

Tiered Sales Commissions



Tiered Sales Commissions Version 19.0.4.2.0 Deutsch

Gestaffelte Verkaufsprovisionen

Vergüten Sie Ihre Verkäufer für das, was sie tatsächlich verkauft haben: eine Prämie pro Stück, eine Mengenprämie, einen Anteil an der Marge, eine Gruppenprämie für das Team – alles je Periode berechnet, über Ihre Verkaufsaufträge und, wenn diese App installiert ist, über Ihre Kassenaufträge.

Überblick

Ein Provisionsmodell ist schnell erzählt und in einer Tabelle schlecht aufgehoben: „5 pro verkauftem Fahrrad, nur 2 wenn der Verkäufer Rabatt gegeben hat, 100 zusätzlich ab 10 Fahrrädern im Monat, weitere 200 ab 20, und 500 für die Werkstatt, wenn das ganze Team über 40 kommt.“ Genau das bildet dieses Modul ab – und rechnet es Ihnen jeden Monat aus.

Fünf Provisionsarten stehen zur Verfügung, und eine einzige Regel darf sie kombinieren:

- **Stückprovision** – ein fester Betrag pro verkaufter Einheit, der sinkt oder entfällt, je mehr Rabatt der Verkäufer gewährt.
- **Umsatzprovision** – ein Prozentsatz des rabattierten Nettoumsatzes, das einfachste Modell überhaupt und das, was die meisten unter »Provision« verstehen.
- **Margenprovision** – ein Prozentsatz der Marge ohne Steuern: ein hoher Rabatt senkt die Provision damit von selbst.
- **Individuelle Staffe**l – eine Prämie, wenn ein Verkäufer in der Periode eine Menge oder einen Nettoumsatz erreicht.
- **Abteilungsstaffel** – eine Gruppenprämie, wenn eine ganze Abteilung eine Schwelle erreicht, aufgeteilt unter ihren Mitgliedern.

Alles wird **je Periode** berechnet – ein Monat oder eine Woche –, aus den Aufträgen, die bereits in Odoo erfasst sind. Nichts doppelt einzugeben, nichts an einem Verkauf anzuhaken.

In Ihren Verkäufen läuft nichts

Das ist die Entwurfsentscheidung, auf der das ganze Modul ruht, und die, die man vor allen anderen lesen sollte.

Provisionen werden **nicht** während des Verkaufs berechnet. Kein Provisionscode läuft beim Anlegen eines Angebots, beim Bestätigen eines Auftrags, beim Abschluss eines Warenkorbs durch die Kassenkraft oder beim Buchen einer Rechnung. Das Modul liest Ihre Aufträge im Nachhinein, in seinem eigenen Dokument, und schreibt seine Ergebnisse in seine eigenen Tabellen.

Drei Folgen, und sie sind der Grund, dieses Modul zu wählen:

- **Eine falsch konfigurierte Regel kann niemals einen Verkauf blockieren.** Eine falsche Schwelle, eine vergessene Rabattstufe, eine Regel auf der falschen Kategorie: schlimmstenfalls steht ein Provisionsbetrag da, mit dem Sie nicht einverstanden sind – auf einem Dokument, das außerhalb des Büros niemand sieht. Der Verkäufer verkauft weiter, die Kasse kassiert weiter.
- **Die Kasse behält ihr Tempo.** Dem Bezahlvorgang wird nichts hinzugefügt, in die Kasse wird nichts geladen, beim Synchronisieren eines Auftrags wird nichts berechnet. Eine Kasse mit diesem Modul verhält sich genauso wie eine ohne.
- **Hinter Ihrem Rücken wird nie etwas überschrieben.** Das Modul schreibt niemals auf einen Verkaufsauftrag, einen Kassenauftrag, eine Rechnung oder eine Buchung. Es legt Provisionsperioden und Provisionszeilen an, mehr nicht. Eine Deinstallation nimmt diese mit und lässt Ihre Verkaufshistorie unberührt.

Der Preis dieses Entwurfs: die Provision steht am Ende der Periode fest und nicht in der Sekunde der Auftragsbestätigung – und das ist auch der Zeitpunkt, zu dem Sie sie auszahlen.

Voraussetzungen

- Odoo 19.0, Community oder Enterprise.
- Die Standard-Apps **Verkauf** (`sale_management`), **Buchhaltung** (`account`) und **Personal** (`hr`) sowie das Standard-Margenmodul `sale_margin`. Sie werden als Abhängigkeiten automatisch installiert.
- Optional: die App **Kassensystem** (`point_of_sale`). Ist sie installiert, werden die Kassenbons genauso mitgezählt wie die Verkaufsaufträge, ohne dass etwas zu konfigurieren wäre. Nichts installiert sie für Sie: ein Unternehmen, das nur aus dem Backoffice verkauft, bekommt das Kassensystem nie zu Gesicht.
- Optional: die App **Reparaturen** (`repair`). Ist sie installiert, kann eine Einstellung die Provision eines mit einer Reparatur verknüpften Verkaufs dem Techniker zuschreiben. Nichts installiert sie für Sie.
- Für Margenprovisionen: **Kosten**, die an den Produkten hinterlegt sind.
- Für Abteilungsprämien: ein **Mitarbeiterdatensatz**, der mit dem Benutzer verknüpft und einer Abteilung zugeordnet ist – für jeden betroffenen Verkäufer.
- An der Kasse, damit die Provision der Kassenkraft statt dem Benutzer zugeschrieben wird, der die Sitzung geöffnet hat: die Standardoption **pos_hr** (*Kassensystem -> Konfiguration -> Einstellungen -> Mitarbeiter*).

