

MTK/ISDN-Abrechnung richtig

und ohne Mehrarbeit:

Dieses Programm gibt es nur für **UPDATE-Partner** und dann ohne Berechnung!

Das Koppelgeschäft „**Mobiles Telefon und Provisions-Vertrag**“ ist ein schwierig abzurechnendes Geschäft, da die Erlöse von verschiedenen Partnern bezahlt werden. Erstens vom Kunden, der das Gerät dann auch einsetzt, und von verschiedenen Partnern aus dem Lieferantenlager.

Abrechnungsbeispiel:

Nokia Mobiltelefon Type 5110 (EK=DM 300,00 / VK=DM 400,00+U.-Steuer
Rohertrag = DM 100,00

Ihr Angebot Verkaufspreis DM 1,16 inkl. U.-Steuer aber mit D2-24 Monatsvertrag
Vertragsprovision DM 425,00 + U.-Steuer = DM 493,00

Ihr Kunde zahlt DM 1,16 = Kasse oder Kundenforderung
D2 Provider zahlt DM 493,00 inkl. U.-Steuer = Lieferantenforderung

Umsatz DM 1,16 + 493,00 = 494,16 abzüglich DM 68,16 U.-Steuer = DM 426,00
Wareneinsatz DM 300,00 = Rohertrag DM 126,00
Siehe Bild 3

Ein weiteres Problem ist, daß der Erlös bei Vertragsabschluß noch nicht genau feststeht, da gerade Kooperationen die Kartenprovision stark splitten und Teilprovisionen (WKZ) von der Erfüllung in einem eingegrenzten Zeitraum abhängig machen. Es kann also leicht passieren, daß sicher erwartete Provisionen nachträglich gekürzt ausgezahlt werden, was eine nachträgliche Umsatz/Erlösminderung zur Folge hat. Es ist aber auch umgekehrt möglich, daß eine höhere Provision gezahlt wird, welche den Umsatz erhöht, außerdem sind die Provisionsarten zu verschiedenen Zeitpunkten fällig und manche Sonderprovision wird einmal im Jahr, möglicherweise von einem ganz anderen Partner ausgeschüttet.

Dieser Herausforderung hat sich HQS gestellt, zusätzlich mit dem Ziel, auch noch eine richtige **Umsatz- und Rohertragsrechnung** für das **Gerät**, die **Warengruppe**, die **Marke/Fabrikat**, die **Kombinationsauswertung** und weitgehend auch für die **Verkäufer** durchzuführen. Es waren nicht nur **Provisionszusagen** und **Zahlungen**, sondern auch **Baissegutschriften** für die verkauften Geräten zu berücksichtigen. Außerdem sollte bereits beim **Verkauf des „Mobiltelefons mit Vertrag“ eine Kalkulationsrechnung des Koppelgeschäfts möglich sein.**

Eine gewaltige Aufgabe, aber sie ist gelungen.

Zum Lesen des 20-stelligen SIM-Barcodes bieten wir Ihnen einen programmierten Laserscanner zum

Aktionspreis von DM 590,00 an.

Fordern Sie Ihr Programmupdate mit der Bedienungsanleitung bei unserer Hotline Tel. 04185/795216 an!

Bedienungsanleitung:

Für die Abrechnung von Handy- und ISDN-Geräteverkauf unter Einbeziehung einer Lieferantenprovision.

- 1. Verkauf**
- 2. Verwaltung**
- 3. Systemeinrichtung**

Verkauf:

Nutzen Sie auch unsere Bedienungshilfen „**Umschalter F1** und **Strg.Q**“
Voraussetzung für den funktionierenden Ablauf ist die richtige Systemeinrichtung.

Verkauf auf Rechnung:

Im Rechnungsprogramm den Kunden aufrufen, dann das gewünschte Gerät auswählen, den Verkaufspreis, den der Kunde zahlen soll festlegen, gegebenenfalls die Gerätenummer eingeben (Tastatur oder Scanner), danach wird eine Auswahl der verfügbaren Provisionsverträge vorgeschlagen, den richtigen Vertrag wählen, möglicherweise einen 2. Vertrag dazuladen (t.online). Die weitere Abfrage ist die SIM Nummer, SIM-Nummer vom Kartenumschlag übernehmen (Tastatur oder Scanner), gegebenenfalls die Kalkulation mit Aufruf des Manipulationsprogramms überprüfen. CallNow-Cards werden mit einer Stückliste verkauft, Aufruf z.B. **s0** .
 Weitere Artikel dazu verkaufen oder Vorgang abschließen.

