



## Produktfreigabe sichert Beratungsqualität

**Produktfreigabe wird immer wichtiger: Ihr Vertrieb ist vielfältig. Ihre Produktlandschaft auch. Nicht alle Vermittler und Händler dürfen oder sollen alle Produkte vertreiben dürfen. Ihre Unternehmenskultur, der Vertriebskanal, die aktuelle Marktsituation und gesetzliche Vorschriften sind zu**

**berücksichtigen.**

## Wann erhält ein Vermittler die Produktfreigabe?

**Der Vermittler erhält die Produktfreigabe, wenn er die Voraussetzungen für die Vermittlung des Produkts erfüllt. Diese Voraussetzungen unterscheiden sich je nach Branche und Unternehmenskultur:**

- **Gesetzliche Vorgaben:** Schufa- Auskunft, Führungszeugnis, § 34d GewO, IDD Vermittlerrichtlinien
- **Fachliche Nachweise:** interne / externe Schulungen, Fortbildung
- **Strategische Vorgaben:** Spezialisten sind im Verkaufsgespräch hinzuzuziehen
- **Storno-Quote:** abhängig von der Stornoquote können Sie bei einzelnen Vermittlern und Produkten Freigaben setzen
- **Organisatorische Struktur:** Ist ein Vermittler im B2B oder B2C tätig?

## Produktfreigabe im FABIS Vertriebssystem

Das FABIS [Vertriebspartner Management](#) unterstützt Sie zuverlässig, damit Sie die Beratungsqualität in Ihrem Vertrieb sichern können

- **Sie verwalten für jeden Vermittler die Produktfreigabe**
- **Sie hinterlegen die Voraussetzungen zur Produktfreigabe bei Ihren Produkten oder Produktgruppen**
- **Sie verwalten den Schulungsstand & Fortbildungsstand**

Erfüllt ein Vermittler die Vorgaben zur Produktfreigabe noch nicht, kann ein Spezialist oder Fach-Vermittler hinzugezogen werden, um die Vermittlung rechtssicher und fachlich einwandfrei abzuwickeln.

Erfüllt der Vermittler die notwendigen Voraussetzungen, setzen Sie die entsprechende Produktfreigabe in FABIS.

## Blogbeitrag

Hat Ihr Vermittler die notwendigen Unterlagen und Nachweise in Ihrem Unternehmen eingereicht, erteilen Sie die Produktfreigabe. Vollständigkeit und Gültigkeit überwacht FABIS automatisch.

Mit wenig Aufwand behalten Sie die Kontrolle über eingereichte Nachweise, Schulungen, Stand der Fortbildung, unterschriebene Vereinbarungen und Verträge.

Jede Änderung ist [revisionssicher](#) archiviert. Im Zweifelsfall ist jeder Stand der Vereinbarungen und Produktfreigaben zu rekonstruieren.

Über [Zugriffsrechte](#) und das 4-Augen-Prinzip sichern Sie Eingaben und Daten. Ihr Unternehmen kann die Beratungsqualität kontrollieren und steuern.

## Über FABIS

FABIS entwickelt seit 1988 [Vertriebslösungen](#) zur Vertriebssteuerung mit [Provisionsabrechnung](#). Spezialgebiet ist die Abrechnung bei Provisionen, Zielvereinbarungen und variabler Vergütungen auch komplexer Vertriebsprozesse. Die flexibel anpassbaren Standardmodule dienen als Basis in der Individualprogrammierung.

Zu den Anwendern gehören Vertriebsorganisationen unterschiedlicher [Branchen](#) wie Versicherungen, Banken, Finanzdienstleistung, Telekommunikation, Energie & Strom, sowie Tourismus.

Revisionssicherheit, Internationalisierung, Zugriffsrechte nach Verantwortungsbereich im Unternehmen und die flexible Oberfläche sind [Grundfunktionalitäten](#).

Der modulare Aufbau des offenen Java-Vertriebssystems unterstützt sowohl schnelle Integration als auch Datenaustausch mit vorhandenen IT-Systemen. Die vorhandenen Standardschnittstellen werden definiert und nicht programmiert.

### Ansprechpartner:

Nicola Strätz  
Vertriebsleitung

Durchwahl: +49 951 98046-107  
Telefax: +49 951 98046-150  
Email: [nstraetz@fabis.de](mailto:nstraetz@fabis.de)

FABIS Sales Solutions GmbH & Co.  
KG  
Ottostr.15  
96047 Bamberg

[www.fabis.de](http://www.fabis.de)