MATCHWERK · ANLEITUNG

Provisionen & Abrechnung

Pipeline, Berater-Sätze im Stammbaum, Rechnungen, Storno, Verkaufsstand und Abrechnung

Zielgruppe: Inhaber / Leitung, Administratoren
Stand: 14.10.2026 · automatisch erzeugt mit dem Doku-Studio · alle gezeigten Daten sind Demodaten

Inhalt

> Zu dieser Anleitung gibt es ein vertontes Video mit denselben Schritten.

1. Pipeline und Ertrag auf einen Blick
2. Provisionssätze je Berater
3. Provisionsrechnung erzeugen
4. Rechnungsempfänger zuordnen
5. Einen beurkundeten Verkauf stornieren
6. Der Verkaufsstand
7. Die Registerkarte Abrechnung

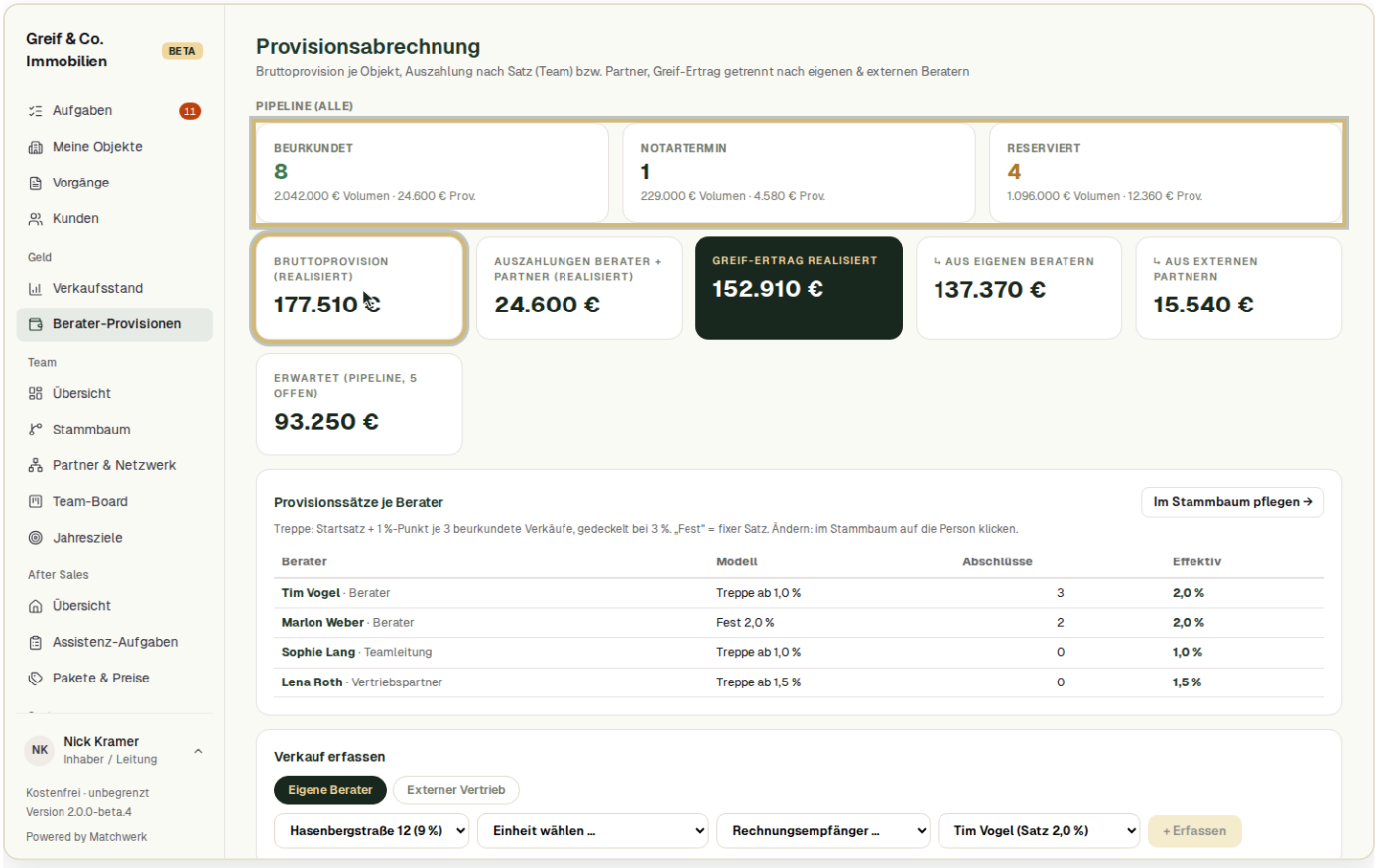
1 Pipeline und Ertrag auf einen Blick

Die volle **Provisionsabrechnung** öffnest du über **Geld → Berater-Provisionen**. Sie sehen nur **Administratoren und Inhaber / Leitung**; Berater sehen **Meine Provision**, die Teamleitung **Team-Provisionen** (Kapitel „Arbeiten als Berater“ und „Arbeiten als Teamleitung“).

Pipeline (alle) — Anzahl, Kaufpreis-Volumen und Vertriebsprovision für **Beurkundet**, **Notartermin** und **Reserviert**.

Darunter:

- **Bruttoprovision (realisiert)** — je beurkundetem Vorgang Kaufpreis × Provisionssatz des Objekts,
- **Auszahlungen Berater + Partner (realisiert)** — Kaufpreis × Satz des Beraters bzw. der Partnerfirma,
- **Ertrag realisiert** = Bruttoprovision − Auszahlungen, aufgeteilt **aus eigenen Beratern** und **aus externen Partnern**,
- **Erwartet (Pipeline)** — der Ertrag aus den noch offenen Vorgängen.



Pipeline und Ertragskennzahlen

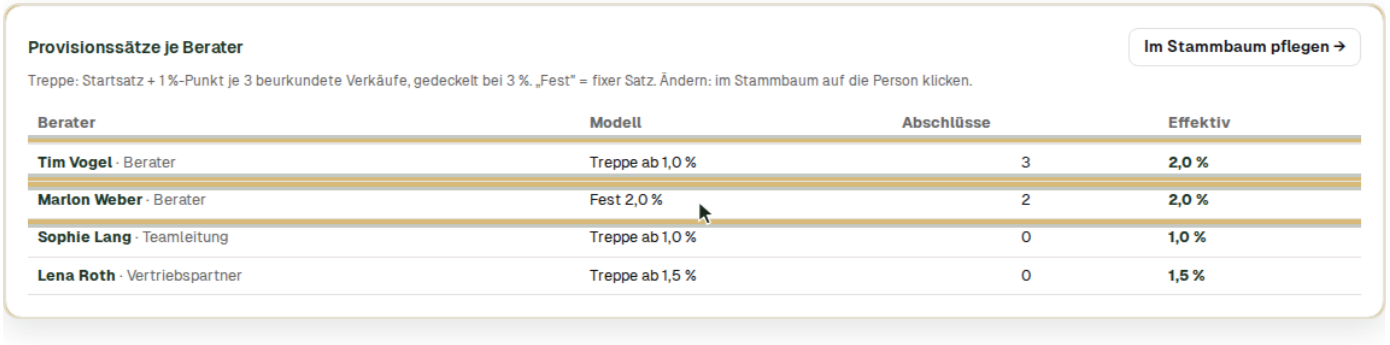
Rechenbeispiel (Demodaten): Hasenbergstraße 12, WE 01, Kaufpreis 219.000 €, Objektprovision 9 % → Bruttoprovision 19.710 €. Tim bekam für diesen Abschluss 1 % = 2.190 €, der Ertrag beträgt 17.520 €.

