



Bamberg, August 2016

### **Das Vergütungskonzept steht und dann?**

Die tatsächliche Abrechnung auf Basis des Vergütungskonzeptes

**Auf die Konzeption der Vergütung folgt die tatsächliche Abrechnung: Für jeden einzelnen Mitarbeiter ist die Abrechnung zu erstellen. Ob variable Gehaltsanteile, Provisionen, Erfolgsprämien oder Boni, die Beträge sind nach den Vergütungsregeln, die das Unternehmen festgesetzt hat, zu berechnen.**

**Die Auszahlung muss nach den vereinbarten Modalitäten erfolgen. Ob monatliche Provisionszahlungen oder Erfolgsprämien für erreichte Jahresziele, jeder Mitarbeiter hat Anspruch auf einen Nachweis der vergüteten Leistung und auf die entsprechende Auszahlung.**

Folgende Fragen sind bei der Konzeption des Vergütungskonzepts zu durchdenken:

#### **Aufwand der Abrechnung:**

- Wie viele Mitarbeiter sind mit der Abrechnung beschäftigt?
- Wie lange dauert die Abrechnung?
- Wie viele Rückfragen von Mitarbeitern sind zu bearbeiten?

#### **Qualität der Abrechnung:**

- Wie viele Korrekturen sind notwendig?
- Wie viele manuelle Eingaben sind notwendig?
- Wie viele Reklamationen der Mitarbeiter sind zu bearbeiten?

#### **Flexibilität für Anpassungen**

- Wie oft sind neue Zielvereinbarungen, Sondervergütungen, Incentives, Aktionsprovisionen anzulegen oder anzupassen?
- Wie schnell sind neue Mitarbeiter im Abrechnungssystem anzulegen?
- Wie viele Marktchancen bleiben ungenutzt, da die Abrechnung nicht möglich ist?

## **Pressemeldung**

Fehleranfälligkeit vor allem bei nachträglichen Anpassungen und Rückfragen können die Abrechnung zu einem Drahtseilakt machen.

Zeitaufwand und Qualität der Abrechnung hängen von der Komplexität der Vergütungsregelungen ab.

### **Abrechnung mit Excel**

Für die Abrechnung ist Excel ein mögliches Tool. Excel ist anwenderfreundlich und bietet vielfältige Auswertungs- und Bewertungsmöglichkeiten, hat aber bei wachsender Unternehmensgröße auch gravierende Nachteile, wie z. B. die dezentrale Datenhaltung oder einen hohen manuellen Aufwand in der Administration mit entsprechender Fehleranfälligkeit vor allem bei nachträglichen Anpassungen und Rückfragen.

Das Durchführen der Abrechnung kann zum Kopfmonopol werden, eine Abhängigkeit, die bei Urlaubsvertretung schon Probleme mit sich bringt und alles andere als revisionssicher ist.

### **Automatisierung der Abrechnung**

Automatisierung von Prozessen der Provisionsabrechnung bedeutet Kosten zu reduzieren und Fehler zu vermeiden: Die Abrechnung variabler Vergütungen und Provisionen muss wie die Gehaltsabrechnung oder Buchhaltung fehlerfrei sein.

Automatisierte Provisionsprozesse reduzieren manuelle Tätigkeiten wie etwa den Abgleich mit Excel-Listen. Die automatisierte Abrechnung macht die Leistung jedes einzelnen Mitarbeiters in jedem Abrechnungsmonat auch rückwirkend nachvollziehbar.

### **Flexible IT als Wettbewerbsvorteil**

Um das Vergütungsmodell abzurechnen bietet flexible Software, die erlaubt, Produkte und Vertriebsvereinbarungen auch im laufenden Betrieb an die Marktsituation anzupassen, einen Wettbewerbsvorteil.

Für Unternehmen, die die für den Wettbewerb relevante Wirkung von IT erkannt haben, ist Flexibilität des IT Systems der entscheidende Faktor. IT hat sich zum strategischen Kriterium entwickelt, deren Bedeutung für die Wettbewerbsfähigkeit und Positionierung sich auf den Geschäftserfolg eines Unternehmens auswirkt.

Flexibilität der IT Lösungen ermöglicht schnell, mit angemessener technologischer Ausgestaltung und kontinuierlich auch auf unvorhersehbare IT-bezogene Veränderungen zu reagieren.

## **Pressemeldung**

### **Flexible Abrechnung variabler Vergütung**

Immer dynamischere und komplexere Märkte zwingen die Unternehmen zu ständiger Produktinnovation. Der Vertrieb sucht permanent nach neuen Chancen und Potentialen.

Der Vertrieb ist auf kurze Reaktionszeiten und schnelle Anpassung angewiesen, um jede Veränderung am Markt zu identifizieren und entsprechend zu reagieren.

Vertriebsleiter stehen regelmäßig vor der Aufgabe die leistungsorientierte Vergütung adäquat anzupassen. Eine entscheidende Rahmenbedingung hierbei ist der Deckungsbeitrag.

