



# Infor LN Verkauf Anwenderhandbuch für Boni und Provisionen

---

© Copyright 2023 Infor

Alle Rechte vorbehalten. Der Name Infor und das Logo sind Markenzeichen und/oder geschützte Marken der Infor oder einer Tochtergesellschaft. Alle Rechte vorbehalten. Alle anderen hier genannten Markenzeichen sind das Eigentum der betreffenden Unternehmen.

## Wichtige Hinweise

Diese Veröffentlichung und das in ihr enthaltene Material (einschließlich jedweder zusätzlichen Information) ist Eigentum von Infor und als solches vertraulich zu behandeln.

Durch Verwendung derselben erkennen Sie an, dass die Dokumentation (einschließlich jeglicher Änderung, Übersetzung oder Anpassung derselben) sowie alle darin enthaltenen Copyrights, Geschäftsgeheimnisse und alle sonstigen Rechte, Titel und Ansprüche ausschließliches Eigentum von Infor sind, und dass sich durch die Verwendung derselben keine Rechte, Titel oder Ansprüche an dieser Dokumentation (einschließlich jeglicher Änderung, Übersetzung oder Anpassung derselben) herleiten lassen, außer dem nicht ausschließlichen Recht, diese Dokumentation einzig und allein in Verbindung mit und zur Förderung Ihrer Lizenz und der Verwendung der Software einzusetzen, die Ihrer Firma von Infor aufgrund einer gesonderten Übereinkunft zur Verfügung gestellt wurde ("Zweck").

Außerdem erkennen Sie durch Zugriff auf das enthaltene Material an und stimmen zu, selbiges Material streng vertraulich zu behandeln und es einzig und allein für den oben genannten Zweck einzusetzen.

Diese Dokumentation und die darin enthaltenen Informationen wurden mit gebührender Sorgfalt auf Genauigkeit und Vollständigkeit zusammengestellt. Dennoch übernehmen Infor oder seine Tochtergesellschaften keine Garantie dafür, dass die in dieser Dokumentation enthaltenen Informationen vollständig sind, keine typografischen oder sonstigen Fehler enthalten oder alle Ihre besonderen Anforderungen erfüllen. Ferner übernimmt Infor keine Haftung für Verluste oder Schäden, die direkt oder indirekt durch Fehler oder Auslassungen in dieser Dokumentation (einschließlich jedweder zusätzlichen Information) entstehen, unabhängig davon, ob sich diese Fehler oder Auslassungen auf Nachlässigkeit, Versehen oder sonstige Gründe zurückführen lassen.

## Anerkennung von Warenzeichen

Bei allen sonstigen in dieser Dokumentation erwähnten Firmen-, Produkt-, Waren- oder Dienstleistungsnamen kann es sich um Marken oder eingetragene Warenzeichen der jeweiligen Eigentümer handeln.

## Informationen zu dieser Veröffentlichung

---

**Dokumentationscode** salescmsug (U9843)

---

**Release** 10.7 (10.7)

---

**Erstellt am** 19. Dezember 2023

---

---

# Inhalt

## Info zu dieser Dokumentation

<b>Kapitel 1 Einführung und Einrichtung</b> .....	<b>7</b>
Übersicht über Boni und Provisionen.....	7
Abläufe.....	7
Stammdaten.....	7
<b>Kapitel 2 Abkommen</b> .....	<b>9</b>
Abkommensauswahl zu Boni und Provisionen.....	9
<b>Kapitel 3 Berechnung</b> .....	<b>13</b>
Berechnen von Boni und Provisionen.....	13
Boni/Provisionen auf kumulierte Verkäufe.....	15
Berechnungsverfahren.....	16
<b>Kapitel 4 Reservierung</b> .....	<b>19</b>
Reservieren von Boni und Provisionen.....	19
Reservierungen mit einer Verbindung zu Finanzwesen oder zu Fakturierung.....	19
Reservierungen ohne eine Verbindung zu Finanzwesen oder zu Fakturierung.....	20
<b>Kapitel 5 Zahlung</b> .....	<b>21</b>
Zahlung von Provisionen an Mitarbeiter.....	21
<b>Kapitel 6 Berechnungsbeispiele</b> .....	<b>23</b>
Berechnungsbeispiele für Boni und Provisionen.....	23
<b>Kapitel 7 Historie</b> .....	<b>35</b>
Bonus-/Provisionshistorie.....	35
<b>Anhang A Glossar</b> .....	<b>37</b>

## Index

---



---

# Info zu dieser Dokumentation

In diesem Handbuch wird die Einrichtung, Verwendung, Berechnung, Reservierung und Bezahlung von Provisionen und Boni beschrieben. Das Verfahren für Provisionen und Boni wird außerdem dazu verwendet, die Verkaufsleistung von Bonus-/Provisionsempfänger zu belohnen.

## Vorausgesetzte Kenntnisse

Obwohl Sie keine Detailkenntnisse der LN-Software benötigen, um dieses Handbuch zu verstehen, sind allgemeine Kenntnisse der Funktionalität in Infor LN von Vorteil.

## Referenzen

Verwenden Sie dieses Handbuch als primäre Referenz für Boni und Provisionen. In den aktuellen Versionen der folgenden zugehörigen Referenzen finden Sie zusätzliche Informationen, die in diesem Handbuch nicht enthalten sind:

- *Anwenderhandbuch für die Verkaufsstammdaten (U9839 DE)*
- *Anwenderhandbuch für VK-Aufträge (U9845 DE)*

## Verwendung des Dokuments

Dieses Dokument wurde aus Online-Hilfethemen zusammengestellt. Kursiv formatierter Text, gefolgt von einer Seitenzahl, steht für einen Hyperlink auf einen anderen Abschnitt in diesem Dokument.

Unterstrichene Begriffe verweisen auf eine Definition im Glossar. Wenn Sie dieses Dokument online geöffnet haben, gelangen Sie durch Klicken auf den unterstrichenen Begriff zur Glossardefinition am Ende des Dokuments.

