



Abrechnung von Provisionen und leistungsorientierten Vergütungen mit FABIS-Vertriebssoftware

Mit uns können Sie rechnen!



FABIS – Ihr Spezialist für flexible Vertriebslösungen und Abrechnung

Kompetenz und Expertise seit 1988



- Kombination aus Expertise im Vertrieb und IT-Kompetenz
Kenntnisse der Steuerungsmechanismen im Vergütungsmanagement, bei unterschiedlichsten Provisionsmodellen und Vertriebskonzepten
- Konzeption, Entwicklung, Betreuung aus einer Hand
Direkte, unkomplizierte Kommunikation sorgt für schnelle Lösungen auf kurzem Weg
- Detaillierte Branchenkenntnisse bei Finanzdienstleistung, Messeveranstaltung, Telekommunikation, Energieversorgung, Fertighausbau, Handel, Dienstleistung
- Erfahrener Projektspezialist

FABIS – Ihr Spezialist für flexible Vertriebslösungen und Abrechnung

Meilensteine der Unternehmensentwicklung

- 1988 Gründung von FABIS
- 1990 präsentiert sich die FABIS-Vertriebsserie erstmals auf der CeBIT
- 1995 Start der Projektarbeit auf Basis der bestehenden Softwaremodule
- 2000 Einstieg in die Java-Entwicklung
- 2001 erstes Projekt mit über 50.000.000 Datensätzen in der Buchungstabelle
- 2003 Projekt im Bankenbereich
- 2009 Projekt in der Telekommunikation
- 2010 Einstieg in die Web-Entwicklung
- 2013 Internationales Projekt in der Messebranche
- 2014 FABIS-Vertriebsserie als Cloud-Lösung
- 2016 Internationales Projekt im Tourismus



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



Revisionssicherheit

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.



Mandantenfähigkeit, Vertriebswege

Beliebig viele Vertriebswege mit jeweils eigenen Provisionsvereinbarungen parallel abrechnen



Über die Definition von Vertriebswegen:

- Bilden Sie Ihren (Multikanal)Vertrieb ohne großen Aufwand ab.
- Erstellen Sie problemlos Serviceabrechnungen für Vertriebsorganisationen, die für Sie vermitteln.
- Rechnen Sie ein und dasselbe Produkt nach unterschiedlichen Modellen ab.
- Unterscheiden Sie z.B. einfach zwischen dem Produktvertrieb und der After Sales Organisation.
- 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:

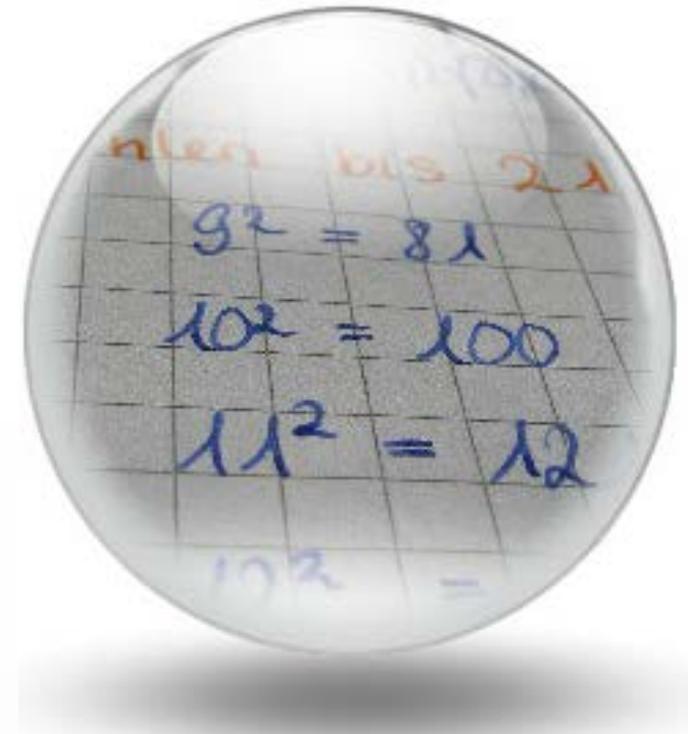
- Definieren Sie die Produkte in jeder Anzahl und mit den notwendigen Einstellungen.
- Lassen sich die Produkte nach Sparte, Kategorie und Unterkategorie entsprechend Ihren Zielvorgaben zusammen fassen.
- Legen Sie je Produkt die gewünschten Provisionsarten wie Abschluss, Einmal-, Bestands-, Storno- 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 Anbindung

Online-Zugriff für Vertriebsmitarbeiter 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 Ihr unterstellten Hierarchieknoten 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

