

Mit UniPRO/Commission Provisionen und Honorare berechnen

*Mit **UniPRO/Commission** bietet Unidienst ein Tool zur Provisions- und Prämienabrechnung für Leistungen von Mitarbeitern, externen Vermittlern oder Beratern. Die App eignet sich branchenübergreifend für Unternehmen, die Microsoft Dynamics 365 for Sales im Einsatz haben. Unidienst selbst bietet **UniPRO/Commission** allen eigenen Zielgruppen an: Produktions- und Handelsbetrieben, Software- und IT-Unternehmen, Dienstleistern und Finanzdienstleistern.*

Freilassing, 28.11.2017

Provisions- und Prämienabrechnung sind komplexe Prozesse, die nicht zwangsläufig arbeits- und zeitintensiv sein müssen. Unmittelbar mit der Erfassung von Auftragspositionen führt **UniPRO/Commission** eine Provisionsabrechnung durch. Das Programm berücksichtigt dabei eine Vielzahl an Parametern, wie Vertragslaufzeiten, Deckungsbeiträge, Umsätze und Agios um Provisionseinheiten zu ermitteln. Diese werden den Mitarbeitern zugewiesen – das können branchenspezifisch Vertriebsmitarbeiter, Vermittler und Berater oder auch Consultants sein. Auch eine Aufteilung auf mehrere Provisionsempfänger ist möglich, ein Strukturvertrieb ist in Microsoft Dynamics 365 for Sales auf diese Weise abbildbar.

Die Abrechnung von Provisionen erfolgt in periodischen Abständen, wobei die Zahlungen an die Provisionsempfänger durchaus von den Zahlungen der Kunden abhängig gemacht werden können. Voraussetzung ist nur, dass sämtliche Provisionsempfänger im CRM-System als Mitarbeiter gelistet (externe und interne Mitarbeiter, Lieferanten) und die entsprechenden Provisionsdaten und -einheiten hinterlegt sind.

Die Berechnung des Provisionsanteils erfolgt ausschließlich über die Provisionsbasis, sprich die Produkte und Provisionstypen, für welche es mit dem Vertriebsmitarbeiter eine Vereinbarung gibt. So gibt es für jeden Mitarbeiter eine eigene Provisionsbasis, anhand dieser die Abrechnung für Produkte und Arbeitszeiten erfolgt. Bei umsatzabhängigen Provisionen wird zumeist die Relation zu einem Produkt und/oder einem Provisionstyp herangezogen, wobei das Produkt vorrangig behandelt wird. Der Einheitendivisor regelt, welche Prozentsätze an den Provisionsempfänger weiter gegeben werden.

Im Auftrag können mehrere Provisionsempfänger eingetragen werden, wobei ein Aufteilungsprozentsatz dann je nach Provisionsrolle die Höhe des Provisionsbetrags regelt. Im Strukturvertrieb ergibt sich die Provision aus der Hierarchie. Die Provision errechnet sich aus der Differenz zwischen den Ebenen. Alle diese Details werden für einen Mitarbeiter in der Provisionsbasis dokumentiert und gleich einer Regel für die Abrechnung durch **UniPRO/Commission** festgelegt.

Nach dem Durchführen der Berechnung stehen die Provisionsbeträge für jene Empfänger bereit, deren Anspruch sich unmittelbar aus den Auftragsdaten errechnen lässt. Ist festgelegt, dass die tatsächlichen Provisionen sich aus Rechnungen ergeben, so ermittelt **UniPRO/Commission** bei der Fakturierung. Mögliche Provisionstypen sind Abschluss- und Folgeprovisionen, das können unter anderem Tipp-, Akquisitions-, Vertriebs- und Ausführungsprovisionen sein.

UniPRO/Commission bietet Unidienst als alleinstehende App, sowie als Modul der eigenen Lösungen **UniPRO/CRM+ERP**, **UniPRO/Software & Consulting** und **UniPRO/Finance** an. Voraussetzung ist Microsoft Dynamics 365 for Sales, Online oder OnPremise.

Über Unidienst: Die **Unidienst GmbH Informationsdienst für Unternehmungen** mit Sitz in Freilassing ist bereits seit 1974 als Unternehmensberatung und Softwareentwickler tätig. Seit 2003 plant und realisiert Unidienst kundenindividuelle CRM- und xRM-Projekte für mittelständische und große Unternehmen.

Kontakt: Unidienst GmbH Informationsdienst für Unternehmungen, Gewerbegasse 6a, D-83395 Freilassing, Sandra Sommerauer, Telefon: +49 8654 4608 16, Fax: +49 8654 4608 21, pr@unidienst.de, Internet: www.unidienst.de