Verkauf an der Kasse:

Grundsätzlich gleich, bis auf den Kassivorgang.

Lieferschein und Kassenübergabe sind auch möglich, Angebot ist nicht möglich, weil die Vertrags/SIM-Nummer reserviert werden müsste!

Weitere Arbeiten sind im Verkauf nicht erforderlich.



The screenshot shows the HQS 1 - STARTUP software interface. At the top, it displays 'PROFI-SOFT 5.38' and '28.01.2000 - 12:57:23'. The user is identified as 'Friedrich Kapme' with 'BS:1--1-1' and 'Fakturierung'. The main display shows a sales entry for 'Hugo Testkunde' with address 'Hauptstr. 45 33333 Emmelbüren <44 17 77>'. The entry includes a quantity of 1 for '5110 Handy' at a price of 1.00 DM. Below this, a 'Manipulation' menu is displayed, showing a breakdown of costs: 'Lohn' (0.00 DM), 'Material' (0.00 DM), 'Ware' (1.00 DM), and 'Gesamt' (1.00 DM). The menu also shows 'Rohhertrag' (125.86 DM), 'Spanne' (29.55 %), and 'Einsatz' (300.00 DM). A legend at the bottom explains the manipulation codes: '0 = Originalzustand herstellen', 'R = Rabatt setzen', 'T = Techniker setzen', 'UK1, UK2, DEK, LEK, LIP = Preis setzen', 'ENTER = Übernehmen+Zurück', '###%/-##% = Auf-/abschlag in %', and '* = Teilmanipulation'. The legend also includes '- = Kalkulation an/aus'.

Bildschirm mit Kalkulationsprüfung.

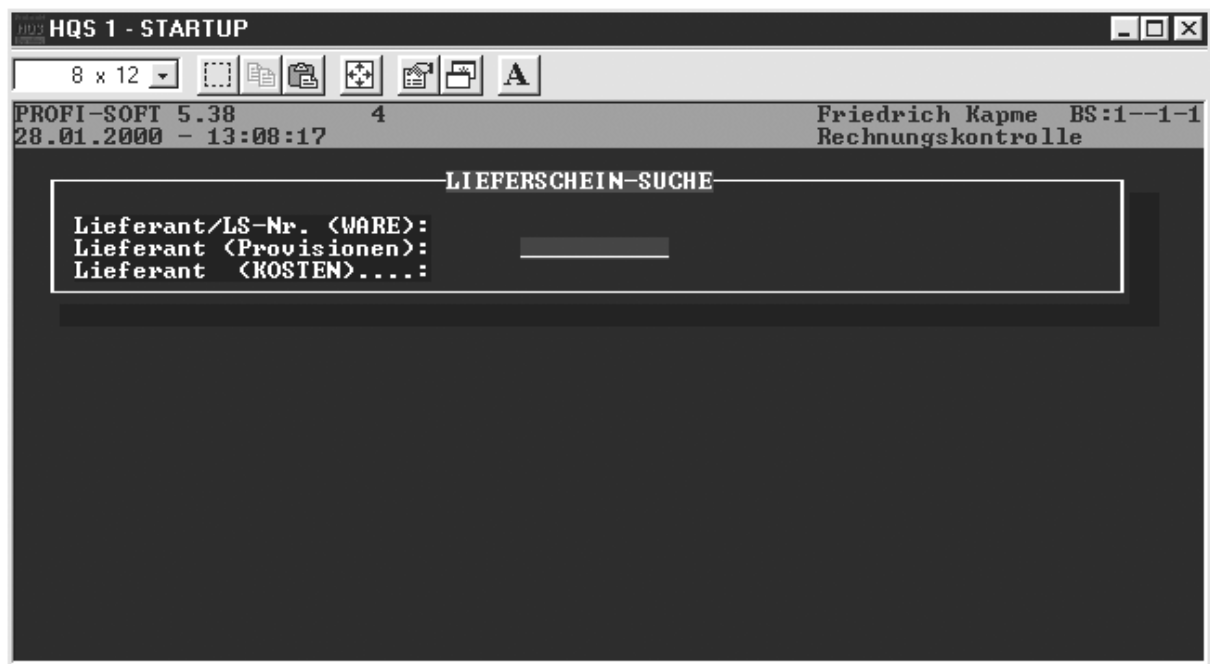
Verwaltung:

Nutzen Sie auch unsere Bedienungshilfen „**Umschalter F1** und **Strg.Q**“
Voraussetzung für den funktionierenden Ablauf ist die richtige Systemeinrichtung.