Konfiguration

Provisionsmodelle

Provisionen -> Konfiguration -> Provisionsmodelle, den Provisionsmanagern vorbehalten. Ein Modell bündelt die Regeln, die eine Gruppe von Verkäufern bezahlen.

Für die meisten Unternehmen genügt ein einziges Modell: Lassen Sie seine **Verkäufer** leer, und es bezahlt alle. Fügen Sie ein zweites Modell mit eigenen Verkäufern hinzu, sobald ein Junior und ein Senior auf demselben Sortiment unterschiedlich verdienen sollen – was ein einziger Satz Regeln nicht ausdrücken kann, da nur eine Regel ein Produkt erfassen darf.

Modelle werden nie kombiniert. Einen Verkäufer bezahlt **genau ein Modell**: das erste, nach Reihenfolge, das ihn führt; andernfalls das erste Modell, das niemanden führt. Ein Verkäufer, den kein Modell beansprucht und für den kein solches Standardmodell besteht, verdient nichts – ein legitimer Weg, nur die aufgeführten Personen zu bezahlen.

Warnung

Das Löschen eines Modells löscht seine Regeln. Eine Regel, die bereits von einer berechneten Periode verwendet wird – von einer ihrer Provisionszeilen oder ihrer Berechnungsdetails –, lässt sich nicht löschen: die Löschung wird abgelehnt, statt still eine vergangene Periode umzuschreiben. Archivieren Sie das Modell stattdessen.

Provisionsregeln

Provisionen -> Konfiguration -> Provisionsregeln, den Provisionsmanagern (*Provisionen: Manager*) vorbehalten. Eine Regel beschreibt, was ein Produkt oder eine ganze Produktfamilie einbringt.

Wo die Regel gilt

Jede Regel gehört zu einem **Provisionsmodell**, und **Anwenden auf** sagt, was sie erfasst: ein **bestimmtes Produkt**, eine **Produktkategorie** oder **alle Produkte**. Eine Kategorieregeln lässt sich mit **Untergeordnete Kategorien einbeziehen** auf ihre Unterkategorien ausdehnen.

Innerhalb eines Modells gilt höchstens eine *aktive* Regel je Produkt, eine je Kategorie und eine für alle Produkte. Zwei verschiedene Modelle dürfen dasselbe Sortiment sehr wohl erfassen – genau dafür sind Modelle da. Ist ein verkauftes Produkt von mehreren Regeln **des Modells seines Verkäufers** erfasst, gewinnt die speziellste:

1. eine Regel auf dem Produkt selbst,
2. eine Regel auf seiner eigenen Kategorie,
3. eine Regel auf einer übergeordneten Kategorie, die ihre Unterkategorien einbezieht,
4. die Regel auf allen Produkten.

Ein Produkt, das keine Regel erfasst, bringt nichts ein und wird schlicht übergangen – auch in den Zählern der Staffeln. Eine Regel auf **alle Produkte** ist damit das kürzestmögliche Modell: eine Regel, ein Satz, das ganze Sortiment.

Warnung

Das Archivieren einer Regel gibt das Produkt oder die Kategorie für eine neue frei. Das Wiederherstellen wird abgelehnt, solange eine andere aktive Regel dasselbe Produkt oder dieselbe Kategorie belegt: ein Modell lässt sich so ersetzen, ohne dass je zwei Regeln konkurrieren.

Was die Regel zahlt

Die **Berechnungsbasis** legt fest, wie der Anteil je Verkauf berechnet wird.

Fester Betrag pro Menge – die klassische Stückprämie. Füllen Sie die Tabelle der **Rabattstufen**, eine Zeile je Stufe:

Rabatt von	Rabatt bis	Provision
0 %	5 %	5,00
5,01 %	10 %	2,00
10,01 %	100 %	0,00

Die Provision beträgt *Betrag x verkaufte Menge*, entnommen aus der Stufe, in die der Rabatt der Zeile fällt. Die Stufen dürfen sich nicht überschneiden, und ein Rabatt, der in keine Stufe fällt, bringt nichts ein. Hier setzt ein Provisionsmodell dem Rabatt etwas entgegen: wer 12 % gewährt, weiß, was ihn das kostet.

% vom Umsatz (netto) – die Provision beträgt einen Prozentsatz des **rabattierten Nettoumsatzes** jeder Zeile, also genau der Basis, aus der sich die Summen Ihrer Aufträge zusammensetzen. Tragen Sie **Provisions-% auf den Umsatz** zwischen 0 und 100 ein. Mehr braucht es nicht: keine Kosten an den Artikeln, keine Stufe zu pflegen.

% der Marge (netto) – die Provision beträgt einen Prozentsatz der Nettomarge jeder Zeile, also **rabattierter Nettopreis minus Kosten**. Tragen Sie **Provisions-% auf die Marge** zwischen 0 und 100 ein. Ein Rabatt senkt die Marge und damit die Provision, ohne dass eine einzige Stufe zu pflegen wäre. Eine Zeile mit negativer Nettomarge erzeugt keine Provision.

