlen...

Highlights der FABIS Provisionsabrechnung

Die wichtigsten Features im Überblick



Entscheidende Extras

Internationale Oberfläche, Währungen, Umsatzsteuer, Import-, Exportschnittstellen, JAVA



Mandantenfähig

Vertriebswege, Produkte, Provisionsarten, Multikanalvertrieb, Serviceabrechnungen, Tochtergesellschaften



Produktverwaltung

Produkte, Provisionsarten, Formeln, Einheiten- und Punktesystem, Kategorien



Reports und Statistiken

Über Parameterdateien definierbar, mit Zugriffsrechten und als Cronjob ausführbar mit Sharepoint Ablage.



Anbindung des Außendienstes

Onlinezugriff für Vertriebsmitarbeiter mit hierarchischem Zugriff reduziert Nachfragen und Aufwand



Revisionsicherheit

GoB, GDPdU, Archivierung, Historien, Protokollierung, rückwirkende Ausdrücke, Buchauszug

Entscheidende Extras

Unverzichtbare Details für Ihre Zukunftssicherheit

- Damit Sie **international ohne Kommunikationsprobleme** tätig sind, stellen Sie einfach beim jeweiligen Anwender die **gewünschte Sprache** ein.
- Ihre Geschäfte außerhalb des Euro-Raumes unterstützen wir durch die **Umrechnung in beliebige Währungen** und die **länderübergreifende Umsatzsteuerberechnung**.
- Für die optimale Akzeptanz bei Ihren Anwendern sorgt die **anpassbare Oberfläche**. Die gesamte Oberflächenbeschriftung inklusive der Listboxen und Menüs lässt sich über Dialoge, an Ihren **unternehmensspezifischen Sprachgebrauch anpassen**.
- Für **maximale Automatisierung** und ROI sorgen die bereits vorhandenen, leicht anpassbaren Import- und Exportschnittstellen.
- Damit Sie auch **technisch unabhängig** bleiben, wurde die FABIS Vertriebsserie zu 100% in JAVA entwickelt und unterstützt die gängigsten Datenbanken.



Multi-Mandantenfähigkeit & Vertriebskanäle

Beliebig viele Vertriebswege mit jeweils eigenen Provisionsvereinbarungen parallel abrechnen



Über die Definition von Vertriebswegen:

- Bilden Sie Ihren **(Multikanal)Vertrieb** ohne großen Aufwand ab.
- Rechnen Sie ein und dasselbe **Produkt nach unterschiedlichen Modellen** ab.
- Unterscheiden Sie z.B. zwischen dem **Produktvertrieb** und der **After Sales Organisation**, zwischen **Provision** und **variabler Vergütung!**
- **Rechnen Sie variable Vergütungen und individuelle Zielvereinbarungen nach Erfüllungsgrad, Gewichtung, Filial- und Konzernergebnis u.v.m. ab!**
- Können Sie auch Servicetechnikern eine Provision bezahlen, wenn diese bei einem Servicetermin eine Garantieverlängerung oder Dauergarantie vermitteln.
- Rechnen Sie **unterschiedliche Vertriebswege** auch dann richtig ab, wenn es sich um selbständige Tochtergesellschaften handelt.

Produktverwaltung

Produkte über die Oberfläche nach Bedarf definieren



Durch die flexible Produktdefinition:

