

MATCHWERK · ANLEITUNG

Arbeiten als Berater und Vertriebspartner

Dashboard, Objekte, Leads, Vorgänge und Provisionen aus Sicht eines Beraters

Zielgruppe: Berater und Vertriebspartner

Stand: 01.10.2026 · automatisch erzeugt mit dem Doku-Studio · alle gezeigten Daten sind Demodaten

Inhalt

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

1. Mein Dashboard

2. Objekte ansehen und die eigene Provision

3. Meine Leads im CRM

4. Meine Vorgänge

5. Meine Provisionen

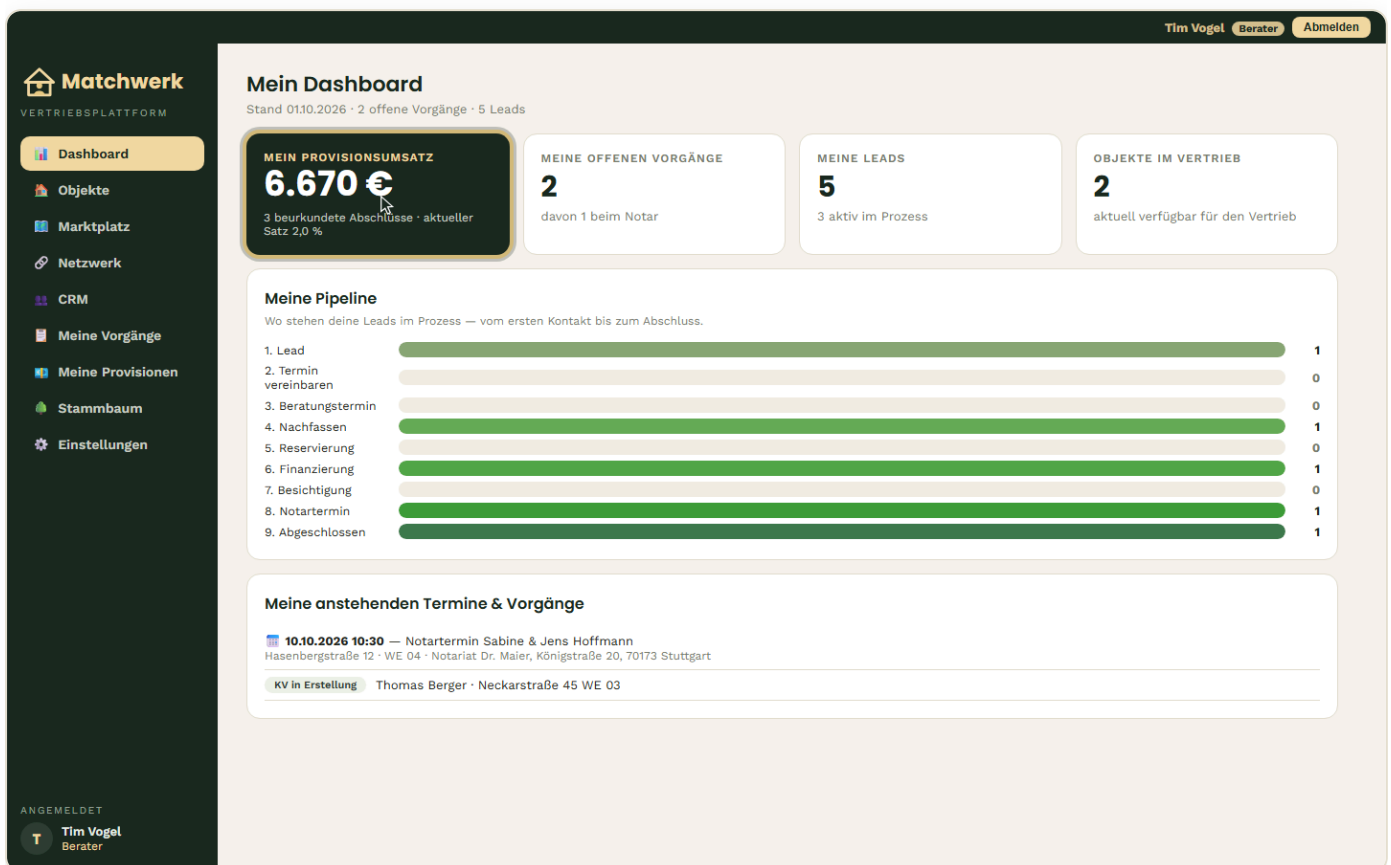
6. Mein Stammbaum

7. Einstellungen und Voraussetzungen

1 Mein Dashboard

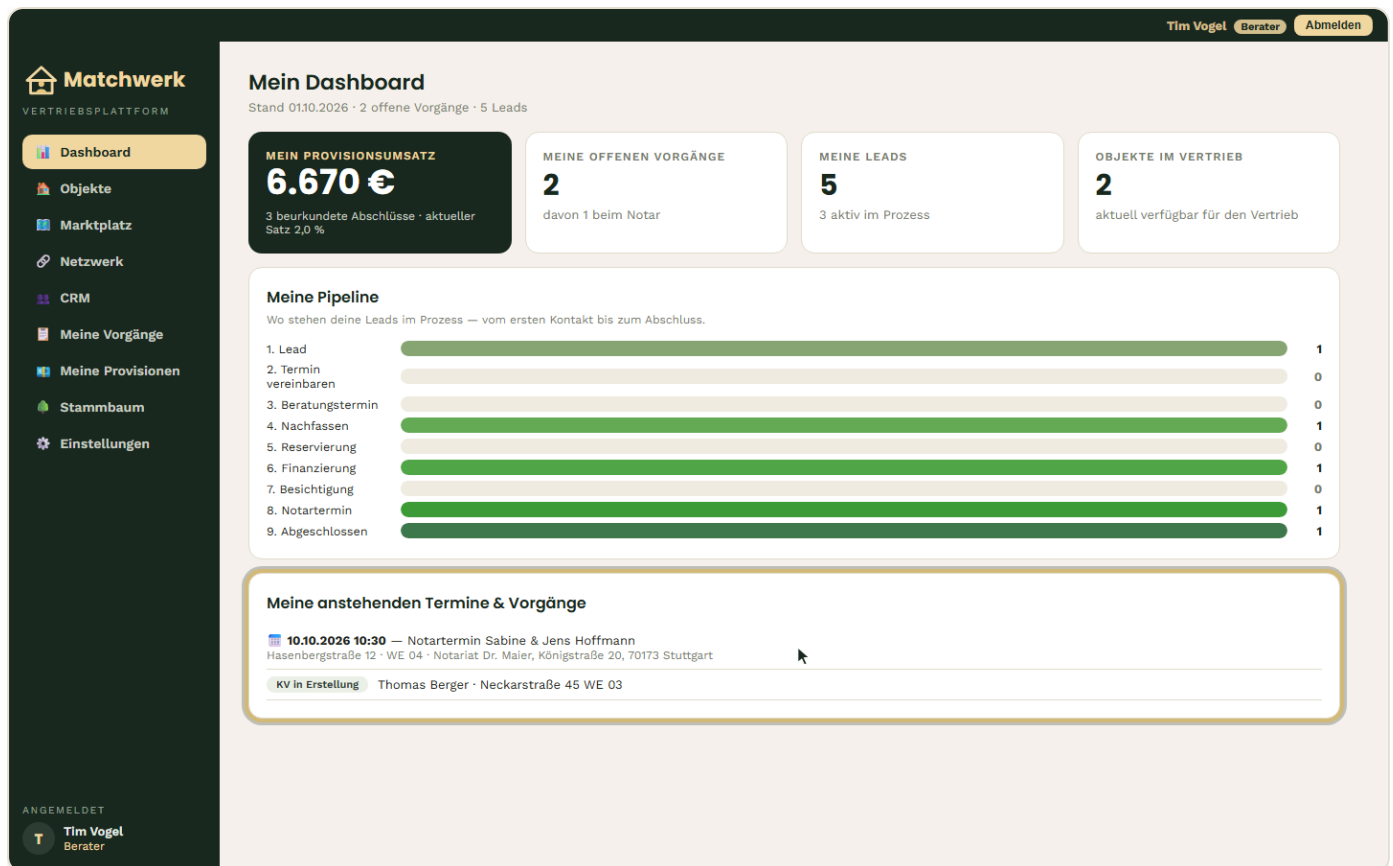
Berater und **Vertriebspartner** sehen statt des Unternehmens-Dashboards „**Mein Dashboard**“:

- **Mein Provisionsumsatz** — Summe deiner Provision aus **beurkundeten** Verkäufen. Jeder Abschluss wird mit dem Satz abgerechnet, der zu seinem Zeitpunkt galt (Tim: die ersten drei Abschlüsse mit 1 % = 6.670 €). Darunter stehen die Anzahl der Abschlüsse und „aktueller Satz“ — der Satz, der für neue Abschlüsse gilt. (Ein Konto ohne Provisionsmodell sieht stattdessen „**Mein verkauftes Volumen**“.)
- **Meine offenen Vorgänge** — alle deine Vorgänge, die noch nicht beurkundet sind, davon beim Notar.
- **Meine Leads & Kunden** — deine Kontakte im CRM, davon aktiv im Prozess.
- **Objekte im Vertrieb** — Objekte mit Status Live oder Abverkauf.



Die eigenen Kennzahlen

Meine Pipeline zeigt je Funnel-Stufe, wie viele deiner Kunden dort stehen. **Meine anstehenden Termine & Vorgänge** listet deine Notartermine (mit Datum, Notar und Adresse) und deine übrigen offenen Vorgänge.



Pipeline und anstehende Termine

Nicht sichtbar sind Unternehmenszahlen (Gesamtumsatz, Jahresziele, Objektpipeline aller Objekte) und Vorgänge anderer Vertriebler.

2 Objekte ansehen und die eigene Provision

Objekte zeigt Beratern nur Objekte im Status **Live** oder **Abverkauf** („Live-Objekte für den Vertrieb“). Objekte in Eingang, Kalkulation, Freigabe oder bereits verkauft sind ausgeblendet.

The screenshot shows the Matchwerk 'Objekte' (Objects) overview page. The left sidebar contains navigation links: Dashboard, Objekte (highlighted), Marktplatz, Netzwerk, CRM, Meine Vorgänge, Meine Provisionen, Stammbaum, and Einstellungen. The top right shows the user 'Tim Vogel' with roles 'Berater' and 'Abmelden'. The main content area is titled 'Objekte' and 'Live-Objekte für den Vertrieb'. It features a search bar and a sort dropdown set to 'Status (Pipeline)'. Two object cards are displayed:

Neckarstraße 45	Hasenbergstraße 12
73728 Esslingen am Neckar · MFH · WEG · Bj. 1962	70176 Stuttgart · MFH · WEG · Altbau · Bj. 1928
Energie D - 11B	Energie E - 142
8 Einheiten	6 Einheiten
Preis ab 129.000 €	Preis ab 209.000 €
Volumen 1.635.000 €	Volumen 1.634.000 €
BRUTTORENDITE IST 3,9%	BRUTTORENDITE IST 3,7%
BRUTTORENDITE SOLL 4,3%	BRUTTORENDITE SOLL 4,1%
3 von 8 frei	2 von 6 frei
2 reserviert · 3 verkauft	2 reserviert · 2 verkauft
3/8 verkauft	2/6 verkauft
2 Dokumente fehlen	1 Dokument fehlt

Objektübersicht eines Beraters

Im Objektdetail siehst du Einheiten, Preise, Bilder und Unterlagen. **Objektdaten ändern** (Stammdaten, Einheiten, Dokumente, Status) dürfen nur Backoffice, Teammitglieder, Inhaber / Leitung und Administratoren — für dich sind die Bearbeiten-Funktionen ausgeblendet. Freie Einheiten kannst du über **Reservieren** für deinen Kunden reservieren; daraus entsteht ein Vorgang unter „Meine Vorgänge“. **Reservierung abbrechen** erscheint nur bei deinen eigenen offenen Vorgängen — Reservierungen anderer Vertriebler siehst du nur als Status.

Die Karte „**Deine Provision**“ zeigt:

- **Aktueller Satz** und die Zahl deiner Abschlüsse (bzw. „fester Satz“),
- **Bei WE-Verkauf 0** — deine Provision bei einem Verkauf zum Durchschnittspreis der Einheiten des Objekts,
- bei Treppenmodell die Regel: Startsatz, +1 %-Punkt je 3 Verkäufe, max. 3 %.



