

# SCHNELLEINSTIEG GESO PROVISION

---

EINLEITUNG, FRAGEN / ANTWORTEN UND BESCHREIBUNG  
DER SOFTWARE GESO PROVISION (HIERARCHIE)



GEPPERT SOFTWARE, JULI 2005

## **INHALTSVERZEICHNIS**

**EINGABE DER STAMMDATEN II**

**EINGABE DER FIRMENDATEN II**

**EINGABE VON PRODUKTDATEN III**

**EINGABE VON PROVISIONSSTUFEN V**

**EINGABE DER MITARBEITER VI**

**EINGABE DER VERTRÄGE / KUNDEN VII**

**EINGABE VON ZAHLUNGEN IX**

**ERSTELLUNG EINER PROVISIONSABRECHNUNG XI**

**KONTAKT XII**

**PREISE XIII**

## EINGABE DER STAMMDATEN

Starten Sie die Eingabe der Daten am besten (und in der aufgeführten Reihenfolge) mit folgenden Grunddaten:

- Firmeneinstellungen
- Produkte
- Provisionsstufen
- Mitarbeiter
- Verträge / Kunden
- Zahlungen

## EINGABE DER FIRMANDATEN

Tragen Sie im Menüpunkt STAMMDATEN / FIRMA Ihre Firmendaten ein, die z.B. für das Generieren von Absenderadressen in den Dokumenten genutzt werden.

Filialeinstellungen

Schießen

BEZEICHUNG: Beispielvetrieb

KÜRZEL: BV

LAND: Deutschland

PLZ: 53567

ORT: Asbach

STRASSE: Lindenweg 19

TELEFON: +49 (0) 26 83 - 93 71 92

MOBILTEL:

EMAIL: info@gonex.de

FILIALLEITER:

GESCH.FÜHR:

BANK-KTO:

BANK-BLZ:

BANK-INST.:

Verwaltg Geb.: 0.00 (Eur)      Provision nach: 45 Tagen

Provision inklusive Mehrwertsteuer  
(andererseits wird die MwSt auf die Prov. aufgeschlagen)

Sie können diese Daten nicht in der DEMO-Version ändern.

## EINGABE VON PRODUKTDATEN

Bearbeiten Sie über den Menüpunkt STAMMDATEN / PRODUKTE Ihre zu verkaufenden Produkte / Dienstleistungen. Dabei drücken Sie das Symbol + in der oberen Leiste, um ein neues Produkt anzulegen. Geben Sie dann die folgenden Daten ein.

The screenshot shows the 'Produkte' window with a table of products and a detailed data entry form below it.

Produkt-Nr.	Produktname	Produktcode	Provision	Stornores.	MwSt	Firma
27	Beispielprodukt	BSPP		10	16	Strato Medien AG
40	Beispiel 2	BSP2		0	0	

The data entry form includes the following fields and options:

- Produktcode:
- Produktname:
- Abrechnungsmethode:  Prozent / €  Einheiten  Absolut
- Einheitenfaktor (€ / Einheit):   
(Vertragssumme \* EHFaktor = Einheiten)
- Wiedervorlage Bestandsprovision alle:  Monate (falls noch nicht ausbezahlt)
- Wiedervorlage Abschlussprovision alle:  Monate (solange Vertrag nicht deaktiviert)
- Produktpreis:
- Stornoreserve:
- MwSt:
- Zahl der Abrechnungs-Stufen:
- Eigenumsatz behandeln:  als normalen Umsatz  mit gesondertem Abrechnungssatz
- Provisionsdatum holen von:  Vertragsdatum  Zahlungsdatum
- Eigenumsatz-Prov.(EH-Faktor):
- das Datum der erwarteten Provision wird allerdings immer mit dem Vertragsdatum ermittelt
- Schließen

Nach dem Namen und einem Kürzel können Sie Daten zur Provision eintragen:

- Abschlussprovision** (gewöhnlich einmalig für den Verkauf einer Leistung)
- Bestandsprovision** (wiederkehrend für die Pflege des Bestandes / Vertrages)

