



Provisionsabrechnung

Variable Vergütung revisionsssicher abrechnen

Highlights im Überblick



Entscheidende Extras

Umrechnen in Einheiten oder Punktesysteme, Zielvorgaben, Fakturierung, bestehende Schnittstellen



Mandantenfähig

Rechnen Sie beliebig viele Vertriebswege mit jeweils eigem Karriereplan nebeneinander ab



Produktverwaltung

Produkte definieren ohne Programmierung



Reports und Statistiken

Unterstützung in Controlling und Führung Ihrer Vertriebspartner sowie Planung Ihrer Umsatzziele



Anbindung des Außendienstes

Internet-Zugriff für Vertriebspartner
Verkaufsunterstützung für lange, erfolgreiche Zusammenarbeit



Revisionsicherheit

Rückwirkende Ausdrucke und nachvollziehbare Eingaben

Entscheidende Extras

Unverzichtbare Details für Zukunftssicherheit



Highlights

- In Einheiten / Punktesysteme umrechnen
- Zielvereinbarungen abrechnen
- Stornobearbeitung wasserdicht
- Gut- und Lastschriften verrechnen
- Fakturierung angeschlossen
- Firmenabrechnung mit Statistiken
- Offene Schnittstellen für Im-/Export
- Länderübergreifende USt-Berechnung

Mandantenfähig

Weg für zukünftige neue Geschäftsfelder: Beliebige viele Vertriebswege mit jeweils eigenen Karriereplänen nebeneinander abrechnen



Highlights

- Vertriebsorganisationen, die für Sie vermitteln, nach deren eigenen individuellen Karriereplan abrechnen
- Mehrgleisig unterschiedlichste Produktschienen fahren
- Die Anzahl der Karriere-Stufen pro Vertriebsweg ist unbegrenzt
- Druckvorlagen für Vertragsausdruck der Provisionsvereinbarungen können hinterlegt werden

Produktverwaltung

Offen und gerüstet sein auch zukünftig für neue Produkte



Highlights

- Unbegrenzte Produktzahl
- Unbegrenzte Provisionsarten pro Produkt wie Abschluß, Einmal-, Folgeprovision,...
- Formeln zur Berechnung von Bewertungsgrundlagen, Stornoreserve, Stornohaftung
- Umrechnung in Einheiten / Punkte
- Ratierliche wie auch einmalige Provisionsberechnungen, -zahlungen

Außendienst Anbindung

Internet-Zugriff für Vertriebspartner: Verkaufsunterstützung für langfristige, erfolgreiche Zusammenarbeit



Highlights

- Personalisierter Online Zugriff auf aktuelle Kundendaten und Umsatzzahlen
- Führungskräfte sehen Daten Ihrer Gruppe / Struktur ein
- Vertriebspartner können selbst Kundendaten, Termine und Gesprächsprotokolle (ein-)pflegen
- Einsicht in die eigene Akte, eigene Umsatzdaten
- Reports für Führungskräfte
- Entlastung des Innendiensts

Reports und Statistiken

.... unterstützen Sie im Controlling, in der Führung und Steuerung Ihrer Vertriebspartner und der Planung Ihrer Umsatzziele



Highlights

Freie Layoutgestaltung für eigene Reports
beliebig erweiterbare Umsatzstatistiken
nach

- Produktgebern,
- Produkten, Strukturen, Zeiträumen....
- Firmenabrechnung
- Übersichten nach offenem und abgerechnetem Geschäft
- Strukturumsätze, Wettbewerbslisten

Revisionsicherheit nach GOB und GDPdU

Stellen Sie sich auf die sichere Seite – bei Abrechnungen und allen Daten



Highlights

- Abrechnungen werden nach jedem Abschluß **revisionsicher** archiviert
- Jede Veränderung an all Ihren Daten ist **historisiert** und **protokolliert**
- Ausdruck zurückliegender Abrechnungen jederzeit möglich
- Perfekte Stornobearbeitung
- Rückverfolgung und Rekonstruktion aller Eingaben

Zum Schluß noch...

... Sie sind auch für die Zukunft gerüstet:



Ihre Vorteile:

- **Internationalisierung**
Sprache, Währungen und Umsatzsteuerschlüssel sind zu hinterlegen
- **Online-Zugriff**
Außendienst, Homeoffice Anbindung
- **Oberfläche flexibel**
Menüführung und Beschriftung anpassen **ohne** Programmierung
- Betriebssystemunabhängige **Java-Technologie**

Ihr Vorteil

Neben den Referenzen...

- Unsere **Erfahrung** seit 1988 im Erstellen von Software für den Vertrieb
- Die **hilfreiche und informative Website**
- Unser **freundlicher und kompetenter Support**
- Aus der Praxis für die Praxis – ein schier unerschöpfliches **Vertriebs-Fachwissen**

