



Infor LN Verkoop

Gebruikershandleiding provisies en bonussen

© Copyright 2018 Infor

Alle rechten voorbehouden. De woord- en beeldmerken hierin beschreven zijn handelsmerken en/of gedeponeerde handelsmerken van Infor en/of gelieerde ondernemingen en dochterondernemingen. Alle rechten voorbehouden. Alle andere handelsmerken die hier worden vermeld behoren toe aan hun respectievelijke eigenaren.

Belangrijke kennisgeving

Het materiaal in deze publicatie (met inbegrip van enige aanvullende informatie) vormt en bevat vertrouwelijke informatie die eigendom is van Infor.

Indien u toegang krijgt tot deze publicatie, bevestigt u en gaat u ermee akkoord dat het materiaal (inclusief enige wijziging, vertaling of aanpassing daarvan) en alle auteursrechten, handelsgeheimen en alle andere rechten, titels en belangrijke informatie daarin, het eigendom zijn van Infor en/of vestigingen en gelieerde bedrijven en u geen aanspraak kunt maken op rechten, titels of belangrijke informatie in het materiaal (inclusief enige wijziging, vertaling of aanpassing daarvan) ingevolge herziening van het materiaal anders dan het niet-exclusieve recht tot het gebruik van het materiaal in verband met de licentie en de voorzetting van de licentie en het gebruik van de software die, krachtens een separate overeenkomst ('Doel'), aan uw bedrijf ter beschikking is gesteld door Infor of haar vestigingen en gelieerde bedrijven.

Bovendien bevestigt u en gaat u ermee akkoord dat als u toegang krijgt tot dit materiaal, u gehouden bent het materiaal op vertrouwelijke wijze te gebruiken en dat het gebruik van het materiaal zich beperkt tot het hierboven genoemde doel.

Infor heeft zich naar alle redelijkheid ingespannen om het materiaal in deze publicatie zo nauwkeurig en volledig mogelijk te maken. Toch kan Infor niet garanderen dat de informatie in deze publicatie volledig is of geen typografische of andere fouten bevat of aan uw specifieke eisen voldoet. Om die reden stelt Infor zich niet aansprakelijk of kan niet aansprakelijk worden gesteld voor elk verlies of elke schade, direct of indirect, aan elke persoon of entiteit, voortvloeiende uit fouten of omissies in deze publicatie (inclusief enige aanvullende informatie), ongeacht of dergelijke fouten of omissies het gevolg zijn van nalatigheid, menselijke fouten of andere oorzaken.

Merkmamen

Alle andere bedrijfsnamen, productnamen, merkmamen of servicenamen die in dit document zijn vermeld, zijn eigendom van de respectievelijke gebruikers.

Publicatiegegevens

Documentcode	salescmsug (U9843)
Release	10.5 (10.5)
Aangemaakt op	29 september 2018

Inhoudsopgave

Documentinfo

Hoofdstuk 1 Inleiding en instellen.....	7
Overzicht van provisies en bonussen.....	7
Procedures.....	7
Basisgegevens.....	7
Hoofdstuk 2 Overeenkomsten.....	9
Selectie overeenkomsten provisies en bonussen.....	9
Hoofdstuk 3 Berekening.....	13
Provisies en bonussen berekenen.....	13
Hoofdstuk 4 Reservering.....	17
Provisies en bonussen reserveren.....	17
De reserveringsprocedure als er een koppeling is met Fin. administratie of Facturering.....	17
De reserveringsprocedure als er geen koppeling is met Fin. administratie of Facturering.....	18
Hoofdstuk 5 Betaling.....	21
Provisies aan medewerkers betalen.....	21
Hoofdstuk 6 Rekenvoorbeelden.....	23
Rekenvoorbeelden provisies en bonussen.....	23
Hoofdstuk 7 Historie.....	33
Historie provisies en bonussen.....	33
Bijlage A Woordenlijst.....	35

Index

Documentinfo

Dit document beschrijft het proces voor het instellen, gebruik, berekenen, reserveren en betalen van provisies en bonussen. De procedure voor provisie en bonussen wordt gebruikt om verkoopprestaties van relaties te belonen.

Basiskennis

Voor dit document hoeft u geen uitgebreide kennis te hebben van de LN-software. Dit document is echter eenvoudiger te lezen als u algemene kennis hebt van de functionaliteit van Infor LN.