Beim Tagesabschluß werden aus den verwendeten Provisionsverträgen
 Rechnungskontrollsätze zum Abrechnen der Provisionsgutschriften gebildet.

PC 63

Für diesen Teil der Rechnungskontrolle ist das Programm erweitert worden, weil die
 Abrechnung etwas anders funktioniert.



Im Programm „Lieferant <Provisionen>“ werden nur Provisionsverträge angezeigt,
 sie sind nach der Vertrags/SIM-Nummer sortiert, die Abrechnung erfolgt ähnlich wie
 im Programm „Lieferant <Ware>“, lediglich die Folgen der Buchung sind andere. Eine
 Umsatz- und Ertragsänderung erfolgt erst dann, wenn bei abweichender
 Provisionszahlung der Provisionsposten aufgelöst wird. Es werden dann alle Umsatz-
 und Ertragsbeträge im Artikel und in der Erfolgsrechnung korrigiert. Eine weitere
 Abweichung ist die Verbuchung in der Finanzbuchhaltung.
 Die Provisionszahlungen werden richtig auf ein Erlöskonto gebucht, und die Steuer
 wird auf dem Umsatzsteuernkonto und nicht auf dem Vorsteuerkonto verbucht.

Die Lieferantenforderungen werden wie bei einer Warengutschrift behandelt!

Systemeinrichtung: unbedingt lesen!

Programmupdate holen

PC 28/6/2 Automatische MTK-Abrechnung nutzen? J oder M für Vertragskombinationen z.B. telly D1 und t-online

A. Verständigungs-Voraussetzungen:

1. **Karten-Provisionen/ISDN-Provisionen** sind **Erlöse/Umsätze** und **nicht Einkaufspreisminderungen** des Mobiltelefons/ISDN-Anlage, auch wenn sie von **Lieferanten** vergütet werden. (**Die Abrechnung mit negativen Einkaufspreisen führt zu obskuren Umsätzen und Handelsspannen**). Auch Einkaufsverbände verstehen das manchmal falsch.
2. Für die **Finanzbuchhaltung** müssen die **Provisionen** auf **Erlöskonten** gebucht werden, und es muß **Umsatzsteuer** und **nicht** verminderte **Vorsteuer** verbucht werden. Agenturgeschäfte (CallYa/CallNow) sind **ohne Umsatzsteuerrechnung** zu verbuchen.
3. Da die Provisionen nicht zum **gleichen Zeitpunkt komplett** gezahlt werden, müssen die restlichen Provisionsforderungen in der **Warenwirtschaft** bis zur **endgültigen Bezahlung gespeichert** bleiben.
4. Provisionszusagen müssen **unterschieden** nach den **Leistenden** verwaltet werden.
5. Provisionszusagen, welche nicht erfüllt werden können, müssen beim **Ausbuchen Umsatz/Ertrag-verändernd** verarbeitet werden. Das gleiche gilt für erhöhte Provisionszahlungen in anderer Richtung.
6. Der **Umsatz/Erlös** muß dem betroffenen **Gerät** zugeordnet werden, das ist mit **automatischen Seriennummern** auch **ohne Mehrarbeit** möglich!
7. Kartenverträge gegen Provision ohne Mobiltelefonverkauf mit **Gutschriftserstellung** und **Auszahlung** an den Kunden muß möglich sein.
8. Eine Vertrags-Statistik mit Mengen- und Umsatzstatistik und Jahres/Vorjahres-Vergleich für einzelne und alle Verträge muß möglich sein.

Wenn wir jetzt gleicher Meinung sind, können Sie mit den Vorbereitungen beginnen.

