

**Katja Friedrich
Nicola Strätz
Silke Schlaug**



FABIS Vertriebsserie

Version 5.0

Grundfunktionen

Konventionen	2
Grundeinstellungen in der Mitarbeiterverwaltung	4
Firma mit Vertriebsweg anlegen	4
Stufenplan für Provisionsvereinbarungen hinterlegen	4
Buchungsvorlagen definieren (Gut-,Lastschriften)	5
Mitarbeiter anlegen	6

1 Konventionen

Die einheitliche Bedienung der FABIS Vertriebsserie zieht sich durch die gesamte Anwendung. Zum Einstieg die wichtigsten Funktionstasten:

Der **Menübaum** kann über die Symbole - / + auf- und zugeklappt werden, d.h. Sie öffnen zur Bearbeitung immer den entsprechenden Punkt im Menübaum.

Der **graue Leuchtbalken** dient dazu einen Datensatz anzuwählen. Klicken Sie mit dem Mauszeiger auf einen Datensatz, wird er grau hinterlegt.

Die **Kopfzeile** zeigt an, welchen Datensatz Sie gerade aktuell bearbeiten.

Mit der Funktionstaste **F4** oder dem Button *Suchen* lassen Sie die gesamten Datensätze anzeigen.

Mit den jeweils angezeigten Buttons im unteren Bereich

- fügen Sie neue Datensätze an mit dem Button **Neu/Einf** oder der Taste **Einfügen**
- ändern Sie einen Datensatz mit dem Button **ändern** oder **F9**
- speichern Sie mit dem Button **speichern** oder **F2**

FABIS - Vertriebsserie 5.0, Datenbank: vserie50prx

Übersicht | Detail | Marketing | Betreuer

Filtertyp: Alle | Matchcodetyp: Vorname | Matchcode: Vorname



Suchen (F4)

Kundennr.	Titel	Nachname/Firma	Vorname	Kategorie	Bemerkung-1	Be
1		Genßler				
2	2009101600000264	IT und Webdesign				
3	2009101700000336	Konzept & Strategie				
4	2009120200000463	Spaßgesellschaft				
5	2009120200000464	Pferdehof				
6	20100113000004972	Vodafone				
7	2009101600000261	Lufthansa				
8	20100115000004974	Allianz				
9	20100203000005011	Neukunde				
10	20100211000005031	Gesellschaft				
11	2009101700000338	Dr. Seiler	Antonia			
12	20100127000004989	St. Lorenz				
13	20100127000004988	Müller	Bernd			
14	20100115000004975	Bauer	Bernd			
15	2009110400000378	Ehrlich	Elvira			
16	20100204000005013	Erfolgreich	Erich			
17	2009120300000479	Müller	Fred			
18	20091215000003470	BGP	Heiko		Händler berät	
19	2009120200000465	Hützel	Horst			
20	2010011900000262	Janosch	Jan			
21	20100122000004985	Schütz	Klaus	Umsatz 10 - 50.000		
22	2009101700000337	St. Lorenz				
23	2009110600000379	Neukauf	Maria	In Bearbeitung	Vertriebspartner ...	
24	20100113000004973	Mustermann	Max			
25	20100201000004996	Dipl. Ing. Muster	Max			
26	2009101500000245	Mustermann	Max			
27	20100201000004997	Dr. Muster	Muster	Gewonnen (Absc		
28	20100222000004984	Sommer	Peter	Umsatz 0 - 10.000		

Anzeigen | Neu (Einf.) | Ändern (F9) | Löschen (Entf.) | History (F5)

es wird ausschließlich in aktiven Datensätzen gesucht

Symbole in der Beschreibung:

	<p>Zwingend erforderliche Eingaben in der FABIS Vertriebsserie, die einmalig in der Konfiguration zu hinterlegen sind. Diese Eingaben sind zum Start notwendig, damit das System mit nach Ihren Vorgaben Provisionen berechnen kann.</p>
	<p>Optionale Eingaben, die nicht zwingend erforderlich sind für die Funktionen in der FABIS Vertriebsserie. Diese Eingaben können auch später ergänzt werden. Es sind praktische Funktionen, die den Aufwand reduzieren, also „nice to have“</p>

