

**Katja Friedrich
Nicola Strätz
Silke Schlaug**



FABIS Vertriebsserie

Version 5.0

Grundfunktionen

Vertriebspartner anlegen	2
 Einzelnen Mitarbeiter anlegen	2

Vertriebspartner anlegen

Vertriebspartner können Sie in der FABIS Vertriebsserie anlegen, wenn die Konfiguration abgeschlossen ist. In der Konfiguration werden die Vertriebswege und die Verträge pro Stufe festgelegt.

Der einzelne Mitarbeiter wird in der Stammdatenverwaltung mit den kompletten Kommunikationsdaten angelegt. In der Mitarbeiterverwaltung werden die einzelnen Mitarbeitern dem passenden Vertriebsweg zugeordnet. Außerdem werden die Vertragsvereinbarungen, also der Stufenvertrag dem einzelnen Mitarbeiter zugeordnet. Über diesen Vertrag ist die Provisionsvereinbarungen festgelegt.

Vertriebspartner können gleichzeitig in mehreren Vertriebswegen beschäftigt sein. Die Unterstellung der Vertriebspartner organisiert die Hierarchie und damit auch die Umsatzbeteiligung.

1 Einzelnen Mitarbeiter anlegen

Bei jedem Mitarbeiter legen Sie an:

- Mitarbeiterart: hauptberuflich oder nebenberuflich
- Vertriebsweg: Wählen Sie den in der Konfiguration angelegten Vertriebsweg an - Sie können unterschiedliche Vertriebswege nebeneinander anlegen, das System ist mandantefähig. Selbst für Auslandsgeschäfte ist das System als internationalisierte Lösung gerüstet. Die unterschiedlichen Vertriebswege können komplett getrennte Produkte wie auch komplett getrennte Vertragsvereinbarungen verarbeiten.
- Übergeordneter: in der Struktur höheren Mitarbeiter erfassen.
- Provisionsvereinbarung: Vertrag mit Stufenvereinbarung - Die Vereinbarungen mit Ihren einzelnen Mitarbeitern legen Sie innerhalb des Vertriebswegs fest. Sie ordnen dem Vertriebspartner einen Vertriebsweg zu und vergeben dann die Verträge der entsprechenden Provisionsstufe mit den Provisionsvereinbarungen.

Sie legen die einzelnen Mitarbeiterverträge für die jeweiligen Provisionsvereinbarungen fest. Diese Verträge hinterlegen Sie im System und händigen Sie dann den Vertriebspartnern aus. Sie können beliebig viele Stufen mit entsprechenden Vertragsvereinbarungen festlegen.

Die Provisionsvereinbarungen hängen von der Provisionsstufe ab. Die Vereinbarungen sind in den Mitarbeiterverträgen festgehalten.

- ab: ab wann die Vertragsvereinbarung gültig ist
- Auszahlungsstopp: falls keine Provision gezahlt werden sollen
- Abrechnungssperre: falls keine Abrechnung erstellt werden soll
- Umsatzsteuerberechtigung: Mitarbeiter führt Umsatzsteuer selbst ab oder nicht
- Eintrittsdatum: hier vermerken das Eintrittsdatum des Mitarbeiters

Als minimale Eingabe sind Vertriebsweg, Provisionsvereinbarung und Übergeordneter notwendig.