2 Provisionssätze je Berater

Die Karte **Provisionssätze je Berater** zeigt alle Konten mit Berater-, Vertriebspartner- oder Teamleitungs-Rolle — **nur zur Ansicht**:

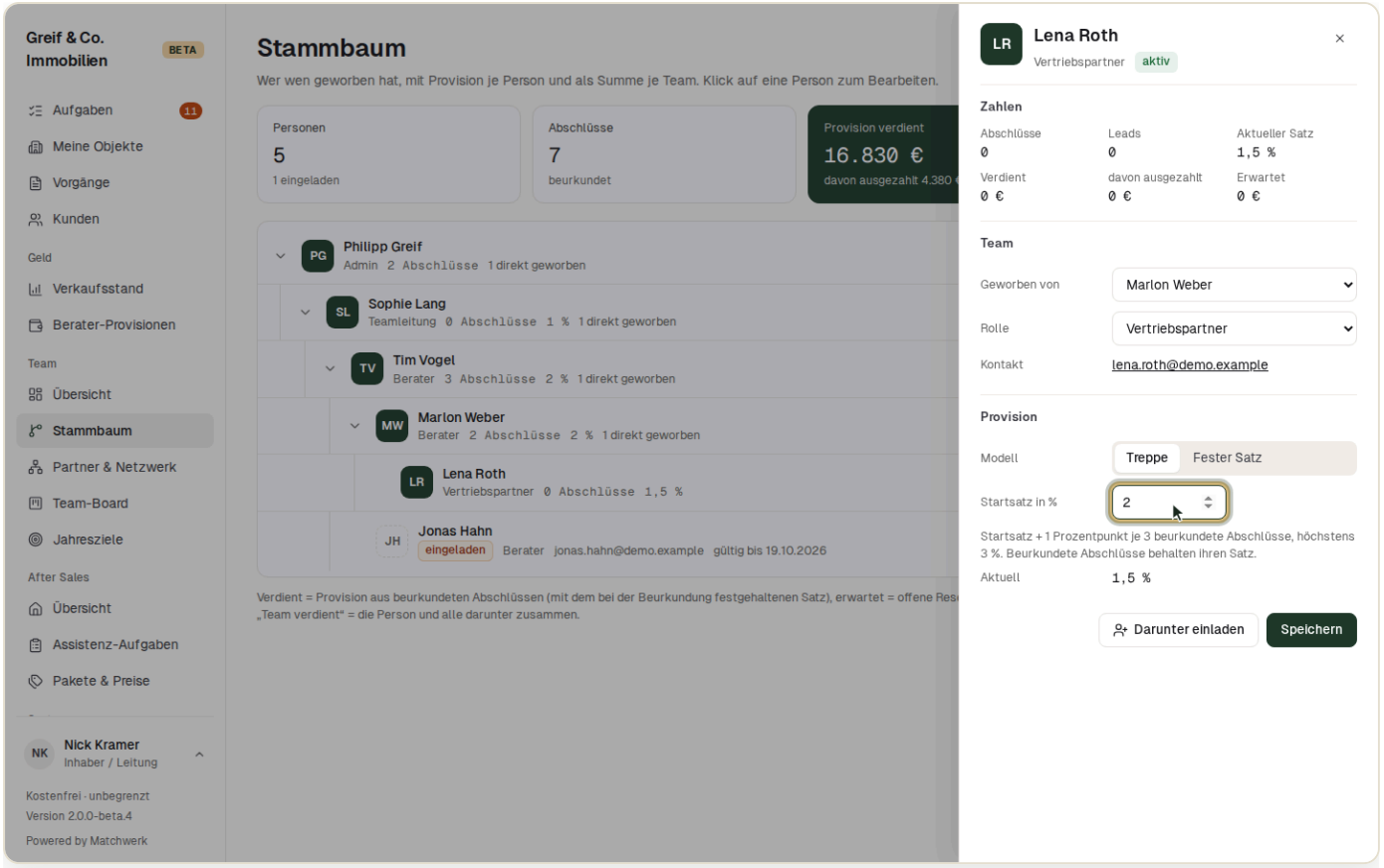
- **Modell** — **Treppe ab …** (Startsatz) oder **Fest …**,
- **Abschlüsse** — beurkundete, interne Verkäufe dieses Beraters (**stornierte zählen nicht**: Marlon hat drei beurkundete Verkäufe, davon einer storniert, also zählen zwei),
- **Effektiv** — der Satz für den nächsten Verkauf und alle noch nicht beurkundeten Vorgänge.

Treppe: Startsatz + 1 %-Punkt je 3 beurkundete Verkäufe, höchstens 3 %. Der Satz wird **je Abschluss eingefroren**: Tims erste drei Abschlüsse stehen mit 1,0 % in der Abrechnung, alle späteren mit 2,0 %. Ein Aufstieg wirkt nur nach vorn.



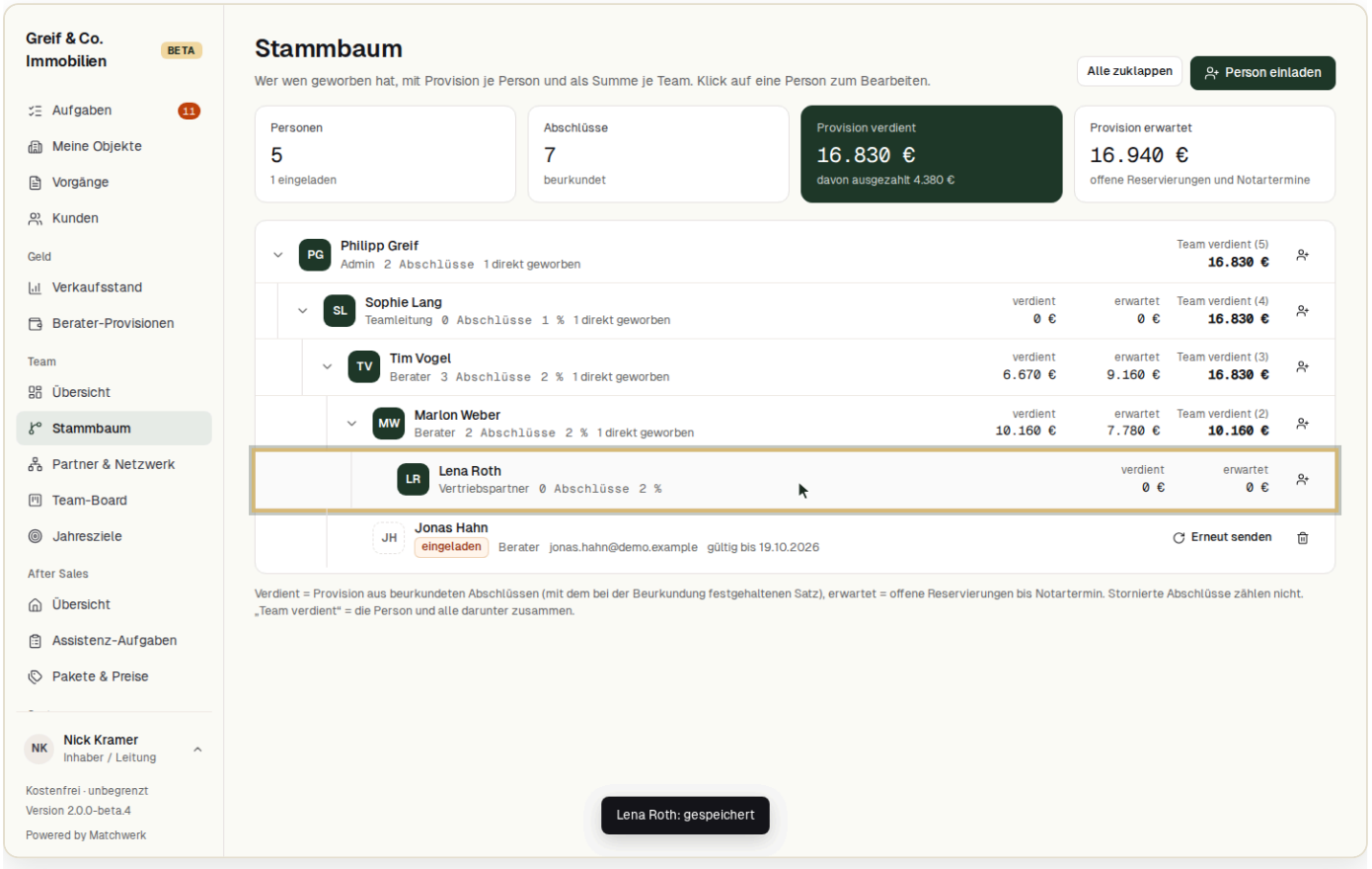
Provisionssätze: Tim auf der Treppe, Marlon fest mit 2 %

