

**Katja Friedrich
Nicola Strätz
Silke Schlaug**



FABIS Vertriebsserie

Version 5.0

Grundkonfiguration

Konventionen	3
Erste Schritte in der Provisionsabrechnung	5
Produktgeber anlegen	5
Grundeinstellungen definieren	5
Produkte anlegen	6
Einzelprovision anlegen	6
Provisionssätze je Stufe	7
Faktoren nach Laufzeit	7
Faktoren nach Zahlungsdauer	7
Faktoren nach Höhe der Bewertungssumme (Größe)	8
Faktoren für Staffelungen	8
Summenprovisionen anlegen	9

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		Genßer				
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. Seller	Antelika			
12	20100127000004989	St. Wenzel				
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	20100119000000262	Janosch	Jan			
21	20100122000004985	Schulz	Klaus	Umsatz 10 - 50.000		
22	2009101700000337	St. Wenzel	Maria			
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 Erste Schritte in der Provisionsabrechnung

Für die ersten Schritte in der Provisionsabrechnung müssen die Grundeinstellungen des Moduls Mitarbeiterverwaltung **abgeschlossen** sein.



Notwendige Grundeinstellungen für die Provisionsabrechnung sind:

- Produktgeber in den Stammdaten anlegen
- Umsatzsteuerschlüssel festlegen
- Vertriebswege mit Karriereplan definieren (bereits in den Grundeinstellungen der Mitarbeiter angelegt)
- Grundeinstellungen der Abrechnung definieren
- Produkte anlegen
- Provisionsarten anlegen
- Provisionssätze für die Mitarbeiter je Stufe festlegen

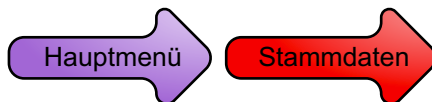
Die Grundeinstellungen legen Sie einmalig an, und greifen dann während Ihrer Eingaben immer wieder zurück z.B. beim Anlegen von Buchungssätzen.

2.1 Produktgeber anlegen

Damit ein Produktgeber, z.B. Versicherungsgesellschaften, Energielieferanten oder Telekommunikationsanbieter, in der Produktdefinition ausgewählt werden kann, legen Sie Ihre Produktgeber in den Stammdaten an. Ist Ihr Unternehmen selbst Hersteller, legen Sie Ihre eigene Firma als Produktgeber an.

Weg in der Anwendung

Hauptmenü - Stammdaten



Legen Sie mit dem Button *Neu* den Produktpartner an. Erfassen Sie die Adressdaten und speichern Sie mit dem Button *speichern*.

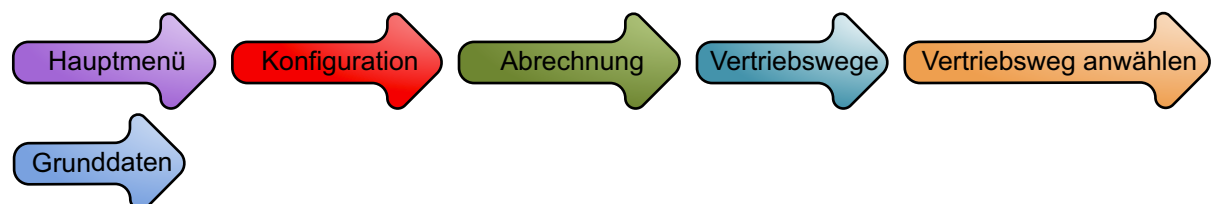
2.2 Grundeinstellungen definieren

Geben Sie für jeden Vertriebsweg die Grundeinstellungen für die Abrechnung vor. Darunter fällt z.B. ob Sie nach Differenzprovision oder MLM abrechnen, wie oft Sie im Monat abrechnen, ob eine Gebühr für die Provisionsabrechnung erhoben wird usw.

Die Vertriebswege haben Sie bereits in den Grundeinstellungen der Mitarbeiterverwaltung angelegt, jetzt ergänzen Sie die Einstellungen für die Abrechnung.

