



Bamberg, November 2013

Vergütungsmanagement motiviert den Vertrieb

Anerkennung der Leistung sichert den Vorsprung

Die Vergütung ist einer der wichtigsten Faktoren, wenn es darum geht, die besten Vertriebspartner für Ihre Organisation zu gewinnen und zu halten. Leistungsgerechte Vergütung sichert Ihrer Organisation in einer immer stärker vom Wettbewerb geprägten Welt einen Vorsprung.

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.

Die strategische Entgeltplanung spiegelt Ihre Unternehmenskultur und Vergütungsstrategien wider. Sie gibt Ihren Führungskräften innerhalb eines flexibel kontrollierten Budgetsystems Werkzeuge an die Hand.

Mit dem Vergütungsmanagement können Sie Ihre effektiven Ausgaben kontrollieren. Sie können Ihren Vertriebspartnern eine wettbewerbsfähige und motivationsfördernde Vergütung anbieten – ganz gleich, ob als festes oder variables Gehalt, leistungsbezogene Vergütung nach Umsatzzahlen oder Teamprovision. Außerdem können Sie Hochrechnungen erstellen, um zu prüfen, wie sich Veränderungen am Provisionssystem auf die Umsatzzahlen auswirken.

Sie können über die flexible Provisionsabrechnung Vergütungen auf Führungskräfteebene planen und verwalten, Vergütungen innerhalb von Budgetgrenzen planen und verwalten sowie Gehaltsgruppen und Gehaltsstrukturen definieren. Sie berechnen Gehaltserhöhungen und Boni, die Sie allgemein oder entsprechend der Vergütungspolitik und den Zulässigkeitskriterien gewähren können. Dabei können Sie einzelnen Vertriebspartnern auch individuelle Vergütungen gewähren, indem Sie die vorgegebene Vergütung manuell überschreiben. Die zusätzlich angebotenen Informationen zu Vertriebspartnern unterstützen und erleichtern dabei die Entscheidungsfindung.

Pressemeldung

Über FABIS

FABIS entwickelt seit 1988 leistungsfähige Lösungen für die Provisionsabrechnung und die Organisation von Vertriebsmitarbeitern. Zu den Anwendern gehören Vertriebsorganisationen unterschiedlicher Branchen. FABIS realisiert aus einer Hand praxisnahe Analyse, Konzeption, Softwareentwicklung, Anpassung und Einführung. Mit aktueller Java Technologie sind die FABIS Module über das Internet erreichbar. Homeoffice und Unterstützung des Außendienstes sind realisiert. Die Systeme können als Software als a Service (SaaS) gemietet werden.

Presseinformationen:

Nicola Strätz
Vertriebsleitung

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

FABIS
Ottostr. 15
96047 Bamberg

Presseinformationen finden Sie unter www.fabis.de/presse