Documentoverzicht

In deze tabel vindt u een overzicht van de hoofdstukken in deze handleiding:

Hoofdstuknummer	Hoofdstuktitel	Inhoud
Hoofdstuk 1	Inleiding en instellen	Inleiding op en instellen van provisie en bonussen
Hoofdstuk 2	Overeenkomsten	Gebruik van provisie- en bonusovereenkomsten
Hoofdstuk 3	Berekening	Berekening van provisie en bonussen
Hoofdstuk 4	Reservering	Reservering van provisie en bonussen
Hoofdstuk 5	Betaling	Betaling van provisie aan medewerkers
Hoofdstuk 6	Rekenvoorbeelden	Rekenvoorbeelden voor provisie en bonussen
Hoofdstuk 7	Historie	Historie provisie en bonussen

Referenties

Gebruik deze gebruikershandleiding als de primaire referentie voor provisie en bonussen. Gebruik de huidige versies van deze gerelateerde referenties naar onderzoeksinformatie die niet in deze handleiding aan bod komt:

- ***Gebruikershandleiding basisgegevens verkoop U9839 NL***
Deze handleiding biedt inzicht in het instellen van de basisgegevens verkoop.
- ***Gebruikershandleiding verkooporders U9845 NL***
Deze handleiding biedt inzicht in de procedure voor verkooporders.

Leeswijzer

Dit document is samengesteld uit online Help-onderwerpen. De verwijzingen naar de andere gedeelten worden daarom als volgt weergegeven:

Voor meer informatie, zie *Inleiding*. Om het gedeelte waarnaar verwezen wordt te vinden, kijkt u in de inhoudsopgave of gebruikt u de index achter in het document.

Termen die onderstreept zijn, bevatten een koppeling met een definitie. Als u dit document online wilt opvragen, klikt u op de onderstreepte term om de definitie die zich aan het einde van het document bevindt, weer te geven.

Opmerkingen?

Onze documentatie wordt voortdurend verbeterd. Uw vragen en/of opmerkingen naar aanleiding van dit document of onderwerp worden zeer op prijs gesteld. Stuur een e-mail met uw opmerkingen naar documentation@infor.com.

Vermeld in uw e-mail het documentnummer en de titel. Meer gerichte informatie stelt ons in staat effectief te reageren.

Contact met Infor

Als u vragen hebt over Infor-producten, kunt u meer informatie vinden op het Infor Xtreme Support-portaal: www.infor.com/inforxtreme.

Als dit document wordt bijgewerkt nadat het product is uitgebracht, wordt de nieuwe versie op deze website beschikbaar gemaakt. Het is raadzaam om deze website van tijd tot tijd te bezoeken om de bijgewerkte documentatie op te halen.

Als u opmerkingen hebt over Infor-documentatie, kunt u contact opnemen met documentation@infor.com.

Overzicht van provisies en bonussen

Veel bedrijven stimuleren hun relaties door hun verkoopprestaties te belonen. Dit kan leiden tot een toename van de verkoop en daardoor wordt de concurrentiepositie van het bedrijf sterker.

De volgende beloningen zijn beschikbaar:

- Provisies
- Bonussen

Provisies en bonussen zijn gebaseerd op nauwkeurige informatie over verkooporders, de relatie die verantwoordelijk is voor de verkooporder, de verkoopprestaties van de relatie en de koppeling tussen prestatie en beloning.

Procedures

De voornaamste procedure is de berekening van provisies en bonussen. Voor meer informatie, zie *Provisies en bonussen berekenen* (p. 13).

De volgende procedures zijn subprocedures:

- Provisies en bonussen reserveren. Voor meer informatie, zie *Provisies en bonussen reserveren* (p. 17).
- Provisies uitbetalen aan medewerkers. Voor meer informatie, zie *Provisies aan medewerkers betalen* (p. 21).

Basisgegevens

Voor dat u een van de procedures voor provisies en bonussen kunt gebruiken, moet u basisgegevens opgeven over wie provisies en bonussen mag ontvangen, hoe het koppelen wordt uitgevoerd en wanneer berekeningen kunnen worden uitgevoerd.

U moet de volgende basisgegevens opgeven:

1. De parameters voor provisies en bonussen in de sessie Parameters provisies/bonussen.

2. Periodetabellen in de sessie Periodetabellen (tcccp0160m000) en perioden in de sessie Perioden (tcccp0170m000) als u de provisies en bonussen op basis van cumulatieve verkopen wilt berekenen.
3. Relaties in de sessie Relaties (tdcms0110s000).
4. Overeenkomstgroepen in de sessie Overeenkomstgroepen (tdcms0115m000) als u algemene overeenkomsten voor meerdere relaties wilt definiëren.
5. Relatieteams in de sessie Relatieteams (tdcms0116m000) als u meerdere relaties wilt koppelen aan een order(regel) en. U voegt relaties toe aan het relatieteam in de sessie Relaties per relatieteam (tdcms0117m000).
6. Provisie-/bonusgroepen in de sessie Provisie-/Bonusgroepen (tdcms0118m000) als u algemene overeenkomsten voor meerdere artikelen wilt definiëren.
7. Default relaties of relatieteams per klant in de sessie Default relaties per klant (tdcms0119m000).

Selectie overeenkomsten provisies en bonussen

Om de provisies of bonussen die aan een relatie worden toegekend voor het afsluiten van een verkooporder te berekenen, moet eerst worden gezocht naar de provisie-/bonusovereenkomst die van toepassing is en die u kunt opgeven in de sessies Provisie-overeenkomst (tdcms0635m000) en Bonusovereenkomst (tdcms0635m100).