Weg in der FABIS Vertriebsserie

Hauptmenü - Konfiguration - Abrechnung - Vertriebswege - Vertriebsweg anwählen - Grunddaten



Hinterlegen Sie den angelegten Vertriebsweg mit dem Leuchtbalken und wählen Sie im Men-

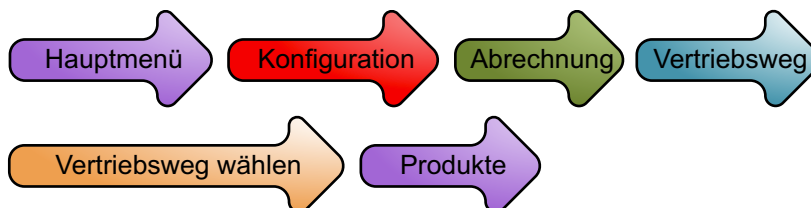
übaum „*Grunddaten*“. Erfassen Sie die entsprechenden Grunddaten und speichern Sie mit dem Button *speichern*.

2.3 Produkte anlegen

Legen Sie Ihre Produkte für die einzelnen Vertriebswege an. Jedes Produkt das unterschiedlich verprovisioniert wird, ist zu definieren.

Weg in der FABIS Vertriebsserie

Hauptmenü - Konfiguration - Abrechnung - Vertriebswege-Vertriebsweg wählen - Produkte



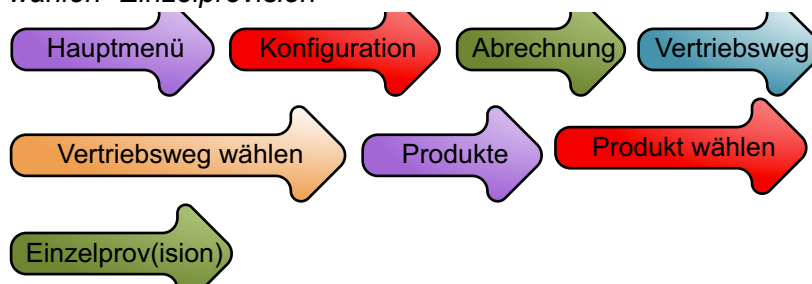
Hinterlegen Sie den Vertriebsweg mit dem Leuchtbalken. Wählen Sie im Menübaum „Produkte“ an. Fügen mit Button „Neu“ Ihr Produkt mit Produktart, Bezeichnung und Produktgeber an. Speichen Sie mit dem Button *speichern*.

2.3.1 Einzelprovision anlegen

Hinterlegen Sie zum einzelnen Produkt alle für Ihre Abrechnung relevanten Provisionsarten, wie z.B. Abschlußprovision, Folge-, Bestandsprovision. Legen Sie zu jeder Abschlussart fest, wieviel Provision an die Mitarbeiter in den einzelnen Stufen / Positionen ausgezahlt werden soll.

Weg in der FABIS Vertriebsserie

Hauptmenü - Konfiguration - Abrechnung - Vertriebswege-Vertriebsweg wählen - Produkt wählen- Einzelprovision



Hinterlegen Sie den Vertriebsweg mit dem Leuchtbalken. Wählen Sie im Menübaum *Produkte* an. Hinterlegen Sie das angelegte Produkt mit dem Leuchtbalken und wählen Sie im Menübaum **Einzelprovision** an.

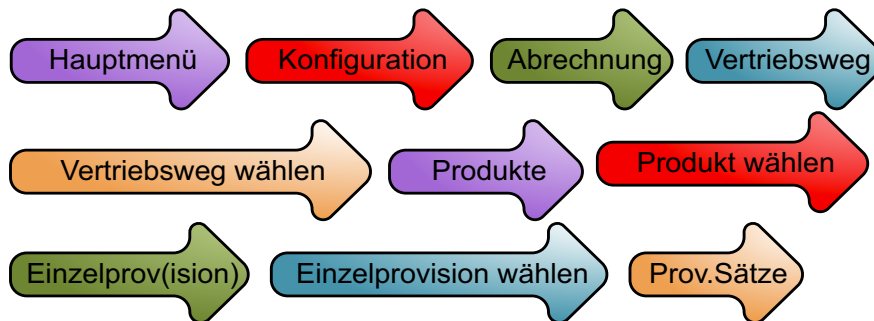
Mit dem Button *Neu* legen Sie die Einzelprovision für jede Provisionsart, wie Abschluss oder Bestandsprovision der Mitarbeiter fest. Ergänzen Sie die Angaben unterhalb der Reiter, wie **Divers/Bestand, Auszahlung** und **Firmenprovision**. Speichern Sie die Einzelprovisionen mit dem Button *speichern*.