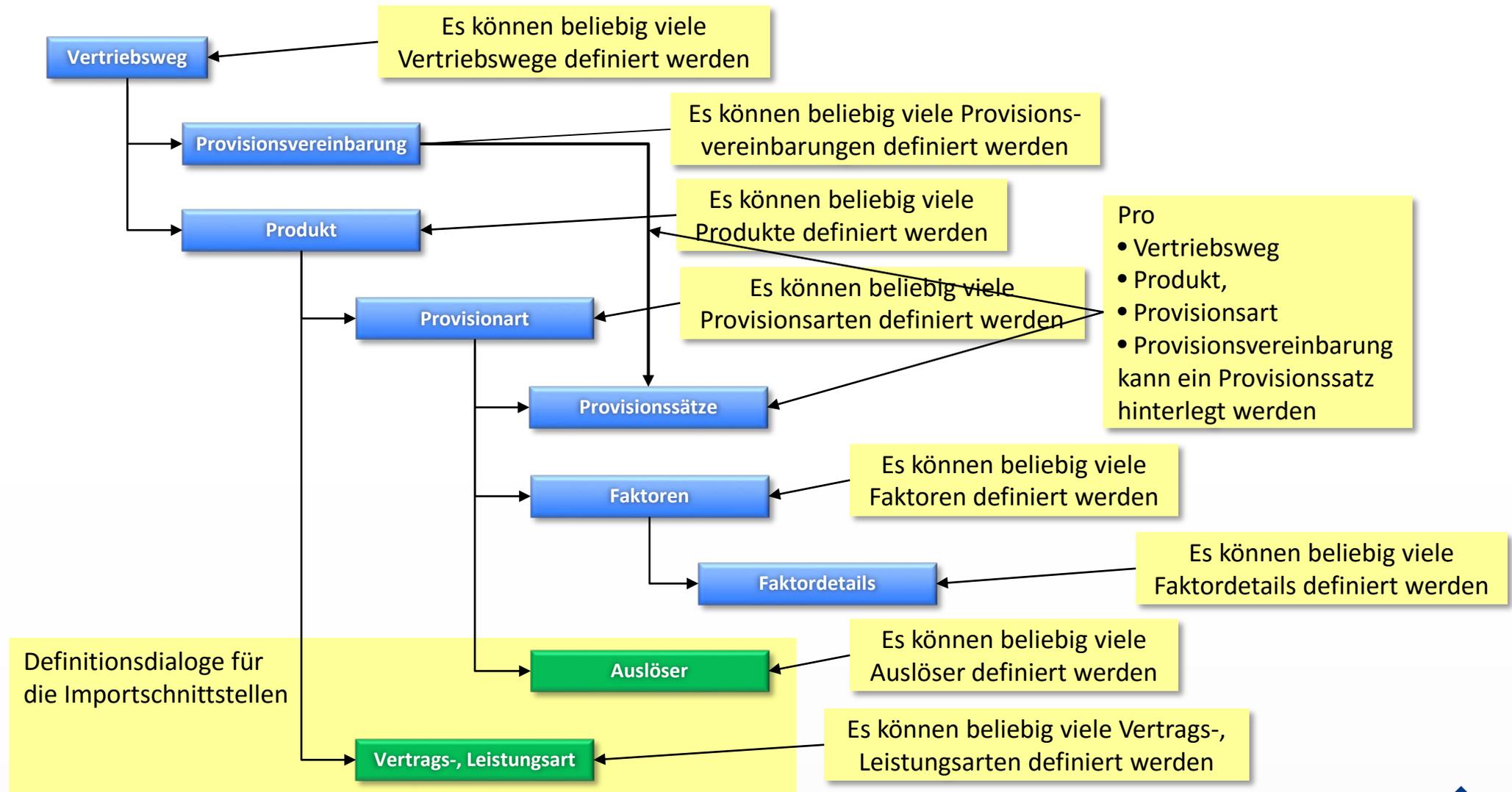
- Zusammenhang zwischen den Vertriebsmitarbeitern und Vertriebswegen
- Zusammenhang zwischen den Vertriebsmitarbeitern und Provisionsvereinbarungen