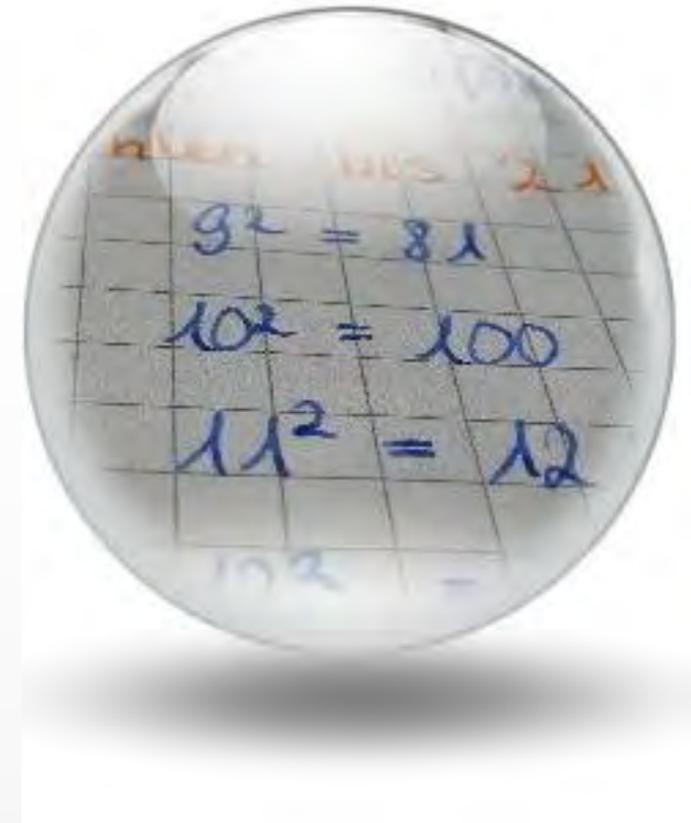
- Definieren Sie die Produkte in jeder Anzahl und mit den notwendigen Einstellungen.
- Lassen sich die Produkte nach Sparte, Kategorie und Unterkategorie entsprechend Ihren Zielvorgaben zusammen fassen.
- Legen Sie je Produkt die gewünschten Provisionsarten wie Abschluss, Einmal-, Bestands-, Storno- oder Incentiveprovision fest.
- Bestimmen Sie die Regeln für die Rückrechnung im Stornofall. Der Rückgriff auf die Definitionen zum Zeitpunkt des Abschlusses ist hierbei zeitlich unbegrenzt möglich.
- Geben Sie die Formeln zur Ermittlung sämtlicher Berechnungsgrundlagen der verschiedenen Provisionsarten über die Oberfläche ein.
- Entscheiden Sie, ob die Umrechnung in ein Einheiten- oder Punktesystem erfolgen soll und wie dieses System ggf. festgelegt ist.

Reports und Statistiken

... unterstützen Sie in der Planung, im Controlling und in der Führung Ihrer Vertriebsorganisation

Über die integrierten Report- und Statistikfunktionen erstellte Reports:

- Berücksichtigen Ihre inhaltlichen Vorgaben.
- Unterstützen Ihr Corporate Identity, weil sie auf Ihren Layoutvorgaben basieren.
- Unterliegen Ihren Vorgaben hinsichtlich der Zugriffsberechtigungen.
- Beachten die von Ihnen vorgenommenen Einstellungen bezüglich des Onlinezugriffs Ihrer Vertriebsmitarbeiter.
- Werden automatisch archiviert (GDPdU).
- Lassen sich zeitgesteuert automatisch auf Ihren Sharepoint Server ablegen.
- Sind auch bei großen Datenbeständen performant, weil bei der Erstellung die Optimierungsmöglichkeiten der verwendeten Datenbank genutzt werden.



Außendienst- & Home Office Anbindung

Online-Zugriff für Mitarbeiter und Vertrieb über funktionales und hierarchisches Zugriffskonzept

Über das funktionale Zugriffskonzept:

- Passen Sie die Menüstruktur der Software an die Erfordernisse des Anwenders an, indem Sie Programmpunkte, die er nicht benötigt komplett ausblenden.
- Bestimmen Sie, welche Aktionen der Anwender auf den einzelnen Programmpunkten ausführen darf, wie z.B. anfügen, ändern, löschen, ...
- Entlasten Sie Ihren Innendienst, indem Sie dem Vertriebsmitarbeiter z.B. erlauben seine Gesprächs- und Beratungsprotokolle selbst einzupflegen.

Über das hierarchische Zugriffskonzept:

- Verkürzen Sie Reaktionszeiten, wenn Sie einer Führungskraft erlauben, nicht nur die eigenen Daten sondern auch zusätzlich die Daten der unterstellten Mitarbeiter einzusehen.



Revisionsicherheit nach GoB und GDPdU

Stellen Sie sich auf die sichere Seite



GoB bedeutet für Sie:

- Die FABIS Provisionsabrechnung verhält sich wie eine Finanzbuchhaltung.
- Jede Provisionsbuchung ist für Sie dauerhaft nachvollziehbar.
- Nach Abschluss einer Abrechnungsperiode sind sämtliche Buchungen und damit verbundene Definitionen für die Bearbeitung gesperrt.