Als er meer dan één provisie-/bonusovereenkomst van toepassing is voor een combinatie verkooporder en relatie, wordt een provisie-/bonusovereenkomst geselecteerd op basis van de prioriteiten die zijn opgegeven in de velden voor de **prioriteit** in de sessie Parameters provisies/bonussen (tdcms0100s000).

Voorbeeld

De volgende provisie-overeenkomsten zijn van toepassing:

-	Overeenkomst A	Overeenkomst B	Overeenkomst C
Verkopen-aan relatie	-	-	-
Relatie	John		John
Relatiegroep	-	G01	-
Project	-	-	-
Artikel	-	-	X05
Provisiegroep	-	-	-
Provisiepercenta- ge	2%	1,5%	3%
Opgebouwde provisie	0%	0%	0%

- Overeenkomst A specificeert de provisie voor relatie John.
- Overeenkomst B specificeert de provisie voor relatiegroep G01.
- Overeenkomst C specificeert de provisie voor de combinatie van John en artikel X05.

Als John deel uitmaakt van relatiegroep G01 en hij verkoopt artikel X05, kunnen alle drie de overeenkomsten van toepassing zijn.

Stel dat de volgende zoekprioriteiten voor provisie zijn opgegeven in de sessie Parameters provisies/bonussen (tdcms0100s000):

- Prioriteit 1: Klant/Relatie/Project/Artikel
- Prioriteit 2: Relatie/Artikel / /
- Prioriteit 3: Relatie / / /
- Prioriteit 4: Relatiegroep / / /

Hieruit volgen de volgende prioriteiten voor de provisie-overeenkomsten:

Provisieovereen- komst	Soort	Prioriteit
A	Relatie	3
B	Relatiegroep	4
C	Relatie/Artikel	2

Provisie-overeenkomst C heeft de hoogste prioriteit en zal worden toegepast: John krijgt 3% provisie.

Als John artikel Y07 verkoopt, kan alleen overeenkomst A of B worden toegepast. Aangezien overeenkomst A een hogere prioriteit heeft dan B, zal John 2% krijgen.

Provisies en bonussen berekenen

Als provisies en bonussen worden gebruikt, is het berekenen van provisie en bonussen een verplichte procedure.

Voer de volgende stappen uit in de procedure voor het berekenen van provisie en kortingen:

Stap 1: Provisie-overeenkomst (tdcms0635m000)/ Bonusovereenkomst (tdcms0635m100)

- Geef de provisieovereenkomsten op in de sessie Provisie-overeenkomst (tdcms0635m000).
- Geef de bonusovereenkomsten op in de sessie Bonusovereenkomst (tdcms0635m100).

Controleer of het veld **Factureren/reserveren** in deze sessies is ingesteld op **Factureren**. Zie *Provisies en bonussen reserveren* (p. 17) voor informatie over *gereserveerde* provisie/bonussen.

Stap 2: Verkooporder - relaties (tdcms0140m000)/ Verkooporderregel - relaties (tdcms0141m000)

Stel een koppeling tussen een relatie en verkooporders in.

U kunt een verkooporder(regel) aan een relatie koppelen door te klikken op:

- **Verkooporder - relaties** in het menu Beeld, Referenties of Acties van de sessie Verkooporders (tdsls4100m000) of Verkooporder (tdsls4100m900). Hierdoor wordt de sessie Verkooporder - relaties (tdcms0140m000) gestart. In deze sessie kunt u uw gegevens opgeven.
- **Verkooporderregel - relaties** in het menu Beeld, Referenties of Acties van de sessie Werkelijke leveringsregels verkooporder (tdsls4106m000). Hierdoor wordt de sessie Verkooporderregel - relaties (tdcms0141m000) gestart. In deze sessie kunt u uw gegevens opgeven.

U moet deze stap alleen handmatig uitvoeren als het veld **Koppelingsmethode relaties aan orders/orderregels** op **Handmatig** is gezet in de sessie Parameters provisie/bonussen (tdcms0100s000). Als dat niet zo is, wordt deze stap **Automatisch** of **Interactief** uitgevoerd.

Stap 3: Provisies en bonussen berekenen (tdcms0240m000)

Bereken de provisies en bonussen in de sessie Provisies en bonussen berekenen (tdcms0240m000).

Na berekening is de status van de provisie of bonus **Berekend**.

U moet deze stap alleen uitvoeren als de velden **Provisies (niet gebaseerd op cum. verkopen) na orderinvoer berekenen** en **Bonussen (niet gebaseerd op cum. verkopen) na orderinvoer berekenen** op **Handmatig** zijn gezet in de sessie Parameters provisies/bonussen (tdcms0100s000). Als dat niet zo is, berekent LN de provisies/bonussen **Automatisch** of **Interactief**.

