



Bamberg, April 2015

Wie die Vergütung Vertriebspartner motiviert

Transparent und rechtssicher Provisionen abrechnen

Die Vergütung ist einer der wichtigsten Faktoren, wenn es darum geht, die besten Vertriebspartner für die Organisation zu gewinnen und zu halten. Das Vergütungssystem entscheidet maßgeblich über die Effizienz der Vertriebsaktivitäten. Führungsaufgaben und Steuerungsaufgaben hängen stark mit dem Vergütungsmodell zusammen.

Vertriebssysteme sind so zu gestalten, dass sie helfen die Ziele des Unternehmens zu realisieren und gleichzeitig die Vermittler zu Spitzenleistungen motivieren.

In der praktischen Umsetzung der Abrechnung muss der Aufwand im richtigen Verhältnis zum Erfolg stehen. Dabei müssen Änderungen am Vergütungssystem nicht nur problemlos durchzuführen sein, sondern auch rechtssicher nachvollziehbar bleiben.

Mit dem FABIS [Vergütungsmanagement](#) können Sie Ihre eigene Entgeltstrategie von denen Ihrer Mitbewerber abgrenzen. Gleichzeitig erreichen Sie ein hohes Maß an Flexibilität, Kontrolle und Wirtschaftlichkeit.

Das FABIS Vertriebssystem setzt variable Vergütung und Zielvereinbarungen nach Ihren Vorstellungen um. Sie gewinnen Freiraum für flexible Anpassungen und Änderungen.

Sie können über das flexible Provisionssystem Vergütungen auf jeder Ebene planen und verwalten. Dabei können Sie einzelnen Vertriebspartnern auch individuelle Vergütungen gewähren. Vordefinierte Vergütung kann manuell geändert werden. Aktuelle Umsatzzahlen und Qualitätszahlen der Vermittler unterstützen und erleichtern Ihre Führungsaufgaben.

Die strategische Entgeltplanung spiegelt die Unternehmenskultur und Vergütungsstrategien wider. Mit dem Vergütungsmanagement und der Provisionsabrechnung können Sie Ihre effektiven Ausgaben kontrollieren. Sie können Ihren Vertriebspartnern eine wettbewerbsfähige und motivationsfördernde Vergütung anbieten wie etwa leistungsbezogene Vergütung nach Umsatz, Teamprovisionen, Bestandsprovisionen.

Pressemeldung

Über FABIS

FABIS entwickelt seit 1988 Software für die Vertriebssteuerung. Spezialgebiet ist die revisionssichere Provisionsabrechnung. Zu den Anwendern gehören Vertriebsorganisationen und Vertriebsabteilungen. Die unterschiedlichsten Vergütungsmodelle, Karrierepläne und Provisionsvereinbarungen hat FABIS bereits mit Software umgesetzt.

Grundfunktionalitäten sind Revisionssicherheit, Internationalisierung und Flexibilität ohne Programmierung. Der modulare Aufbau des offenen Java-Systems unterstützt sowohl schnelle Integration als auch Datenaustausch mit vorhandenen IT-Systemen. Schnittstellen werden definiert und nicht programmiert.

FABIS realisiert aus einer Hand praxisnahe Analyse, Konzeption, Softwareentwicklung, Einführung sowie Betreuung. Die flexiblen Standardmodule dienen als Basis in der Individualprogrammierung.

Die Systeme sind als Cloud-Lösung oder als Hosting-System einzusetzen.

Presseinformationen:

Nicola Strätz
Vertriebsleitung

Durchwahl: +49 951 98046-107
Telefax: +49 951 98046-150
Email: nstraetz@fabis.de

FABIS
Ottostr. 15
96047 Bamberg