Matchwerk

VERTRIEBSPLATTFORM

Dashboard

Objekte

Marktplatz

Netzwerk

CRM

Meine Vorgänge

Meine Provisionen

Stammbaum

Einstellungen

ANGEMELDET

T

Tim Vogel

Berater

Details

Exposé

Kundenpaket (ZIP)

Link

E-Mail

WhatsApp

IS24

WE 07

4 Zimmer · 3. OG · 82 m²

Reserviert

KAUFPREIS

279.000 €

FLÄCHE

82 m²

€/M²

3.402 €

ZIMMER

4

IST-MIETE

890 €

SOLL-MIETE

990 €

BRUTTORENDITE IST

3,8 %

BRUTTORENDITE SOLL

4,3 %

HAUSGELD

305 €/Monat

GESAMTINVEST

298.530 €

NEBENKOSTEN

19.530 €

AFA-SATZ (GESCH.)

2 %

3. OG

Balkon

Keller

Vermietet

Details

Exposé

Kundenpaket (ZIP)

Link

E-Mail

WhatsApp

IS24

WE 08

1 Zimmer · 3. OG · 34 m²

Frei

KAUFPREIS

129.000 €

FLÄCHE

34 m²

€/M²

3.794 €

ZIMMER

1

IST-MIETE

440 €

SOLL-MIETE

490 €

BRUTTORENDITE IST

4,1 %

BRUTTORENDITE SOLL

4,6 %

HAUSGELD

160 €/Monat

GESAMTINVEST

138.030 €

NEBENKOSTEN

9.030 €

AFA-SATZ (GESCH.)

2 %

3. OG

Keller

Vermietet

Details

Exposé

Reservieren

Kundenpaket (ZIP)

Link

E-Mail

WhatsApp

IS24

Volumen: 1.635.000 €

Objektunterlagen (fürs ganze Haus)

Kundenpaket (ZIP)