Stap 4: Provisies/bonussen op cumulatieve verkopen berekenen (tdcms1200m000)

In plaats van provisies of bonussen te berekenen voor elke afzonderlijke verkooporder (of orderregel), kunt u provisies of bonussen berekenen op basis van de som van alle verkooporders die in een bepaalde periode zijn afgesloten.

Accumuleer de provisie- en bonusberekeningen voor een periode in de sessie Provisies/bonussen op cumulatieve verkopen berekenen (tdcms1200m000).

U moet deze stap alleen uitvoeren als het volgende van toepassing is:

- Voor de overeenkomsten is het selectievakje **Cumulatieve overeenkomst** ingeschakeld in de sessie Provisie-overeenkomst (tdcms0635m000) Bonusovereenkomst (tdcms0635m100).
- De velden **Calculatie provisies (gebaseerd op cum. verkopen) na orderinvoer** en **Calculatie bonussen (gebaseerd op cum. verkopen) na orderinvoer** zijn op **Handmatig** gezet in de sessie Parameters provisies/bonussen (tdcms0100s000). Als dat niet zo is, berekent LN de provisies en bonussen op cumulatieve verkopen **Automatisch** of **Interactief**.

Stap 5: Provisies (tdcms1550m000)/ Bonussen (tdcms2550m000)

U kunt de berekende provisies voor een verkooporder en relatie opvragen in de sessie Provisies (tdcms1550m000) en de bonussen in de sessie Bonussen (tdcms2550m000).

De berekende bedragen kunnen in de detailsessies worden gewijzigd.

Stap 6: Provisies/bonussen collectief goedkeuren (tdcms0250m000)

Voordat u de berekende bedragen kunt verwerken, factureren of reserveren, moet u de provisies en bonussen goedkeuren in de sessie Provisies/bonussen collectief goedkeuren (tdcms0250m000).

De status van de provisie of bonus wordt hierdoor op **Goedgekeurd** gezet.

Stap 7: Goedgekeurde provisies/bonussen afdrukken (tdcms2402m000)

Druk de goedgekeurde, niet-gereserveerde provisies en bonussen af in de sessie Goedgekeurde provisies/bonussen afdrukken (tdcms2402m000).

- Als het selectievakje **Koppeling met Fin. admin.** is ingeschakeld in de sessie Parameters provisies/bonussen (tdcms0100s000), verandert de status in **Gereed**.

- Als het selectievakje **Koppeling met Fin. admin.** is uitgeschakeld, verandert de status in **Afgesloten**.

Stap 8: Provisies/bonussen vrijgeven voor Facturering (CI) (tdcms2201m000)

Als het selectievakje **Koppeling met Fin. admin.** in de sessie Parameters provisies/bonussen (tdcms0100s000) is ingeschakeld, moet u in de sessie Provisies/bonussen vrijgeven voor Facturering (CI) (tdcms2201m000) de provisies vrijgeven voor Fin. administratie en de bonussen voor Facturering.

De status van de provisie/bonus wordt dan op **Afgesloten** gezet.

Provisies en bonussen reserveren

U kunt de berekende provisies reserveren voor Fin. administratie en de berekende bonussen voor Facturering of beide reserveren voor een extern financieel pakket.

Hierdoor kunnen met de volgende procedures kunnen betalingen worden gereserveerd:

- Reserveringen met een koppeling met Fin. administratie of Facturering. Als gevolg daarvan worden de selectievakjes **Koppeling met Fin. admin.** ingeschakeld op de tabbladen **Details provisiecalculatie** en **Details bonuscalculatie** van de sessie Parameters provisies/bonussen (tdcms0100s000).
- Reserveringen zonder koppeling met Fin. administratie of Facturering. Als gevolg daarvan worden de selectievakjes **Koppeling met Fin. admin.** uitgeschakeld op de tabbladen **Details provisiecalculatie** en **Details bonuscalculatie** van de sessie Parameters provisies/bonussen (tdcms0100s000).

De reserveringsprocedure als er een koppeling is met Fin. administratie of Facturering.

Stap 1: Voordat u met de reserveringsprocedure kunt beginnen

Voordat u met deze reserveringsprocedure kunt beginnen, moet u eerst stap 1 t/m 6 uit het onderwerp *Provisies en bonussen berekenen* (p. 13) uitvoeren. In stap 2 moet u controleren of het veld **Factureren/reserveren** in de sessie Provisie-overeenkomst (tdcms0635m000) of de sessie Bonusovereenkomst (tdcms0635m100) is ingesteld op **Reserveren**.

Stap 2: Gereserveerde provisies/bonussen reserveren en goedkeuren (tdcms2202m000)

Nadat de provisies en de bonussen zijn goedgekeurd, moet u ze reserveren via de sessie Gereserveerde provisies/bonussen reserveren en goedkeuren (tdcms2202m000).