Satz je Rabattstufe

Beide Prozentbasen können ihren Satz aus den Rabattstufen lesen statt aus einem einzigen Prozentsatz. Haken Sie **Satz je Rabattstufe** an und füllen Sie die Tabelle der **Rabattstufen** mit einem Satz je Stufe:

Rabatt von	Rabatt bis	Provision %
0 %	0 %	5,00
1 %	10 %	2,50
11 %	100 %	0,00

Jede Zeile wird zum Satz der Stufe bezahlt, in die ihr eigener Rabatt fällt, und ein Rabatt außerhalb jeder Stufe bringt nichts ein. Der einzige Prozentsatz oben wird dann ignoriert. So behält ein Modell eine prozentuale Provision und setzt dem Rabatt dennoch etwas entgegen: 5 % zum vollen Preis, die Hälfte bei kleinem Rabatt, nichts oberhalb der Grenze.

Individuelle Staffeln

Die Tabelle der **individuellen Staffeln** ergänzt eine Mengenprämie über die Periode:

Mengenschwelle	Umsatzschwelle	Provision	Kumulativ
10	0	100,00	ja
20	0	200,00	nein

Jede Staffel trägt eine **Mengenschwelle** und eine **Nettoumsatzschwelle** und gilt als erreicht, sobald **eine der beiden** überschritten ist – eine auf 0 belassene Schwelle wird einfach nicht verwendet. Genau das erlaubt einem einzigen Modell, sowohl den Verkäufer vieler kleiner Artikel als auch den weniger teurer zu belohnen.

Kumulativ heißt, dass die Staffel so oft greift, wie sie erreicht wird: bei einer kumulativen Staffel von 10 Einheiten zahlen 25 Einheiten sie zweimal. Staffeln werden nie miteinander kombiniert – es zählt die höchste erreichte Staffel –, eine nicht kumulative Staffel bei 20 ersetzt also die bei 10, statt sich zu ihr zu addieren.

Staffeln, die einen Prozentsatz zahlen

Eine Staffel muss keine feste Prämie zahlen. Stellen Sie **Belohnung der individuellen Staffeln** auf **Prozentsatz**, und jede Staffel trägt einen **Satz** statt eines Betrags, angewendet auf den Nettoumsatz der Periode – auf die Nettomarge, wenn die Regel auf der Marge rechnet. Eine Prozentstaffel braucht immer eine **Umsatzschwelle**, denn ihr Satz gilt für einen Betrag.

Die **Anwendung des Satzes** legt fest, worauf der Satz angewendet wird:

Umsatzschwelle	Provision %
10.000	2,00
50.000	4,00

Auf die gesamte Basis – die höchste erreichte Schwelle setzt einen einzigen Satz, gezahlt auf alles Verkaufte. Bei 70.000 Umsatz ist die Schwelle von 50.000 erreicht, also zahlen die vollen 70.000 4 % und die Staffel ist **2.800** wert.

Auf den Teil oberhalb jeder Schwelle – jede Scheibe wird zu ihrem eigenen Satz bezahlt, wie es ein Steuertarif tut. Bei denselben 70.000: die Scheibe von 10.000 bis 50.000 zahlt 2 % und die Scheibe oberhalb von 50.000 zahlt 4 %, also ist die Staffel **1.600** wert. Die ersten 10.000 zahlen nichts, denn unterhalb der ersten Schwelle liegt nichts.

Der erste Modus ist der, den Verkäufer verlangen, und er erzeugt eine Stufe: ein Euro über einer Schwelle kann Hunderte wert sein. Der zweite hat keine Stufe und kostet weniger. Beide sind legitime Modelle: Wählen Sie das, das Sie vor dem Team vertreten können.

Die Provision je Zeile und die Staffelp provision addieren sich: eine Regel darf 1 % vom Umsatz auf jede Zeile zahlen *und* zusätzlich einen Staffelsatz auf die Summe der Periode.

Abteilungsstaffeln

Die Tabelle der **Abteilungsstaffeln** funktioniert ebenso auf Teamebene: die Mengen und der Umsatz aller berechtigten Verkäufer einer Abteilung werden addiert, und die von der Abteilung erreichte Staffel zahlt **einen einzigen Betrag, zu gleichen Teilen unter ihren Mitgliedern aufgeteilt**. Lassen Sie das Feld **Abteilung** leer für eine Staffel, die für alle Abteilungen gilt, oder füllen Sie es, um die Staffel einer von ihnen vorzubehalten.

Die Aufteilung folgt der Rundung der Periodenwährung, und beteiligt sind nur Verkäufer, die dieser Abteilung über einen Mitarbeiterdatensatz zugeordnet sind.

Rabattgrenzen

Rabattgrenze - individuelle Staffeln (%) und **Rabattgrenze - Abteilungsstaffeln (%)** nehmen zu stark rabattierte Verkäufe aus den Zählern der Staffeln heraus: eine über der Grenze rabattierte Zeile zählt nicht mehr für die Schwellen, weder in der Menge noch im Umsatz. Ihre Stück- oder Margenprovision bringt sie weiterhin ein, auf dem Niveau, das ihre Rabattstufe vorgibt.

Auf 0 belassen gilt keine Grenze.

