



FABIS Provisionssystem

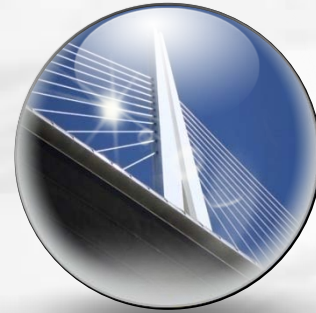
Individuelle Provisionsvereinbarungen
revisionsicher abrechnen

Die Highlights im Überblick



Mandantenfähig

Rechnen Sie beliebig viele Vertriebswege mit jeweils eigenen Karriereplänen nebeneinander ab



Entscheidende Extras

Umrechnen in Einheiten oder Punktesysteme, länderübergreifende Umsatzsteuer, Schnittstellen



Produktverwaltung

Offen und gerüstet sein auch zukünftig für neue Produkte



Reports und Statistiken

Unterstützung in Controlling und Führung Ihrer Vertriebspartner sowie Planung Ihrer Umsatzziele



Anbindung de Außendiensts

Internet-Zugriff für Vertriebspartner Verkaufsunterstützung für lange, erfolgreiche Zusammenarbeit



Revisionsicherheit

Stellen Sie sich auf die sichere Seite – und Sie haben den Kopf frei für neue Ideen...

Und zum Schluß die Extras, die Sie für die Zukunft rüsten!

Mandantenfähig

Weg für zukünftige neue Geschäftsfelder: Beliebige viele Vertriebswege mit jeweils eigenen Karriereplänen werden nebeneinander abgerechnet – die Anzahl der Vertriebswege ist unbegrenzt



Highlights

- Vertriebsorganisationen, die für Sie vermitteln, nach deren eigenen individuellen Karriereplan abrechnen
- Mehrgleisig unterschiedlichste Produktschienen fahren
- Die Anzahl der Karriere-Stufen pro Vertriebsweg ist unbegrenzt
- Druckvorlagen für Vertragsausdruck der Provisionsvereinbarungen können hinterlegt werden

Produktverwaltung

Offen und gerüstet sein auch zukünftig für neue Produkte



Highlights

- Unbegrenzte Produktzahl
- Unbegrenzte Provisionsarten pro Produkt wie Abschluß, Einmal-, Folgeprovision,...
- Formeln zur Berechnung von Bewertungsgrundlagen, Stornoreserve, Stornohaftung
- Umrechnung in Einheiten / Punkte
- Ratierliche wie auch einmalige Provisionsberechnungen, -zahlungen

Außendienst Anbindung

Internet-Zugriff für Vertriebspartner: Verkaufsunterstützung für langfristige, erfolgreiche Zusammenarbeit



Highlights

- Personalisierter Online Zugriff auf aktuelle Kundendaten und Umsatzzahlen
- Führungskräfte sehen Daten Ihrer Gruppe / Struktur ein
- Vertriebspartner können selbst Kundendaten, Termine und Gesprächsprotokolle (ein-)pflegen
- Einsicht in die eigene Akte, eigene Umsatzdaten
- Reports für Führungskräfte
- Entlastung des Innendiensts

Entscheidende Extras

Unverzichtbare Details geben Zukunftssicherheit



Highlights

- Länderübergreifende USt-Berechnung
- In Einheiten / Punktesysteme umrechnen
- Wasserdichte Stornobearbeitung
- Gut- und Lastschriften verrechnen
- Haupt- und Nebenkonten zusammenfassen
- Firmenabrechnung mit Statistiken
- Offene Schnittstellen für Im-/Export

Reports und Statistiken

.... unterstützen Sie im Controlling, in der Führung und Steuerung Ihrer Vertriebspartner und der Planung Ihrer Umsatzziele



Highlights

Freie Layoutgestaltung für eigene Reports

beliebig erweiterbare Umsatzstatistiken nach

- Produktgebern,
- Produkten, Strukturen, Zeiträumen....
- Firmenabrechnung
- Übersichten nach offenem und abgerechnetem Geschäft
- Strukturumsätze, Wettbewerbslisten

Revisionsicherheit nach GOB und GDPdU

Stellen Sie sich auf die sichere Seite – bei Abrechnungen und allen Daten



Highlights

- Abrechnungen werden nach jedem Abschluß **revisionsicher** archiviert
- Jede Veränderung an all Ihren Daten ist **historisiert** und **protokolliert**
- Ausdruck zurückliegender Abrechnungen jederzeit möglich
- Perfekte Stornobearbeitung
- Rückverfolgung und Rekonstruktion jederzeit möglich

Zum Schluß noch...

... absolute Besonderheiten, die Sie auch für die Zukunft rüsten:



Ihre Vorteile:

- **Internationalisierung**
Sprache, Währungen und Umsatzsteuerschlüssel sind zu hinterlegen
- **Online-Zugriff**
Außendienst, Homeoffice Anbindung
- **komplette Oberfläche flexibel**
Menüführung und Beschriftung anpassen **ohne** Programmierung
- Betriebssystemunabhängige
Javatechnologie

Für FABIS spricht ganz klar

Neben den Referenzen...

- Unsere **Erfahrung** seit 1988 im Erstellen von Software für den Vertrieb
- Die **hilfreiche und informative Website**
- Unser **freundlicher und kompetenter Support**
- Aus der Praxis für die Praxis – ein schier unerschöpfliches **Vertriebs-Fachwissen**