Exposé Neckarstraße 45.pdf

Exposé

I

Energieausweis Neckarstraße 45.pdf

Energieausweis

I

Teilungserklärung Neckarstraße 45.pdf

Teilungserklärung

I

Deine Provision

Aktueller Satz: 2.0 % · 3 Abschlüsse

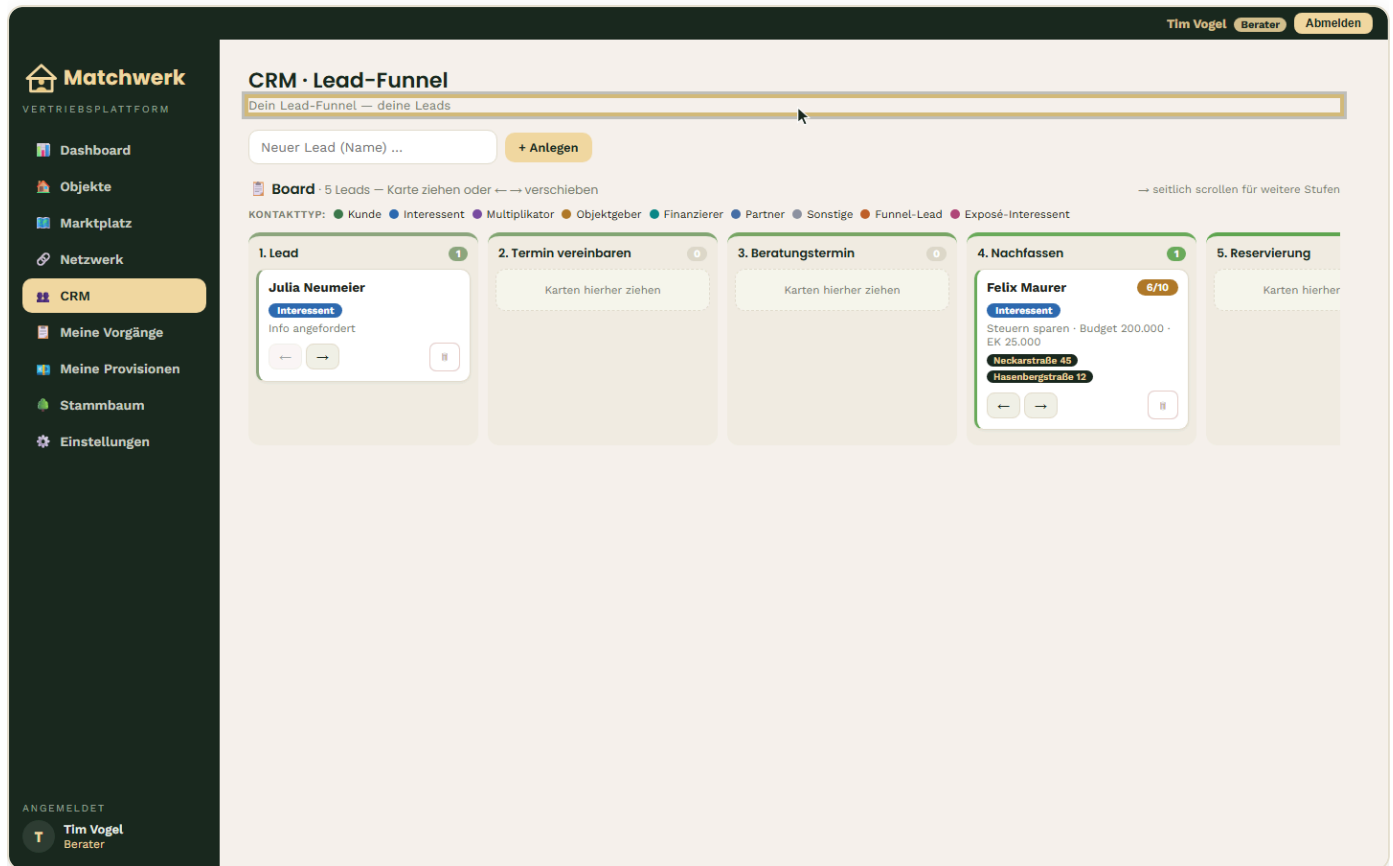
Bei WE-Verkauf Ø: 4.088 €

Treppe: 1 % Start, +1 %-Punkt je 3 Verkäufe (max. 3 %)

Die Provisions-Karte im Objektdetail

3 Meine Leads im CRM

Das CRM („Dein Lead-Funnel — deine Leads“) zeigt nur Kontakte, die **dir zugeteilt** sind oder die **du selbst angelegt** hast. Neu angelegte Kontakte werden dir automatisch zugeteilt.



Das CRM mit den eigenen Leads

Im Kundendetail pflegst du Kontakttyp, Status, Kaufbereitschaft, Kontaktdaten, Budget, Eigenkapital, Kommentare und Dokumente. Für deine Kunden siehst du auch den Abschnitt **Kundenportal** (Prozessschritt, Objekte, Nachricht); in der Objekt-Auswahl stehen nur Objekte im Vertrieb. Den Kundenzugang selbst lädt die Leitung ein — an Stelle des Einladen-Knopfs steht bei dir „Den Anleger-Zugang lädt Inhaber / Leitung bzw. ein Admin ein.“

Dashboard

Objekte

Marktplatz

Netzwerk

CRM

Meine Vorgänge

Meine Provisionen

Stammbaum

Einstellungen

CRM · Lead-Funnel

Dein Lead-Funnel — das

Neuer Lead (Name)

Board · 5 Leads →

KONTAKTTYP: ● Kunde

1. Lead

Julia Neumeier

Interessant

Info angefordert

Felix Maurer

Berater: Tim · angelegt von Philipp Greif

Löschen

KONTAKTTYP

Interessant

STATUS

Nachfassen

KAUFBEREITSCHAFT (X/10)

6

E-MAIL

felix.maurer@beispiel.example

TELEFON

0162 5550111

BUDGET

200.000

EIGENKAPITAL

25.000

ZIEL / MOTIV

Steuern sparen

NOTIZ

PASSENDE EINHEITEN (3 PASSEND VON 5 VERFÜGBAREN)

✓

Neckarstraße 45 · WE 08

Invest 138.030 € · EK nötig -9.030 € · 4,1 % Rendite

✓ Budget 200.000 €

✓ EK 25.000 €

✓

Neckarstraße 45 · WE 01

Invest 191.530 € · EK nötig -12.530 € · 4,0 % Rendite

✓ Budget 200.000 €

✓ EK 25.000 €

✓

Neckarstraße 45 · WE 04

Invest 194.740 € · EK nötig -12.740 € · 4,0 % Rendite

✓ Budget 200.000 €

✓ EK 25.000 €

⚠

Hasenbergstraße 12 · WE 06

Invest 223.630 € · EK nötig -14.630 € · 4,1 % Rendite

✗ Budget 200.000 €

✓ EK 25.000 €

⚠

Hasenbergstraße 12 · WE 03

Invest 319.930 € · EK nötig -20.930 € · 4,1 % Rendite

✗ Budget 200.000 €

✓ EK 25.000 €

BERATENE OBJEKTE

Hasenbergstraße 12

Neckarstraße 45

KOMMENTARE

Kommentar schreiben ... (Enter)

Senden

Kundendetail ohne Betreuer-Auswahl

Nicht verfügbar für Berater und Vertriebspartner: Führungsübersicht und Filter nach Mitarbeiter, Leads anderer, **Betreuer ändern/zuteilen**, Lead-Import und Funnel-Anbindung. Löschen kannst du nur deine eigenen Leads.