B. Vorarbeiten:

1. Fibu-Konten für Provisions-Erlöse (8410) anlegen. Konten für Agenturgeschäfte z.B. für Wareneingang 3000 und für Erlöse 8000 anlegen.
2. Warengruppen bestimmen, z.B.
Mobiltelefone TMH,
MTK-Verträge TMV,
CallYa/CallNow TMC besondere Agenturartikel

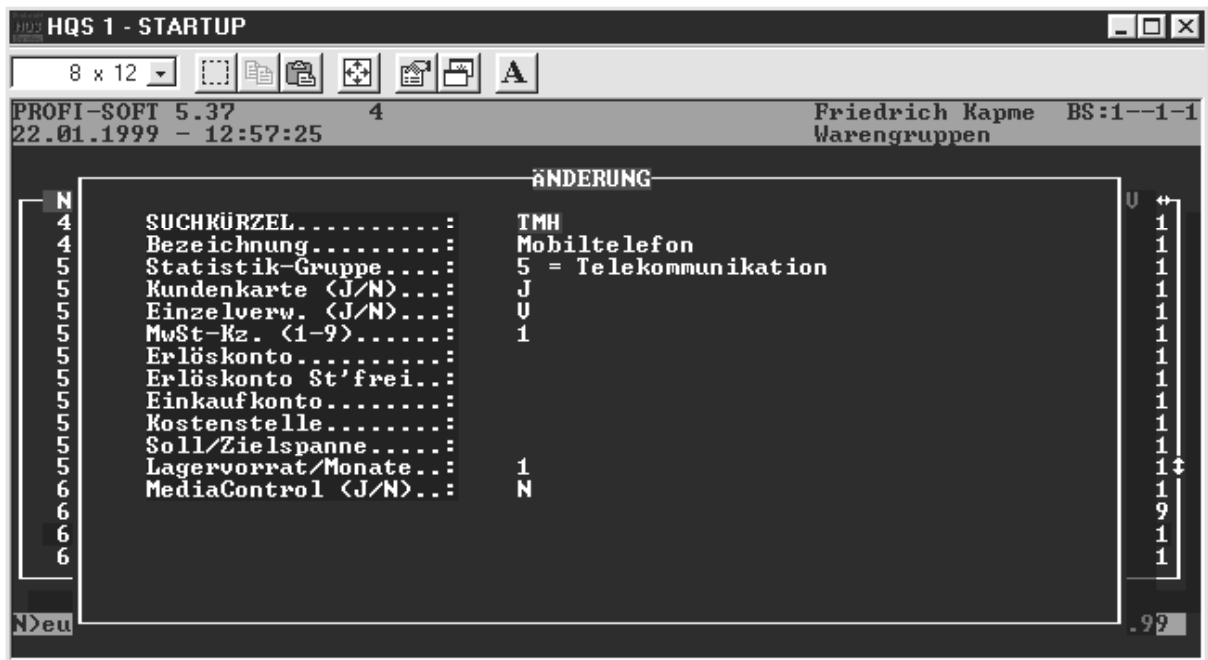


Bild 1

Provisionsverträge anlegen: PC 28/34

Provisionsverträge sind keine Artikel, sondern Dateien in denen steht, wie der Vertrag verarbeitet werden soll. Als erstes werden die häufigsten Provisionsbezeichnungen in den Provisionstexten hinterlegt. Dann werden die Provisionsverträge angelegt. Der zu wählende Name des Vertrages muß eine eindeutige Zuordnung erlauben, z.B. **D2 FUN 24 Monate**.



Bild 2

Hauptprovisionsgeber ist der Lieferant, der die meisten Provisionsarten vergütet. Das Erlöskonto dient der besseren Übersicht in der Finanzbuchhaltung. Der Hauptprovisionsgeber wird automatisch eingetragen, mit Pfeil auf kann man in das Feld Provisionsgeber wechseln und ihn eintragen. Wenn sich in einer Vertragsart einer oder mehrere Provisionssätze verändern, können Sie den Vertragsatz ändern. Sie dürfen das aber erst dann machen, wenn die neue Abrechnung gültig wird, meist am Monatsanfang.

LIEFERANTEN-PROVISIONSVERTRÄGE, Beispiele:

0. Neuen Provisionsvertrag anlegen		
1. Provisionstexte anlegen		
2. Ausgelaufene Verträge anzeigen		
3. D2 FUN 24 Monate	(300123) Kooperation	425,00
4. D2 c1.24 MONATE	(300123) Kooperation	425,00
5. D2 CALLYA	(300117) MANNESMANN MTK	60,00
6. D2 CALLNOW	(300117) MANNESMANN MTK	2,50
7. D2 CALLYA SAVVY	(300123) Kooperation	30,00
8. D2 Dreierpack Komb	(300123) Kooperation	427,00
9. Genion 24 Monate	(300123) Kooperation	380,00
10. D1 24 Monate	(300123) Kooperation	370,00

Wenn Sie auch Verträge abschließen, ohne ein Handy zu verkaufen, oft gegen Auszahlung eines Teiles der Provision an Ihren Kunden, müssen Sie für die Abrechnung einen Artikel anlegen, wird bei **Besonderheiten** erklärt.