GDPdU bedeutet für Sie:

- Der finale Abrechnungoutput wird archiviert. Benötigen Sie z.B. den Nachdruck einer alten Abrechnung wird auf die archivierte Version zurückgegriffen.
- Jede Veränderung am Datenbestand wird protokolliert und kann beliebig lange nachvollzogen und ggf. rückgängig gemacht werden.
- Kein Problem bei einem Rechtsstreit, die Abrechnung ist buchauszugsfähig.

Übersicht

Die wichtigsten Schritte im Überblick



Provisionsdefinition

- Definitionsmöglichkeiten der Vertriebswege, Provisionsvereinbarungen, Produkte, Provisionsarten, Faktoren und Provisionssätze, sowie der Importschnittstellen.
- Zusammenhang zwischen den Provisionsdefinitionen und Provisionsvereinbarungen



Vertriebsmitarbeiter Management

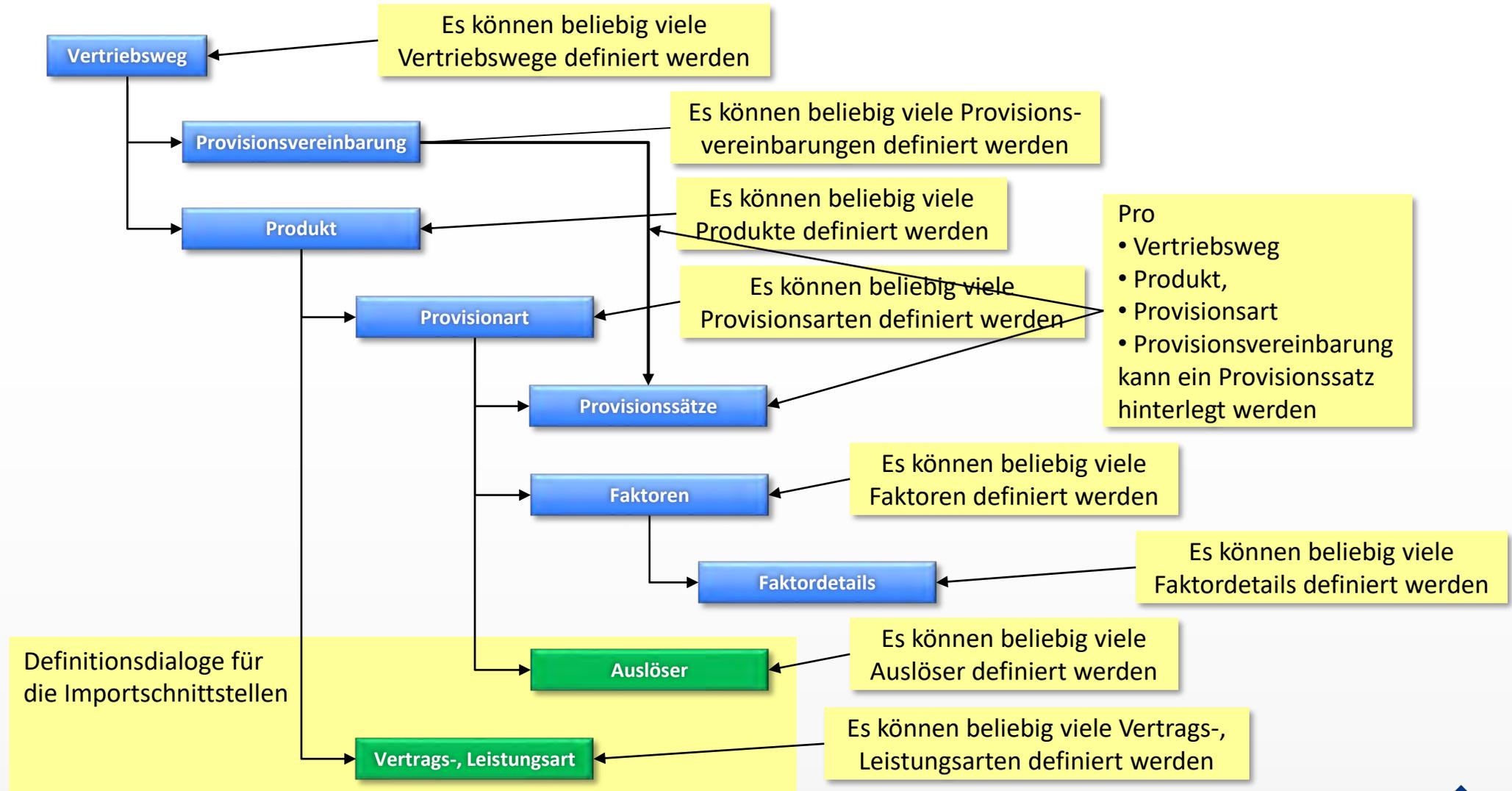
- Zusammenhang zwischen den Vertriebsmitarbeitern und Vertriebswegen
- Zusammenhang zwischen den Vertriebsmitarbeitern und Provisionsvereinbarungen