Zudem ist es möglich zu entscheiden, ob Sie mit **Prozenten / Eurobeträgen** oder mit (geldneutralen) **Einheiten** arbeiten wollen. Sie können für den Fall der Einheiten einen Faktor (rechts) für Bestands- und Abschlussprovision eintragen, mit dem die Vertragssumme multipliziert wird, um die Einheiten zu ermitteln. Gleichzeitig werden Sie dann bei den Provisionsstufen für dieses Produkt Faktoren hinterlegen, mit denen die Einheiten in jeder Stufe multipliziert werden müssen, um die Provision der Mitarbeiter zu ermitteln.

Hier folgt dazu eine kleine Beispielrechnung:

---

## SCHNELLEINSTIEG GESO PROVISION

GEPPERT SOFTWARE

---

Vertragssumme:	100.000 Euro
Einheitenfaktor:	0,01 Einheit / Euro
Faktor für Prov.-Stufe 2:	2 Euro / Einheit

In dem obigen Beispiel entstehen also 1.000 Einheiten für den Verkauf des genannten Produktes. Wenn der Mitarbeiter die Stufe 2 hat, könnte also 1 Einheit 2 Euro bringen. Er erhält eine Provision von 2.000 Euro. Das entspricht übrigens 2 Prozent der Vertragssumme. Das Resultat ist also das gleiche, als würden Sie nicht mit Einheiten, sondern Prozent rechnen und 2 Prozent bei der Prov.-Stufe 2 eintragen. Tatsächlich arbeitet das Programm sogar mit diesen 2 Prozent, da so intern eine Optimierung erfolgen kann.

Geben Sie in der Produktmaske auch an, ob Zahlungen bei diesem Produkt wiederkehren können (Wiedervorlage). Eine Abschlussprovision sollte dann wieder vorgelegt werden, wenn diese noch nicht ausbezahlt ist. Eine Bestandsprovision könnte beliebig häufig wieder vorgelegt werden, wenn der Vertrag noch aktiv ist.

Falls Sie Stornoreserven abrechnen, können Sie diese ebenfalls für jedes Produkt eintragen. Außerdem können Sie festlegen, ob das Produkt MwSt. enthält.

Die **Zahl der Abrechnungsstufen** bestimmt, wie viele Stufen nach oben berücksichtigt werden sollen. Wenn Sie nichts eintragen, prüft die Software alle Stufen bis zur obersten Stufe, ob Differenzprovisionen existieren. Sie können aber auch mit 0 (nur der Mitarbeiter) und weiteren Zahlen festlegen, wieviele Stufen nach oben berücksichtigt werden können. Somit könnten Sie die Abrechnungstiefe einschränken auch wenn die Hierarchie vielleicht beliebig tief ist.

Die Auswahlbox für die **Behandlung des Eigenumsatz** legt fest, was mit Eigenumsätzen passieren soll (ein Eigenumsatz ist ein Vorgang, den Sie durch das Setzen des Häkchens „Eigenumsatz“ markiert haben und könnte z.B. ein Produkt darstellen, das der Mitarbeiter für sich selbst gekauft hat). Hier könnte z.B. ein eigener fester Prozentsatz, Betrag oder Einheitenfaktor festgelegt werden (abhängig von den obigen Einstellungen). Sie könnten z.B. auch 0 eintragen, wenn Sie nicht wollen, dass die Mitarbeiter bei selbst erworbenen Dienstleistungen / Produkten Provision erhalten.

Die Auswahlbox „**Provisionsdatum holen von...**“ beschreibt, wo die Software das Datum für die Ermittlung der Provision hernehmen soll. Stellen Sie sich vor, der Mitarbeiter wechselt in eine neue Stufe (dazu tragen Sie beim Mitarbeiter diese Stufe mit Datum ein, von dem an diese Stufe gilt). Jetzt verkauft der Mitarbeiter vor diesem Stufenwechsel-Zeitpunkt ein Produkt und der Kunde bezahlt nach diesem Zeitpunkt. Welcher Termin gilt nun für die Provision dieses Vertrages? Das können Sie hier für jedes Produkt regeln.