Auch CallYa und CallNow sind eine **Besonderheit**.

3. Veränderung Ihrer Daten, Eintrag Lieferantenprovision:

Als erstes stellen Sie fest, welche Warengruppe Ihre Handys enthält, wenn in dieser Warengruppe nur Handys sind, ist die Arbeit leicht. Bitte wechseln Sie in das Programm 9.6 Punkt 11= Diverse Korrekturen, Punkt 4= Artikel Manipulationen, Punkt 5 oder 2= Suchen und sortieren, suchen nach Warengruppe (2) 1=gleich z.B. TMH dann 3= Ende, kein Sortieren, 1= Selektion starten. Bei der Abfrage „Manuelle Einzelbestätigung“ entscheiden Sie, wenn in der gewählten Warengruppe ausschließlich Handys sind, **N**, wenn in der Warengruppe auch andere Artikel sind, entscheiden Sie **J** und starten den Suchlauf. Alle ausgewählten Artikel werden Ihnen mit Abfrage vorgeschlagen, bei Handys **Ja** eingeben, sonst **Nein!**

Nach Durchlauf des Programms ist wieder das Menue auf dem Bildschirm. Wählen Sie 1.= Manipulieren, danach wählen Sie Feld 30.= Lief.-Provisionen (J/N), dann eintragen Lief.-Provisionen (J/N) = **J** weiter **J**. In den Handy-Artikelsätzen ist jetzt ein **J** bei Lief.-Provi. eingetragen.

Konsequenz dieses Eintrags:

Die Folge ist, daß in den Verkaufsprogrammen „Kasse/Rechnung/Lieferschein“ der ausgewählte Artikel mit einem Provisionsvertrag verbunden werden kann, wenn sie die Verknüpfung wollen, wählen Sie den passenden Vertrag aus der Auswahl aus, danach wird die Vertrags(SIM)-Nummer abgefragt, welche zweckmäßigerweise mit einem Laserscanner gelesen wird, jetzt wird der Kassen/Fakturierungs-Bildschirm mit dem Gerät und dem Vertrag angezeigt. Sie können noch den Gerätepreis ändern. Mit Aufruf der Funktion **M**anipulation wird die Kalkulation der Kombination „Handy und MTK-Vertrag“ angezeigt, und Sie sehen, wie hoch der zu erwartende Ertrag sein wird. Geräte.Vk-Preis + Provision = Umsatz/Erlös des Verkaufs, daraus wird der Rohertrag und die Handelsspanne errechnet. Der Umsatz/Erlös und der Rohertrag

werden dem Handy zugeordnet, und damit auch der Marke/Fabrikat, der Warengruppe und dem Verkäufer.

In der Rechnung/Kassenbon wird nur der Gerätepreis ausgedruckt, kassiert oder den Forderungen zugeschrieben. Die Restforderung aus dem Verkauf (Provision) wird nach dem Tagesabschluß verarbeitet.

HQS 1 - STARTUP

8 x 12

PROFI-SOFT 5.37 4 Friedrich Kapme BS:1--1-1
19.01.1999 - 16:21:44 Terminal Kasse

Hugo Testkunde Hauptstr. 45 33333 Emmelbüren <44 17 77> OP: -627,40 D
POS Text Erfassung: B R U T T O Menge E-Preis Rabatt G-Preis F T
1 NOK/TMH 5110 Handy 1,00 Stk 1,16 1,16 1
> 2 D2 FUN 24 Monate 0,00 1

Manipulation			
	Gesamt		
Lohn	0,00 DM	Rohertrag	126,00 DM
Material	0,00 DM	Spanne	29,58 %
Ware	1,16 DM	Einsatz	300,00 DM
Gesamt	1,16 DM		
Neu:			

0 = Originalzustand herstellen
+##%/-##% = Auf-/abschlag in %
* = Teilmanipulation
- = Kalkulation an/aus

R = Rabatt setzen
I = Techniker setzen
UK1,UK2,DEK,LEK,LIP=Preis setzen
ENTER = Übernehmen+Zurück

Bild 3

Beim Tagesabschluß wird aus dem Vertragserlös ein Rechnungskontrollsatz erstellt, und wenn die Provision gesplittet von verschiedenen Lieferanten erwartet wird, wird für jeden betroffenen Lieferanten ein eigener Rechnungskontrollsatz erstellt.