Ändern im Stammbaum: Damit Sätze nur an einer Stelle gepflegt werden, führt **Im Stammbaum pflegen** → in den **Stammbaum** (Team → Stammbaum). Dort öffnet ein Klick auf eine Person das **Seitenfenster** mit ihren Zahlen, Werber und Rolle und unter **Provision** dem Modell (**Treppe** oder **Fester Satz**) samt Startsatz bzw. festem Satz. **Speichern** übernimmt die Änderung. Provisionen ändern darf nur die Leitung; die Teamleitung sieht ihr Team lesend.



Seitenfenster von Lena Roth: Startsatz auf 2 % erhöht

Nach **Speichern** schließt das Fenster, und der neue Satz steht in der Zeile der Person.



Lena Roth steht jetzt bei 2 %

Eine Änderung gilt für alle noch offenen, also nicht beurkundeten Vorgänge. **Bereits beurkundete Vorgänge behalten** den beim Beurkunden eingefrorenen Satz und Betrag — die realisierte Provision ändert sich nicht. Ändere Modell und Satz trotzdem mit Bedacht, am besten zu Beginn einer Zusammenarbeit. Inhaber / Leitung und Administratoren erhalten selbst keine Vertriebsprovision. Mehr zum Stammbaum (Einladen, Team-Summen) im Kapitel „Team, Stammbaum & Benutzer“.

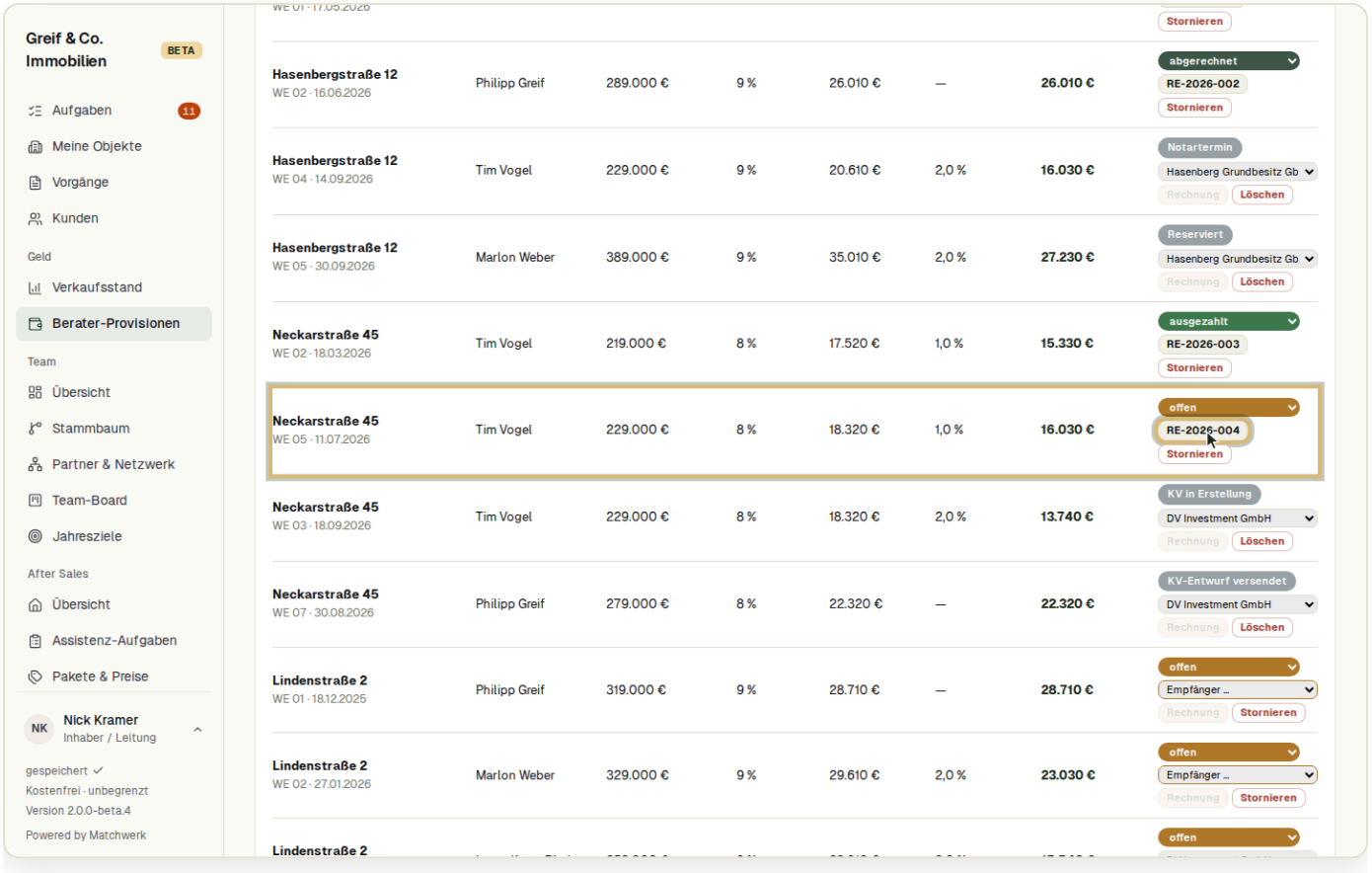
3 Provisionsrechnung erzeugen

Die **Tabelle** zeigt je Vorgang Objekt/Einheit mit Datum, Berater, Kaufpreis, **Brutto %**, **Bruttoprovision**, **Vertriebsprovision** (Satz des Abschlusses, „—“ ohne Provision), den **Ertrag** und den **Status**.