## Anmerkungen?

Unsere Dokumentation unterliegt ständiger Kontrolle und Verbesserung. Anmerkungen/Fragen bezüglich dieser Dokumentation oder dieses Themas sind uns jederzeit willkommen. Bitte senden Sie Ihre Anmerkungen per E-Mail an [documentation@infor.com](mailto:documentation@infor.com).

Bitte geben Sie in Ihrer E-Mail die Nummer und den Titel der Dokumentation an. Je genauer Ihre Angaben sind, desto schneller können wir diese berücksichtigen.

## Kontakt zu Infor

Im Falle von Fragen zu Infor-Produkten wenden Sie sich an das Support-Portal "Infor Xtreme Support" auf [www.infor.com/inforxtreme](http://www.infor.com/inforxtreme).

Im Falle einer Aktualisierung dieses Dokuments nach der Produktfreigabe wird die neue Version des Dokuments auf dieser Webseite veröffentlicht. Wir empfehlen, diese Webseite periodisch nach aktuellen Dokumenten zu überprüfen.

Haben Sie Anmerkungen zur Infor-Dokumentation, wenden Sie sich bitte an [documentation@infor.com](mailto:documentation@infor.com).



## Übersicht über Boni und Provisionen

Viele Firmen motivieren ihre Geschäftspartner durch das Belohnen der Verkaufsleistung. Dies kann zu einer Steigerung des Umsatzes führen, was wiederum die Wettbewerbsposition des Unternehmens stärkt.

Die folgenden Belohnungen sind verfügbar:

- Provisionen
- Boni

Boni und Provisionen basieren auf genauen Daten zu den VK-Aufträgen, zum Bonus-/Provisionsempfänger, der für den VK-Auftrag verantwortlich ist, zur Verkaufsleistung des Bonus-/Provisionsempfängers und zur Verknüpfung zwischen Leistung und Belohnung.

## Abläufe

Das Hauptverfahren liegt in der Berechnung von Boni und Provisionen. Weitere Informationen dazu finden Sie unter *Berechnen von Boni und Provisionen (S. 13)*.

Die folgenden Prozeduren sind untergeordnete Prozeduren:

- Die Reservierung von Boni und Provisionen. Weitere Informationen dazu finden Sie unter *Reservieren von Boni und Provisionen (S. 19)*.
- Die Zahlung von Provisionen an Mitarbeiter. Weitere Informationen dazu finden Sie unter *Zahlung von Provisionen an Mitarbeiter (S. 21)*.

## Stammdaten

Bevor Sie eine dieser Prozeduren für die Berechnung von Boni und Provisionen verwenden können, müssen Sie Stammdaten festlegen, wer für den Erhalt von Boni und Provisionen berechtigt ist, wie die Verknüpfung durchgeführt wird und wann Berechnungen durchgeführt werden können.

Sie müssen die folgenden Stammdaten festlegen:

1. Die Parameter für Boni und Provisionen im Programm Parameter Boni/Provisionen.
2. Periodentabellen im Programm Periodentabellen (tcccp0160m000) und Perioden im Programm Perioden (tcccp0170m000), wenn Sie Boni und Provisionen auf Basis von kumulierten Verkäufen berechnen möchten.
3. Bonus-/Provisionsempfänger im Programm Bonus-/Provisionsempfänger (tdcms0110s000).
4. Vertragsgruppen im Programm Vertragsgruppen (tdcms0115m000), wenn Sie allgemeine Vereinbarungen für mehrere Bonus-/Provisionsempfänger definieren möchten.
5. Bonus-/Provisionsempfängerteams im Programm Bonus-/Provisionsempfängerteams (tdcms0116m000), wenn Sie mehrere Bonus-/Provisionsempfänger mit einem Auftrag bzw. einer Auftragsposition verknüpfen und im Programm Bonus-/Provisionsempfänger nach Bonus-/Provisionsempfängerteam (tdcms0117m000) hinzufügen möchten.
6. Bonus-/Provisionsgruppen im Programm Bonus-/Provisionsgruppen (tdcms0118m000), wenn Sie allgemeine Vereinbarungen für mehrere Bonus-/Provisionsempfänger definieren möchten.
7. Voreingestellte Bonus-/Provisionsempfänger oder Bonus-/Provisionsempfängerteams nach Kunde im Programm Vorgegebene Bonus-/Provisionsempfänger nach Kunde (tdcms0119m000).



## Abkommensauswahl zu Boni und Provisionen

Um die Provisionen/Boni zu berechnen, die einem Bonus-/Provisionsempfänger für den Abschluss eines VK-Auftrags zustehen, müssen Sie zunächst das entsprechende Bonus-/Provisionsabkommen ermitteln, das Sie in den Programmen Provisionsabkommen - Staffelung (tdcms0635m000) und Bonusabkommen - Staffelung (tdcms0635m100) festlegen können.

Wenn mehr als ein Bonus-/Provisionsabkommen für eine Kombination aus VK-Auftrag und Bonus-/Provisionsempfänger angewendet werden kann, wird das Bonus-/Provisionsabkommen auf Basis der im Feld **Priorität** des Programms Parameter Boni/Provisionen (tdcms0100s000) festgelegten Prioritäten ausgewählt.

### Beispiel

Die folgenden Provisionsabkommen gelten:

-	Vereinbarung A	Vereinbarung B	Vereinbarung C
Kunde	-	-	-
Bonus-/Provisionsempfänger	Johannes		Johannes
Bonus-/Provisionsempfängergruppe	-	G01	-
Projekt	-	-	-
Artikel	-	-	X05
Provisionsgruppe	-	-	-
Provisionssatz	2 %	1,5 %	3 %
Provisionszuwachs	0 %	0 %	0 %

- In Vereinbarung A wird die Provision für den Bonus-/Provisionsempfänger Johannes geregelt.
- In Vereinbarung B wird die Provision für die Bonus-/Provisionsempfängergruppe G01 geregelt.
- In Vereinbarung C wird die Provision für die Kombination aus Johannes und Artikel X05 geregelt.

