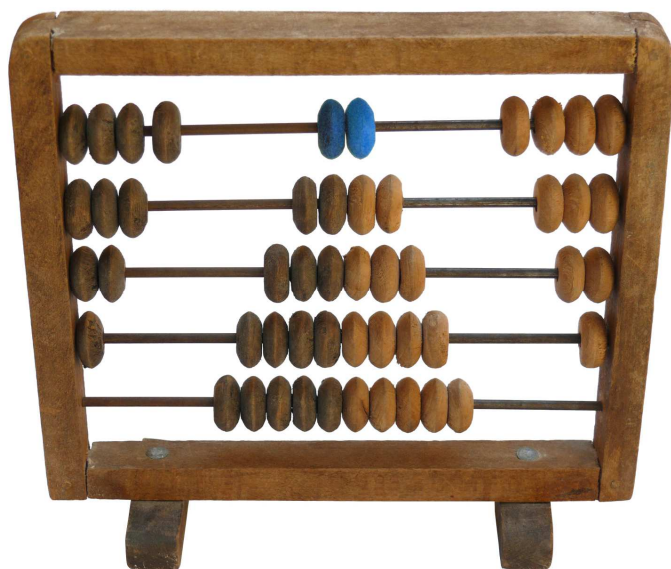


PROVISIONS- ABRECHNUNG

für Microsoft Dynamics NAV

Die Gestalten Sie Ihre Provisionsabrechnungen ganz individuell und flexibel mit Microsoft Dynamics NAV



Auf einen Blick:

- Vollständige Integration in Microsoft Dynamics NAV
- Erhaltungs- und Zuwachsprovisionierung auf Basis von Deckungsbeitrag und/oder Umsatz
- Provisionierung nach Historie
- Revisions sichere und gesetzeskonforme Abrechnungen
- Unterschiedliche Abrechnungsintervalle
- Schnelle Online-Hilfe

Die PROTAKT Speziallösung *Provisionsabrechnung mit Dynamics NAV* bietet Ihnen die Möglichkeit, branchenunabhängig ganz flexibel individuelle Provisionsmodelle abzubilden und abzurechnen – direkt aus Ihrem Microsoft Dynamics™ NAV System.

Laut Gesetzgeber fällt die Provisionsabrechnung in den Aufgabenbereich des Unternehmers, d.h. Sie als Unternehmen sind verpflichtet, entweder monatlich oder vierteljährlich eine Abrechnung für Ihre Verkäufer bzw. Handelsvertreter zu erstellen. Mit unserer Speziallösung können Sie diese gesetzlichen Auflagen erfüllen.

Darüberhinaus ist unsere Speziallösung garantiert reversionssicher, da die Provisionierung bis auf Postenebene zurückverfolgt werden kann.

Individuelle und flexible Provisionen

Eine Provisionsberechnung kann auf Basis des Deckungsbeitrages- oder des Umsatzes erfolgen. Die beiden Berechnungsmethoden können auch kombiniert werden.

Es wird zwischen Erhaltungs- und Zuwachsprovisionierung unterschieden.

Die Zuwachsprovisionierung ist an Mindestumsätze geknüpft. Die vorgegebenen Mindestumsätze können Sie anhand von Vergangenheitswerten – kombiniert mit einem Zuschlag - ermitteln. Alternativ können Sie einen Absolutwert eingeben, der auf eine von Ihnen vorgegebene Anzahl von Perioden verteilt werden kann.

Um saisonale Schwankungen im Vertrieb abzufangen, haben Sie darüberhinaus die

Möglichkeit, eine Provisionierung nach Historie vorzunehmen. Dabei berechnet sich die Provisionvorgabe (bestimmter Deckungsbeitrag oder Umsatz für ein Verkaufsgebiet) anhand der historischen Monatsumsätze des Vorjahres, die mit einem Zuschlag versehen werden können.

Der Zeitpunkt der Ermittlung der Erhaltungsprovision erfolgt wahlweise nach erfolgtem Umsatz oder nach getätigtem Zahlungseingang.

Gutschriften und Zahlungsausfälle mindern die Provisionen (Rückforderung). Skonti hingegen werden nicht betrachtet und sind daher nicht provisionsschmälernd.

Zusätzlich können Sie über definierte Zeiträume Marketingkampagnen oder Artikelbereiche für eine gesonderte Provisionierung heranziehen.

So können Sie beispielsweise Ihren Verkäufern bzw. Handelsvertretern einen gesonderten Provisionsatz gewähren für Aufträge, die auf einer Messe eingehen, oder für Aufträge, die aus bestimmten Verkaufsaktionen resultieren.

Die Reihenfolge der Prioritäten bei der Ermittlung des Provisionssatzes ist variabel nach Ihren Bedürfnissen definierbar.

Abrechnungen, Statistik & Reporting

Das Abrechnungsintervall (z.B. Monat / Quartal / Jahr) für die Provision können Sie als Anwender individuell bestimmen. Es kann jederzeit geändert und bei Bedarf auch pro Verkäufer definiert werden.

Bei der Abrechnung werden zu den Provisionszeilen die zugehörigen Provisions-posten erzeugt. Sie können sich die Provisionsinformationen pro Verkäufer sowohl in Berichtsform als auch in Statistikfenstern direkt am Bildschirm anzeigen lassen.

(siehe Abb. 1)

Allgemein	
Verkäufercode	PS
Startdatum	01.01.08
Enddatum.	31.12.08
Währung	
VK-Betrag Provision . . .	25.815,02
Minimalbetrag	12.000,00
Differenz	13.815,02
Akt. Prov.-betrag in MW .	774,45

Abb. 1: Statistikfenster Zuwachsprovision

Handelsvertreter haben gesetzlichen Anspruch auf eine Provisionsabrechnung gemäß §87c Absatz 1 HGB. Diese muss bestimmte Kriterien erfüllen. Die Provisionsabrechnung sollte beispielsweise alle Informationen enthalten, die für Grund und Höhe der Provision von Bedeutung sind.

Gehen diese Informationen nicht aus der Abrechnung hervor, hat der Handelsvertreter Anspruch auf die Erteilung eines Buchauszuges, also einen Auszug aus den Geschäftsbüchern Ihres Unternehmens.

Der BGH stellt Anforderungen, welche Informationen in diesem Buchauszug enthalten sein sollten. Mit unserer Speziallösung können Sie diesen gesetzlichen Anforderungen ganz einfach nachkommen, denn durch die Verknüpfung mit Ihrem Dynamics NAV System sind alle wichtigen Informationen automatisch im Provisions-Bericht enthalten, den Sie bei Bedarf dann einfach ausdrucken können.

Gerne informieren wir Sie persönlich und ausführlich über die PROTAKT Speziallösung Provisionsabrechnung mit Microsoft Dynamics NAV.

Weitere Informationen:

PROTAKT
 Projekte & Business Software AG
 Frankfurter Straße 26
 D-61231 Bad Nauheim
 Tel. +49 (6032) 9660-00
 Fax +49 (6032) 9660-09
 sales@protakt.de
 www.protakt.de