2.3.1.1 Provisionssätze je Stufe

Legen Sie die Provisionsätze in den einzelnen Stufen zur gewählten Provisionsart an.

Weg in der FABIS Vertriebsserie

Hauptmenü - Konfiguration - Abrechnung - Vertriebswege - Vertriebsweg auswählen - Produkt auswählen - Einzelprovision - Provisionsätze



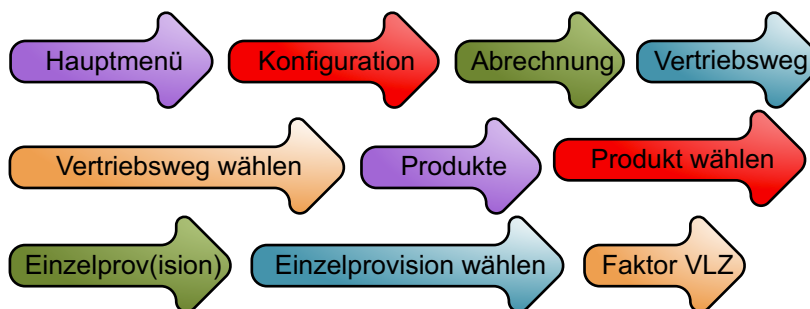
Mit dem Button *Neu* legen Sie die Provisionsätze pro Stufe fest. Speichern Sie die Provisionsätze mit dem Button *speichern*.

2.3.1.2 Faktoren nach Laufzeit

Über die „Faktoren der Laufzeit“ legen Sie fest, ab welcher Laufzeit eines Vertrags, ein bestimmter Faktor in die Berechnung der Bewertungssumme einfließt. Sie können so über diesen Faktor die Provisionen in Abhängigkeit der Laufzeit des Vertrags berechnen.

Weg in der FABIS Vertriebsserie

Hauptmenü - Konfiguration - Abrechnung - Vertriebswege - Vertriebsweg auswählen - Produkt auswählen - Einzelprovision - Faktor Vertragslaufzeit

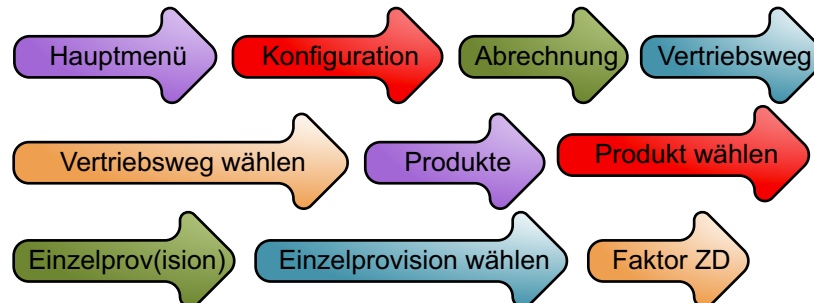


2.3.1.3 Faktoren nach Zahlungsdauer

Über die „Faktoren der Zahlungsdauer“ legen Sie fest, ab welcher Zahlungsdauer des Kunden, ein bestimmter Faktor in die Berechnung der Bewertungssumme einfließt. Sie können so über diesen Faktor die Provisionen in Abhängigkeit der Zahlungsdauer setzen.