Rechnung ist erst **nach der Beurkundung** aktiv (vorher ausgegraut) und braucht einen **Rechnungsempfänger**:

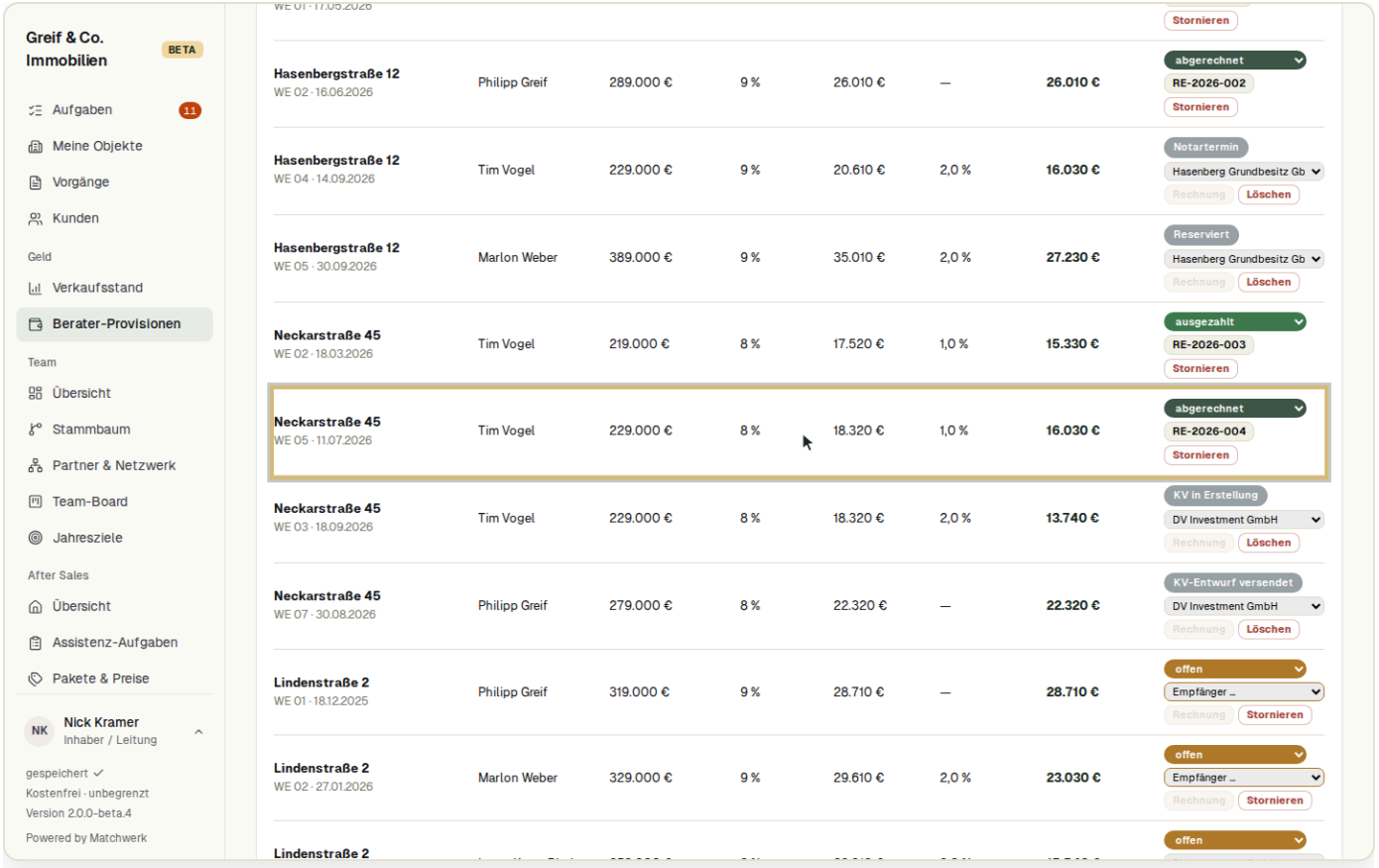
1. Beim ersten Klick bekommt der Vorgang die nächste freie **Rechnungsnummer** des Jahres (z. B. RE-2026-004).
2. Die Rechnung wird als Datei heruntergeladen — mit Empfänger, Leistung, Netto, 19 % USt. und Zahlungsziel.
3. Hat der Empfänger eine E-Mail-Adresse, öffnet sich zusätzlich dein E-Mail-Programm mit einem Anschreiben.

Danach trägt der Knopf die Nummer; ein erneuter Klick lädt **dieselbe** Rechnung noch einmal herunter. Absender, Bankverbindung und Zahlungsziel kommen aus **Einstellungen** → **Firmendaten**; fehlen Pflichtangaben, erscheint vorher der Hinweis „Firmendaten unvollständig“.



Neckarstraße 45, WE 05: Rechnung RE-2026-004 erzeugt

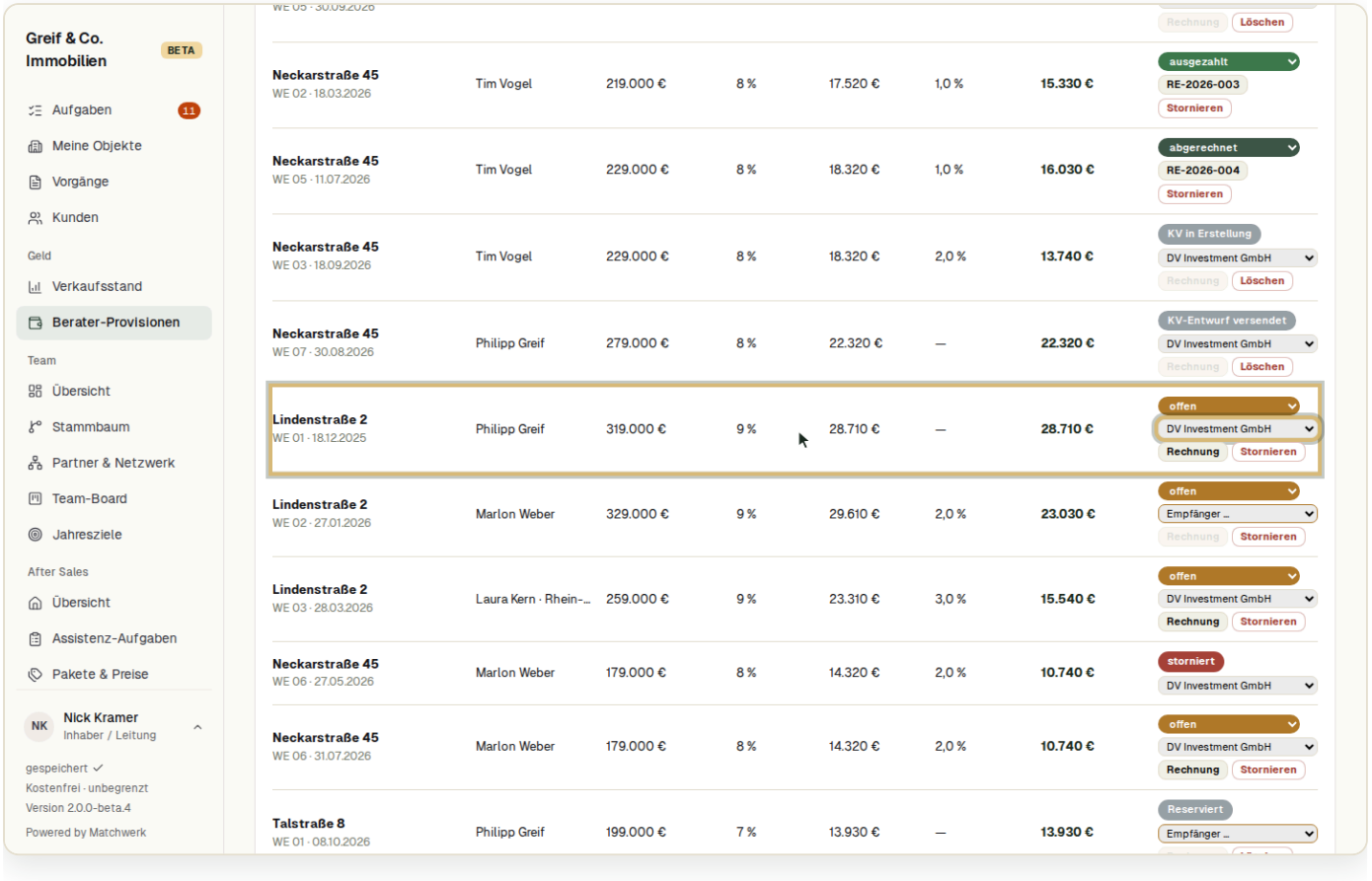
Status: Bei beurkundeten Vorgängen ist der Status eine Auswahl **offen** → **abgerechnet** → **ausgezahlt**. „abgerechnet“ und „ausgezahlt“ sind erst wählbar, wenn es eine Rechnung gibt.