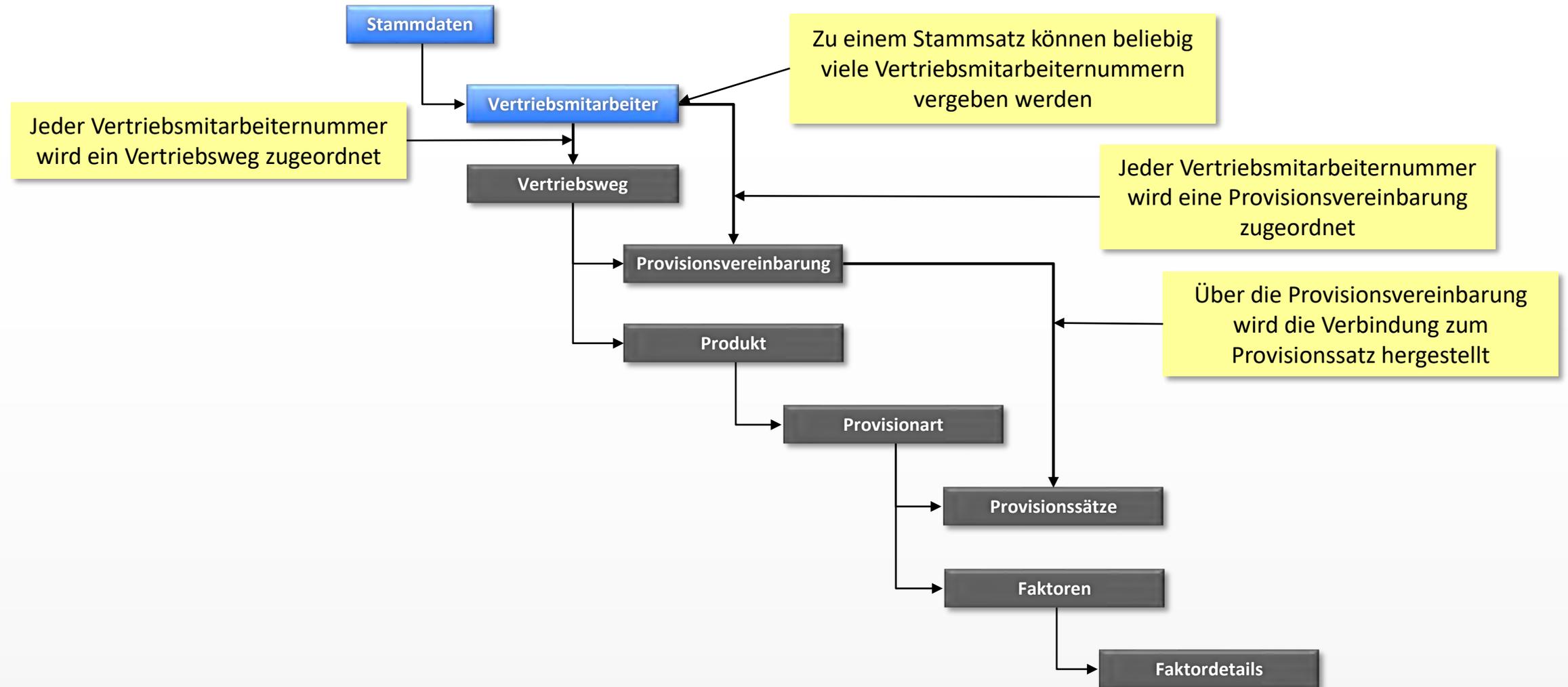
Abrechnungverarbeitung

- Grobdarstellung der notwendigen Schritte, um die Abrechnungsverarbeitung anzupassen, wer diese Schritte durchführen kann und wie oft diese Schritte durchgeführt werden müssen bzw. können.