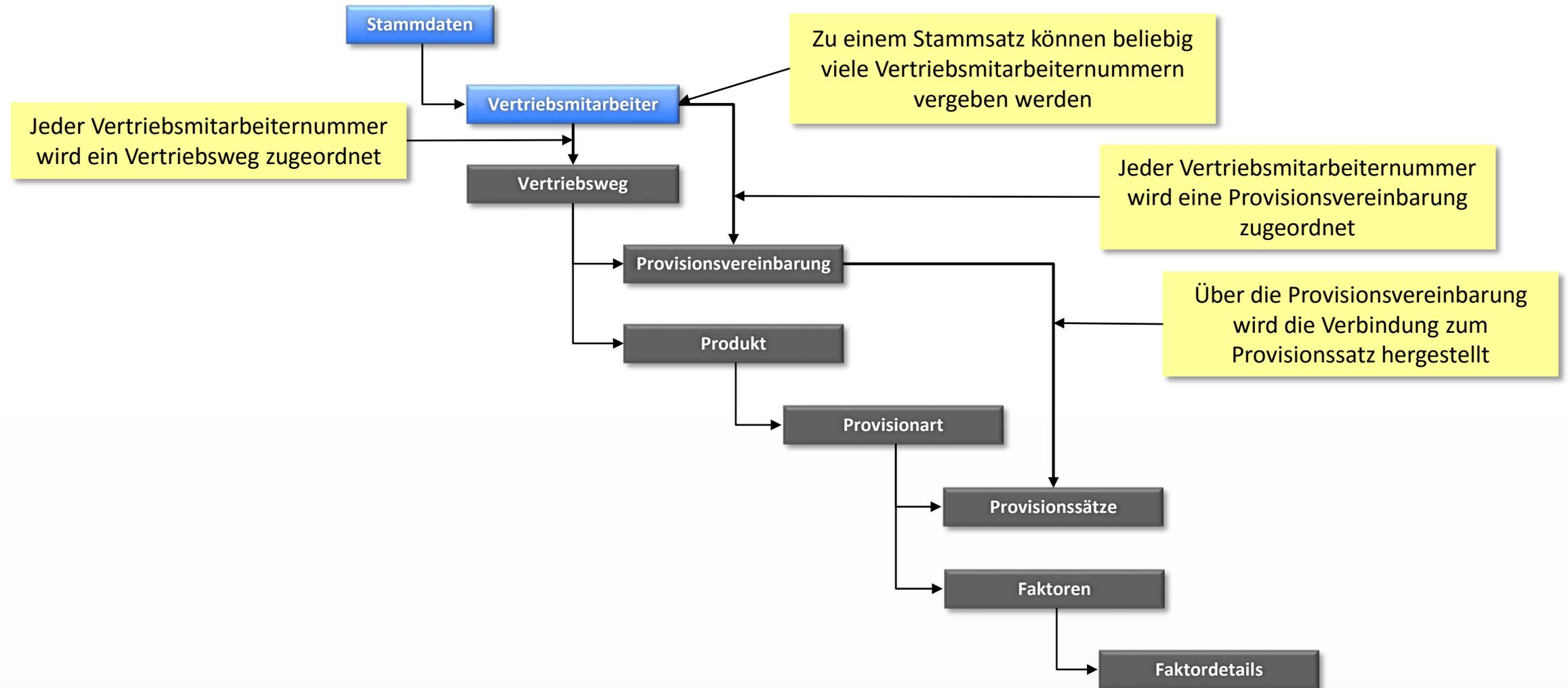
Abrechnungverarbeitung

- 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



Weitere FABIS-Module in der Übersicht

Die wichtigsten Highlights im Überblick

Kampagnenmanagement - Zielgruppen gezielt erreichen

- **Keine IT-Kenntnisse notwendig**
Ohne IT-Kenntnisse können Sie Kampagnen planen, durchführen und auswerten. Über Kombinationen der 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 Werbebriefe, 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.



Weitere FABIS-Module in der Übersicht

Die wichtigsten Highlights im Überblick

Produktmanagement - Planung, Steuerung und Kontrolle

- **Produktinformationen auf Knopfdruck beim Kunden sichtbar**
Übersichtliche Erfassungsmasken sorgen dafür, dass Sie bei jedem Produkt die wichtigsten Fakten sofort sehen: Produkt- bzw. Vertragslaufzeiten, Zustand, Zahldauer, Vermittler
- **Provisionsanbindung**
Jede Produktmaske ist mit den Modulen Provisionsabrechnung, Zielvereinbarung und Kampagnenmanagement verknüpft. Setzen Sie eines oder mehrere dieser Module ein, stehen Ihnen der gesamte Funktionsumfang dieser Module für das neue Produkt zur Verfügung.
- **Spezifische Masken für folgende Branchen**
Energie, Immobilien, Handel/ Dienstleistungen, Telekommunikation, Finanzdienstleistungen, Bankprodukte, Bausparprodukte und Versicherungsprodukte. Neue Masken erhalten Sie nach Ihren Wünschen und Vorgaben.



Weitere FABIS-Module in der Übersicht

Die wichtigsten Highlights im Überblick

Zielvereinbarungen - Zielprämien als leistungsabhängige Vergütung

- **Mit Zielvereinbarungen Selbständige und Angestellte motivieren**
Über Zielprämien als leistungsabhängige 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: FABIS kann Ihre spezifischen Regeln definieren und über die Oberfläche laden.
- **Gerechte Vergütung für langfristige Zusammenarbeit**
FABIS kann das Potential eines Verkaufsgebiets oder eines Kundensegments bei den Zielvereinbarungen berücksichtigen. Die Ziele neuer, unerfahrener Mitarbeiter können bescheidener sein, als die der erfahrenen Mitarbeiter.



Vielen Dank für Ihr Interesse

Wir freuen uns auf Ihren Anruf oder Ihre E-Mail.

FABIS

Ottostr. 15

96047 Bamberg

Tel.: +49 +951 98046-200

E-Mail: vertrieb@fabis.de



[Homepage](#)



[Newsletter bestellen](#)



[Blog ansehen](#)



[Google+ folgen](#)