Wenn Johannes der Bonus-/Provisionsempfängergruppe G01 angehört und einen Artikel X05 verkauft, gelten alle drei Vereinbarungen.

Angenommen, die folgenden Suchprioritäten für Provisionen wurden im Programm Parameter Boni/Provisionen (tdcms0100s000) festgelegt:

- Priorität 1: Kunde/Bon/Projekt/Artikel
- Priorität 2: Bon/Artikel / /
- Priorität 3: Bon / / /
- Priorität 4: BonGrp / / /

Hieraus ergibt sich folgende Priorität der Provisionsabkommen:

<b>Provisionsab- kommen</b>	<b>Art</b>	<b>Priorität</b>
A	Bon	3
B	BonGrp	4
C	Bon/Artikel	2

Provisionsabkommen C hat die höchste Priorität und wird angewendet: Johannes erhält 3 % Provision.

Wenn Johannes einen Artikel Y07 verkauft, gilt nur Abkommen A oder B. Da Abkommen A eine höhere Priorität als Abkommen B hat, erhält Johannes 2 %.



## Berechnen von Boni und Provisionen

Wenn Provisionen und Boni verwendet werden, ist die Berechnung von Provisionen und Boni obligatorisch.

Führen Sie die folgenden Schritte aus, um Provisionen und Boni zu berechnen:

### **Schritt 1: Provisionsabkommen - Staffelung (tdcms0635m000)/ Bonusabkommen - Staffelung (tdcms0635m100)**

- Legen Sie die Provisionsabkommen im Programm Provisionsabkommen - Staffelung (tdcms0635m000) fest.
- Legen Sie die Bonusabkommen im Programm Bonusabkommen - Staffelung (tdcms0635m100) fest.

Stellen Sie sicher, dass Sie das Feld **Direkt fakturieren/reservieren** in diesen Programmen auf **Rechnung** setzen. Weitere Informationen zu *reservierten* Boni/Provisionen finden Sie unter *Reservieren von Boni und Provisionen* (S. 19).

### **Schritt 2: VK-Auftrag - Bonus-/Provisionsempfänger (tdcms0140m000)/ VK-Auftragsposition - Bonus-/Provisionsempfänger (tdcms0141m000)**

Verknüpfen Sie einen Bonus-/Provisionsempfänger mit VK-Aufträgen.

Sie können einen Verkaufsauftrag(sposition) mit einem Bonus-/Provisionsempfänger verknüpfen, indem Sie:

- im Menü Zusatzoptionen in den Programmen VK-Aufträge (tdsls4100m000) oder VK-Auftrag - Positionen (tdsls4100m900) auf **VK-Auftrag - Bonus-/Provisionsempfänger** klicken. Entsprechend wird das Programm VK-Auftrag - Bonus-/Provisionsempfänger (tdcms0140m000) gestartet, in dem Sie Ihre Daten eingeben können.
- im Menü Zusatzoptionen des Programms Aktuelle Lieferpositionen VK-Auftrag (tdsls4106m000) auf **VK-Auftragsposition - Bonus-/Provisionsempfänger** klicken. Entsprechend wird das Programm VK-Auftragsposition - Bonus-/Provisionsempfänger (tdcms0141m000) gestartet, in dem Sie Ihre Daten eingeben können.

Diesen Schritt müssen Sie nur dann manuell ausführen, wenn das Feld **Zuordnung der Bonus-/Provisionsempfänger zu Aufträgen/Auftragspositionen** im Programm Parameter Boni/Provisionen (tdcms0100s000) auf **Manuell** gesetzt ist. Ansonsten wird dieser Schritt **automatisch** oder **interaktiv** ausgeführt.

### **Schritt 3: Boni/Provisionen berechnen (tdcms0240m000)**

Berechnen Sie Boni und Provisionen im Programm Boni/Provisionen berechnen (tdcms0240m000).

Nach der Berechnung lautet der Bonus-/Provisionsstatus **Berechnet**.

Diesen Schritt müssen Sie nur beenden, wenn die Felder **Berechnung von nicht auf kum. Verk. bas. Prov. nach Auftragserfassung** und **Berechnung von nicht auf kum. Verk. bas. Boni nach Auftragserfassung** im Programm Parameter Boni/Provisionen (tdcms0100s000) auf **Manuell** gesetzt sind. Ansonsten berechnet LN die Boni/Provisionen **automatisch** oder **interaktiv**.

### **Schritt 4: Boni/Provisionen auf kumulierte Verkäufe berechnen (tdcms1200m000)**

Anstatt Boni oder Provisionen für jeden einzelnen Verkaufsauftrag (oder jede Auftragsposition) zu berechnen, können Sie diese auch anhand der Summe aller Verkaufsaufträge berechnen, die in einer bestimmten Periode abgeschlossen wurden.

Kumulieren Sie die Bonus-/Provisionsberechnungen für eine Periode im Programm Boni/Provisionen auf kumulierte Verkäufe berechnen (tdcms1200m000).

Sie müssen diesen Schritt nur beenden, wenn Folgendes zutrifft:

- Für die Abkommen ist das Kontrollkästchen **Abkommen basiert auf kumulierte Verkäufe** in den Programmen Bonusabkommen - Staffelung /tdcms0635m000)/ Bonusabkommen - Staffelung (tdcms0635m100) markiert.
- Die Felder **Berechnung auf kum. Verk. bas. Provisionen nach Auftragserfassung** und **Berechnung auf kum. Verk. bas. Boni nach Auftragserfassung** im Programm Parameter Boni/Provisionen (tdcms0100s000) sind auf **Manuell** gesetzt. Ansonsten berechnet LN die Boni/Provisionen für kumulierte Verkäufe **automatisch** oder **interaktiv**.