Meine Vorgänge („Deine Reservierungen und Abschlüsse“) listet nur Vorgänge, bei denen du als Vertrieb eingetragen bist.

- Oben die Stufen mit Anzahl: **Reserviert** → **KV in Erstellung** → **KV-Entwurf versendet** → **Notartermin** → **Beurkundet**.
- Je Vorgang: Objekt, Einheit, Preis, Kunde mit Kontaktdaten, Datum und ein Fortschrittsbalken.
-  **Nachtragen** öffnet die Käuferdaten (Name, Geburtsdatum/-ort, Anschrift, E-Mail, Telefon, Steuer-ID, Familienstand, Beruf, Staatsangehörigkeit) — wichtig für den Kaufvertragsentwurf.
- **Notartermin:** Datum/Uhrzeit, Notariat und Adresse.
- ← / → verschiebt den Vorgang eine Stufe. Den letzten Schritt auf **Beurkundet** kannst du nicht selbst setzen (Pfeil deaktiviert) — die Beurkundung tragen Backoffice bzw. Inhaber / Leitung ein, denn sie löst deine Provision aus.
- ✓ **Zur Freigabe & KV** (bei reservierten Vorgängen) schiebt den Vorgang nach **KV in Erstellung** — aber nur, wenn Name, Geburtsdatum, Anschrift und Steuer-ID des Käufers eingetragen sind; sonst nennt Matchwerk die fehlenden Angaben und öffnet das Formular zum Nachtragen. Ab dann gibt es  **KV-Entwurf an Notar** (E-Mail-Entwurf mit allen Käuferdaten an das Notariat, siehe Kapitel „Reservierung & Verkaufsvorgänge“).

Matchwerk

VERTRIEBSPLATTFORM

Dashboard

Objekte

Marktplatz

Netzwerk

CRM

Meine Vorgänge

Meine Provisionen

Stammbaum

Einstellungen

ANGEMELDET

Tim Vogel
Berater

Tim VogelBeraterAbmelden

Meine Vorgänge

Deine Reservierungen und Abschlüsse

Alle: 5

Reserviert: 0

KV in Erstellung: 1

KV-Entwurf versendet: 0

Notartermin: 1

Beurkundet: 3

Karten

Tabelle

Hasenbergstraße 12 – WE 01 · 219.000 €

Kunde: Anna Schmidt · anna.schmidt@beispiel.example · 0171 5550101 · St-ID 12345678901 · Berater: Tim · seit 04.05.2026

NachtragenBeurkundet

Stufe 5 von 5: Beurkundet

KV-Entwurf an Notar

NOTARTERMIN: 05.06.2026 10:00Notariat Dr. MaierKönigstraße 20, 70173 StuttgartNotar-E-Mail (für KV-Entwurf)Notar-E-Mail

Hasenbergstraße 12 – WE 04 · 229.000 €

Kunde: Sabine & Jens Hoffmann · hoffmann.familie@beispiel.example · 0152 5550103 · Berater: Tim · seit 01.09.2026

NachtragenNotarterminBeurkundung trägt das Backoffice ein

Stufe 4 von 5: Notartermin · als Nächstes: Beurkundet

KV-Entwurf an Notar

NOTARTERMIN: 10.10.2026 10:30Notariat Dr. MaierKönigstraße 20, 70173 StuttgartNotar-E-Mail (für KV-Entwurf)Notar-E-Mail

Neckarstraße 45 – WE 02 · 219.000 €

Kunde: Katrin Wolf · Berater: Tim · seit 05.03.2026

NachtragenBeurkundet

Stufe 5 von 5: Beurkundet

KV-Entwurf an Notar

NOTARTERMIN: 04.04.2026 09:00Notariat EsslingenRitterstraße 12, 73728 EsslingenNotar-E-Mail (für KV-Entwurf)Notar-E-Mail