Berechtigte Verkäufer

Berechtigte Verkäufer beschränkt die gesamte Regel auf die aufgeführten Benutzer. Leer gelassen – der Normalfall – gilt die Regel für alle. Die Beschränkung steuert auch die Gruppenprämie: der Abteilungsbetrag wird unter den Mitgliedern aufgeteilt, die auf der Liste stehen, und eine Abteilung, in der niemand berechtigt ist, bringt nichts ein.

Wann ein Verkauf zählt

Provisionen -> Konfiguration -> Einstellungen, **ein Verkauf zählt**. Eine einzige Wahl, und sie entscheidet, aus welchem Beleg die Provisionen gelesen werden.

Auftrag bestätigt – der Standard und das Verhalten aller vorherigen Versionen. Ein Verkauf zählt am Tag der Auftragsbestätigung, ob er nun fakturiert, bezahlt oder keines von beidem ist.

Rechnung gebucht – ein Verkauf zählt am Datum seiner Kundenrechnung. Ein bestätigter, nie fakturierter Auftrag bringt nichts ein; eine Rechnung im Entwurf ebenso wenig.

Rechnung bezahlt – ein Verkauf zählt an dem Tag, an dem seine Rechnung **vollständig** ausgeglichen war. Eine in Raten bezahlte Rechnung zählt mit der letzten, nicht mit der ersten. Nur in diesem Modus bringt eine unbezahlte Rechnung nie eine Provision, was ihn zur Antwort auf Zahlungsausfälle macht.

Auslöser	Der Verkauf zählt	Eine unbezahlte Rechnung
Auftrag bestätigt	am Auftragsdatum	wird trotzdem bezahlt
Rechnung gebucht	am Rechnungsdatum	wird trotzdem bezahlt
Rechnung bezahlt	am Zahlungsdatum	wird nie bezahlt

Gutschriften

In den beiden Rechnungsmodi **mindert eine Gutschrift die Provision**. In derselben Periode wie der Verkauf ausgestellt, senkt sie schlicht die Summen – drei verkaufte und ein zurückgenommenes Fahrrad provisionieren zwei. In einer späteren Periode ausgestellt, erzeugt sie dort eine **negative Provisionszeile**: die Rückforderung wird dort festgehalten, wo sie entstand, statt still verloren zu gehen, und die Zähler der Staffeln sinken mit ihr.

Warnung

Eine negative Summe erzeugt nur in den beiden Rechnungsmodi eine Zeile. Beim Auslöser Auftrag, wo nie eine Gutschrift gelesen wird, kann eine negative Summe nur aus einem Verkauf mit Verlust stammen, und die Antwort des Moduls bleibt dort dieselbe: ein solcher Verkauf bringt nichts ein, statt eine Schuld zu erzeugen.

Das Kassensystem

Kassenbons zählen in allen drei Modi beim **Kassieren** – dort wird das Geld vereinnahmt, es gibt also nichts abzuwarten. Die Rechnungen, die das Kassensystem erzeugt, bleiben deshalb aus den Rechnungsmodi heraus, damit ein Bon nie zweimal bezahlt wird.

Einstellungen

Provisionen -> Konfiguration -> Einstellungen, Administratoren vorbehalten.

Art der Provisionsperiode

Monatlich oder Wöchentlich. Bestimmt die Perioden, die die geplante Aktion anlegt.

Monatlicher Berechnungstag

Der Tag im Monat, zwischen 1 und 28, ab dem der abgelaufene Monat berechnet wird. Lassen Sie ihn auf 1, um den Monat sofort nach seinem Ende abzuschließen, oder setzen Sie ihn auf 5 oder 10, damit späte Aufträge und Korrekturen noch ankommen.

Nur die Zeilen detaillieren, die eine Provision einbringen

Standardmäßig aus. Das Berechnungsdetail hält jede Quellzeile der Periode fest, auch die, die nichts eingebracht haben – ein Produkt, das keine Regel abdeckt, ein Verkäufer, den kein Plan bezahlt –, denn genau nach diesen wird gefragt. Schalten Sie es ein, um nur die gezählten Zeilen zu behalten, was ein Geschäft mit Tausenden von Zeilen im Monat außerhalb jeder Regel vorziehen mag.

Automatische Validierung

Standardmäßig aus, und das sollte sie bleiben: sie validiert eine Periode, sobald sie berechnet ist, und nimmt damit den Prüfschritt weg, in dem eine falsche Regel normalerweise auffällt.

Provision an den Reparaturtechniker

Nur sichtbar, wenn die App **Reparaturen** installiert ist, standardmäßig aus. Einmal aktiviert, geht die Provision eines mit einem Reparaturauftrag verknüpften Verkaufs an den Techniker statt an den Verkäufer.

Erlöskonto-Präfix für die Marge

Beschränkt Margenprovisionen auf Produkte, deren Erlöskonto mit diesem Präfix beginnt. Standardmäßig leer – alle Produkte zählen. Im französischen Kontenrahmen behält **7** die Erlöskonten der Klasse 7 und lässt die durchlaufenden Posten auf 467er-Konten außen vor (Zulassungsgebühren, Fracht, für Dritte vereinnahmte Abgaben), die eine Marge aufblähen, zu der sie nie gehört haben.