Weitere Informationen dazu finden Sie unter *Boni/Provisionen auf kumulierte Verkäufe* (S. 15).

### **Schritt 5: Provisionen (tdcms1550m000)/ Boni (tdcms2550m000)**

Sie können die berechneten Provisionen für einen VK-Auftrag und Bonus-/Provisionsempfänger im Programm Provisionen (tdcms1550m000) und die Boni im Programm Boni (tdcms2550m000) anzeigen.

Sie können die berechneten Beträge in den Unterprogrammen ändern.

### **Schritt 6: Boni/Provisionen global genehmigen (tdcms0250m000)**

Bevor Sie die Berechnung verarbeiten, in Rechnung stellen oder reservieren können, müssen Sie die Boni/Provisionen im Programm Boni/Provisionen global genehmigen (tdcms0250m000) genehmigen.

Dadurch ändert sich der Status des Bonus/der Provision in **Genehmigt**.

---

### Schritt 7: Genehmigte Boni/Provisionen drucken (tdcms2402m000)

Drucken Sie die genehmigten, nicht reservierten Boni und Provisionen mit Hilfe des Programms Genehmigte Boni/Provisionen drucken (tdcms2402m000).

- Wenn das Kontrollkästchen **Verknüpfung mit dem Paket Finanzwesen** im Programm Parameter Boni/Provisionen (tdcms0100s000) markiert ist, ändert sich der Status in **Bereit**.
- Wenn das Kontrollkästchen **Verknüpfung mit dem Paket Finanzwesen** nicht markiert ist, ändert sich der Status in **Abgeschlossen**.

### Schritt 8: Boni/Provisionen zur Fakturierung freigeben (tdcms2201m000)

Wenn das Kontrollkästchen **Verknüpfung mit dem Paket Finanzwesen** im Programm Parameter Boni/Provisionen (tdcms0100s000) markiert ist, müssen Sie die Provisionen an das Paket Finanzwesen und die Boni an das Paket Fakturierung freigeben. Dies geschieht im Programm Boni/Provisionen zur Fakturierung freigeben (tdcms2201m000).

Folglich lautet der Status der Provision/des Bonus **Abgeschlossen**.

## Boni/Provisionen auf kumulierte Verkäufe

Anstatt Boni oder Provisionen für jeden einzelnen Verkaufsauftrag (oder jede Auftragsposition) zu berechnen, können Sie diese auch anhand der Summe aller Verkaufsaufträge berechnen, die in einer bestimmten Periode abgeschlossen wurden.

### Beispiel

Für jeden Provisions- oder Bonusempfänger kann eine andere Periodentabelle gelten. Die Provisions- bzw. Bonusempfänger werden jede Woche berechnet:

- Auf die erste Staffel von 20.000: 5 %
- Auf den Rest: 10 %

In einer Woche schließt dieser Verkäufer drei Aufträge:

---

<b>Tag</b>	<b>Betrag</b>
Montag	7.500
Dienstag	12.000
Freitag	13.500
<b>Summe</b>	<b>33.000</b>

---

Die Provision wird aus dem Gesamtbetrag in Höhe von 33.000 errechnet.

Provisionsberechnung: 5 % von 20.000: 1.000 10 % von 13.000: 1.300  
Gesamtprovision: 2.300

## Berechnungsverfahren

1. LN bestimmt die für die Berechnung geltende Vereinbarung und stellt fest, ob es sich um ein Abkommen auf Basis kumulierter Verkäufe handelt. Im Fall eines Abkommens auf Basis kumulierter Verkäufe berechnet LN die Provisionen und Boni nicht sofort, sondern speichert die Verkaufsdaten in einer eigenen Datei, sortiert nach Vereinbarung und Provisions- oder Bonusempfänger.  
Siehe **Abkommen basiert auf kumulierte Verkäufe** in den folgenden Programmen:
  - Provisionsabkommen (tdcms0135m000)
  - Bonusabkommen (tdcms0135m100)
2. Verwenden Sie das Programm Boni/Provisionen auf kumulierte Verkäufe berechnen (tdcms1200m000) zur Berechnung der Boni und Provisionen anhand der erfassten kumulierten Verkaufsdaten. Die Felder **Berechnung auf kum. Verk. bas. Boni/Prov. nach Auftragserfassung** und **Berechnung auf kum. Verk. bas. Boni nach Auftragserfassung** im Programm Parameter Boni/Provisionen (tdcms0100s000) entscheiden darüber, wie die Boni/Provisionen für kumulierte Verkäufe berechnet werden.

Die Berechnung von Provisionen und Boni anhand kumulierter Verkäufe erfolgt über die folgenden Programme:

- Boni/Provisionen berechnen (tdcms0240m000)
- Boni/Provisionen auf kumulierte Verkäufe berechnen (tdcms1200m000)

Die berechneten Provisionen und Boni lassen sich in den folgenden Programmen ändern:

- Provisionen (tdcms1550m000)
- Boni (tdcms2550m000)



**Hinweis**

Wenn Sie die kumulierte Berechnungsmethode einsetzen möchten, stellen Sie sicher, dass kein nicht kumuliertes Abkommen mit höherer Priorität vorhanden ist. (Weitere Informationen finden Sie auf der Registerkarte **Suchen** im Programm Parameter Boni/Provisionen).



## Reservieren von Boni und Provisionen

Sie können die berechneten Provisionen für das Finanzwesen und die berechneten Boni für die Fakturierung reservieren, oder Sie reservieren beides für eine externe Finanzanwendung.

