

Datenblatt Erweiterte Vertreterabrechnung

Viele Handelsunternehmen bezahlen eigenen oder externen Vertriebsmitarbeitern eine Provision auf die von Ihnen erzielten Umsätze. Um diese Mitarbeiter zu motivieren und um gute Leistungen zu honorieren, gibt es teilweise sehr komplexe Modelle für die Vertreterabrechnung. Daher ist bei manchen Unternehmen eine eigene Stelle mit nichts anderem als der Provisionsermittlung befasst. Für die Classic Line Warenwirtschaft gibt es das Zusatzpaket „Erweiterte Vertreterabrechnung“, das die meisten der üblichen Provisionsmodelle abbilden kann. Es ermittelt praktisch alle Zahlen für die monatliche Provisionsabrechnung. Außerdem liefert Ihnen dieses Programm alle notwendigen Informationen, um Ihre Vertriebsmannschaft regelmäßig einer objektiven Bewertung zu unterziehen und damit zu steuern.

Highlights

- Mehrstufige Provision nach Roherlös, Umsatz oder verkaufter Stückzahl
- Berechnung nach Rechnungsausgang oder Zahlungseingang
- Berücksichtigung von Skonto und Rabatten
- Sonderprovisionen und maximale Provision definierbar
- Provisions- und Umsatzübersicht mit zeitlicher Eingrenzung
- Umsatzveränderungen pro Kunde und Vertreter
- Geeignet für interne und externe Vertreterabrechnungen
- Bis zu vier Vertreter pro Vorgang

Die Einstellmöglichkeiten in der Classic Line für Provisionszahlungen sind vielfältig. Zunächst können Sie entscheiden, ob die Berechnung nach Rechnungsausgang oder Zahlungseingang erfolgen soll. Rabatte und Skonto können sich mindernd auf die Provision auswirken. Soll ein Vertreter nur nach dem von ihm erzielten Umsatz oder Roherlös abgerechnet werden, können Sie drei Provisionsstaffeln mit jeweils eigenen %-Sätzen definieren.

Im Artikelstamm haben Sie die Möglichkeit, Ihre Vertreter noch feiner zu steuern. Eine dreistufige Provisionsstaffel unterscheidet nach Umsatz, Roherlös oder verkaufter Stückzahl pro Artikel. Auch zeitlich befristete Sonderprovisionen und eine maximale Pro-

vision können erfasst werden. Die eigentliche Abrechnung der Vertreter kann nach verschiedenen Einstellungen erfolgen. Die Provisionsbasis und die Berechnungsart lassen sich nachträglich ändern. Interessant ist die Option, sich die Positionsdetails anzeigen zu lassen, aufgrund derer die Provision gezahlt wird. Hier können die %-Werte nachträglich geändert werden.

Die eigentliche Abrechnung für Ihre Vertreter lässt sich auf einem Briefformular drucken, das Sie in einem Fensterbriefumschlag versenden können. Die „Erweiterte Vertreterabrechnung“ ist eine perfekte Lösung für Vertriebsorganisationen, die eine Provisionsabrechnung benötigen.