- Als de **Relatiesoort Klant** of **Leverancier** is, verandert de status van de provisie/bonus in **Gereserveerd**.
- Als **Relatiesoort Medewerker** is, verandert de status van de provisie in **Afgesloten** omdat de provisie voor medewerkers rechtstreeks door de salarisadministratie worden afgehandeld. Voor meer informatie, zie *Provisies aan medewerkers betalen* (p. 21)

Stap 3: Overzicht gereserveerde provisie/bonussen afdrukken (tdcms2404m000)

Met de sessie Overzicht gereserveerde provisie/bonussen afdrukken (tdcms2404m000) kunt u de gereserveerde provisie/bonussen controleren.

Stap 4: Gereserveerde provisie/bonussen reserveren en goedkeuren (tdcms2202m000)

Keur de gereserveerde provisie/bonussen goed door het selectievakje **Gereserveerde provisie/bonussen goedkeuren** in de sessie Gereserveerde provisie/bonussen reserveren en goedkeuren (tdcms2202m000) in te schakelen.

De status van de provisie/bonussen wordt hierdoor op **Reservering goedgekeurd** gezet.

Stap 5: Gereserveerde provisie/bonussen afdrukken (tdcms2403m000)

Druk de goedgekeurde, gereserveerde provisie en bonussen af in de sessie Gereserveerde provisie/bonussen afdrukken (tdcms2403m000). De status van de provisie/bonussen wordt hierdoor op **Gereed** gezet.

Stap 6: Provisie/bonussen vrijgeven voor Facturering (CI) (tdcms2201m000)

In de sessie Provisie/bonussen vrijgeven voor Facturering (CI) (tdcms2201m000) moet u het volgende doen:

- De gereserveerde provisie vrijgeven voor Fin. administratie.
- De gereserveerde bonussen vrijgeven voor Facturering.

De status wordt hierdoor op **Afgesloten** gezet.

De reserveringsprocedure als er geen koppeling is met Fin. administratie of Facturering.

Stap 1: Voordat u met de reserveringsprocedure kunt beginnen

Voordat u met deze reserveringsprocedure kunt beginnen, moet u eerst stap 1 t/m 6 uit het onderwerp *Provisie en bonussen berekenen* (p. 13) uitvoeren. In stap 2 moet u controleren of het veld **Factureren/reserveren** in de sessie Provisie-overeenkomst (tdcms0635m000) of de sessie Bonusovereenkomst (tdcms0635m100) is ingesteld op **Reserveren**.

Stap 2: Gereserveerde provisies/bonussen afdrukken (tdcms2403m000)/ Provisies gereserveerd voor medewerkers afsluiten (tdcms2102m000)

- Als de **Relatiesoort Leverancier** of **Klant** is, drukt u de facturen voor de provisies/bonussen af in de sessie Gereserveerde provisies/bonussen afdrukken (tdcms2403m000). De status van de provisies/bonussen wordt hierdoor op **Afgesloten** gezet.
- Als **Medewerker** de **Relatiesoort** is, stelt u in de sessie Provisies gereserveerd voor medewerkers afsluiten (tdcms2102m000) de provisies in op **Afgesloten**. De betaling van de provisies aan de medewerkers wordt vervolgens buiten LN uitgevoerd.

NB

De provisies/bonussen kunnen alleen de statussen **Gereserveerd** en **Reservering goedgekeurd** krijgen als er een **Koppeling met Fin. admin.** is.

Provisies aan medewerkers betalen

De betaling van provisies aan medewerkers wordt uitgevoerd door de salarisadministratie van uw bedrijf. U moet een verslag genereren met daarin de provisie die u aan een medewerker moet betalen.

NB

Provisies voor een medewerker worden altijd gereserveerd in LN. In dit onderwerp wordt alleen de betaling van provisie aan medewerkers behandeld als het selectievakje **Koppeling met Fin. admin.** is ingeschakeld op het tabblad **Details provisiecalculatie** van de sessie Parameters provisie/bonussen (tdcms0100s000). Indien dit selectievakje is uitgeschakeld, wordt de betaling van de provisie aan medewerkers buiten LN uitgevoerd nadat de provisie is ingesteld op **Afgesloten** in de sessie Provisies gereserveerd voor medewerkers afsluiten (tdcms2102m000).

Voer de volgende stappen uit voor het uitbetalen van provisie aan medewerkers:

Stap 1: Voordat u met de betalingsprocedure kunt beginnen

Voordat u met deze reserveringsprocedure kunt beginnen, moet u eerst stap 1 t/m 6 uit het onderwerp *Provisies en bonussen berekenen* (p. 13) uitvoeren. In stap 2 wordt het veld **Factureren/reserveren** in de sessies Provisie-overeenkomst (tdcms0635m000) en Bonusovereenkomst (tdcms0635m100) automatisch op **Reserveren** gezet voor de **Medewerker** en **Relatiesoort**.

Stap 2: Gereserveerde provisie/bonussen reserveren en goedkeuren (tdcms2202m000)

Om betalingsregels voor provisie voor medewerkers te kunnen genereren moet de status van de provisie **Afgesloten** zijn. Een provisie krijgt deze status in de sessie Gereserveerde provisie/bonussen reserveren en goedkeuren (tdcms2202m000).