Die Vertragskontrollsätze werden in einem zusätzlichen Rechnungskontrollprogramm separat verwaltet. Die Verträge werden unter ihrer SIM-Nr: verwaltet. Wenn die Provisionsgutschriften von den Lieferanten kommen, werden sie wie Lieferanten-gutschriften verbucht. Ein wichtiger Unterschied ist, wenn vom Eintrag abweichende Beträge gebucht werden, fragt das Programm, ob der Restbetrag gespeichert oder

HQS 1 - STARTUP

8 x 12

PROFI-SOFT 5.37 4 Friedrich Kapme BS:1--1-1
19.01.1999 - 16:47:51 Rechnungskontrolle

KREDITOR.: Kooperation (300123) Art-Nr.: 200127/NOK/TMH
Straße...: FAB/WGR: /Mobiltelefo

PLZ/Ort...
Telefon...
Kunden-Nr
KLÄRUNG...
VERTRAGS-
vom.....

FIBU-AUFTEILUNG			
ZahlBetrag aufteilen:	-475,60 DM	Rest..:	0,00 DM
Nr SachKt KostSt	Betrag	MwSt-Kz	
1 8410	-475,60	1 =16,0%USt=	-65,60

DM

LISTEN-EK
1. LP-Abz
2. LP-Abz
3. LP-Abz
4. LP-Abz

RECHNUNGS-
1. RP-Abz
2. RP-Abz
3. RP-Abz
4. RP-Abz
5. RP-Abz
6. RP-Abz

KALKUL-EK

Angaben ok <J/N/Z/R/W/?> J

3 - 15.00% Umsatzsteuer	7 - 16.00% Vorsteuer
4 - 7.00% Umsatzsteuer	8 - 7.00% Vorsteuer
	9 - 0.00% USt. frei

Bild 4

ausgebucht werden soll. Wenn der Restbetrag gespeichert bleibt, ändert sich der Umsatz des verbundenen Handys nicht, wenn der Restbetrag aufgelöst wird, ändert sich der Umsatz und der Rohertrag des dazugehörigen Handys. Auch die weitere Verarbeitung unterscheidet sich von der üblichen Rechnungskontrolle.

- a.) Es wird ein Umsatz/Erlös-Fibukonto vorgeschlagen.
- b.) Der vorgeschlagene Steuerschlüssel ist der für Erlössteuern und nicht für Vorsteuern.
- c.) Die weitere Verarbeitung des „offenen Postens“ (J/N/Z/R/W) funktioniert wie bei anderen Eingangsgutschriften.

4. Besonderheiten:

- a.) **Vermittlung von MTK-Verträgen**, ohne Geräteverkauf, mit und ohne Auszahlung an den Kunden, aber Provisionserwartung. Hierfür müssen Sie jeweils einen Artikel pro Netzbetreiber anlegen, wenn Sie eine differenzierte Erlösauswertung haben wollen. Der Artikel wird wie für ein Handy angelegt, aber mit der Warengruppe= TMV= MTK.Vertrag und dem Einkaufspreis = 0,00 und Verkaufspreis =0,00 und ohne Bestandsverwaltung, da nichts eingekauft wird.

