

Auszahlungsstopp im Vertrieb



Ihr Unternehmen hat ein solides Produktsortiment und entwickelt neue Angebote. Ihr Vertrieb erschließt mit neuen Produkten neue Zielmärkte. Wiederkäufer erhöhen ihr Bestandsgeschäft. Sie bieten mit variablen Vergütungen und Zielvereinbarungen Mitarbeitern Anreiz für Top-Leistungen. Aber nicht immer läuft alles nach Plan im Vertrieb:

- Ein Vermittler bringt die notwendigen Unterlagen nicht bei
- Besondere Risiken drohen aus den bisher von ihm vermittelten Umsätzen
- Storno und Reklamationen häufen sich bei seinen Kunden
- Beschwerden sind mit ihm zu klären
- Ein klärendes Gespräch wird mehrfach verschoben

Auszahlungsstopp bis Fragen geklärt sind

Sind offene Fragen nicht geklärt oder fehlende Unterlagen nicht eingereicht, sind Führungskräfte gefordert. Spitzt sich die Situation entsprechend zu, nimmt jetzt der **Abrechnungsstopp** massiven Einfluss.

Ein berechtigter Mitarbeiter Ihres Unternehmens kann den Druck auf den Vertriebsmitarbeiter erhöhen: Er kann einen temporären Auszahlungsstopp androhen und verhängen.

Auszahlungsstopp in der FABIS Abrechnung

Während des Auszahlungsstopps werden in der FABIS Provisionsabrechnung laufende Provisionen und Vergütungen auf das Vermittlerkonto gebucht. Lediglich die Auszahlung an den Vermittler wird unterbunden.

Der Vermittler erhält eine Abrechnung mit seinen Umsätzen. Er sieht, dass ein temporärer **Auszahlungsstopp** vorliegt.

Nutzen des Auszahlungsstopps

Diese Maßnahme ist unschön, führt aber oftmals zur schnelleren Einigung. Ist eine Klärung der offenen Fragen oder das Nachreichen der fehlenden Unterlagen erfolgt, dann kann per Mausklick die Abrechnungssperre aufgehoben werden. Im nächsten Provisionslauf werden die angesammelten Beträge automatisch mit überwiesen. Alternativ können sie auch manuell sofort ausgezahlt werden.

Blogbeitrag

Über FABIS

FABIS entwickelt seit 1988 Software, die den [Vertrieb steuert](#). Spezialgebiet ist die Abrechnung von Provisionen, variabler Vergütung und Zielvereinbarungen auch bei komplexen Vertriebsprozessen. Die flexiblen [Standardmodule](#) dienen als Basis zur schnellen individuellen Programmierung.

Zu den Anwendern der FABIS Vertriebsserie gehören Vertriebsorganisationen unterschiedlicher Branchen wie Finanzdienstleistung, Telekommunikation, Energie, Veranstalter.

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

Ansprechpartner:

Nicola Strätz
Vertriebsleitung

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

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

www.fabis.de