Zugriffsrechte

Das Benutzerformular trägt im Bereich Verkauf eine Zeile **Provisionen** (*Einstellungen -> Benutzer & Unternehmen -> Benutzer*) mit zwei Werten:

- **Benutzer** – sieht die Perioden und **ausschließlich die eigenen Provisionszeilen**. Das ist das Recht für das Verkaufsteam: jeder sieht, was er verdient hat, und niemand sieht, was die anderen verdient haben.
- **Manager** – pflegt die Regeln, berechnet, validiert und setzt Perioden auf bezahlt, und sieht alle Zeilen.

Jeder Benutzer mit dem Recht **Einstellungen** ist ab der Installation Provisionsmanager – sonst bliebe das Modul für alle verschlossen, auch für denjenigen, der es gerade installiert hat. Das Verkaufsteam erhält den Wert **Benutzer** der Zeile Provisionen von Hand, Verkäufer für Verkäufer.

Das Menü **Einstellungen** der Anwendung bleibt Administratoren vorbehalten (Recht *Einstellungen*), denn es entscheidet über die Periodizität für das gesamte Unternehmen.

Eine Periode berechnen

Automatisch

Eine tägliche geplante Aktion, **Automatische Provisionsberechnung**, legt die abgelaufene Periode an – den Vormonat oder die Vorwoche – und berechnet sie. Bei einem monatlichen Modell wartet sie den in den Einstellungen konfigurierten Berechnungstag ab; bei einem wöchentlichen schließt sie die Vorwoche ab,

sobald diese vorbei ist.

Die geplante Aktion ist bewusst zurückhaltend:

- sie legt nie eine Periode an, die sich mit einer bestehenden überschneidet, stornierte ausgenommen – eine von Hand angelegte Periode wird also genutzt statt verdoppelt;
- sie berechnet nichts, solange keine aktive Regel besteht, statt jede Nacht zu scheitern, bis das Modell konfiguriert ist;
- sie berechnet nur Perioden im Status *Entwurf* und kann damit nie eine Periode überschreiben, die Sie bereits geprüft haben.

Auf Anforderung

Alles, was die geplante Aktion tut, steht auch in der Oberfläche zur Verfügung – und das ist der normale Weg, wenn ein Monat Aufmerksamkeit braucht.

Provisionen -> *Perioden* listet sie alle auf. Legen Sie eine an – die Daten schlagen den abgelaufenen Monat vor, eine monatliche Periode rastet auf ganze Monate ein, eine wöchentliche auf Montag bis Sonntag – und klicken Sie auf **Provisionen berechnen**. Die Zeilen erscheinen sofort, mit Menge, Nettoumsatz, Nettomarge und dem Betrag hinter jeder einzelnen.

Das Neuberechnen ist gerade der Sinn der Sache. Klicken Sie erneut auf *Provisionen berechnen*: die bisherigen Zeilen werden verworfen und alles wird aus den Aufträgen neu berechnet, so wie sie in diesem Moment aussehen. Die üblichen Zwischenfälle eines Monatsendes erledigen sich also durch einen erneuten Klick:

- ein zwei Tage zu spät erfasster oder in die Periode zurückdatierter Auftrag;
- eine falsche Menge, ein falscher Rabatt oder ein falscher Verkäufer, die auf einem Auftrag korrigiert wurden;
- eine Kassensitzung, die nach dem Lauf der Berechnung geschlossen wurde;
- eine korrigierte Regel – eine Schwelle, eine Rabattstufe, eine vergessene Kategorie;
- ein Mitarbeiter, der endlich seiner Abteilung zugeordnet ist, damit sich die Gruppenprämie richtig aufteilt.

Eine bereits **validierte** Periode muss mit **Auf Entwurf zurücksetzen** zurückgeholt werden, bevor sie neu berechnet werden kann, und eine **bezahlte** Periode ist endgültig geschlossen: was ausgezahlt wurde, bleibt in den Akten. Verwenden Sie **Abbrechen** für eine versehentlich angelegte Periode – ihre Zeilen werden entfernt und die Daten sind wieder frei.

Die Status einer Periode

```
Entwurf  ->  Berechnet  ->  Validiert  ->  Bezahlte
          |              |
          +-- Auf Entwurf zurücksetzen --+
          (Abbrechen möglich bei Entwurf oder Berechnet)
```

- **Entwurf** – angelegt, noch nicht berechnet.
- **Berechnet** – die Zeilen bestehen und lassen sich beliebig oft neu berechnen.
- **Validiert** – die Beträge sind abgestimmt. Die Periode bewegt sich nicht mehr, es sei denn, sie wird auf Entwurf zurückgesetzt.
- **Bezahlt** – die Provisionen wurden ausgezahlt. Die Periode ist eingefroren.

Die Kommunikationsspur und die Aktivitäten von Odoo stehen auf einer Periode zur Verfügung: die Frage „wer hat das berechnet, und wann“ hat also eine Antwort auf dem Dokument selbst – Datum und Urheber der letzten Berechnung werden auf der Periode festgehalten.

Provisionen auszahlen

Das Modul hört bei den Beträgen auf. Eine Periode auf *Bezahlt* zu setzen hält fest, dass die Zahlung erfolgt ist; **es entsteht keine Lohnabrechnung, keine Rechnung und keine Buchung**. Diese bewusste Grenze hält das Modul aus Ihrer Buchhaltung heraus: es berechnet einen Betrag, Sie zahlen ihn so aus, wie es Ihr Land und Ihre Lohnabrechnung verlangen.