Stap 3: Betalingsregels voor provisies aan medewerkers genereren (tdcms4201m000)

Als het veld **Betalingen genereren** op **Handmatig** is gezet in de sessie Parameters provisies/bonussen (tdcms0100s000), moet u betalingsregels genereren in de sessie Betalingsregels voor provisies aan medewerkers genereren (tdcms4201m000).

Als het veld **Betalingen genereren** op **Interactief** of **Automatisch** staat, worden betalingsregels voor provisies voor medewerkers gegenereerd in de sessie Gereserveerde provisies/bonussen reserveren en goedkeuren (tdcms2202m000).

Stap 4: Aan medewerker betaalde provisies per relatie (tdcms1151m000)/ Aan medewerkers betaalde provisies per order (tdcms0151m000)

Gebruik de sessie Aan medewerker betaalde provisies per relatie (tdcms1151m000) of de sessie Aan medewerkers betaalde provisies per order (tdcms0151m000) om de gegenereerde betalingsregels op te vragen.

Stap 5: Aan medewerkers betaalde provisies afdrukken (tdcms4451m000)

Gebruik de sessie Aan medewerkers betaalde provisies afdrukken (tdcms4451m000) om een overzicht af te drukken van de provisies die nog niet (helemaal) zijn betaald en een verslag te sturen naar de salarisadministratie die voor de betaling zorg kan dragen.

Stap 6: Aan medewerker betaalde provisies per relatie (tdcms1151m000)/ Aan medewerkers betaalde provisies per order (tdcms0151m000)

Gebruik de sessie Aan medewerker betaalde provisies per relatie (tdcms1151m000) of de sessie Aan medewerkers betaalde provisies per order (tdcms0151m000) om de betaalde bedragen in te voeren die de salarisadministratie aan u heeft doorgegeven.

Stap 7: Aan medew. betaalde provisies coll. goedkeur. (tdcms4250m000)

Gebruik de sessie Aan medew. betaalde provisies coll. goedkeur. (tdcms4250m000) om de berekende provisies collectief op volledig betaald te zetten.

U kunt deze sessie starten vanuit het menu Beeld, Referenties of Acties van de sessie Aan medewerker betaalde provisies per relatie (tdcms1151m000) Aan medewerkers betaalde provisies per order (tdcms0151m000).

U kunt een specifieke betalingsregel ook instellen als volledig betaald door een betalingsregel te selecteren en te klikken op **Betaalde provisies bijwerken** in het menu Beeld, Referenties of Acties van de sessie Aan medewerker betaalde provisies per relatie (tdcms1151m000) Aan medewerkers betaalde provisies per order (tdcms0151m000).

Rekenvoorbeelden provisies en bonussen

De volgende staffels worden uitgelegd:

- Voorbeeld 1: Staffel op bedrag
- Voorbeeld 2: Staffel op hoeveelheid - bovengrens
- Voorbeeld 3: Staffel op bedrag - berekeningsmethode netto
- Voorbeeld 4: Staffel op bedrag - winstpercentages
- Voorbeeld 5: Staffel op bedrag - parent-relatie
- Voorbeeld 6: Staffel op bedrag - cumulatieve overeenkomst

De volgende overeenkomstparameters, die u kunt opgeven in de sessies Provisie-overeenkomst (tdcms0635m000) en Bonusovereenkomst (tdcms0635m100), zijn van toepassing:

- **Staffel op hoeveelheid/bedrag**
- **Staffeleenheid**
- **Staffelcalculatie**
- **Provisie over/ Bonus over**
- **Provisie opbouwen over/ Bonus opbouwen over**
- **Cumulatieve overeenkomst**

Voorbeeld 1: Staffel op bedrag

Overeenkomst					
T/m bedrag	Winstpercentages	Provisiepercentage over staffel	Groeipcentage over totaal	Vast bedrag	Bovengrens
1000	0,00[%]	1,00[%]	0,00[%]	0,00	0,00
2000	0,00	2,00	0,00	0,00	0,00

5000	0,00	4,00	0,50	0,00	0,00
10.000	0,00	5,00	1,00	0,00	0,00
25.000	0,00	5,00	1,50	0,00	0,00

Een relatie sloot een order af op 12.500.

Berekening	Provisiepercentage	Provisie
1000 * 1%	staffel 0-1000	10
1000 * 2%	staffel 1000-2000	20
3000 * 4%	staffel 2000-5000	120
5000 * 5%	staffel 5000-10.000	250
2500 * 5%	staffel 10.000-25.000	125
Totale provisie	-	525

Berekening	Groeipercentage	Totale provisie
12.500 * 1,5%	187,5	712,50

Voorbeeld 2: Staffel op hoeveelheid - bovengrens

Overeenkomst					
T/m hoeveelheid	Winstpercentage	Provisiepercentage over staf-fel	Groeipercentage over totaal	Vast bedrag	Bovengrens

10	0,00[%]	1,00[%]	0,00[%]	0,00	0,00
20	0,00	2,00	0,00	0,00	0,00
50	0,00	4,00	0,50	0,00	150,00
100	0,00	5,00	1,00	0,00	200,00
250	0,00	5,00	1,50	0,00	400,00

Een relatie heeft een order afgesloten van 200 spijkerbroeken voor de prijs van 100 per stuk.

