

Provisionen – das meistdiskutierte Thema im Vertrieb

Kaum ein Thema sorgt für so viel Frust und
Missverständnisse, wie Provisionen.

Driven by **knowledge.**

icoreon & unser Fokus

➤ Microsoft Dynamics 365

Business Central als
Architekturkern

➤ Add-ons & Prozesse

Praxisnahe
Mittelstandslösungen

➤ Transparenz & Automatisierung

Komplexe Prozesse beherrschbar machen



Wer spricht heute zu Ihnen

CTM Hausmesse 



 **Tino Stöwer**

Vertrieb & Praxis – 23+ Jahre Erfahrung



 **Timo Heinold**

Umsetzung & Live-Demo

Drei Perspektiven. Ein Problem.

Sicht Geschäftsführung

- „Ich will wissen, was mich die Provisionen kosten. Sofort. Nicht nächste Woche.“

Sicht Vertrieb & Partner

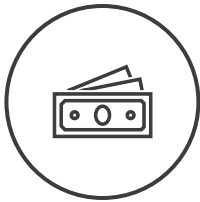
- „Stimmt meine Abrechnung? Ich habe das Gefühl, da fehlt was. Schon wieder.“

Sicht Verwaltung

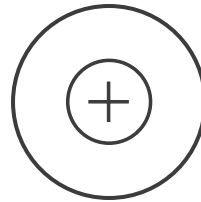
- „Ich verbringe zwei Tage im Monat damit, Zahlen zusammenzusuchen und abzugleichen.“

 Fehlerhafte Provisionen kratzen an Geschäftsbeziehungen. Nicht irgendwann – sofort.

Drei Arten der Provision. Eine Datenbasis



**Mitarbeiter-
provisionen**



**Boni und
Rückvergütungen**



**Lizenz-
abrechnungen**

 Positive Anreize sind das beste Vertriebsinstrument – sowohl für Mitarbeiter als auch Ihre Partner.

Die Realität in vielen Unternehmen

- Monat für Monat: Export aus Business Central, Daten nach Excel, Formeln anpassen
- SVERWEIS-Formeln, die nur eine Person versteht. Und die ist gerade im Urlaub.
- Keine Nachvollziehbarkeit. Wer hat wann welche Zelle geändert?
- Drei Dateien, drei Ergebnisse. Wer hat Recht? Keiner weiß es.
- Rückfragen kosten Tage. Die Stimmung im Vertrieb leidet.
- Sonderfälle werden „irgendwie“ manuell gelöst.





**Warum berechnen Sie
Provisionen außerhalb des
Systems, in dem alle Daten
bereits vorliegen?**

Die drei Grundpfeiler

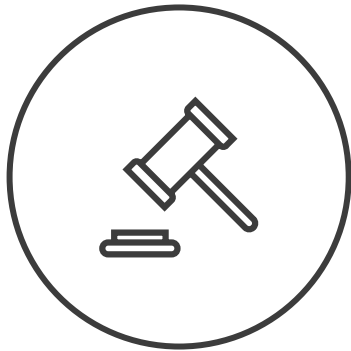
Diese drei Grundpfeiler sind essenziell; ohne sie entstehen Fehler und ineffizienter Aufwand.



Daten

Die drei Grundpfeiler

Diese drei Grundpfeiler sind essenziell; ohne sie entstehen Fehler und ineffizienter Aufwand.



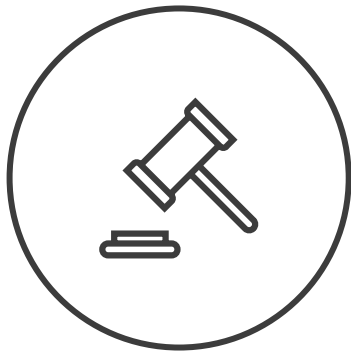
Regeln



Daten

Die drei Grundpfeiler

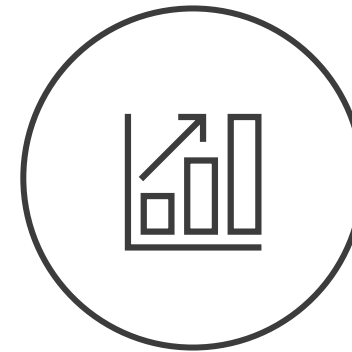
Diese drei Grundpfeiler sind essenziell; ohne sie entstehen Fehler und ineffizienter Aufwand.