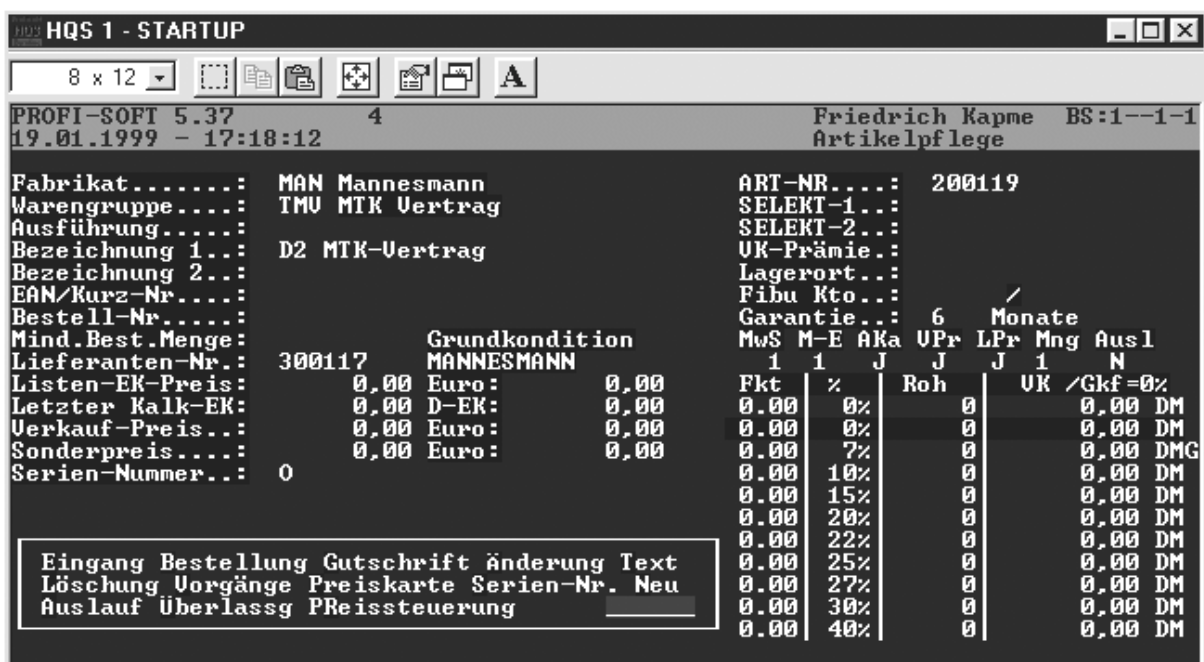


Bild 5

Wenn im Rechnungs/Kassenprogramm der Vertragsartikel aufgerufen wird, bei der Preisabfrage den Auszahlungsbetrag mit z.B. -190,00 eingeben, dann mit dem MTK-Vertrag verbinden. Mit der Eingabe Manipulation können Sie Ihren Ertrag kontrollieren.



Bild 6

b.) Abrechnung von Agenturgeschäften ohne Umsatzsteuer/Vorsteuer-Ausweis. Wichtiger Hinweis!!!! z.B. Mannesmann CallYa Box und Mannesmann CallNow Card. Richtige Anzeigen und Erfolgsrechnungen erreichen Sie nur, wenn Sie die Statistikanzeige einrichten, überprüfen Sie die Einstellungen in PC 28/6/3 ob Ihre Einstellungen wie im Muster sind. Spanne auf Nettoumsatz und Umsatzanzeige Netto.



Bild 7

Als erstes legen Sie für die umsatzsteuerfreien Artikel eine Warengruppe an, z.B. TMC= CallYa/CallNow, wichtig sind die Erlös- und Einkaufskonten, um spätere Fehler bei Wareneingangs- und Rechnungskontrollbuchungen zu vermeiden.