Durch die Flexibilität der IT Lösung für die Abrechnung variabler Vergütung gewinnen Unternehmen Freiraum für neue Vertriebsideen:

- Sie können die Vergütung einfach und flexibel an jede Veränderung am Markt anpassen, auch im laufenden Betrieb.
- Das Vergütungsmodell ist einfach anzugleichen, wenn sich neue Vertriebsziele ergeben oder Ziele unterjährig zu verändern sind.
- Es kann sofort auf Aktionen von Mitbewerbern reagieren.
- Es kann schnell auf Veränderungen am Markt oder im Vertrieb reagieren, um jede Verkaufschancen zu nutzen.
- Incentives für Wettbewerbe, um kurzfristig saisonale Schwankungen auszugleichen, lassen sich einfach gestalten.

### **Balance zwischen Flexibilität und Stabilität**

IT muss anpassungsfähig sein, andererseits fördern gerade Standardisierung, Kontinuität und Stabilität die Effizienz im IT-Betrieb. Zwischen diesen beiden Zielsetzungen gilt es die optimale Balance zu finden.

### **Rekonstruierbare Veränderungen**

Neben der Flexibilität des IT Systems ist bei der Abrechnung der variablen Vergütung die Nachvollziehbarkeit erforderlich. Jede Änderung muss erklärbar bleiben.

Der Mitarbeiter, Vertriebspartner oder Handelsvertreter kann rückwirkend einen Buchauszug anfordern, selbst wenn er nur Unterlagen für seine Steuererklärung benötigt.

Das Unternehmen muss jederzeit den Buchauszug liefern können, als Provisionsnachweis oder um z.B. Abfindungsansprüche zu klären.

## **Pressemeldung**

Abgeschlossene Abrechnungen müssen auch rückwirkend zu erstellen sein. Unternehmen müssen bei variabler Vergütung garantieren, dass vorhandene Daten rechtssicher sind, d.h. wieder auffindbar, nachvollziehbar, unveränderbar und verfälschungssicher.

Entspricht die Provisionsabrechnung den Richtlinien der Revisionssicherheit, ist sie unanfechtbar. Im Streitfall wird sich das Unternehmen vor Gericht auf keinen Vergleich einlassen müssen.

Im Rahmen der leistungsorientierten Vergütung bedeutet Revisionssicherheit: Ihr Unternehmen ist bei juristischen Auseinandersetzungen mit (ehemaligen) Mitarbeitern und Vertriebspartnern rechtlich nicht angreifbar.

Flexibilität und Sicherheit sind bei der Abrechnung von variabler Vergütung entscheidende Erfolgsfaktoren.

### **Das Vergütungskonzept als Basis**

Ein für alle gleiches Universalkonzept für variable Vergütung gibt es in der Vergütungspolitik nicht. Jedes Unternehmen muss die spezifische Ausgestaltung festlegen und sich fragen: Was wollen wir erreichen? Wie sieht unser aktuelles Geschäftsmodell aus? Welche Unternehmenskultur wollen wir prägen?

Die Konzeption der Vergütung ist idealerweise das Ergebnis der Zusammenarbeit von Unternehmensführung, Vertriebsleitung und IT Abteilung.

### **Ziele des Vergütungsmanagements**

Das erfolgreiche Vergütungskonzept unterstützt die aktuelle Strategie des Unternehmens. Es motiviert unterschiedlich leistungsstarke Mitarbeiter. Es ist fair und einfach und führt zu einer Bezahlung, die sich das Unternehmen leisten kann.

Das Vergütungskonzept legt die Unternehmensziele fest, die durch variable Vergütung erreicht werden sollen. Mit variabler Vergütung motivieren Unternehmen ihre Mitarbeiter und steuern Produktempfehlung und Verkaufsverhalten auf das Erreichen der vorgegebenen Ziele.

Moderne Unternehmen stärken mit einem attraktiven Gesamtpaket, wozu selbstverständlich die variable Vergütung gehört, ihr Employer Branding. Leistung, die sich lohnt, anerkannt und vergütet wird, bindet erfolgreiche Mitarbeiter.

## Pressemeldung

Gleichzeitig zeigt es Bewerbern, dass neben Grundgehalt und Sozialleistungen auch diverse zusätzliche variable Vergütungsmöglichkeiten im Unternehmen für Einkommensmöglichkeiten vorhanden sind. In Zeiten von Fachkräftemangel und Alterspyramide wird flexible variable Vergütung immer wichtiger.

Richtig konzipiert und abgerechnet ist es ein Mehrwert – für Unternehmer und Mitarbeiter entsteht eine Win-Win-Situation.

Charles Darwin: „**Es ist nicht die stärkste Spezies die überlebt, sondern diejenige, die sich am ehesten dem Wandel anpasst.**“

## Über FABIS

FABIS entwickelt seit 1988 Softwarelösungen für die Vertriebssteuerung mit Provisionsabrechnung. Spezialgebiet ist die Provisionsabrechnung bei variabler Vergütung auch komplexer Vertriebsprozessen. Die flexiblen [Standardmodule](#) dienen als Basis in der Individualprogrammierung.

Zu den Anwendern gehören Vertriebsorganisationen unterschiedlicher Branchen wie Finanzdienstleistung, Telekommunikation, Energie, sowie Tourismus.

[Revisionssicherheit](#), Internationalisierung, [Zugriffsrechte](#) nach Funktion im Unternehmen und die flexible Oberfläche sind [Grundfunktionalitäten](#). Der [modulare Aufbau](#) des offenen Java-Systems unterstützt sowohl schnelle Integration als auch Datenaustausch mit vorhandenen IT-Systemen. [Schnittstellen](#) werden definiert und nicht programmiert.

### 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](http://www.fabis.de/presse)