Regeln

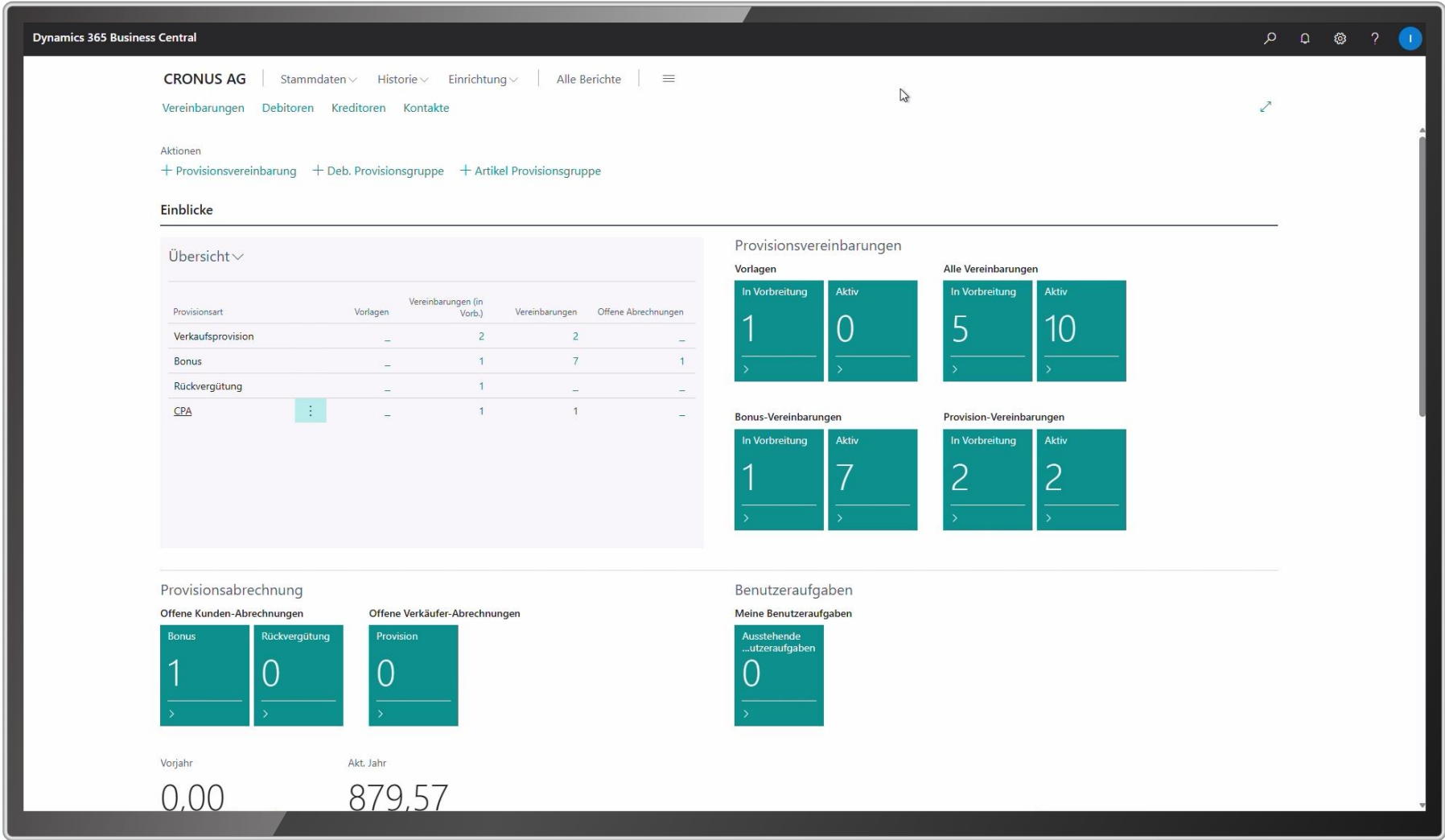


Daten



Ergebnisse

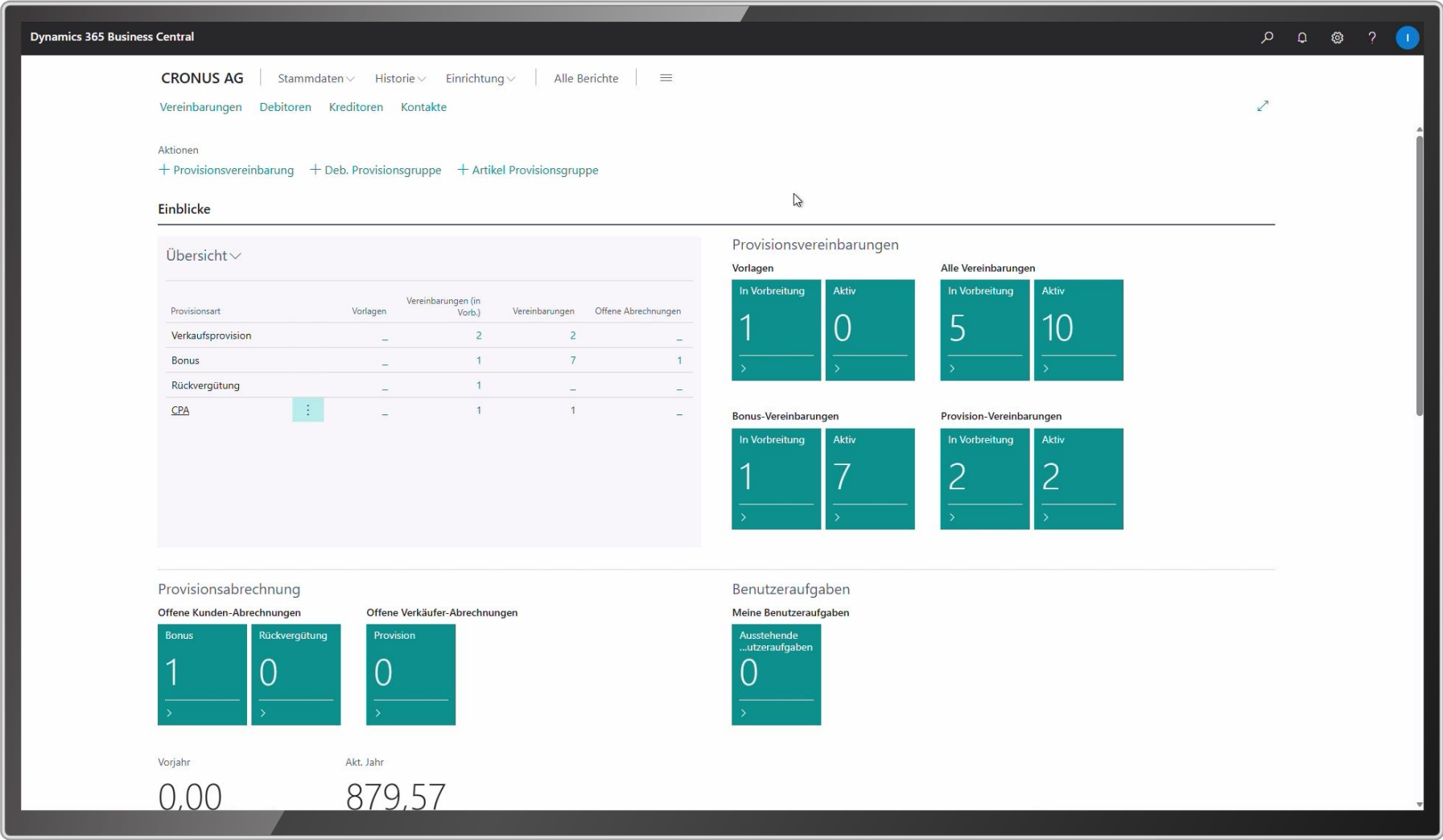
Sehen Sie selbst



Mitarbeiterprovisionen

Bonusvereinbarungen

Sehen Sie selbst



Mitarbeiterprovisionen

Bonusvereinbarungen

Mitarbeiterprovision

- Eigene Verkäufer und externer Vertrieb

Bonuszahlungen & Rückvergütungen

- Kunden und Einkaufsverbände

Lizenzabrechnung

- Lieferanten und Lizenzgeber

 Fehlerhafte Provisionen kratzen an Geschäftsbeziehungen. Nicht irgendwann – sofort.

Der Unterschied auf einen Blick

Der Excel Weg
Datenquelle Export & Copy-Paste
Berechnung SVERWEIS & Hoffnung
Sonderfälle Manuelle Anpassung
Ergebnis PDF per Mail
Nachvollziehbarkeit „Wer hat wann was geändert?“
Skalierbarkeit Bricht bei Komplexität

Der ERP-Weg
Datenquelle Live-Daten aus Business Central
Berechnung Regelwerk mit Nachverfolgbarkeit
Sonderfälle Konfigurierbare Regeln
Ergebnis Gebuchter Beleg im System
Nachvollziehbarkeit Volle Transparenz
Skalierbarkeit Wächst mit Ihren Anforderungen

Jeder Monat ohne Automatisierung kostet Sie:

CTM Hausmesse 

Arbeitszeit