Provisionsdefinition



Vertriebsmitarbeiter Management



Zielvereinbarungen & Incentivierungen

Zielvereinbarungen - Zielprämien als leistungsabhängige Vergütung

- **Mit Zielvereinbarungen Selbständige und Angestellte motivieren**
Über **Zielprämien** als **leistungsabhängige und variable Vergütung** können Sie in allen Abteilungen Anreiz schaffen, um aktuelle Unternehmensziele zukunftsnahe zu erreichen und auszuwerten.
- **Individuelle Regeln für Zielvereinbarungen**
Sicherlich gibt es auch in Ihrem Unternehmen höchst **individuelle Regeln**. Damit Ihre individuellen Regeln zeitnah abzubilden sind, hat **FABIS spezielle Funktionen** integriert. Mit Hilfe von Parametern kann FABIS Ihre Regeln definieren oder über die Oberfläche laden
- **Gerechte Vergütung für langfristige Zusammenarbeit**
Sie können das **Potential eines Verkaufsgebiets** oder eines Kundensegments bei den Zielvereinbarungen berücksichtigen. Die Ziele neuer, unerfahrener Mitarbeiter können bescheidener sein als die der erfahrenen Mitarbeiter.



Outlook / Exchange-Anbindung

- Effektives Arbeiten dank FABIS

Ihre Vorteile

Unternehmensweite E-Mail-Signaturen werden um die individuellen Angaben des Anwenders ergänzt. Einmal definiert, entsprechen die E-Mails Ihren Vorgaben

E-Mail-Vorlagen können schnell und einfach erstellt und verwendet werden. Das spart Zeit bei Routine-Anfragen und sorgt für einheitliches Auftreten.

Sie können wie in Outlook eine **Nachricht an mehrere Empfänger** senden, natürlich auch in Kopie oder Blindkopie.



Ihre Vorteile

Eingehende E-Mails können in einem Schritt aus dem Postfach **beim Kontakt gespeichert**, mit **Aufgaben, Terminen, geplanter Dauer und Zuständigkeit** versehen werden.

Ausgehende E-Mails schreiben Sie direkt in FABIS **beim Kontakt mit persönlicher Anrede**. Wie in Outlook legen Sie die **Priorität** der E-Mail fest und aktivieren mit einem Klick bei Bedarf die **Empfangsbestätigung**. Auch hier lassen sich **Aufgaben und Termine verknüpfen**, z.B. für das telefonische Nachfassen.

Kontaktmanagement

Mit FABIS wissen Sie genau, wer mit wem wann und wo Kontakt hatte!



Anruf-
versuche



E-Mails, Chat, Social
Media, Video-
Konferenz oder Brief



Terminvereinbarungen
Erinnerungen/
Aufgaben



Vor-Ort-Termine
Messe-Termine,
Kundenbesuche



Verkauf erfolgt
Folgaufgaben

Beziehungsmanagement

Mit FABIS bilden Sie dies übersichtlich und effektiv ab!



Weitere Module der FABIS Vertriebsserie - CRM

Die wichtigsten Features im Überblick



Zentrale Kontaktinformationen

Interessenten, Kunden oder Partner zentral pflegen und abrufen.



Beziehungsmanagement

Jederzeit wissen, wer mit wem und warum in welcher Verbindung steht, und individuelle Kontaktdaten sehen



Komplette Kontakthistorie

Chronologischen Überblick über sämtliche Kontakte, per Telefon, E-Mail oder persönlich.



Adressmanagement

Zu jedem Datensatz beliebig viele Adressen und Adresstypen hinterlegen



Integriertes E-Mail Management

Ein- und ausgehende Mails direkt am Kontakt für autorisierte Teams oder Personen sichtbar. Inkl. Historie! Und mit Export zu Newsletter-Systemen!