2 Grundeinstellungen in der Mitarbeiterverwaltung

Vor dem Start mit der Mitarbeiterverwaltung, sind folgende Grundeinstellungen vorzunehmen:



- Firma mit Vertriebsweg(en) definieren
- Stufenplan für Mitarbeiterhierarchie definieren



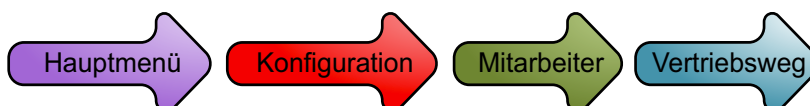
Falls Sie einzelnen Mitarbeitern einen Unkostenbeteiligung am Büro bezahlen oder einen Vorschuss der abbezahlt werden soll einräumen, definieren Sie Buchungsvorlagen für diese Gut-, Lastschriften.

2.1 Firma mit Vertriebsweg anlegen

Legen Sie Ihre Firma mit den Vertriebswegen an. Vertreiben Sie Ihre Produkte parallel über mehrere Vertriebsschienen bzw. Vertriebswege, die jeweils mit einem eigenen Karriereplan oder einer andersartigen Produktpalette geführt werden, bilden Sie diese Vertriebswege in der FABIS Vertriebsserie getrennt ab.

Weg in der FABIS Vertriebsserie

Hauptmenü - Konfiguration - Mitarbeiter - Vertriebsweg



Legen Sie Ihren Vertriebsweg mit dem Button „Neu“ an. Sind mehrere Vertriebsvereinbarungen parallel nebeneinander zu verwalten, legen Sie die Vertriebswege nacheinander jeweils mit „Neu“ an.

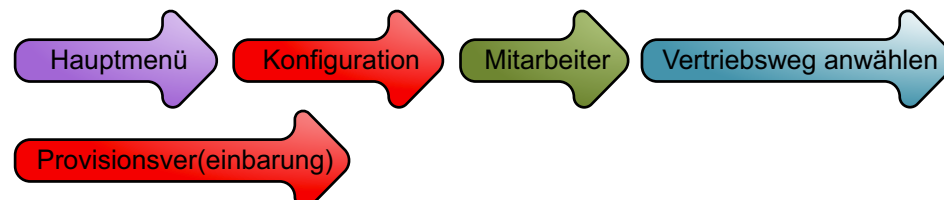
Definieren Sie Informationen, wie Firmenanschrift, Ländereinstellung für UmSt-Berechnungen, Währung, in der Sie abrechnen.

2.2 Stufenplan für Provisionsvereinbarungen hinterlegen

Sind Ihre Vertriebswege angelegt, hinterlegen Sie den dazugehörigen Stufenplan - die einzelnen Stufen in Ihrer Hierarchie (Karrierestufen).

Weg in der FABIS Vertriebsserie

Hauptmenü - Konfiguration - Mitarbeiter - Vertriebsweg anwählen - Provisionsver(einbarung)



Hinterlegen Sie den Vertriebsweg mit dem Leuchtbalken und wählen Sie im Menübaum „Provisionsver“ für Provisionsvereinbarungen. Mit dem Button „Neu“ legen Sie die einzelnen Stufen an mit Titel und Kurzbezeichnung an. Beginnen Sie mit der untersten Stufe zum Einstieg. Über die Sortierung geben Sie die Reihenfolge der Stufen an, in der die Abrechnung verarbeitet wird.

Diese Provisionsvereinbarungen sind die Stufen, in denen einzelne Mitarbeiter stehen. Die Stufe legt fest, welche Provisionssätze, in der jeweiligen Karrierestufe bei dem einzelnen Produkt ausgezahlt werden. Wenn Sie Mitarbeiter neu einstellen, befördern oder zurückstufen, vergeben Sie diese Stufe mit den Provisionsvereinbarungen.