Berekening	Provisiepercentage	Provisie
$10 * 100 * 1\%$	staffel 0-10	10
$10 * 100 * 2\%$	staffel 10-20	20
$30 * 100 * 4\%$	staffel 20-50	120
$50 * 100 * 5\%$	staffel 50-100	250
$50 * 100 * 5\%$	limiet 250-200	-50
$50 * 100 * 5\%$	staffel 100-250	500
$50 * 100 * 5\%$	limiet 500-400	-100
Totale provisie	-	750

Berekening	Groeipercentage	Totale provisie
$150 * 100 * 1,5\%$	225	975
$200 * 100 * 1,5\%$	300	1050

Voorbeeld 3: Staffel op bedrag - berekeningsmethode netto

Overeenkomst					
T/m bedrag	Winstpercentag e	Provisiepercen- tage over staf- fel	Groeipercentag- e over totaal	Vast bedrag	Bovengrens
1000	0,00[%]	1,00[%]	0,00[%]	0,00	0,00
2000	0,00	2,00	0,00	0,00	0,00
5000	0,00	4,00	0,50	0,00	0,00

10.000	0,00	5,00	1,00	0,00	0,00
25.000	0,00	5,00	1,50	0,00	0,00

Een relatie sloot een order af op 12.500.

Berekening	Provisiepercentage	Provisie
$(1000 - (1000 * 1\%)) * 1\%$	staffel 0-1000	9,9
$(1000 - (1000 * 2\%)) * 2\%$	staffel 1000-2000	19,6
$(3000 - (3000 * 4\%)) * 4\%$	staffel 2000-5000	115,2
$(5000 - (5000 * 5\%)) * 5\%$	staffel 5000-10.000	237,5
$(5000 - (2500 * 5\%)) * 5\%$	staffel 10.000-25.000	118,75
Totale provisie	-	500,95

Berekening	Groeipercentage	Totale provisie
$(12.500 - (12.500 * 1,5\%)) * 1,5$	184,68	685,63

Voorbeeld 4: Staffel op bedrag - winstpercentages

Overeenkomst					
T/m bedrag	Winstpercentages	Provisiepercentage over staffel	Groeipercentage over totaal	Vast bedrag	Bovengrens
100.000	10,00[%]	0,00[%]	0,00[%]	0,00	0,00
100.000	20,00	0,00	1,00	0,00	0,00

100.000	50,00	0,00	2,00	0,00	0,00
200.000	10,00	0,00	2,50	0,00	0,00
200.000	20,00	0,00	3,50	0,00	0,00

Een relatie sloot een order af op 125.000.

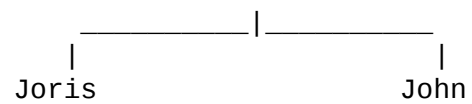
Berekening	Provisiepercentage	Provisie
125.000 * 2,5%	staffel 100.000 - 200.000, 3125 winst 10%	
Totale provisie	-	3125

Voorbeeld 5: Staffel op bedrag - parent-relatie

Overeenkomst voor Willem, Joris en John

T/m bedrag	Winstpercenta- ge	Provisiepercen- tage over staf- fel	Groeipercenta- ge over totaal	Vast bedrag	Bovengrens
1000	0,00[%]	1,00[%]	0,00[%]	0,00	0,00
2000	0,00	2,00	0,00	0,00	0,00
5000	0,00	3,00	0,00	0,00	0,00
10.000	0,00	4,00	0,00	0,00	0,00
25.000	0,00	5,00	0,00	0,00	0,00

Willem
|



Willem is de parent-relatie van Joris en John.
Joris en John vormen een relatieteam.

John en Joris zijn gekoppeld aan een orderregel. De verkoop was voor 1.250.

JOHN	-	-
Berekening	Provisiepercenta-	Provisie
	ge	
1000 * 1%	staffel 0-1000	10
250 * 2%	staffel 1000-2000	5
Totaal	-	15

JORIS	-	-
Berekening	Provisiepercenta-	Provisie
	ge	
1000 * 1%	staffel 0-1000	10
250 * 2%	staffel 1000-2000	5
Totaal	-	15

WILLEM	-	-
Berekening	Provisiepercenta-	Provisie
	ge	
1000 * 1%	staffel 0-1000	10
250 * 2%	staffel 1000-2000	5
1000 * 1%	staffel 0-1000	10
250 * 2%	staffel 1000-2000	5
Totaal	-	30

Voorbeeld 6: Staffel op bedrag - cumulatieve overeenkomst

Als de overeenkomst cumulatief is, zal LN de provisies en bonussen niet onmiddellijk berekenen, maar de verkoopgegevens, gesorteerd op overeenkomst en relatie, opslaan in een apart bestand. Elke relatie kan een verschillende periodetabel hebben.