Status auf „abgerechnet“ gesetzt

4 Rechnungsempfänger zuordnen

Solange ein Vorgang keine Rechnungsnummer hat, steht neben **Rechnung** die Auswahl **„Empfänger …“**. Ohne Empfänger ist der Rechnungsknopf ausgegraut („Erst links einen Rechnungsempfänger wählen“). Wähle den Verkäufer bzw. Auftraggeber — bei beurkundeten Vorgängen ist **Rechnung** sofort aktiv.



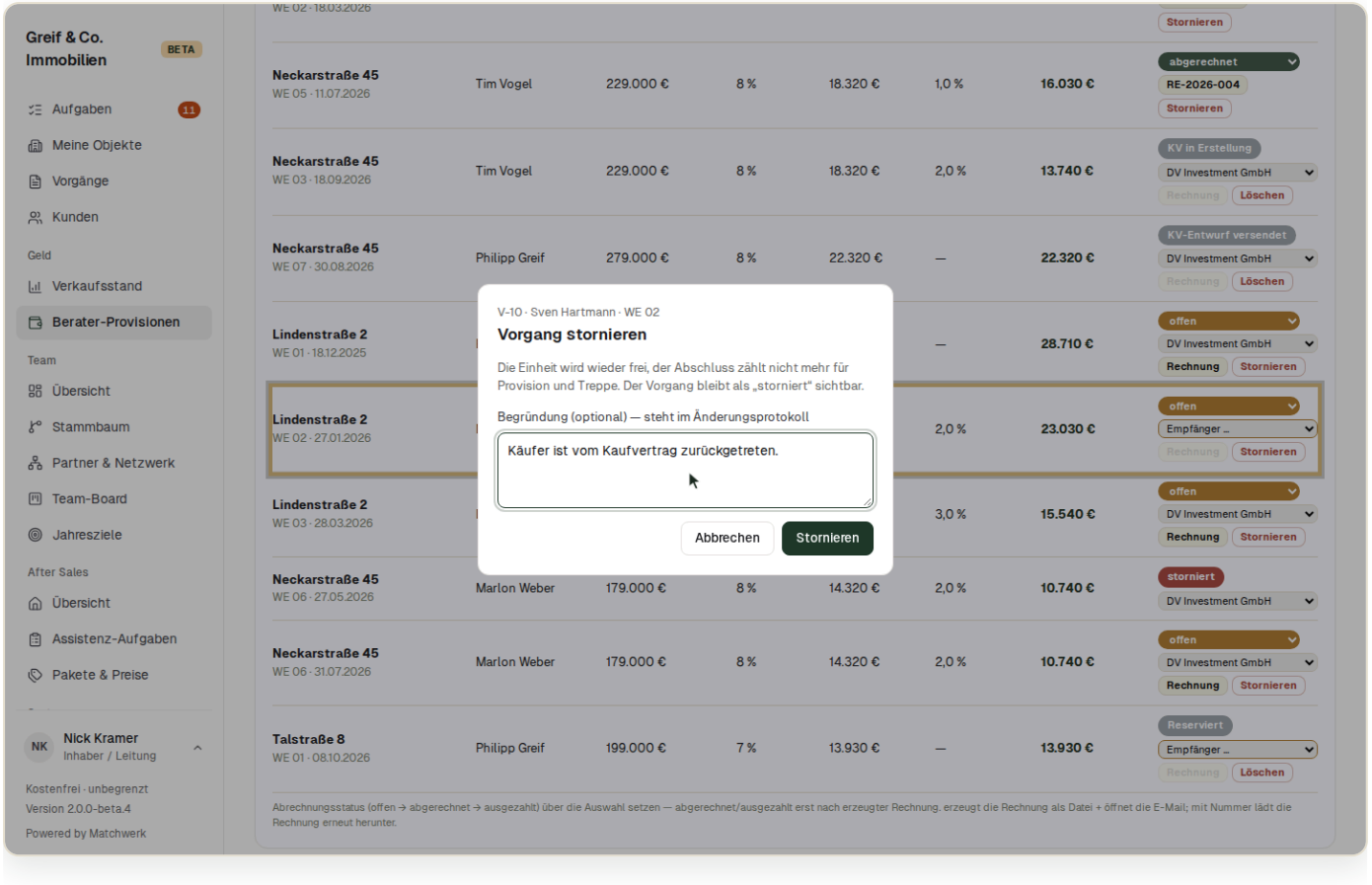
Lindenstraße 2, WE 01: Empfänger gewählt, Rechnung aktiv

Die Rechnungsempfänger pflegst du weiter unten in der Karte **Auftraggeber (Rechnungsempfänger)** mit Firma, Adresse, E-Mail und USt-ID (**+ Auftraggeber anlegen**). Externe Vertriebe mit eigenem Satz und ihren Verkäufern verwaltest du in **Externe Vertriebe (Partnerfirmen)** darunter.