---

# SCHNELLEINSTIEG GESO PROVISION

GEPPERT SOFTWARE

---

Auf der zweiten Registerlasche „**informationelle Daten**“ finden Sie die Daten Firma, Straße usw. Diese beschreiben den Produkthanbieter und haben nur informativen Charakter. Außerdem stehen dort die Grunddaten für die Provision (diese gilt im Allgemeinen nur als Information oder für Ihre Firma, da die Mitarbeiter durch ihre Stufen jeweils abweichende Provisionsätze haben können).

## EINGABE VON PROVISIONSSTUFEN

In dem Fenster PROVISIONSSTUFEN können Sie Provisionsstufen anlegen und ändern. Geben Sie dazu den Namen der Stufe an, die Umsatzzahlen zum Erreichen der Stufen und evtl. eine Bemerkung.

Wählen Sie anschließend in dem unteren Bereich die jeweils angelegten Produkte aus und tragen Sie für jedes Produkt die Abschluss- bzw. Bestandsprovision ein.

Beachten Sie, dass die Software für weitergereichte Provisionen die Differenzen zu diesen Stufen selbst ermittelt. Das heißt, wenn die Stufe „Verkäufer“ 25 % Provision und die Stufe „Betreuer“ 30 % Provision hat, dann wird nach oben die Differenz von 5 Prozent weiter gereicht.

The screenshot shows a software window titled "Provisionsstufen". It contains a list of commission levels on the left, with "Verkäufer" selected. To the right, there are fields for the selected level's details: "Bezeichnung: Verkäufer", "Mindestumsatz: 0,00", "Höchstumsatz: 10 000,00", and "Info:". Below this, there is a section for "Provisionsätze für jeweilige Produkte:" with a dropdown for "Bezeichnung: Beispielprodukt" and input fields for "Abschlussprov.: 25 % oder €" and "Bestandsprov.: 10 % oder €". A "Schließen" button is located at the bottom left of the window.

Vergessen Sie nicht, bei mehreren Produkten die Produkte für jede Stufe zu bearbeiten, sonst werden diese Stufen mit 0 % abgerechnet.

---

# SCHNELLEINSTIEG GESO PROVISION

GEPPERT SOFTWARE

---

Falls bei einem Produkt die Abrechnungsmethode „Einheiten“ ausgewählt wurde, können Sie hier einen Faktor eintragen, der darstellt, wieviel Euro der Mitarbeiter auf dieser Stufe für eine Einheit erhält. Die Software rechnet im Hintergrund diese Angabe zusammen mit der Angabe beim Produkt in einen Prozentsatz um.

## EINGABE DER MITARBEITER

Bearbeiten Sie jetzt die Mitarbeiter. Legen Sie z.B. oben die Firma selbst an und ordnen Sie der Firma die entsprechenden Mitarbeiter in oberster Position unter. Jedem Mitarbeiter können Sie wieder weitere Mitarbeiter unterordnen, indem Sie z.B. den Schalter „Unterordnen“ im Hauptfenster drücken (oder den jeweiligen Mitarbeiter mit der rechte Maustaste anklicken). Dann erscheint das folgende Fenster.

**Mitarbeiter bearbeiten**

Mitarbeiternummer: 908    Orga Nr.: 030928-1    Ende der Probezeit:

Vorgesetzter: Beispielfirma, Vertrieb    Vorges...    Fixum während der Probezeit:

Anrede:  Herr     Weiblich    Fixum nach der Probezeit:

Briefanrede:

Vorname: Wilhelm

Name: Bahke

Strasse: Pferdengasse 13

PLZ: 64404    Ort: Bickenbach

Land: Deutschland

Telefon: 06257 7323

Mobiltelefon:

Fax:

Email: juergen.bahke@vp.gonex.de

Geburtsdatum:

Tätigkeitsbeginn: 30.09.2003

Bankleitzahl: 508 615 01    Stornoreserve:  0

Bankinstitut: Raiffeisenbank

Bankkonto: 7 77 98

Benutzername:     Selbständig:     MwSt. berücksichtigen:

Passwort:     Steuernummer: 780301349    Hintergrundfarbe: 6777215

Bemerkung:     Schriftfarbe:  0

Inaktiv  
erhält Differenzprovision vom zu betreuenden Mitarbeiter:

Datum	Bezeichnung
30.09.2003	Betreuer

Stufe:  Betreuer

Datum: 30.09.2003

Buttons: OK, Abbrechen,

Geben Sie hier die Adresdaten und persönliche Daten des Mitarbeiters ein. Die Organummer dient der Zuordnung oder der Suche und kann frei von Ihnen vergeben

# SCHNELLEINSTIEG GESO PROVISION

GEPPERT SOFTWARE

werden. Die Software nutzt eine selbst erstellte Mitarbeiternummer zur eindeutigen Zurordnung eines Mitarbeiters zu seinen verkauften Leistungen.

Falls der Mitarbeiter mit MwSt. abgerechnet werden soll, setzen Sie den Haken „MwSt. berücksichtigen“.

Wenn ein Mitarbeiter keine Differenzprovisionen enthalten soll, kann der entsprechende Haken entfernt werden.

Die im vorigen Kapitel angelegten Provisionsstufen können Sie über die Klappliste „Stufe“ auswählen und dem jeweiligen Mitarbeiter zuordnen. Das dazugehörige Datum entscheidet, von welchem Datum an diese Stufe gilt. Somit können Sie später weitere Stufen einrichten und mit dem neuen Datum festlegen, wann der Mitarbeiter die neue Stufe bekommen hat. Die alte Stufe bleibt somit erhalten (z.B. für Stornos).

## EINGABE DER VERTRÄGE / KUNDEN

Bearbeiten Sie die Verträge und Kunden in dem Fenster Verträge, das Sie über den gleichlautenden Schalter im Hauptfenster starten können.

The screenshot shows the 'Verträge' window with the following details:

- Mitarbeiter:** Schmidt
- Kunde:** Schmalkau
- Produkt:** Beispielprodukt
- Vertrags-Nr:** 1342
- Vertragssumme:** 5.000,00
- Termin:** 13.05.2004
- Stornodatum:** Storno ?
- Datum der nächsten Zahlg. (Abschlussprov.):** 27.06.2004
- Datum der nächsten Zahlg. (Bestandsprov.):** 27.06.2005
- Erwartete Absch.-prov. Mitarbeiter (inkl. weitgereichter Prov.):**

Mitarbeitername	% oder Wert	Provision	Stornos	Mj
Bahrke, Wilhelm	5	290,00	25,00	4
Schmid, Thoma	25	1.250,00	125,00	
- Zahlungsmodell (Abschluss):** Anzahl der Raten: 1, Zahlung aller: 1 Monate
- Zahlungsmodell (Bestand):** Zahlung aller: 12 Monate, Zahlungsstatus: normal, Bemerkung: , Berichtsstatus: normal
- Aktuell gewählter Antrag:** Auftrag vom: 13.05.2004, Gesamtpreis: 5.000,00, Mitarbeiter: Schmidt, Thomas, Potsdamer Allee 4c, Flanegg, Kunde: Schmalkau, Frank
- Schnellhilfe:** Wählen Sie den Mitarbeiter oder drücken Sie den Schalter S für Schnellsuche.