Die folgenden Verfahren sind für das Reservieren von Zahlungen verfügbar:

- Reservierungen mit einer Verbindung zu Finanzwesen oder zu Fakturierung. Daraufhin werden die Kontrollkästchen **Verknüpfung mit dem Paket Finanzwesen** auf den Registerkarten **Angaben zur Provisionsberechnung** und **Angaben zur Bonusberechnung** des Programms Parameter Boni/Provisionen (tdcms0100s000) markiert.
- Reservierungen ohne Verbindung zu Finanzwesen oder zu Fakturierung. Daraufhin bleiben die Kontrollkästchen **Verknüpfung mit dem Paket Finanzwesen** auf den Registerkarten **Angaben zur Provisionsberechnung** und **Angaben zur Bonusberechnung** des Programms Parameter Boni/Provisionen (tdcms0100s000) unmarkiert.

## Reservierungen mit einer Verbindung zu Finanzwesen oder zu Fakturierung

1. Bevor Sie dieses Reservierungsverfahren initiieren können, müssen Sie zunächst die Schritte 1 bis 6 des Themas *Berechnen von Boni und Provisionen* (S. 13) abschließen. In Schritt 2 müssen Sie sicherstellen, dass Sie das Feld **Direkt fakturieren/reservieren** in den Programmen Provisionsabkommen - Staffelung (tdcms0635m000) oder Bonusabkommen - Staffelung (tdcms0635m100) auf **Reservieren** setzen.
2. Nachdem die Boni/Provisionen genehmigt wurden, müssen Sie diese mit Hilfe des Programms Reservierte Boni/Provisionen reservieren und genehmigen (tdcms2202m000) reservieren.
  - Wenn die **Bonus-/Provisionsempfängerart Kunde** oder **Lieferant** lautet, wechselt der Status des Bonus/der Provision in **Reserviert**.
  - Wenn die **Bonus-/Provisionsempfängerart Mitarbeiter** lautet, wechselt der Status der Provision in **Abgeschlossen**, da die Provisionen für Mitarbeiter direkt von der Gehaltsabteilung geregelt werden. Weitere Informationen dazu finden Sie unter *Zahlung von Provisionen an Mitarbeiter* (S. 21)

3. Wenn Sie die reservierten Boni/Provisionen prüfen möchten, müssen Sie das Programm Reservierte Boni/Provisionen drucken (tdcms2404m000) verwenden.
4. Genehmigen Sie die reservierten Boni/Provisionen, indem Sie das Kontrollkästchen **Reservierte Boni/Provisionen genehmigen** im Programm Reservierte Boni/Provisionen reservieren und genehmigen (tdcms2202m000) markieren. Dadurch ändert sich der Status der Boni/Provisionen in **Reservierung genehmigt**.
5. Drucken Sie die genehmigten reservierten Boni/Provisionen im Programm Reservierte Boni/Provisionen drucken (tdcms2403m000). Dadurch ändert sich der Status der Boni/Provisionen in **Bereit**.
6. Im Programm Boni/Provisionen zur Fakturierung freigeben (tdcms2201m000) müssen Sie die folgenden Schritte ausführen:
  - die reservierten Provisionen an Finanzwesen freigeben
  - die reservierten Boni an Fakturierung freigebenDaraufhin wechselt der Status in **Abgeschlossen**.

#### Hinweis

Die Provisionen/Boni können nur dann die Status **Reserviert** und **Reservierung genehmigt** aufweisen, wenn eine **Verknüpfung mit dem Paket Finanzwesen** vorhanden ist.

## Reservierungen ohne eine Verbindung zu Finanzwesen oder zu Fakturierung

1. Bevor Sie dieses Reservierungsverfahren initiieren können, müssen Sie zunächst die Schritte 1 bis 6 des Themas *Berechnen von Boni und Provisionen* (S. 13) abschließen. In Schritt 2 müssen Sie sicherstellen, dass Sie das Feld **Direkt fakturieren/reservieren** in den Programmen Provisionsabkommen - Staffelung (tdcms0635m000) oder Bonusabkommen - Staffelung (tdcms0635m100) auf **Reservieren** setzen.
2.
  - Wenn die **Bonus-/Provisionsempfängerart Lieferant** oder **Kunde** lautet, verwenden Sie das Programm Reservierte Boni/Provisionen drucken (tdcms2403m000), um die Rechnungen für die Boni/Provisionen zu drucken. Dadurch ändert sich der Status der Boni/Provisionen in **Abgeschlossen**.
  - Wenn die **Bonus-/Provisionsempfängerart Mitarbeiter** lautet, müssen Sie das Programm Für Mitarbeiter reservierte Provisionen abschließen (tdcms2102m000) verwenden, um die Provisionen auf **Abgeschlossen** zu setzen. Als nächster Schritt wird die Zahlung der Provisionen an die Mitarbeiter außerhalb von LN ausgeführt.

## Zahlung von Provisionen an Mitarbeiter

Die Zahlung von reservierten Provisionen an Mitarbeiter erfolgt über die Gehaltsabteilung Ihres Unternehmens. Sie müssen einen Bericht generieren, der die Provisionen enthält, die Sie an den Mitarbeiter zu zahlen verpflichtet sind.

Provisionen für eine Bonus-/Provisionsempfänger der Art "Mitarbeiter" werden stets in LN reserviert. In diesem Thema wird die Zahlung von Provisionen an Mitarbeiter für den Fall erläutert, dass das Kontrollkästchen **Verknüpfung mit dem Paket Finanzwesen** auf der Registerkarte **Angaben zur Provisionsberechnung** des Programms Parameter Boni/Provisionen (tdcms0100s000) markiert ist. Wenn dieses Kontrollkästchen nicht markiert ist, wird die Zahlung von Provisionen an Mitarbeiter außerhalb von LN ausgeführt, und zwar nachdem die Provisionen im Programm Für Mitarbeiter reservierte Provisionen abschließen (tdcms2102m000) auf **Abgeschlossen** gesetzt wurden.