5 Einen beurkundeten Verkauf stornieren

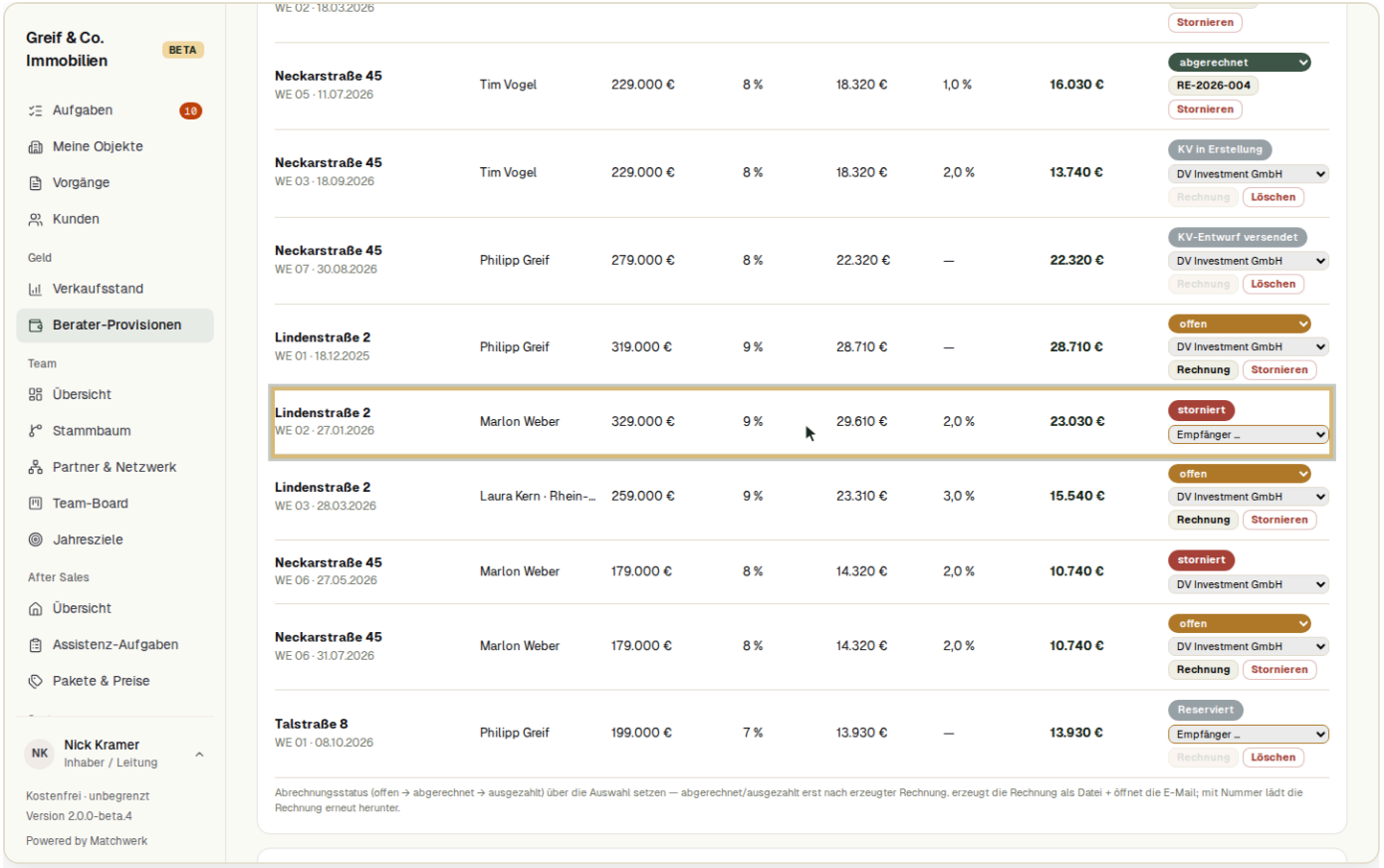
Beurkundete Vorgänge werden nicht gelöscht, sondern **storniert** — Rechnungsnummer und Historie bleiben nachvollziehbar:

1. In der Zeile **Stornieren** klicken.
2. Im Dialog **Vorgang stornieren** die **Begründung** eintragen. Sie landet im Änderungsprotokoll. Ab der Stufe „Kaufpreis fällig“ ist sie Pflicht (mindestens 5 Zeichen), davor optional.
3. **Stornieren** bestätigen.



Storno mit Begründung

Folgen: Die Einheit wird wieder **frei**, der Abschluss zählt nicht mehr für Provision und Treppe, und der Vorgang steht rot als **storniert** in der Tabelle. Vorgänge **vor** der Beurkundung entfernst du mit **Löschen** (Sicherheitsabfrage, nicht umkehrbar). Stornieren dürfen Leitung und Backoffice vor „Kaufpreis fällig“, danach nur die Leitung.

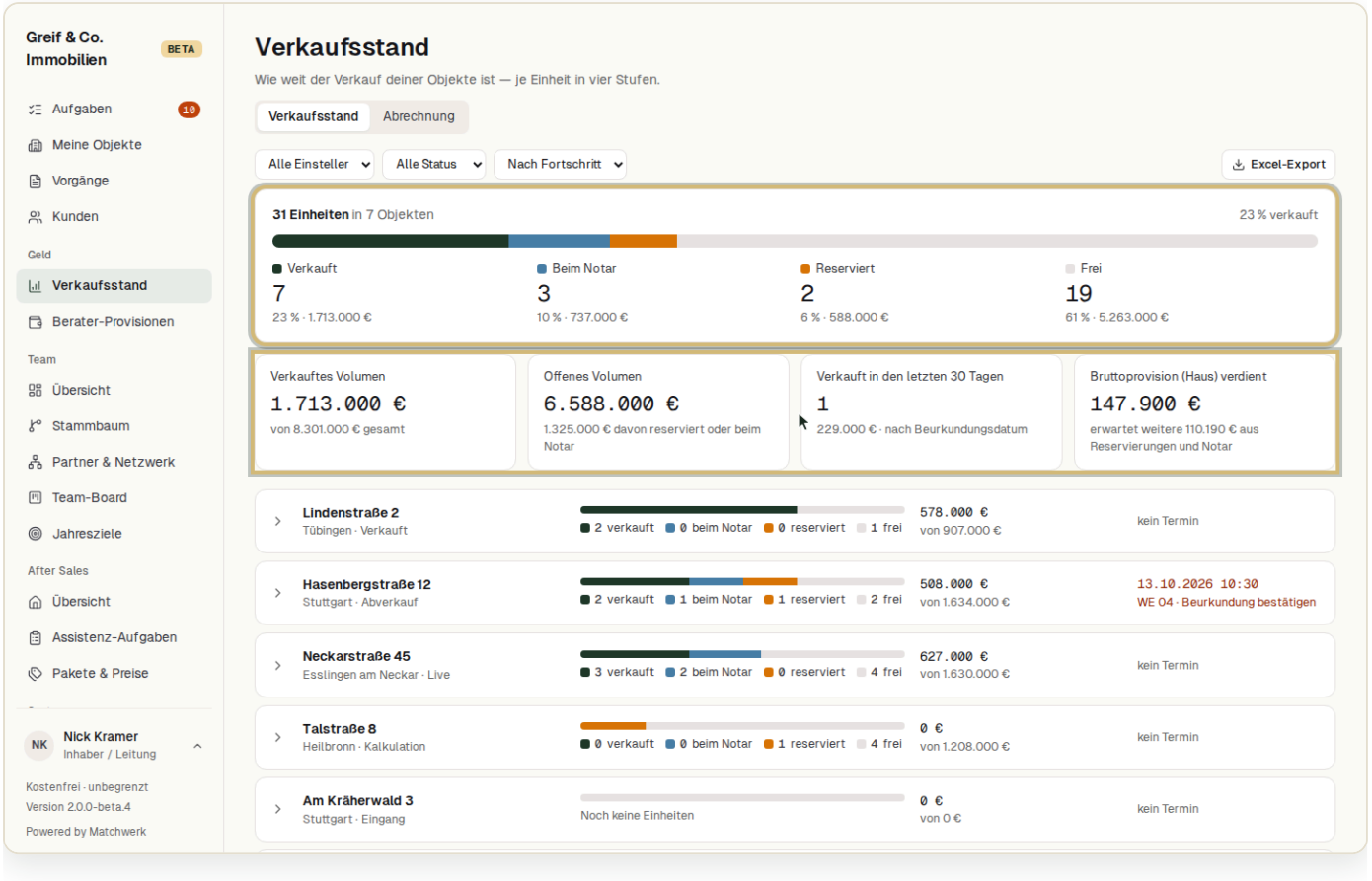


Der Vorgang ist storniert

6 Der Verkaufsstand

Geld → Verkaufsstand ist das Reporting über den Vertriebsfortschritt. Jede Einheit steht in genau einer von **vier Stufen**: **frei → reserviert → beim Notar → verkauft**. „Reserviert“ heißt Reservierung ohne Notarauftrag, „beim Notar“ Kaufvertrag beauftragt bis Notartermin, „verkauft“ beurkundet. Stornierte Vorgänge zählen nicht.