Nr.	Mitab.	Mitarbeitername	Produkt	Produktname	Kunden	Kundenname	OrgaNr	Datum	Vertragsnr
300	950	Schmidt, Thomas	27	Beispielprodukt	1956	Schmalkau, Frank	031219-2	13.05.2004	1342
299	908	Bahrke, Jürgen	27	Beispielprodukt	1957	Beispiel, Kunde	030528-1	07.05.2004	1243
298	950	Akau, Bülent	27	Beispielprodukt	1956	Schmalkau, Frank	031219-2	07.05.2004	12345

---

# SCHNELLEINSTIEG GESO PROVISION

GEPPERT SOFTWARE

---

Legen Sie einen neuen Vertrag über den Schalter mit dem Symbol + an. Wählen Sie einen **Mitarbeiter** über die obere Klappliste aus oder nutzen Sie dazu den Schnellsuche-Schalter mit der Beschriftung „S“. Wählen Sie darauf folgend den **Kunden** und das **Produkt** aus, die mit diesem Vertrag verbunden sind. Sollte der Kunde noch nicht existieren, legen Sie diesen neu an (Drücken Sie dazu den Schalter „...“ neben der Kundenauswahlbox und drücken Sie dort wieder auf das Symbol +).

Wenn das gewählte Produkt mit einem Preis versehen war, dann ist dieser bereits als **Vertragssumme** vorgetragen. Anderenfalls geben Sie bitte hier die Vertragssumme ein, die über die Höhe der Provision entscheidet, wenn Sie prozentual abrechnen wollen. Bei einer absoluten Abrechnung spielt dieser Betrag keine Rolle.

Sie können nun außerdem eine eindeutige **Vertragskennung** eingeben. Anhand dieser ist es einfach, den Vertrag z.B. über die Schnellsuche rechts oben aufzusuchen.

Sollten Sie mehrere Zahlungen erwarten, könnten Sie das nachfolgend im **Zahlungsmodell** vermerken. Außerdem können Sie festlegen, in welchen Abständen Zahlungen erfolgen (z.B. für die Bestandsprovisionen, die alle 12 Monate erfolgen könnten).

Die **Termine** enthalten zuerst das Datum des Vertrages, das Datum der erwarteten Abschlussprovision und das Datum der nächsten erwarteten Bestandsprovision. Wenn Sie wollen, dass die Software Sie an erwartete Provisionen erinnert, dann tragen Sie hier die korrekten Daten ein.

Die Termine werden Ihnen wie folgt automatisch vorgeschlagen:

1. Vertragsdatum: heutiger Tag
2. Datum der nächsten Zahlg: Vertragsdatum + Tage der Rechnungsauslösung (diese Zahl kann im Menüpunkt STMMDATEN / FIRMENEINSTELLUNGEN angepasst werden)
3. Datum der nächsten Bestandsprovision: Datum der nächsten Zahlung + Zahl der Monate (im Zahlungsmodell links unten)

Sie können den Datensatz nun **speichern**, indem Sie das kleine Häkchen in der Schalterreihe links oben drücken. Sie sehen anschließend die vom Programm erwarteten Provisionen in der Tabelle „Erwartete Abschl.-Provisionen“.

---

# SCHNELLEINSTIEG GESO PROVISION

GEPPERT SOFTWARE

---

Erwartete Abschl.-prov. Mitarbeiter (inkl. weitergereicher Prov.:

Mitarbeitername	% oder Wert	Provision	Stornores.
Schmidt, Thomas	25	1.250,00	125,00
Beispielfirma, Vertrie	10	500,00	50,00

Falls die hier ermittelten Provisionen nicht korrekt sind, überprüfen Sie bitte die Provisionsstufen der Produkte und die Einstellungen bei den betroffenen Mitarbeitern.

## EINGABE VON ZAHLUNGEN

Ein Vertrag wird erst dann abgerechnet, wenn eine Zahlung erfolgt ist. Zahlungen können manuell oder automatisiert eingetragen werden. Die einfachere Variante ist die Wiedervorlage ABZURECHNENDE VERTRÄGE im Menü BERICHTE:

Abzurechnende Anträge

Verträge mit Datum geplanter Zahlung in folgendem Zeitraum:

Startdatum: 01.06.2004 Enddatum: 30.06.2004

Bestätigen Sie unten die abzurechnenden Verträge.