Führen Sie die folgenden Schritte für die Zahlung von Provisionen an Mitarbeiter aus:

### Schritt 1: Bevor Sie mit dem Zahlungsverfahren beginnen

Sie müssen zunächst die Schritte 1 bis 6 des Themas *Berechnen von Boni und Provisionen* (S. 13) abschließen. In Schritt 2 wird das Feld **Direkt fakturieren/reservieren** in den Programmen Provisionsabkommen - Staffelung (tdcms0635m000) und Bonusabkommen - Staffelung (tdcms0635m100) für die **Bonus-/Provisionsempfängerart Mitarbeiter** automatisch auf **Reservieren** gesetzt.

### Schritt 2: Reservierte Boni/Provisionen reservieren und genehmigen (tdcms2202m000)

Bevor Sie Auszahlungspositionen für Provisionen an Mitarbeiter generieren können, muss der Status der Provision **Abgeschlossen** lauten. Eine Provision erhält diesen Status im Programm Reservierte Boni/Provisionen reservieren und genehmigen (tdcms2202m000).

### **Schritt 3: Auszahlungspositionen Provisionen an Mitarbeiter generieren (tdcms4201m000)**

Wenn das Feld **Zahlungen generieren** im Programm Parameter Boni/Provisionen (tdcms0100s000) auf **Manuell** gesetzt ist, müssen Sie die Auszahlungspositionen im Programm Auszahlungspositionen Provisionen an Mitarbeiter generieren (tdcms4201m000) generieren.

Wenn das Feld **Zahlungen generieren** auf **Interaktiv** oder **Automatisch** gesetzt ist, werden die Positionen für Provisionszahlungen an Mitarbeiter im Programm Reservierte Boni/Provisionen reservieren und genehmigen (tdcms2202m000) generiert.

### **Schritt 4: An Mitarbeiter gezahlte Provisionen nach B/P-Empfänger (tdcms1151m000)/ An Mitarbeiter gezahlte Provisionen nach Auftrag (tdcms0151m000)**

Verwenden Sie das Programm An Mitarbeiter gezahlte Provisionen nach B/P-Empfänger (tdcms1151m000) oder das Programm An Mitarbeiter gezahlte Provisionen nach Auftrag (tdcms0151m000), um generierte Zahlungspositionen anzuzeigen.

### **Schritt 5: An Mitarbeiter gezahlte Provisionen drucken (tdcms4451m000)**

Mit dem Programm An Mitarbeiter gezahlte Provisionen drucken (tdcms4451m000) können Sie eine Liste der noch nicht (vollständig) gezahlten Provisionen drucken und den Bericht an die Gehaltsabteilung schicken, damit diese die Zahlungen vervollständigen kann.

### **Schritt 6: An Mitarbeiter gezahlte Provisionen nach B/P-Empfänger (tdcms1151m000)/ An Mitarbeiter gezahlte Provisionen nach Auftrag (tdcms0151m000)**

Verwenden Sie das Programm An Mitarbeiter gezahlte Provisionen nach B/P-Empfänger (tdcms1151m000) oder das Programm An Mitarbeiter gezahlte Provisionen nach Auftrag (tdcms0151m000), um die gezahlten Beträge einzugeben, die Sie von der Lohn- und Gehaltsabteilung erhalten haben.

### **Schritt 7: An Mitarbeiter gezahlte Provisionen global aktualisieren (tdcms4250m000)**

Mit dem Programm An Mitarbeiter gezahlte Provisionen global aktualisieren (tdcms4250m000) setzen Sie die berechneten Provisionen auf "Vollständig bezahlt".

Sie rufen dieses Programm über das Zusatzoptionen in den Programmen An Mitarbeiter gezahlte Provisionen nach B/P-Empfänger (tdcms1151m000) und An Mitarbeiter gezahlte Provisionen nach Auftrag (tdcms0151m000) auf.

Sie können eine bestimmte Zahlungsposition auch dadurch auf "Vollständig bezahlt" setzen, indem Sie die Zahlungsposition markieren und auf die Option **Gezahlte Provisionen aktualisieren** im Menü Zusatzoptionen des Programms An Mitarbeiter gezahlte Provisionen nach B/P-Empfänger (tdcms1151m000) bzw. des Programms An Mitarbeiter gezahlte Provisionen nach Auftrag (tdcms0151m000) klicken.

## Berechnungsbeispiele für Boni und Provisionen

Die folgenden Staffeln werden erläutert:

- Beispiel 1: Staffel nach Betrag
- Beispiel 2: Staffel nach Menge - Obergrenze
- Beispiel 3: Staffel nach Betrag - Berechnungsverfahren netto
- Beispiel 4: Staffel nach Betrag - Gewinnprozentsatz
- Beispiel 5: Staffel nach Betrag - Übergeordneter Bonus-/Provisionsempfänger
- Beispiel 6: Staffel nach Betrag - Abkommen basiert auf kumulierten Verkäufen

Es gelten die folgenden Parameter für Abkommen, und Sie können diese in den Programmen Provisionsabkommen - Staffelung (tdcms0635m000) und Bonusabkommen - Staffelung (tdcms0635m100) festlegen:

- **Staffel nach Menge/Betrag**
- **Staffeleinheit**
- **Staffelberechnung**
- **Provision über/ Bonus über**
- **Zuwachs Provision über/ Zuwachs Bonus über**
- **Abkommen basiert auf kumulierte Verkäufe**

Beispiel 1: Staffel nach Betrag

### Vereinbarung

<b>Bis Betrag</b>	<b>Gewinnprozent- satz</b>	<b>Provisionspro- zente auf Staf- fel</b>	<b>Zusatzprovisi- on/-bonus in Prozent auf Summe</b>	<b>Fester Betrag</b>	<b>Obergrenze</b>
-------------------	--------------------------------	---	--	----------------------	-------------------

---

1.000	0,00 [%]	1,00 [%]	0,00 [%]	0,00	0,00
2.000	0,00	2,00	0,00	0,00	0,00
5.000	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

---

Ein Bonus-/Provisionsempfänger hat einen Auftrag über 12.500 Einheiten abgeschlossen.