Beispiel

Sie leiten einen Vertrieb in der Finanzdienstleistungsbranche mit einem Karriereplan von 6 Stufen sowie einen weiteren Vertrieb im Energie-Sektor mit einem Karriereplan von 4 Stufen. Die Definition in der FABIS Vertriebsserie sieht wie folgt aus:

Stufen	Goldfinger Vertriebs GmbH	Silbermine Vertriebs GmbH
Stufe 1	Empfehlungsgeber	Verkäufer
Stufe 2	Berater	Handelsvertreter
Stufe 3	Teamleiter	Handelsagentur
Stufe 4	Regionalleiter	Regionaldirektion
Stufe 5	Bezirksdirektion	
Stufe 6	Landesdirektion	

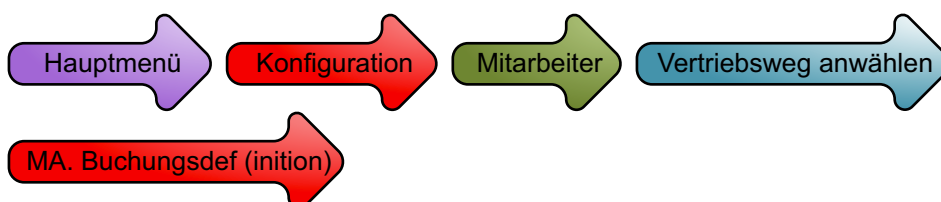
2.3 Buchungsvorlagen definieren (Gut-,Lastschriften)



Wenn Sie Gut-, Lastschriften z.B. bei Bürobeteiligungen, Telefonzuschüssen o.ä. bei Ihren Mitarbeitern berechnen, legen Sie Buchungsvorlagen an. Auf diese Vorlagen können Sie beim einzelnen Mitarbeiter zurückgreifen. Die Gut-Lastschriften können einmalig oder regelmäßig berechnet werden.

Weg in der FABIS Vertriebsserie

Hauptmenü - Konfiguration - Mitarbeiter - Vertriebsweg anwählen - Ma. Buchungsdef



Hinterlegen Sie den Vertriebsweg mit dem Leuchtbalken und wählen Sie im Menübaum „MA-Buchungsde(finition)“. Mit dem Button *Neu* legen Sie die Buchungsvorlage mit oder ohne Wiederholung und Umsatzsteuer an. Speichern Sie mit dem Button *speichern*.

2.4 Mitarbeiter anlegen

Mitarbeiter legen Sie als **Stammdaten** an. **Zum Start legen Sie den strukturhöchsten Mitarbeiter an.**

Weg in der Anwendung

Hauptmenü - Stammdaten



Legen Sie mit dem Button *Neu* die Stammdaten des Vertriebspartners an und speichern Sie mit *F2*. Der neue Mitarbeiter ist mit dem Leuchtbalken hinterlegt.

Weg in der Anwendung

Hauptmenü - Stammdaten - Mitarbeiter mit Leuchtbalken anwählen - Mitarbeiter



Mit dem Button *Neu* fügen Sie den Mitarbeiter an. Sie erfassen zumindest:

- den Vertriebsweg (wurde zuvor in der Konfiguration angelegt)
- die Provisionsvereinbarung / Stufe (wurde zuvor in der Konfiguration angelegt)
- den Übergeordneten (zum Start bitte den strukturhöchsten Mitarbeiter anlegen)

Bitte beachten Sie:

Umsatzsteuerberechtigung: Ist der Mitarbeiter berechtigt Umsatzsteuer abzuführen, setzen Sie hier einen Haken und die Umsatzsteuer wird mit ausgezahlt!

Mitarbeiternummer: Die Mitarbeiternummer ist später nicht mehr zu ändern, sie sollte immer eine einheitliche Anzahl an Ziffern haben, z.B. 10-stellig sein.

Für die komplette Eingabe können Sie noch erfassen:



Ergänzen Sie die **persönlichen Daten** zum Mitarbeiter über die Stammdaten: Hauptmenü-Stammdaten- MA anwählen- ändern

Ergänzen Sie die **Bankverbindung:** Hauptmenü-Stammdaten- MA anwählen- Bankver(bindung) - neu

Erfassen Sie die **FiBu / Steuerdaten:** Hauptmenü-Stammdaten- MA anwählen- Fibu- neu