Abschlussprovisionen:

- BP 2004 / 001

Bestandsprovisionen:

OK

Abbruch

Geben Sie hier einen gültigen Zeitraum ein. Sie sehen anschließend alle Verträge, die in diesem Zeitraum abgerechnet werden sollten. Die Software ermittelt diese Liste

# SCHNELLEINSTIEG GESO PROVISION

GEPPERT SOFTWARE

anhand der Vertragsdaten (Datum der erwarteten Abschluss- und erwarteten Bestandsprovision). Wenn ein Vertrag tatsächlich abgerechnet werden soll, dann setzen Sie einfach den Haken in der jeweiligen Liste. Sie können das sowohl für fällige Abschluss- als auch Bestandsprovisionen durchführen.

Wenn Sie auf OK drücken, werden die markierten Verträge mit Zahlungen in der geforderten Höhe versehen. Diese Zahlungen können Sie beim jeweiligen Vertrag in dem Fenster „Verträge“ einsehen, wenn Sie dort den Schalter „Zahlungen“ drücken.

In dem Fenster „Zahlungen“ des jeweiligen Vertrages können Sie eine oder beliebig viele Zahlungen zu einem Vertrag einfügen. Diese Zahlungen entscheiden darüber, wie (Höhe der Zahlung) und wann (Datum der Zahlung) Provisionen ausgeschüttet werden sollen.

**Zahlungen**

Kunde: Name: Schmalkau, Vorname: Frank

Umsatzvorgang: Abschlussdatum: 13.05.2004, Zahlungstatus: normal, Vertrags-Nr.: 1342

F1 - Antrag suchen

Schließen

Zahlungsmodell (Werte werden teilweise in Anteilen angegeben, z.B. 0.5 steht für 50 Proz. des Vertragswertes):

Gesamtpreis: 5.000,00, Ratehöhe: 5, Anzahl der Raten: 1  
noch offen: 0,00, Nächste Zahlung Abschluss: 27.06.2004, alle x Monate: 1  
Nächste Zahlung Bestand: 27.06.2005

Datum: 16.05.2004, Betrag: 5.000,00, Zahlungsart: Überweisg.

Provisionen (inkl. weitergereichter Prov.):

Mitarbeitername	% oder Wert	Provision	Stornores.	MwSt
Bahke, Wilhelm	5	290,00	25,00	40
Schmidt, Thoma	25	1.250,00	125,00	
Beispielfirma, Ve	10	500,00	50,00	

Alle Zahlungen dieses Vertrages:

Datum	Betrag	Zahlungsart	Provision	Sonderprovision	Text
16.05.2004	5.000,00	Überweisg.			

Halten Sie dabei bitte im Hinterkopf, dass die Software genau die Zahlungen verprovisioniert. Wenn Sie also einen kompletten Vertrag auf einmal verprovisionieren wollen (z.B. eine Lebensversicherung über 30 Jahre), dann muss hier die gesamte Vertragssumme als Zahlung eingetragen werden, auch wenn der Kunde eventuell 30 Jahre lang zahlt. Wenn Sie aber die Provision über 30 Jahre verteilt

---

# SCHNELLEINSTIEG GESO PROVISION

GEPPERT SOFTWARE

---

erhalten, so wie der Kunde die Raten zahlt, dann muss hier jede einzelne Kundenzahlung eintragen.

Als Überprüfung dieser Funktion bietet Ihnen bereits das Zahlungsfenster eine Vorschau auf die entstandenen Provisionen. Dabei sind alle Differenzprovisionen ebenfalls enthalten. Falls die hier ermittelten Provisionen nicht korrekt sind, überprüfen Sie bitte die Produkte, die Provisionsstufen der Produkte und die Einstellungen bei den betroffenen Mitarbeitern.

## ERSTELLUNG EINER PROVISIONSABRECHNUNG

Nachdem Zahlungen eingetragen wurden, können Sie eine Provisionsabrechnung erstellen. Gehen Sie dazu in das Menü BERICHTE zu PROVISIONSABRECHNUNG / AUSDRUCKE oder drücken Sie den Schalter BERICHTE im Hauptfenster. Sie gelangen in die Druckzentrale der Provisionsabrechnungen.