Berechnung	Prov.-Prozents.	Provision
1.000 * 1 %	Staffel 0-1.000	10
1.000 * 2 %	Staffel 1.000-2.000	20
3.000 * 4 %	Staffel 2.000-5.000	120
5.000 * 5 %	Staffel 5.000-10.000	250
2.500 * 5 %	Staffel 10.000-25.000	125
Gesamtprovision -		525

Berechnung	Zusatzprovision/-bonus in Gesamtprovision Prozent	
12.500 * 1,5 %	187,5	712,50

### Beispiel 2: Staffel nach Menge - Obergrenze

Vereinbarung					
Bis Menge	Gewinnprozent- satz	Provisionspro- zente auf Staf- fel	Zusatzprovisi- on/-bonus in Prozent auf Summe	Fester Betrag	Obergrenze
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

Ein Provisionsempfänger hat einen Auftrag über 200 Jeans zum Preis von je 100 Euro abgeschlossen.

Berechnung	Prov.-Prozents.	Provision
$10 * 100 * 1 \%$	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
$50 * 100 * 5 \%$	Grenzwert 250-200	-50
$50 * 100 * 5 \%$	Staffel 100-250	500
$50 * 100 * 5 \%$	Grenzwert 500-400	-100
Gesamtprovision -		750

Berechnung	Zusatzprovision/-bonus in Prozent	Gesamtprovision
$150 * 100 * 1,5 \%$	225	975
$200 * 100 * 1,5 \%$	300	1.050

Beispiel 3: Staffel nach Betrag - Berechnungsverfahren netto

**Vereinbarung**

Bis Betrag	Gewinnprozent-satz	Provisionspro-zente auf Staf-fel	Zusatzprovisi-on/-bonus in Prozent auf Summe	Fester Betrag	Obergrenze
<hr/>					

---

1.000	0,00 [%]	1,00 [%]	0,00 [%]	0,00	0,00
2.000	0,00	2,00	0,00	0,00	0,00
5.000	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

---

Ein Bonus-/Provisionsempfänger hat einen Auftrag über 12.500 Einheiten abgeschlossen.

Berechnung	Prov.-Prozents.	Provision
$(1.000 - (1.000 * 1 \%)) * 1 \%$	Staffel 0-1.000	9,9
$(1.000 - (1.000 * 2 \%)) * 2 \%$	Staffel 1.000-2.000	19,6
$(3.000 - (3.000 * 4 \%)) * 4 \%$	Staffel 2.000-5.000	115,2
$(5.000 - (5.000 * 5 \%)) * 5 \%$	Staffel 5.000-10.000	237,5
$(5.000 - (2.500 * 5 \%)) * 5 \%$	Staffel 10.000-25.000	118,75
Gesamtprovision	-	500,95

Berechnung	Zusatzprovision/-bonus in Prozent	Gesamtprovision
$(12.500 - (12.500 * 1,5 \%)) * 1,5$	184,68	685,63

Beispiel 4: Staffel nach Betrag - Gewinnprozentsatz

Vereinbarung

Bis Betrag	Gewinnprozentsatz	Provisionsprozente auf Staffel	Zusatzprovision/-bonus in Prozent auf Summe	Fester Betrag	Obergrenze
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

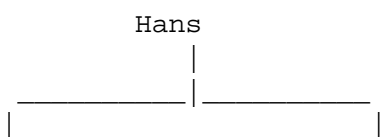
Ein Bonus-/Provisionsempfänger hat einen Auftrag über 125.000 Einheiten abgeschlossen.

Berechnung	Prov.-Prozents.	Provision
125.000 * 2,5 %	Staffel 100.000-200.000, Gewinn 10 %	3.125
Gesamtprovision	-	3.125

Beispiel 5: Staffel nach Betrag - Übergeordneter Bonus-/Provisionsempfänger

#### Vereinbarung für Hans, Georg und Johannes

Bis Betrag	Gewinnprozent- satz	Provisionspro- zente auf Staf- fel	Zusatzprovisi- on/-bonus in Prozent auf Summe	Fester Betrag	Obergrenze
1.000	0,00 [%]	1,00 [%]	0,00 [%]	0,00	0,00
2.000	0,00	2,00	0,00	0,00	0,00
5.000	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



Georg

Johannes

Hans ist der übergeordnete B/P-Empfänger von Georg und Johannes. Georg und Johannes bilden ein Bonus-/Provisionsempfängerteam.

Johannes und Georg sind mit einer Auftragsposition verknüpft. Die Höhe des Verkaufs belief sich auf 1.250 Einheiten.

<b>JOHANNES</b>		
Berechnung	Prov.-Prozents.	Provision
1.000 * 1 %	Staffel 0-1.000	10
250 * 2 %	Staffel 1.000-2.000	5
Gesamt	-	15

<b>GEORG</b>		
Berechnung	Prov.-Prozents.	Provision
1.000 * 1 %	Staffel 0-1.000	10
250 * 2 %	Staffel 1.000-2.000	5
Gesamt	-	15

<b>HANS</b>		
Berechnung	Prov.-Prozents.	Provision
1.000 * 1 %	Staffel 0-1.000	10
250 * 2 %	Staffel 1.000-2.000	5
1.000 * 1 %	Staffel 0-1.000	10
250 * 2 %	Staffel 1.000-2.000	5
Gesamt	-	30

### Beispiel 6: Staffeln nach Betrag - Abkommen basiert auf kumulierten Verkäufen

Im Fall eines Abkommens auf Basis kumulierter Verkäufe berechnet LN die Provisionen und Boni nicht sofort, sondern speichert die Verkaufsdaten in einer eigenen Datei, sortiert nach Vereinbarung und Provisions- oder Bonusempfänger. Für jeden Provisions- oder Bonusempfänger kann eine andere Periodentabelle gelten.

Die Provisions- bzw. Bonusempfänger werden jede Woche neu berechnet.