- Tage pro Monat für manuelle Berechnung, Abstimmung und Korrekturen.

Fehler

- Falsche Auszahlungen, Nachkorrekturen, verlorene Ansprüche.

Vertrauen

- Jede falsche Abrechnung belastet die Beziehung zu Vertrieb und Partnern.

 Die Frage ist nicht, ob Sie automatisieren. Die Frage ist, wie lange Sie es sich leisten möchten, es nicht zu tun.

Ihre Fragen

Teilen Sie uns Ihre Herausforderungen und Ideen mit. Wir sind gespannt auf den Austausch.

> Tino Stöwer

Vertrieb & Strategie

> Timo Heinold

Produktspezialist

> icoreon

Business Central Modulspezialist



Was noch möglich ist

CTM Hausmesse 

Microsoft

Dynamics 365
Business Central



Helpdesk
für Business Central



Provisions-
manager



Versand-
manager



Debitorische
Vertragsabrechnung



Kreditorische
Vertragsverwaltung



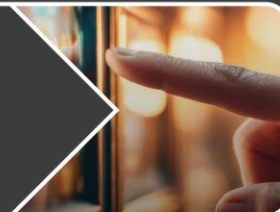
Darlehens-
verwaltung



MoveInvent
Scannerlösung



Vending
Modul



BDE
Software





Adresse

icoreon GmbH
Kressenstein 26
95326 Kulmbach

Telefonzentrale

+49 (0) 9221 / 70357-00

Kundenhotline

+49 (0) 9221 / 70357-99

Mail

info@icoreon.de

Web

www.icoreon.de