Was berücksichtigt wird

Verkaufsaufträge

Alle **bestätigten** Verkaufsaufträge des Unternehmens, deren Auftragsdatum in die Periode fällt – gesperrte Aufträge eingeschlossen, da ein abgeschlossener Auftrag bestätigt bleibt. Ein Angebot zählt nie. Die Provision geht an den **Verkäufer des Auftrags**.

Kassenaufträge

Nur wenn die App **Kassensystem** installiert ist – sie ist keine Abhängigkeit dieses Moduls, und für eine Datenbank ohne sie ändert sich nichts.

Alle Kassenaufträge im Status *Bezahlt*, *Erledigt* oder *Abgerechnet*, nach Auftragsdatum. Die Provision geht, in dieser Reihenfolge:

1. an den auf dem Auftrag hinterlegten Verkäufer, sofern ein Modul dieses Feld bereitstellt;
2. an den **Mitarbeiter der Kasse**, wenn die Standardoption *pos_hr* am Kassensystem aktiviert ist – vorausgesetzt, dieser Mitarbeiter ist mit einem Benutzer verknüpft;
3. andernfalls an den Benutzer, der den Auftrag erfasst hat.

Reparaturaufträge

Ist die App **Reparaturen** installiert und die Einstellung **Provision an den Reparaturtechniker** aktiviert, geht die Provision eines mit einem Reparaturauftrag verknüpften Verkaufs an den **Reparaturtechniker** statt an den Verkäufer: die Werkstatt hat sie verdient. Die Einstellung ist standardmäßig aus – ohne sie wird ein mit einer Reparatur verknüpfter Verkauf wie jeder andere behandelt.

Periodengrenzen und Zeitzone

Ein Auftrag trägt ein Datum *und eine Uhrzeit*, in UTC gespeichert, während eine Periode einfache Daten trägt. Die Grenzen werden deshalb in der **Zeitzone des Unternehmens** aufgelöst (der seines Kontakts, ersatzweise der des Benutzers), damit „der Monat März“ den Monat meint, wie ihn Ihr Geschäft erlebt hat. Das zählt überall, und fern von Greenwich sehr: sonst fiel ein Verkauf in Tahiti am 31. März um 15 Uhr in den April.

Wie die Marge berechnet wird

Die Marge einer Zeile ist der **rabattierte Nettopreis minus Kosten**, und die Kosten sind die **zum Verkaufszeitpunkt eingefrorenen**, sofern Odoo welche erfasst hat: `purchase_price` auf Auftragszeilen, das vom Standardmodul `sale_margin` gepflegt wird, und die berechneten `total_cost` auf Kassenzeilen. Erst wenn beides fehlt, greift das Modul auf die aktuellen Kosten des Produkts zurück.

Zwei nützliche Folgen:

- eine Neubewertung Ihres Bestands oder eine Kostenänderung an einem Produkt **schreibt vergangene Provisionen nicht um**, und eine erneute Berechnung einer alten Periode liefert dieselben Beträge;
- ein Produkt, das verkauft wurde, bevor seine Kosten hinterlegt waren, behält eine gegen 0 gerechnete Marge – erkennbar an einer verdächtig großzügigen Provision, dem Zeichen, das Produkt anzusehen und nicht die Regel.

Ergebnisse auswerten

Provisionen -> *Provisionszeilen* öffnet alle Zeilen, mit den Ansichten **Liste, Pivot und Diagramm** und den gewohnten Filtern und Gruppierungen: nach Verkäufer, nach Periode, nach Provisionsart, nach Regel, nach Abteilung.

Wer *Provisionen: Benutzer* hat, sieht dort nur die eigenen Zeilen: dasselbe Menü dient also dem Manager, der die Auszahlung vorbereitet, und dem Verkäufer, der seinen Monat prüft.

Jede Zeile trägt die Zahlen hinter dem Betrag – verkaufte Menge, Nettoumsatz, Nettomarge –, und das macht eine Provision gegenüber demjenigen vertretbar, der sie verdient hat.

Das Detail einer Berechnung

Einer Zahl, die niemand nachvollziehen kann, traut niemand; darum hinterlässt jede Berechnung ihren Rechenweg auf der Periode. Drei Dinge werden festgehalten.

Was gelesen wurde. Das Periodenformular zeigt unter *Letzte Berechnung* den Auslöser, der beim Lauf galt – Auftrag bestätigt, Rechnung gebucht oder Rechnung bezahlt –, und wie viele Verkaufsaufträge, Rechnungen und Kassenaufträge gefunden wurden. Die Einstellungen können sich später ändern; die Periode behält, was sie tatsächlich verwendet hat.

Jede Quellzeile, und was sie eingebracht hat. Der Reiter *Berechnungsdetail* der Periode listet eine Zeile pro Zeile jedes gelesenen Belegs: den Beleg und sein Datum, den Kunden, den gutgeschriebenen Verkäufer, das Produkt, die Menge, den Rabatt, den Nettoumsatz und bei einer margenbasierten Regel die

Nettomarge; dann die Regel, die die Zeile abgedeckt hat, den Satz oder den Stückbetrag, den sie angewandt hat, die Provision, die die Zeile für sich allein eingebracht hat, und ob sie die Zähler der Einzel- und der Abteilungsstaffeln gespeist hat. Eine kurze Erklärung sagt, in welche Rabattstufe die Zeile gefallen ist oder welche Grenze sie aus einem Zähler ausgeschlossen hat. Die Schaltfläche neben der Belegreferenz öffnet den Auftrag oder die Rechnung selbst.