#### Abkommen basiert auf kumulierte Verkäufe

Bis Betrag	Gewinnprozent- satz	Provisionspro- zente auf Staf- fel	Zusatzprovisi- on/-bonus in Prozent auf Summe	Fester Betrag	Obergrenze
20.000	0,00 [%]	5,00 [%]	0,00 [%]	0,00	0,00
50.000	0,00	10,00	0,00	0,00	0,00

Innerhalb einer Woche hat der Bonus-/Provisionsempfänger drei Aufträge abgeschlossen.

Tag	Betrag
Montag	7.500
Dienstag	12.000
Freitag	13.500
<b>Summe</b>	<b>33.000</b>

Die Provision wird aus dem Gesamtbetrag in Höhe von 33.000 errechnet:



---

<b>Berechnung</b>	<b>Prov.-Prozents.</b>	<b>Provision</b>
20.000 * 5 %	Staffel 0-20.000	1.000
13.000 * 10 %	Staffel 20.000- 50.000	1.300
<b>Gesamt</b>	-	<b>2.300</b>

---



## Bonus-/Provisionshistorie

Die Historiedaten über die Berechnung der Boni und Provisionen werden getrennt von den Daten über die Provisionen und Boni gespeichert. Sie können diese Historiedaten verwenden, um zu bestimmen, welche Aktionen für Boni und Provisionen ausgeführt wurden. In den Historiedaten erhalten Sie auch einen Überblick über die gezahlten Boni und Provisionen.

### Hinweis

Die Bonus-/Provisionshistorie kann über das Programm Bonus-/Provisionshistorie (tdcms0560m000) abgerufen werden.

Wenn eine Provision oder ein Bonus geändert oder neu berechnet wurde, werden in der Historie zwei Datensätze hinzugefügt:

- Im ersten Datensatz ist die ursprüngliche Situation erfasst. Dieser Datensatz weist einen negativen Betrag auf.
- Der zweite Datensatz enthält die Daten über die aktualisierte Situation. Dieser Datensatz weist einen positiven Betrag auf.



### Abkommengruppe

Eine Gruppe von Geschäftspartnern (Handelspartnern), die mit demselben Bonus-/Provisionsabkommen verknüpft sind.

### B/P-Empfänger-Team

Mit dieser Funktion wird eine Gruppe von Bonus-/Provisionsempfängern gebildet, die dann mit einem VK-Auftrag verbunden werden kann. Dies führt dazu, dass der entsprechende Empfänger eine Prämie für die Verkaufsaktivitäten erhält, die einen bestimmten VK-Auftrag betreffen.

### Bonus

Der Geldbetrag, der an einen Handelspartner als eine Art von Rabatt für das Abschließen eines VK-Auftrags zu zahlen ist.

### Bonus-/Provisionsempfänger

Ein anderer Begriff für Geschäftsbeziehung. Bonus-/Provisionsempfänger ist ein Sammelbegriff für einen Mitarbeiter oder Lieferanten mit einem Anrecht auf eine Provision bzw. einen Kunden mit einem Anrecht auf einen Bonus. Bonus-/Provisionsempfänger können in einem entsprechenden Team gruppiert sein, um ihnen dieselbe Abkommensstruktur zuzuweisen.

### Bonus-/Provisionsgruppe

Ein Satz von Artikeln, die als Gruppe zusammengefasst und dann mit einem Abkommen verknüpft werden.

### Bonusabkommen

Eine Vereinbarung über die Sondervergütung (Rabatt), die einem Kunden für den Kauf eines bestimmten Artikels (oder einer Artikelgruppe) zu zahlen ist.

## Entsprechendes Menü

Befehle verteilen sich auf die Menüs **Ansichten**, **Referenzen** und **Aktionen** oder werden als Schaltflächen dargestellt. In früheren Versionen von LN und Web UI befinden sich diese Befehle im Menü *Zusatzoptionen*.

## Periode

Perioden unterteilen ein Jahr in gleichmäßige Intervalle, wie Wochen, Monate, Quartale, die für Statistik, Zeitwirtschaft, Planung und Kostenüberwachung verwendet werden können.

## Periodentabelle

Eine Tabelle, die eine beliebigen Anzahl von Zeiteinheiten wie zum Beispiel Monate oder Wochen beinhaltet.

Es wird eine Periode zur Bestimmung des Planungsfensters verwendet, in dem zum Beispiel ein Abruf gültig ist.

## Provision

Der Betrag, der einem Mitarbeiter (Vertriebsbeauftragten) oder einem Handelspartner (Agenten) für den Abschluß eines VK-Auftrags gezahlt wird.

## Provisionsabkommen

Eine Vereinbarung über einen Satz, der einem Mitarbeiter (Vertriebsbeauftragten) oder Lieferanten (Agenten) für den Verkauf eines bestimmten Artikels (oder einer bestimmten Artikelgruppe) zu zahlen ist.

---

# Index

- Abkommengruppe, 37**
  - B/P-Empfänger-Team, 37**
  - Boni/Provisionen auf kumulierte Verkäufe, 15**
  - Bonus-/Provisionsempfänger, 37**
  - Bonus-/Provisionsgruppe, 37**
  - Bonusabkommen, 37**
  - Bonus, 37**
    - Abkommensauswahl, 9
    - Berechnen, 13
    - Berechnungsbeispiele, 23
    - Historie, 35
    - reservieren, 19
    - Übersicht, 7
  - Entsprechendes Menü, 38**
  - Kumulierte Verkäufe**
    - Bonus/Provision, 15
  - Periode, 38**
  - Periodentabelle, 38**
  - Provisionsabkommen, 38**
  - Provision, 38**
    - Abkommensauswahl, 9
    - an Mitarbeiter auszahlen, 21
    - Berechnen, 13
    - Berechnungsbeispiele, 23
    - Historie, 35
    - reservieren, 19
    - Übersicht, 7
-