Report-Steuerzentrale

Bahke, Wilhelm  
Beispielma, Vertrieb  
Schmidt, Thomas

Abrechnungszeitraum:  
von 01.05.2004 bis 31.05.2004

Berichtsart:  
 Eingebuchter Eigenumsatz  
 Eingebuchter Gruppenumsatz  
 Verprovisionierter Gruppenumsatz

Vorschau zum ausgewählten Mitarbeiter  
Ausdruck des ausgewählten Mitarbeiters  
Ausdruck aller Mitarbeiter  
Vorlage bearbeiten ...  
Schließen

inaktive Mitarbeiter ausblenden

Alle markieren Markierung umkehren

Text, der am Ende der Abrechnung erscheint:  
Diesen Text können Sie unten in der Report-Steuerzentrale ändern. Er erscheint au

Hier wählen Sie die Berichtsart „Verprovisionierter Gruppenumsatz“ und klicken den gewünschten Mitarbeiter links an. Dann Ändern Sie bei Bedarf den Text im

---

# SCHNELLEINSTIEG GESO PROVISION

GEPPERT SOFTWARE

---

unteren Bereich des Fensters. Falls Sie keine Mitarbeiter sehen, ändern Sie den Zeitraum der Abrechnung auf einen Zeitraum, in dem Zahlungen geflossen sind.

Drücken Sie auf „Vorschau zum ...“, um den Ausdruck vorher zu betrachten.

Beispielvertrieb - Lindenweg 19 - 53567 Asbach			Provisionsabrechnung 01.05.2004 bis 31.0			
Schmidt, Thomas Potsdamer Allee 4c 82152 Planegg			Vertriebspartner-Nr. 031219-2			
Vertrag	Stufe Art	Produkt	Verkäufer	Prov. €	Storno- reserve	MwSt.
12345	Betreuer Abschluss	Beispielprodukt	Schmidt, Thomas	290,00	25,00	40,00
1243	Betreuer Abschluss	Beispielprodukt	Bahrke, Wilhelm	1740,00	150,00	240,00
1342	Betreuer Abschluss	Beispielprodukt	Schmidt, Thomas	290,00	25,00	40,00
Summen:				<b>2320,00</b>	<b>200,00</b>	<b>320,00</b>

Sie sehen jetzt die in dem Zeitraum geflossenen Provisionen. Dabei werden sowohl die eigenen Provisionen des jeweiligen Mitarbeiters als auch die Differenzprovisionen, die er von anderen Mitarbeitern erhalten hat.

Am Ende der Abrechnung sehen Sie die Entwicklung der Stornoreserve, die Summen verschiedener Provisionsarten (selbsterstellte Prov., Gruppenprovision, aus Abschluss und Bestand). Sie sehen Summen für die Gruppenproduktion (Umsatzzahlen) oder die Eigenproduktion und die Abrechnung, die noch einmal die MwSt., Stornoreserve, Gutschriften, Abzüge und Verwaltungsgebühren aufweist.

Die Gutschriften / Abzüge sowie die Stornoreserven können außerdem im Menü MITARBEITER bearbeitet werden. Somit können z.B. Umbuchungen aus dem Stornoreservekonto vorgenommen werden.

## KONTAKT

Sollten Sie Anregungen oder Hinweise haben, dann kontaktieren Sie uns bitte per Mail über [info@geppert-software.de](mailto:info@geppert-software.de).

Weitere Informationen finden Sie unter <http://www.geppert-software.de>

---

# SCHNELLEINSTIEG GESO PROVISION

GEPPERT SOFTWARE

---

## PREISE

Softwarepreis: 400 Euro  
Anpassungsarbeiten: 38 Euro / Stunde  
Stand: Juli 2005

Änderungen an dieser Dokumentation, der Software und den Preisen sind kurzfristig möglich.

Geppert Software  
Frank Geppert  
*Geschäftsführer*