Eine Zeile, die nichts eingebracht hat, wird ebenfalls aufgeführt, mit dem Grund in ihrem **Status**:

- *Keine Regel deckt dieses Produkt ab* – der Plan des Verkäufers hat keine Regel dafür;
- *Kein Plan bezahlt diesen Verkäufer* – niemand beansprucht ihn, und es gibt keinen Standardplan;
- *Verkäufer für die Regel nicht berechtigt* – die **Berechtigten Verkäufer** der Regel lassen ihn aus, und die Regel wird genannt;
- *Kein Verkäufer auf dem Beleg* – eine Rechnung ohne Verkäufer, bei den Rechnungsauslösern.

Das ist die Antwort auf „Warum hat diese Rechnung nichts eingebracht?“, auf der Periode gelesen statt aus den Regeln rekonstruiert.

Der Satz hinter jeder Provisionszeile. Jede Provisionszeile trägt einen Text **Berechnung**, geschrieben aus genau den Zahlen, aus denen der Betrag berechnet wurde. Eine Stückzeile lautet „*Stückprovision auf 5 Quellzeilen, zum Betrag ihrer Rabattstufe: $3 \times 5,00 + 2 \times 2,00 = 19,00$* “; eine Staffelzeile „*25 Einheiten und 2.500,00 Nettoumsatz für die Einzelstaffeln gezahlt. Kumulative Staffel von 10 Einheiten 2 Mal erreicht: $2 \times 100,00 = 200,00$* “; eine Teamzeile nennt die Zähler der Abteilung, die erreichte Staffel und die Aufteilung unter den Mitgliedern. Die Lupe am Ende jeder Zeile öffnet diesen Satz zusammen mit den Quellzeilen, die er summiert, sodass eine Provision gegenüber demjenigen geprüft werden kann, der sie verdient hat, ohne die Periode zu verlassen.

Provisionen -> *Berechnungsdetail* öffnet jedes Detail jeder Periode, mit den üblichen Filtern und Gruppierungen – nach Verkäufer, nach Regel, nach Beleg, nach Produkt, nach Status – und einer Pivot-Ansicht. Wer *Provisionen: Benutzer* hat, sieht die ihm gutgeschriebenen Quellzeilen und sonst nichts, wie bei den Zeilen.

Das Detail wird von der Berechnung geschrieben und bei jeder Neuberechnung zusammen mit den Zeilen ersetzt. Eine vor dieser Version berechnete Periode zeigt keines, bis sie erneut berechnet wird, und die Erklärungssätze werden in der Sprache des Benutzers geschrieben, der die Berechnung gestartet hat.

Was das Modul bewusst nicht tut

- **Es rührt Ihre Transaktionen nicht an.** An Verkaufsaufträgen, Kassenaufträgen oder Rechnungen wird kein Feld ergänzt, und es wird nichts auf sie geschrieben.
- **Es bucht nichts** und erstellt keine Lohnabrechnungen. Es berechnet, was geschuldet ist; die Auszahlung bleibt, wo sie hingehört.
- **Es blockiert nichts.** Keine Konfiguration dieses Moduls kann einen Verkauf, einen Rabatt oder einen Kassivorgang verweigern.

- **Es verfolgt weder Rechnungsstellung noch Zahlungseingang.** Eine Provision entsteht auf dem Auftrag, nicht auf dessen Bezahlung. Wenn Sie nur auf bezahlte Rechnungen auszahlen, lassen Sie die Periode auf *Berechnet*, bis Sie geprüft haben.
- **Es teilt eine Provision nicht auf zwei Verkäufer auf.** Ein Auftrag, ein Begünstigter – wobei der Reparaturtechniker Vorrang hat, wenn die Reparatur-Option aktiviert und eine Reparatur verknüpft ist.

Fehlerbehebung

„Keine aktive Provisionsregel gefunden.“ beim Berechnen einer Periode.

Das Unternehmen hat überhaupt keine aktive Regel. Legen Sie eine an oder reaktivieren Sie die archivierten – *Provisionsregeln*, Filter *Archiviert*.

Eine Periode berechnet nichts oder viel zu wenig.

Öffnen Sie zuerst den Reiter *Berechnungsdetail* der Periode: eine Zeile, die nichts eingebracht hat, steht dort mit dem Grund – keine Regel für das Produkt, kein Plan für den Verkäufer, Verkäufer nicht berechtigt. Fehlt der Beleg selbst in der Liste, prüfen Sie die Daten der Periode und den Status der Aufträge, denn nur bestätigte zählen und ein Angebot nie; dann die Kategorie, die die Produkte tatsächlich tragen, oft nicht die, auf die die Regel zeigt.

Ein Verkäufer erhält keine Teamprämie.

Die Gruppenprämie verlangt einen *Mitarbeiterdatensatz*, der mit diesem Benutzer verknüpft **und** einer Abteilung zugeordnet ist. Prüfen Sie zuerst *Mitarbeiter* – ein Benutzer ohne Mitarbeiterdatensatz nimmt an nichts Kollektivem teil. Prüfen Sie dann, ob die Abteilung die Schwelle allein mit den berechtigten Mitgliedern erreicht.

Die Margenprovision ist null, obwohl die Produkte gut laufen.

