

Provision nach Deckungsbeitrag abrechnen



Unternehmen können mit der FABIS Provisionsabrechnung Provision abhängig vom einzelnen Umsatz sowie abhängig vom Deckungsbeitrag berechnen und auszahlen. Mit der Provisionsberechnung nach Deckungsbeitrag fließen die Kosten des Unternehmens bei der Auszahlung der Vertriebsmitarbeiter ein. Vertragslaufzeiten, Zahlweise des Kunden, Umsatz mit Neukunden oder Bestandskunden oder gewährte Rabatte und spezielle vereinbarte Konditionen bei der Bezahlung können diese Unternehmen bei der Abrechnung der Provision berücksichtigen. Sie steuern so Verkaufsverhalten und Produktempfehlung der Vertriebsmitarbeiter.

Provision auf Umsatz setzt Leistung und Belohnung in einen direkten Bezug. Der Belohnungseffekt ist hoch. Die Mitarbeiter können schnell und einfach ihre Provisionserwartung berechnen.

Bei der Provisionsberechnung auf Deckungsbeitrag ist der Deckungsbetrag erst zu ermitteln: Kosten der Herstellung sind dem einzelnen Produkt zuzuordnen. Abschreibungen und Kosten der Infrastruktur sind auf eine schwankende Anzahl von Produkten umzurechnen. Ein Durchschnitt des Deckungsbeitrags bei normaler Auslastung ist dann zu errechnen.

Die Entscheidung, ob die Provision auf Umsatz oder Deckungsbeitrag berechnet wird, ist heute nur noch eine Frage des strategischen Marktauftritts und der Vertriebsziele und keine Frage der praktischen Umsetzung bei der Abrechnung.

Mit FABIS können Unternehmen in einem Vergütungssystem Provisionen nach Umsatz sowie nach Deckungsbeitrag entsprechend der Vertriebsvereinbarung nebeneinander automatisch abrechnen.

Sie können Provisionen zeitnah auszahlen, um den höchsten Belohnungseffekt zu erzielen. Mit kurzfristige Sonderaktionen und Wettbewerben können sie schnell auf Veränderungen am Markt reagieren. Diese Unternehmen steuern über die Provisionsvereinbarungen die Produktempfehlung des einzelnen Vertriebsmitarbeiters. Fließen die mit dem Kunden vereinbarten Konditionen für Bezahlung und Lieferung in die Provisionsabrechnung ein, steuern diese Unternehmen das Verkaufsverhalten des Mitarbeiters im Sinne der Unternehmensziele.

Pressekontakt:

Nicola Strätz

Telefon: 0951 / 980461 - 07

Fax: 0951 / 980461 - 50

E-Mail: nstraetz@fabis.de

Unternehmen

FABIS

Ottostr. 15

96047 Bamberg

Internet: www.fabis.de

Über FABIS

FABIS entwickelt seit 1988 Softwarelösungen für die Vertriebssteuerung mit Provisionsabrechnung. Spezialgebiet ist die Provisionsabrechnung bei variabler Vergütung auch komplexer Vertriebsprozesse. Die flexiblen Standardmodule decken in der Regel 90% der individuellen Anforderungen ab.

Zu den Anwendern gehören Versicherungen, Banken, Finanzdienstleistung, sowie Vertriebe der Telekommunikation, Energieversorgung und im Tourismus.

Revisionssicherheit, Internationalisierung, Zugriffsrechte nach Funktion im Unternehmen und die flexible Oberfläche sind Grundfunktionalitäten. Der modulare Aufbau des offenen Java-Systems unterstützt sowohl schnelle Integration als auch Datenaustausch mit vorhandenen IT-Systemen. Schnittstellen werden definiert und nicht programmiert.