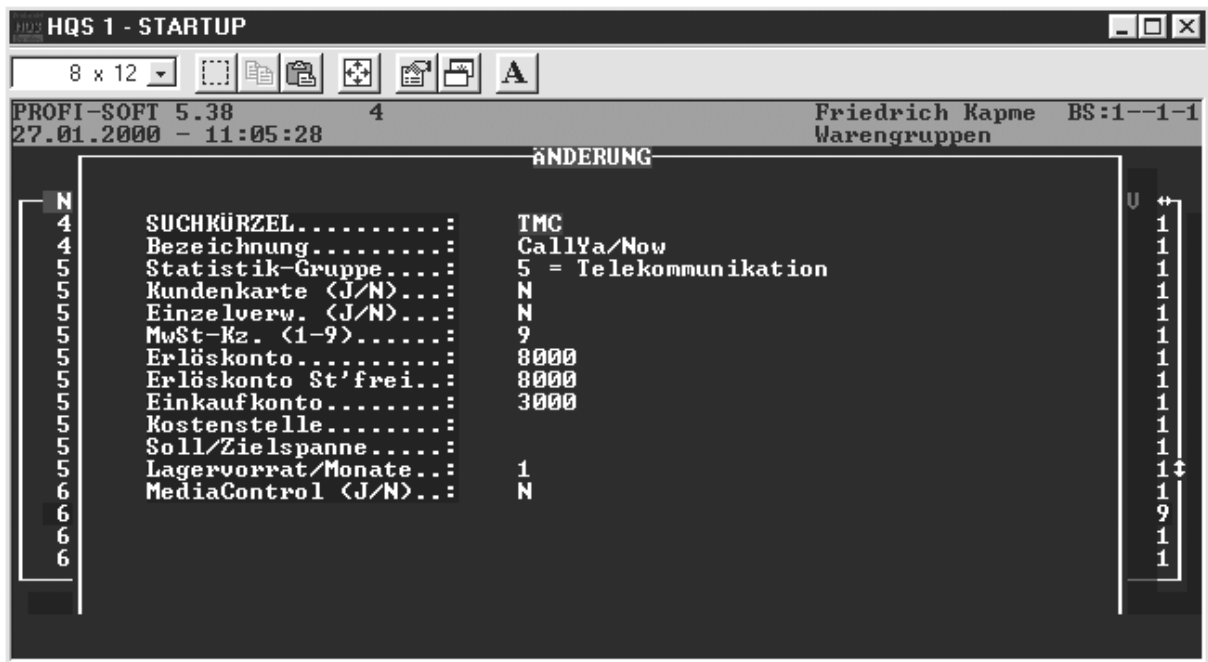


Bild 8

Danach Artikel anlegen. Wie bei Handys aber mit Steuerschlüssel 9 und EK und VK gleicher Wert.

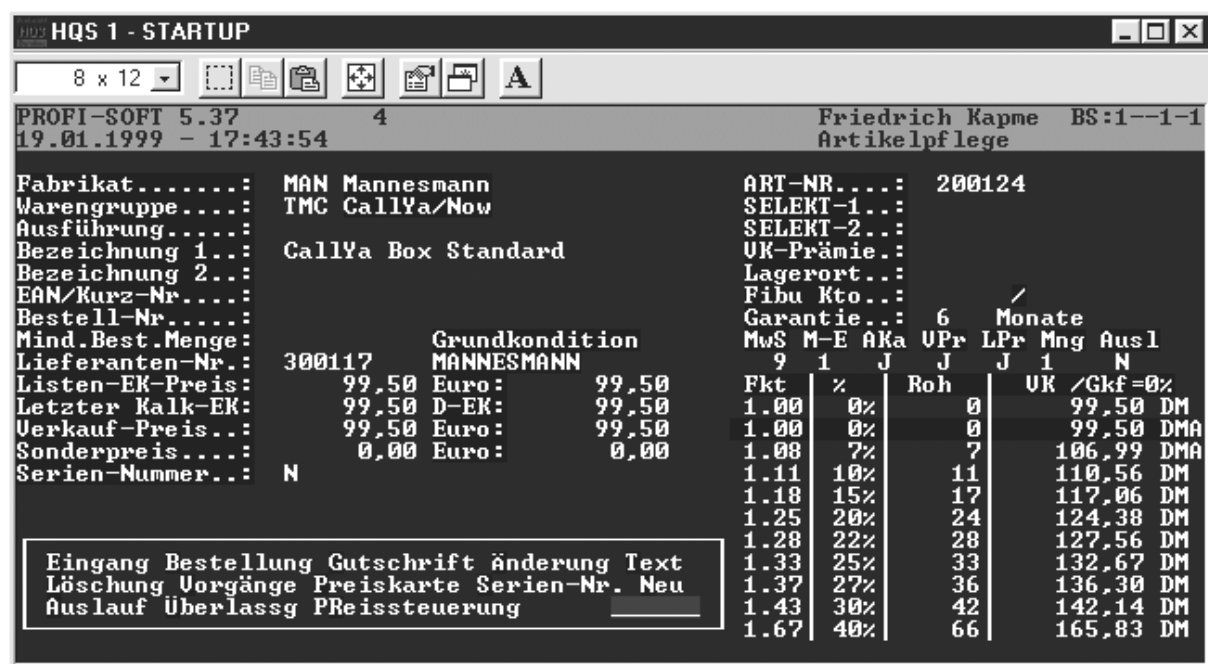


Bild 9

Eine CallYa-Box wird wie ein Handy verkauft, Artikel aufrufen, mit CallYa-Provisions-Vertrag verbinden, SIM Nr. eingeben und abrechnen.