Entweder haben die Produkte keine Kosten, oder das **Erlöskonto-Präfix für die Marge** schließt sie aus. Leeren Sie das Präfix, um alles einzubeziehen, und engen Sie es danach wieder ein.

Die nächtliche Berechnung tut nichts.

Bei einem monatlichen Modell passiert vor dem konfigurierten Berechnungstag nichts. Darüber hinaus prüfen Sie, ob die Periode noch im Status *Entwurf* ist – die geplante Aktion rührt eine bereits berechnete Periode nie an – und ob die Aktion *Automatische Provisionsberechnung* unter *Einstellungen* -> *Technisch* -> *Geplante Aktionen* aktiv ist.

Bei mehreren Unternehmen wird nur eines berechnet.

Die geplante Aktion legt die abgelaufene Periode für **alle** Unternehmen an, berechnet aber nur die des Unternehmens, unter dem sie läuft. Die übrigen Perioden warten im *Entwurf*: berechnen Sie sie unter *Provisionen* -> *Perioden* nach einem Unternehmenswechsel – ein Klick je Unternehmen und Monat.

Ein Benutzer sieht keine Provisionszeile.

Mit *Provisionen*: *Benutzer* sieht man nur die Zeilen, auf denen man selbst der Verkäufer ist. Eine leere Liste heißt, dass dafür keine Provision berechnet wurde, und nicht, dass Rechte fehlen.

„Diese Periode überschneidet sich mit einer bestehenden Periode.“

Eine andere Periode in einem beliebigen Status außer *Storniert* deckt diese Daten bereits ab – sehr oft die, die die geplante Aktion angelegt hat. Nutzen Sie sie, oder stornieren Sie sie.

Technische Hinweise

Das Modul ergänzt vier Modelle – `commission.rule` (mit seinen drei Staffeltabellen), `commission.period`, `commission.line` und `commission.line.detail`, die Quellzeilen hinter den Provisionszeilen –, sechs als Systemparameter gespeicherte Einstellungen, zwei Zugriffsgruppen und eine geplante Aktion.

Es **erbt nichts** von `sale.order`, `pos.order`, `account.move` oder deren Zeilen: kein Feld, keine Überschreibung, keine Bedingung. Die Berechnung liest diese Datensätze und schreibt nie auf sie – das macht eine Fehlkonfiguration harmlos und eine Deinstallation sauber.

Die Berechnung selbst ist ein einziger Durchgang über die Aufträge der Periode, bei dem jedes verkaufte Produkt in einem einmal aufgebauten Regelindex gesucht wird: eine Periode mit tausenden Aufträgen wird in einem Zug berechnet und nicht Auftrag für Auftrag.

Automatisierte Tests

Das Modul wird mit einer automatisierten Testsuite ausgeliefert, die die Berechnungsmethoden abdeckt (Rabattstufen, ODER-Logik der Mengen- und Umsatzzschwellen, Margenbasis und ihr Kontopräfix, Rabattgrenzen, berechnete Verkäufer), die vollständige Berechnung einer Periode über Verkaufs- und Kassenaufträge, die Auflösung der Periodengrenzen in der Zeitzone des Unternehmens, das Berechnungsdetail und die auf die Zeilen geschriebenen Erklärungen sowie die geplante Aktion. Führen Sie sie auf einer Testdatenbank aus, nie in der Produktion:

```
odoo-bin -d <Datenbank> -u nm_commission --test-tags /nm_commission --stop-after-init
```

Die Tests laufen in einer zurückgerollten Transaktion: sie archivieren vorübergehend die bestehenden Regeln und stornieren überschneidende Perioden, ohne etwas davon zu behalten. Die Tests zu Kassensystem und Reparaturen werden übersprungen, wenn diese optionalen Apps fehlen; die Kassentests brauchen zudem ein Unternehmen mit konfigurierter Buchhaltung.

Haftungsausschluss

Dieses Modul berechnet Provisionsbeträge aus Ihrer eigenen Konfiguration: Regeln, Staffeln, Rabattgrenzen, Produktkosten und Konten. Wie die mit dem Modul in der Datei `LICENSE` ausgelieferte Odoo Proprietary License v1.0 festhält, wird die Software „wie besehen“ bereitgestellt, ohne Gewährleistung jeder Art.

Es bleibt Ihre Verantwortung, die Regeln gemäß Ihrer Provisionspolitik zu konfigurieren und die berechneten Beträge zu prüfen, bevor Sie sie validieren und auszahlen, mit Ihrem Steuerberater oder Ihrer Personalberatung zu klären, ob das Modell Ihren gesetzlichen Pflichten genügt, und das Modul auf einer Testdatenbank zu erproben, bevor Sie es produktiv einsetzen.

Fehler in den beworbenen Funktionen werden über den Support-Kanal bearbeitet; das Modul ersetzt weder eine Lohnbuchhaltung noch eine Rechtsberatung.

Support

- E-Mail: odoo@natimai.solutions
- Website: <https://www.natimai.solutions>

Bitte nennen Sie in Support-Anfragen Ihre Odoo-Version und die Modulversion (siehe `__manifest__.py`). Support-Anfragen werden innerhalb von 24 Stunden beantwortet. Eine kostenlose Testdatenbank können Sie unter derselben Adresse anfragen, Antwort innerhalb von 48 Stunden.