Beim Notartermin ist der Pfeil zur Beurkundung für Berater gesperrt

Matchwerk

VERTRIEBSPLATTFORM

Dashboard

Objekte

Marktplatz

Netzwerk

CRM

Meine Vorgänge

Meine Provisionen

Stammbaum

Einstellungen

ANGEMELDET

Tim Vogel
Berater

Tim VogelBeraterAbmelden

Meine Vorgänge

Deine Reservierungen und Abschlüsse

Alle: 5

Reserviert: 0

KV in Erstellung: 1

KV-Entwurf versendet: 0

Notartermin: 1

Beurkundet: 3

Karten

Tabelle

Hasenbergstraße 12 – WE 01 · 219.000 €

Kunde: Anna Schmidt · anna.schmidt@beispiel.example · 0171 5550101 · St-ID 12345678901 · Berater: Tim · seit 04.05.2026

NachtragenBeurkundet

Stufe 5 von 5: Beurkundet

KV-Entwurf an Notar

NOTARTERMIN: 05.06.2026 10:00Notariat Dr. MaierKönigstraße 20, 70173 StuttgartNotar-E-Mail (für KV-Entwurf)Notar-E-Mail

Hasenbergstraße 12 – WE 04 · 229.000 €

Kunde: Sabine & Jens Hoffmann · hoffmann.familie@beispiel.example · 0152 5550103 · Berater: Tim · seit 01.09.2026

NachtragenNotarterminBeurkundung trägt das Backoffice ein

Stufe 4 von 5: Notartermin · als Nächstes: Beurkundet

KV-Entwurf an Notar

NOTARTERMIN: 10.10.2026 10:30Notariat Dr. MaierKönigstraße 20, 70173 StuttgartNotar-E-Mail (für KV-Entwurf)Notar-E-Mail

Neckarstraße 45 – WE 02 · 219.000 €

Kunde: Katrin Wolf · Berater: Tim · seit 05.03.2026

NachtragenBeurkundet

Stufe 5 von 5: Beurkundet

KV-Entwurf an Notar

NOTARTERMIN: 04.04.2026 09:00Notariat EsslingenRitterstraße 12, 73728 EsslingenNotar-E-Mail (für KV-Entwurf)Notar-E-Mail

Meine Vorgänge mit Stufenübersicht

Mit dem Umschalter **≡ Tabelle** (rechts oben, zurück mit **≡ Karten**) siehst du deine Vorgänge als Liste: Objekt · Einheit, Kunde (orange „Daten fehlen“, solange Käuferdaten fehlen), Firma („Eigen“ oder die Partnerfirma), Berater, Preis, „Reserviert seit“, Status und — bei aktiver Investagon-Anbindung — die Spalte **Investagon**. Ein Klick auf eine Zeile öffnet den Vorgang als Karte mit dem Formular zum Nachtragen.


VERTRIEBSPLATTFORM

Dashboard

Objekte

Marktplatz

Netzwerk

CRM

Meine Vorgänge

Meine Provisionen

Stammbaum

Einstellungen

ANGEMELDET

T

Tim Vogel

Berater

Tim VogelBeraterAbmelden

Meine Vorgänge

Deine Reservierungen und Abschlüsse

Alle: 5

Reserviert: 0

KV in Erstellung: 1

KV-Entwurf versendet: 0

Notartermin: 1

Beurkundet: 3

Karten

Tabelle

Objekt · Einheit	Kunde	Firma	Berater	Preis	Reserviert seit	Status	Investagon
Hasenbergstraße 12 · WE 01	Anna Schmidt	Eigen	Tim	219.000 €	04.05.2026	Beurkundet	—
Hasenbergstraße 12 · WE 04	Sabine & Jens Hoffmann	Eigen	Tim	229.000 €	01.09.2026	Notartermin	—
Neckarstraße 45 · WE 02	Katrin Wolf	Eigen	Tim	219.000 €	05.03.2026	Beurkundet	—
Neckarstraße 45 · WE 05	Julian Braun	Eigen	Tim	229.000 €	28.06.2026	Beurkundet	—
Neckarstraße 45 · WE 03	Thomas Berger	Eigen	Tim	229.000 €	19.09.2026	KV in Erstellung	—