Weg in der FABIS Vertriebsserie

Hauptmenü - Konfiguration - Abrechnung - Vertriebswege - Vertriebsweg auswählen - Produkt auswählen- Einzelprovision - Faktor Zahlungsdauer

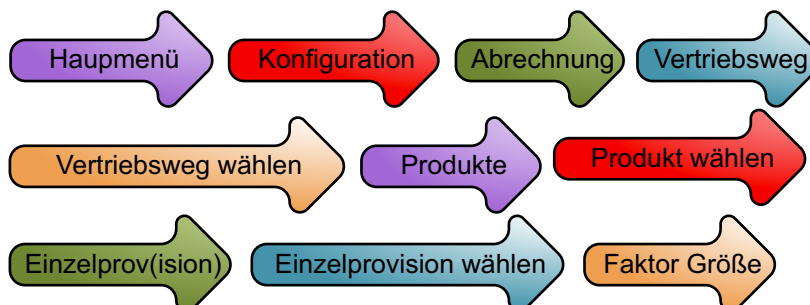


2.3.1.4 Faktoren nach Höhe der Bewertungssumme (Größe)

Über die „Faktoren der Größe“ - der Höhe der Bewertungssumme - legen Sie fest, ab welcher Bewertungssumme, welcher Faktor in die Berechnung der Bewertungssumme einfließt. Sie können so über diesen Faktor die Provisionen in Abhängigkeit der Höhe der Bewertungssumme setzen.

Weg in der FABIS Vertriebsserie

Hauptmenü - Konfiguration - Abrechnung - Vertriebswege - Vertriebsweg auswählen - Produkt auswählen- Einzelprovision - Faktor Größe

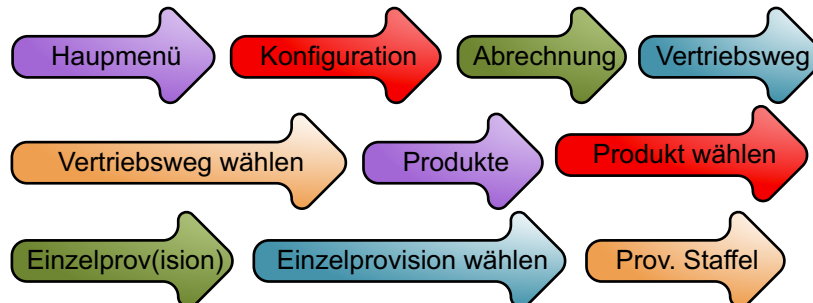


2.3.1.5 Faktoren für Staffellungen

Für jede Karriere-/ Provisionsstufe Ihres Vertriebsweges können Sie zusätzlich 6 weitere Provisionsstaffeln pro Provisionsart eines Produktes definieren. Die Berechnung dieser Staffeln stehen in Abhängigkeit zum Eigen, und/oder Mitarbeiterumsatz.

Weg in der FABIS Vertriebsserie

Hauptmenü - Konfiguration - Abrechnung - Vertriebswege - Vertriebsweg auswählen - Produkt auswählen- Einzelprovision - Prov.-Staffel

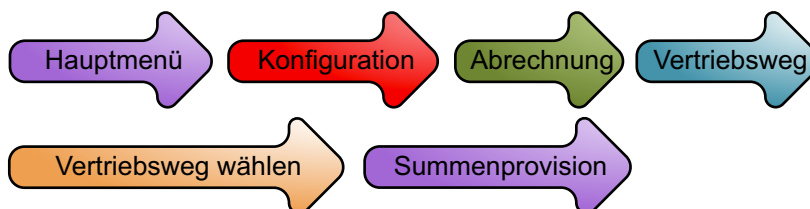


2.4 Summenprovisionen anlegen

Summenprovisionen werden ausbezahlt, wenn bestimmte Vorgaben / Umsatzziele erreicht sind. Es sind Provisionen, die auch Bonus oder Incentive-Provisionen genannt werden. Solche Provisionen hängen nicht vom einzelnen Vertrag, sondern von Ihren Zielvorgaben ab. Legen Sie Ihre Summenprovisionen für die einzelnen Vertriebswege an.

Weg in der FABIS Vertriebsserie

Hauptmenü - Konfiguration - Abrechnung - Vertriebswege-Vertriebsweg wählen - Summenprovision



Hinterlegen Sie den Vertriebsweg mit dem Leuchtbalken. Wählen Sie im Menübaum „Summenprovisionen“ an. Fügen mit Button „Neu“ Ihre Summenprovisionen an. Speichen Sie mit dem Button *speichern*.