Dokumentenmanagement

Mühelose Ablage und schnelles Finden aller Dateien, Korrespondenz, Dokumente inkl. Zugriffssicherheit

Highlights von FABIS CRM

Die wichtigsten Features



Erstellen von Gruppen

Fassen Sie Kontakte in Gruppen zusammen. So lassen sich Marketing & Vertrieb besser steuern.



Funktionsträger in komplexen Unternehmen kennen Sie finden so immer die korrekte Person in der entscheidenden Position.



FiBu-Daten

Neben der Bankverbindung können Sie interne Kreditlimits, Rabattvereinbarungen, Steuer und UST-ID, Währung, DATEV-Konten etc. hinterlegen



Individuelle Kennzeichen

Gruppenübergreifend Kontakte mit beliebig vielen Kennzeichen versehen.



MS Office Anbindung

Ideal für Korrespondenz und Vorlagen. Revisions sichere Ablage ohne Datei- und Pfadangaben.



Integriertes Info-Center

Wichtige Informationen, Arbeitsanweisungen, Links und Zugangsdaten inkl. Rechtevergabe liegen zentral im Info-Center

Highlights von FABIS CRM

Die wichtigsten Features im Überblick



Wissensmanagement

Wissensdatenbank, zentrales Ablagesystem individuell konfigurierbar inkl. Zugriffschutz



Offene System-Struktur

Offen für Austausch mit vorhandenen Systemen, Integration in IT-Landschaft



Schnittstellen

Import- und Export-Schnittstellen zu allen vor- oder nachgelagerten Systemen



Aufgaben-Management

Planen, organisieren, überwachen und steuern im Team leicht gemacht! Hier wird Team-Work Alltag!



Wiedervorlagen organisieren

Rechtzeitige Erinnerung an eigene und delegierte fällige Aufgaben, Termine und Dokumente



Zugriffsrechte nach Position

Für Abteilungen, Funktionen, einzelne Mitarbeiter, Innen- und Außendienst, Callcenter, externe Dienstleister

Highlights von FABIS CRM

Die wichtigsten Features im Überblick



Entscheidende Extras

Internationale Oberfläche, Währungen, Umsatzsteuer, Import-, Exportschnittstellen, JAVA



Mandantenfähig

Unterschiedliche Vertriebswege, Multikanalvertrieb, Tochtergesellschaften in einem System: FABIS CRM



Produktmanagement

Produkte, Produktgruppen, Lieferanten, Produktdetails, Preise, Bundles, Aktionszeiträume



Reports und Statistiken

Über Parameterdateien definierbar, mit Zugriffsrechten und als Cronjob ausführbar mit Sharepoint Ablage.



Anbindung des Außendienstes

Onlinezugriff für Vertriebsmitarbeiter mit hierarchischem Zugriff reduziert Nachfragen und Aufwand



Revisionssicherheit

GoB, GDPdU, Archivierung, Historien, Protokollierung, rückwirkende Ausdrücke, Buchauszug

Social Media Marketing – SMM!

Mit FABIS setzen Sie SMM erfolgreich um!

Soziale Netzwerke gehören zu den einflussreichsten Marketinginstrumenten.

Bei richtigem Einsatz kann eine feste Bindung mit potentiellen Kunden, Bestandskunden, Händlern und Vertrieb erzielt werden.

MIT FABIS bilden Sie beliebig viele Netzwerke & Social Media Profile ab!



SOCIAL Media Marketing

Erfolreich umsetzen mit FABIS!

Welcher Kunde hat welches Profil?

Welche Netzwerke nutzen unsere Zielgruppen und unsere Kunden?

In Fabis wissen Sie es auf Knopfdruck und binden Social Media Accounts direkt an!

Zeigen Sie Social



Kampagnenmanagement

Zielgruppen gezielt erreichen

- **Keine IT-Kenntnisse notwendig**
Ohne IT-Kenntnisse können Sie Kampagnen planen, durchführen und auswerten. Über **kombinierbare Selektionskriterien** stellen Sie **treffsicher die gewünschte Zielgruppe** in **benutzerfreundlichen Listen** zusammen und können diese manuell nachbearbeiten und weiterverarbeiten.
- **Nur noch willkommene Werbebotschaften**
Werbesperren, sogar mit zeitlicher Begrenzung, sorgen dafür, dass Sie nur Personen, die Werbefriefe, E-Mails, oder Telefonkontakt erhalten möchten, kontaktieren.
- **Erfolgskontrolle zur Optimierung**
Über die Rückläufer lassen sich die Erfolgsquoten erstellen, um den **Erfolg Ihrer Kampagnen zu messen**.