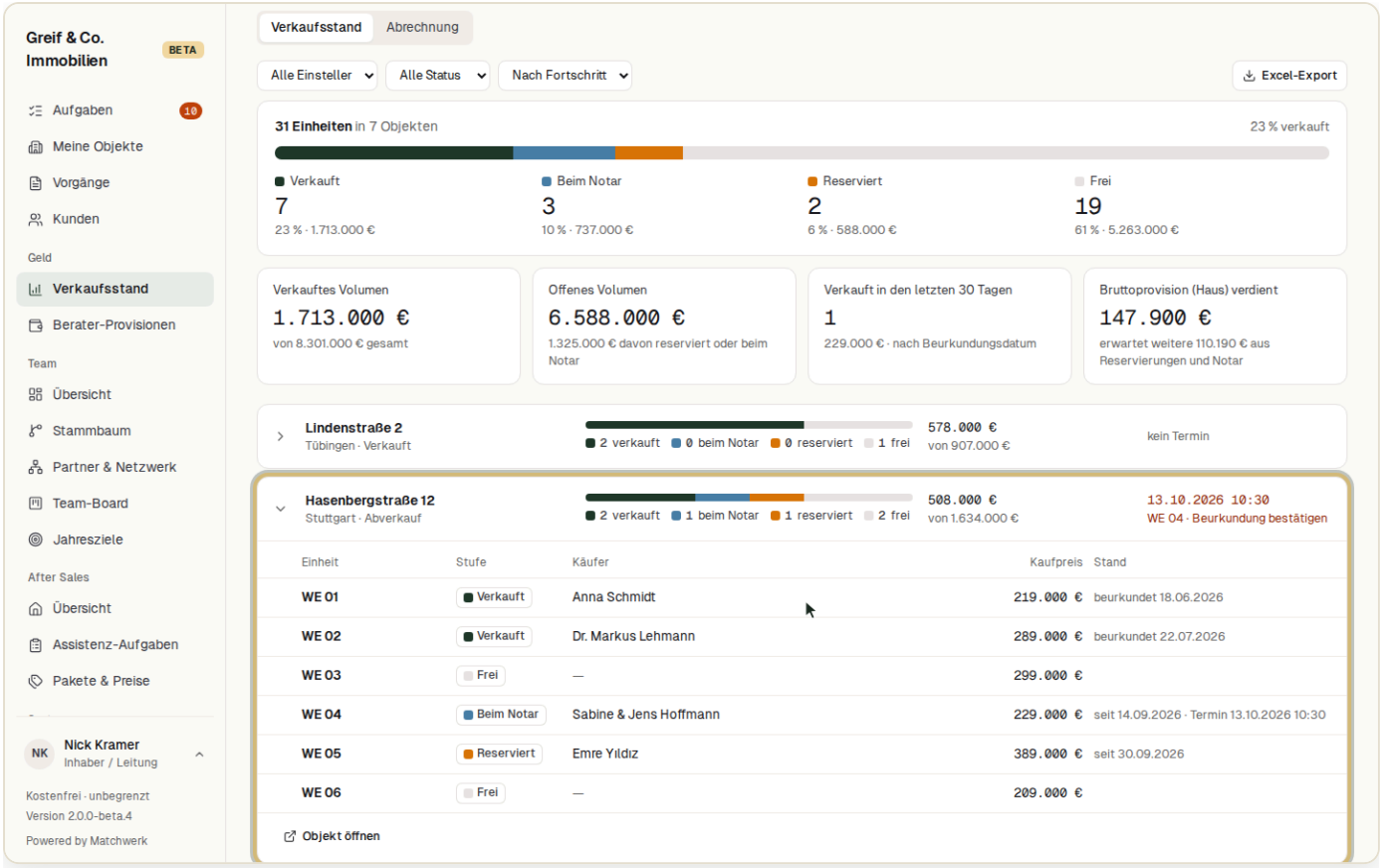
Oben stehen die **Einheiten je Stufe** mit Anteil und Volumen und ein Gesamtbalken. Darunter die Kacheln **Verkauftes Volumen**, **Offenes Volumen** (davon reserviert oder beim Notar), **Verkauft in den letzten 30 Tagen** (nach Beurkundungsdatum) und — nur für die Leitung — **Bruttoprovision (Haus) verdient** mit der noch erwarteten Provision aus Reservierungen und Notarterminen.



Verkaufsstand: Einheiten je Stufe und Kennzahlen

Je **Objekt** folgt eine Zeile mit Fortschrittsbalken, Anzahl je Stufe, verkauftem Volumen und dem **nächsten Notartermin** (rot, wenn er vorbei ist und die Beurkundung noch bestätigt werden muss). Ein Klick klappt die **Einheiten** auf — mit Stufe, Käufer, Kaufpreis und Stand („beurkundet …“, „seit …“, Termin); **Objekt öffnen** springt in das Objekt.