De relaties worden elke week berekend.

Cumulatieve overeenkomst					
T/m bedrag	Winstpercenta- ge	Provisiepercen- tage over staf- fel	Groeipercen- tage over totaal	Vast bedrag	Bovengrens
20.000	0,00[%]	5,00[%]	0,00[%]	0,00	0,00
50.000	0,00	10,00	0,00	0,00	0,00

In één week heeft de relatie drie orders afgesloten.

Dag	Bedrag
Maandag	7500
Dinsdag	12.000
Vrijdag	13.500
Som	33.000

De provisie wordt berekend over het totale bedrag: 33.000.

Berekening	Provisiepercen- ge	Provisie
20.000 * 5%	staffel 0-20.000	1000
13.000 * 10%	staffel 20.000- 50.000	1300
Totaal	-	2300

Historie provisies en bonussen

De historierecords die betrekking hebben op de berekening van provisies en bonussen worden gescheiden van de provisie- en bonusrecords opgeslagen. U kunt deze historierecords gebruiken om te bepalen welke acties ten aanzien van de provisies en bonussen zijn uitgevoerd. Historische records geven ook een overzicht van de betaalde provisies en bonussen.

NB

U kunt de historie van provisies en bonussen opvragen in de sessie Historie provisies/bonussen (tdcms0560m000).

Wanneer een provisie of bonus wordt gewijzigd of herberekend, worden er twee records toegevoegd aan de historie:

- Het eerste record geeft de vorige situatie weer. Dit record heeft een negatief bedrag.
- Het tweede record bevat de gegevens over de bijgewerkte situatie. Dit record heeft een positief bedrag.

Bijlage A

Woordenlijst

A

bonus

Bedrag dat in de vorm van een korting aan de verkopen-aan relatie wordt uitgekeerd voor het afsluiten van een verkooporder.

bonusovereenkomst

Een overeenkomst betreffende de bonus (korting) die aan een klant uitgekeerd moet worden voor de verkoop van een bepaald artikel of een bepaalde artikelgroep.

menu Beeld, Referenties en/of Acties

Opdrachten zijn verdeeld over de menu's **Beeld**, **Referenties** en **Acties**, of weergegeven als knoppen. In eerdere versies van LN en Web UI waren deze opdrachten te vinden in het menu *Specifiek*.

overeenkomstgroep

Een groep relaties waaraan dezelfde provisie-/bonusovereenkomsten zijn gekoppeld.

periode

Perioden verdelen een jaar in vaste intervallen zoals weken, maanden of kwartalen, die gebruikt kunnen worden voor statistische doeleinden, en voor urenverantwoording, planning en kostenbewaking.

periodetabel

Een tabel die bestaat uit een aantal tijdseenheden, bijvoorbeeld maanden of weken.

Een periode wordt gebruikt om de tijdshorizon te definiëren gedurende welke bijvoorbeeld een afroepschema geldig is.

provisie

Het bedrag dat moet worden betaald aan een medewerker (vertegenwoordiger) of kopen-van relatie (agent) voor het afsluiten van een verkooporder.

provisie-/bonusgroep

Een set artikelen die zijn gegroepeerd en vervolgens gekoppeld aan een overeenkomst.

provisieovereenkomst

Een overeenkomst waarin een tarief is vastgelegd dat als provisie moet worden betaald aan een medewerker (vertegenwoordiger) of kopen-van relatie (agent) voor het verkopen van een bepaald artikel (of een artikelgroep).

relatie

Een korte aanduiding voor handelsrelatie (handelspartner). Relatie is een globale term voor een medewerker of een kopen-van relatie die recht heeft op een provisie en een verkopen-aan relatie die recht heeft op een bonus. Relaties kunnen gegroepeerd worden in relatieteams waaraan vervolgens dezelfde overeenkomststructuren gekoppeld kunnen worden.

relatieteam

Een functie die gebruikt wordt om relaties te groeperen, teneinde meerdere relaties in één keer aan een verkooporder te kunnen koppelen. Als gevolg hiervan worden de betreffende relaties beloond voor hun verkoopactiviteiten met betrekking tot een specifieke verkooporder.

Index

bonus, 35

bonusovereenkomst, 35

Bonus

berekening, 13

historie, 33

overeenkomst selecteren, 9

overzicht, 7

rekenvoorbeelden, 23

reserveren, 17

menu Beeld, Referenties en/of Acties, 35

overeenkomstgroep, 35

periode, 35

periodetabel, 35

provisie, 35

provisie-/bonusgroep, 36

provisieovereenkomst, 36

Provisie

berekening, 13

betalen aan medewerkers, 21

historie, 33

overeenkomst selecteren, 9

overzicht, 7

rekenvoorbeelden, 23

reserveren, 17

relatie, 36

relatieteam, 36