Serienmailing / Newsletter

Schnell und kompetent die richtigen Empfänger erreichen

- Legen Sie die **fachlichen Selektionskriterien** im FABIS Kampagnen-Modul fest.
- **Verknüpfen Sie Selektionen** und bearbeiten diese ggf. manuell nach.
- Kampagnen können über alle oder einzelne Vertriebswege erstellt werden.
- Die Kampagnenergebnisse werden durch umfangreiche CRM-Daten aufgewertet.
- Über **Schnittstellen** zu professionellen Newsletteranbietern (z.B. Newsletter2Go) oder Lettershops können Sie die Daten in **Newsletternvorlagen** oder **Mailing-Aktionen** in Ihrem Corporate Design laden und versenden. Dabei lassen sich **Rückläufer und Erfolgsquoten** erheben und **Folgeaufgaben** - z.B. telefonisches Nachfassen nach 3 Tagen - erstellen und zuordnen.
- Die Selektionslisten werden gespeichert. So sehen Sie ganz genau, wen Sie wann selektiert haben. Anhand des Kampagnennamens und der Kampagnenbeschreibung ist auf Knopfdruck auch Jahre später noch sichtbar, wann Sie dem Kunden beispielsweise den Präsentkorb vom Dienstleister X zukommen lassen haben.
- Das FABIS Kampagnenmanagement kann noch viel mehr! **Wir zeigen es Ihnen gern!**





SERVICE

FABIS Vertriebsserie

Die Vielfalt unseres Service

Fachkundig

- Support durch eigene geschulte Mitarbeiter
- Einweisung Ihrer Mitarbeiter
- Regelmäßige Aus- & Weiterbildung

Persönlich

- persönlicher Support durch eigene Mitarbeiter, kein anonymes Call-Center
- Direkte Ansprechpartner
- Vor-Ort-Service

Multimedial

- Video-Tutorials
- Online-Meetings & Webinare
- Inhouse-Trainings
- Online-Handbuch

Kostenfrei für unsere Kunden

- Support per Telefon & Fernzugriff für Software-Kunden 100% inklusive!
- Unter regulärer Festnetzrufnummer erreichbar
- Einarbeitung der Fachabteilungen

- Wir sind gern für Sie da:
- Dienstleistungen bei der Einführung der FABIS-Vertriebsserie
- Support im laufenden Betrieb
- Persönliche und individuelle Unterstützung
- Trainings vor Ort
- Multimediale FABIS Services – So können Sie jederzeit Ihre Mitarbeiter zeit-, orts- und personenunabhängig einarbeiten und weiterbilden!

FABIS Vertriebsserie

Zusammenfassung



100% Kundenorientierung



Hoher Qualitätsanspruch



Erfahrenes Unternehmen – seit 1988 für Sie da!



Namhafte Referenzen – national & international!



Qualifizierte Mitarbeiter



Verkehrsgünstige Standorte – Schnell bei Ihnen!



Erstklassiger Support



Soziale Verantwortung



FABIS Vertriebsserie

So erreichen Sie FABIS

Persönlich und per Post

Ottostraße 15
96047 Bamberg
Germany

Per Telefon & Fax

FON: +49 (0) 951 / 980 46 - 200
FAX: +49 (0) 951 / 980 46 - 150

Online

Internet: <https://www.fabis.de>
E-Mail: vertrieb@fabis.de

Wir freuen uns auf unseren nächsten Kontakt!



Folgen Sie uns in den sozialen Netzwerken!

Soziale Netzwerke



FABIS Blog

[Link](#)



Twitter

[Link](#)



Google+

[Link](#)



LinkedIn

[Link](#)



Vimeo

[Link](#)



Xing

[Link](#)



Facebook

[Link](#)



You Tube

[Link](#)



Ihr direkter Ansprechpartner

Stefan Genßler-Raue

Key Account Manager



FABIS

Ottostr. 15 · 96047 Bamberg/ Germany

Tel +49 (0) 951 980 46 – 105 Fax +49 (0) 951 980 46 - 150

sgenssler@fabis.de

www.fabis.de