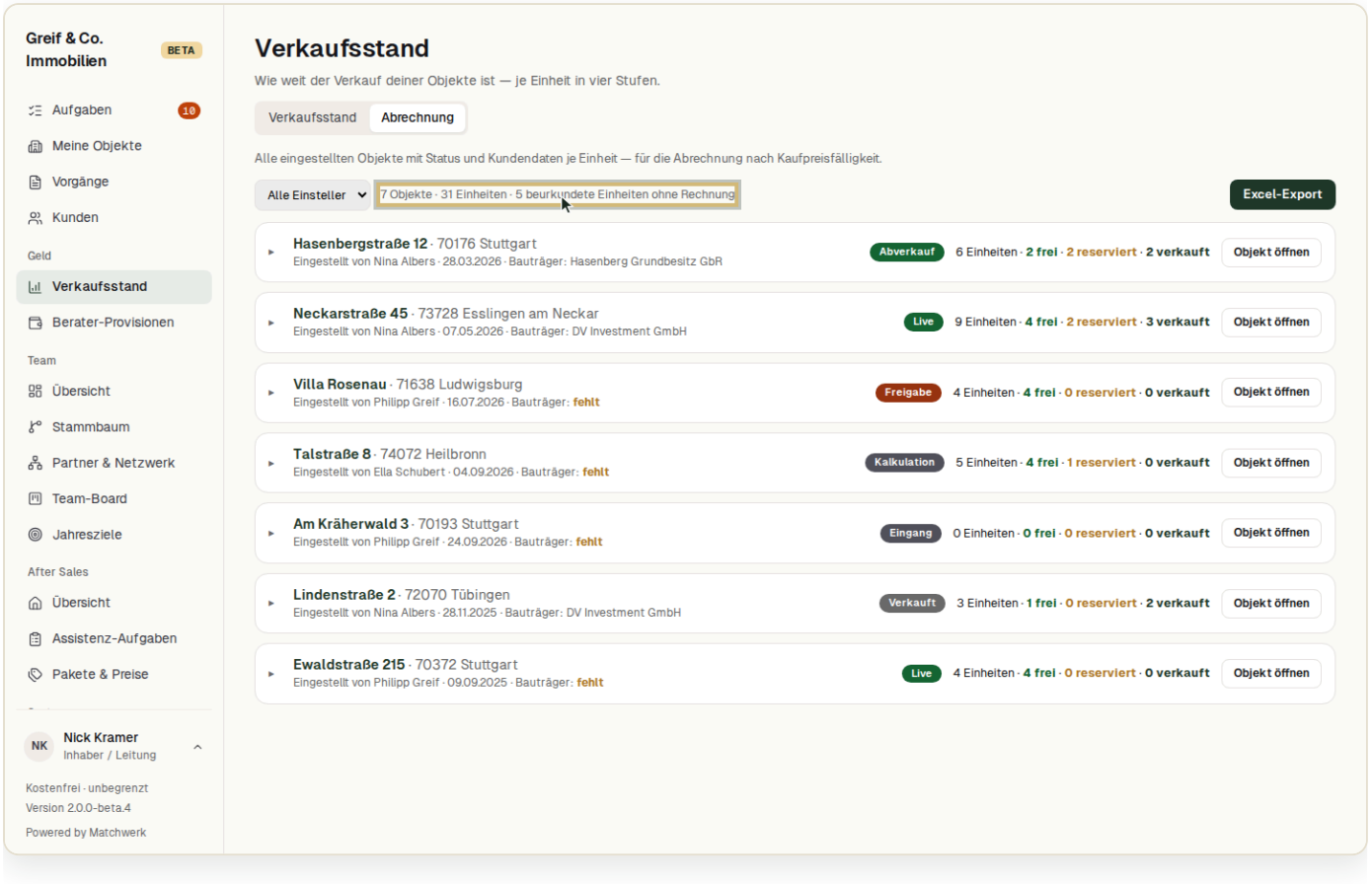
Oben filterst du nach **Einsteller** (nur Leitung) und **Objekt-Status**, sortierst **nach Fortschritt**, **Name** oder **zuletzt bewegt**, und **Excel-Export** lädt Objekte und Einheiten als Tabelle herunter. Backoffice-Mitarbeiter sehen nur ihre selbst eingestellten Objekte, ohne Provision.



Aufgeklappt: Einheiten von Hasenbergstraße 12

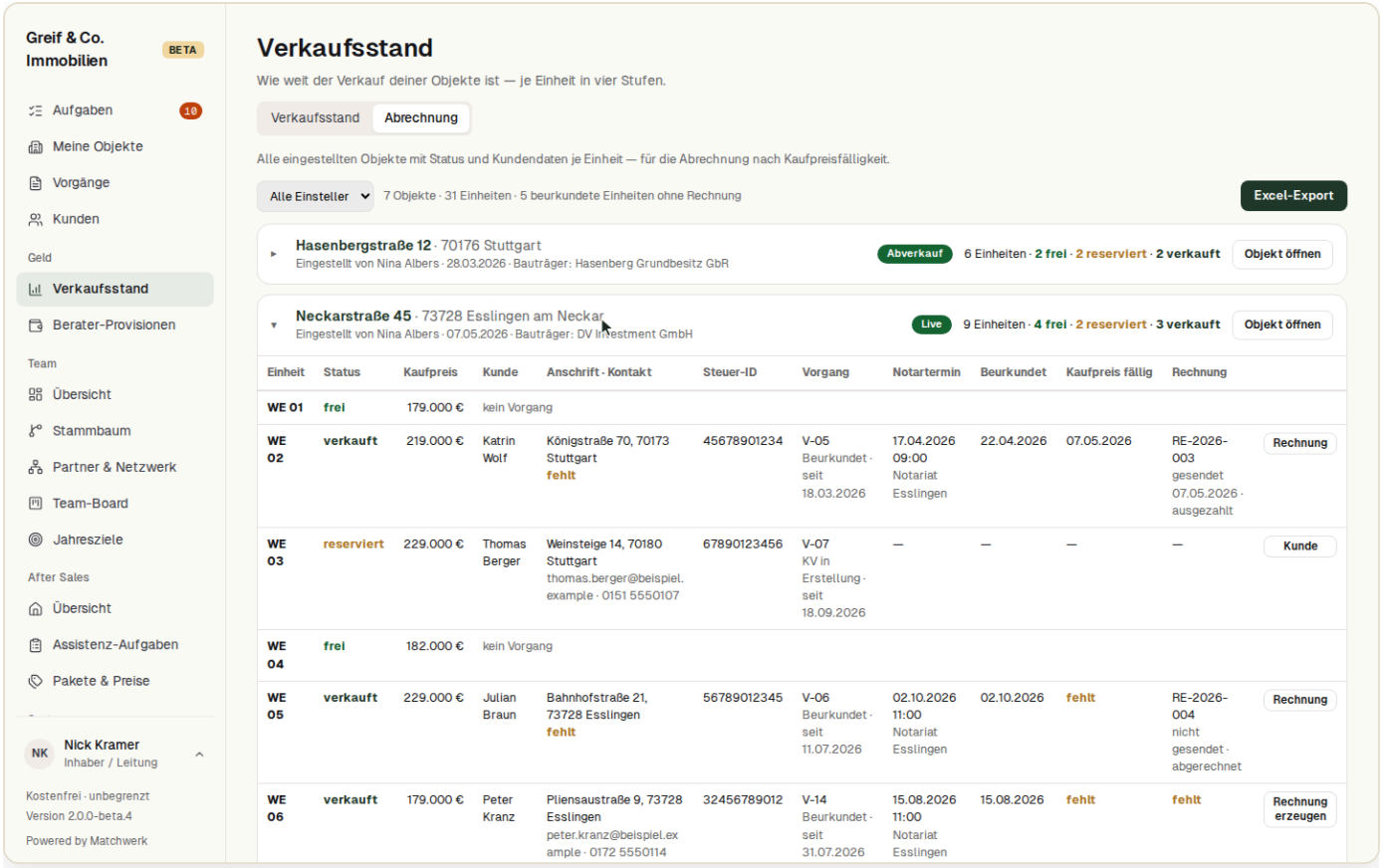
7 Die Registerkarte Abrechnung

Die **Abrechnung** ist die zweite Registerkarte unter **Geld** → **Verkaufsstand**. Sie ist die Übersicht für die Abrechnung nach Kaufpreisfälligkeit: alle eingestellten Objekte mit Einsteller, Datum, Bauträger, Status und der Zahl freier, reservierter und verkaufter Einheiten. Oben filterst du nach **Einsteller**; die Zeile daneben nennt, wie viele **beurkundete Einheiten noch ohne Rechnung** sind.



Registerkarte Abrechnung: Objekte mit Stand und offenen Rechnungen

Ein Klick auf ein Objekt klappt die Einheiten auf — mit Kunde, Vorgang und Stufe. **Excel-Export** lädt die Aufstellung als Tabelle herunter. Backoffice-Mitarbeiter sehen nur ihre eigenen Objekte, ohne Rechnungsdaten.



Aufgeklappt: Einheiten von Neckarstraße 45