Meine Vorgänge in der Tabellenansicht

5 Meine Provisionen

Die Überschrift nennt deinen **Satz**: beim **Treppenmodell** z. B. „aktuell 2,0 % bei 3 Abschlüssen (Start 1 %, +1 %-Punkt je 3 Verkäufe, max. 3 %)“, beim festen Modell „fester Satz x %“. Den Satz und das Modell legen Inhaber / Leitung fest; als Abschluss zählt jeder **beurkundete** eigene Verkauf. Jeder Verkauf wird mit dem Satz abgerechnet, der bei **seinem** Abschluss galt: Tims erste drei Abschlüsse laufen mit 1,0 %, alle offenen und neuen Vorgänge mit 2,0 %.

Meine Pipeline: Anzahl, Volumen und Provision für **Beurkundet**, **Notartermin** und **Reserviert**.

Darunter vier Kacheln:

- **Realisiert (beurkundet)** — Provision aus beurkundeten Verkäufen.
- **Erwartet (Pipeline)** — Provision aus Vorgängen im Notartermin oder reserviert.
- **Beurkundet, noch nicht ausgezahlt** — der Teil der realisierten Provision, der noch aussteht.
- **Bereits ausgezahlt.**

The screenshot displays the 'Meine Provisionen' (My Commissions) section of the Matchwerk platform. At the top, a header bar indicates the user is 'Tim Vogel, Berater' and provides a link to 'Abmelden'. The main content area is divided into several sections:

- MEINE PIPELINE:** A summary of the commission pipeline with three categories:
 - BEURKUNDET (3):** 667.000 € Volumen · 6.670 € Prov.
 - NOTARTERMIN (1):** 229.000 € Volumen · 4.580 € Prov.
 - RESERVIERT (1):** 229.000 € Volumen · 4.580 € Prov.
- Summary Kacheln (Cards):** Four cards showing the following values:
 - REALISIERT (BEURKUNDET):** 6.670 €
 - ERWARTET (PIPELINE):** 9.160 €
 - BEURKUNDET, NOCH NICHT AUSGEZAHLT:** 2.290 €
 - BEREITS AUSGEZAHLT:** 4.380 €
- Table:** A table listing individual transactions with columns: OBJEKT / EINHEIT, KAUFPREIS, DEIN SATZ, DEINE PROV., and STATUS. The table contains five rows of data.

The user's profile 'ANGEMELDET Tim Vogel Berater' is visible in the bottom left corner.

OBJEKT / EINHEIT	KAUFPREIS	DEIN SATZ	DEINE PROV.	STATUS
Hasenbergstraße 12 WE 01 · 04.05.2026	219.000 €	1,0 %	2.190 €	ausgezahlt
Hasenbergstraße 12 WE 04 · 01.09.2026	229.000 €	2,0 %	4.580 €	Notartermin
Neckarstraße 45 WE 02 · 05.03.2026	219.000 €	1,0 %	2.190 €	ausgezahlt
Neckarstraße 45 WE 05 · 28.06.2026	229.000 €	1,0 %	2.290 €	offen
Neckarstraße 45 WE 03 · 19.09.2026	229.000 €	2,0 %	4.580 €	KV in Erstellung

Meine Provisionen mit Satz, Pipeline und Kacheln

Die Tabelle listet jeden eigenen Verkauf: Objekt/Einheit, Kaufpreis, **dein Satz**, **deine Provision** und den Status (**offen** → **abgerechnet** → **ausgezahlt**, gepflegt von Inhaber / Leitung). Die Spalte **Dein Satz** zeigt den Satz je Verkauf (1,0 % für die ersten drei, danach 2,0 %).

OBJEKT / EINHEIT	KAUFPREIS	DEIN SATZ	DEINE PROV.	STATUS
Hasenbergstraße 12 WE 01 · 04.05.2026	219.000 €	1,0 %	2.190 €	ausgezahlt
Hasenbergstraße 12 WE 04 · 01.09.2026	229.000 €	2,0 %	4.580 €	Notartermin
Neckarstraße 45 WE 02 · 05.03.2026	219.000 €	1,0 %	2.190 €	ausgezahlt
Neckarstraße 45 WE 05 · 28.06.2026	229.000 €	1,0 %	2.290 €	offen
Neckarstraße 45 WE 03 · 19.09.2026	229.000 €	2,0 %	4.580 €	KV in Erstellung

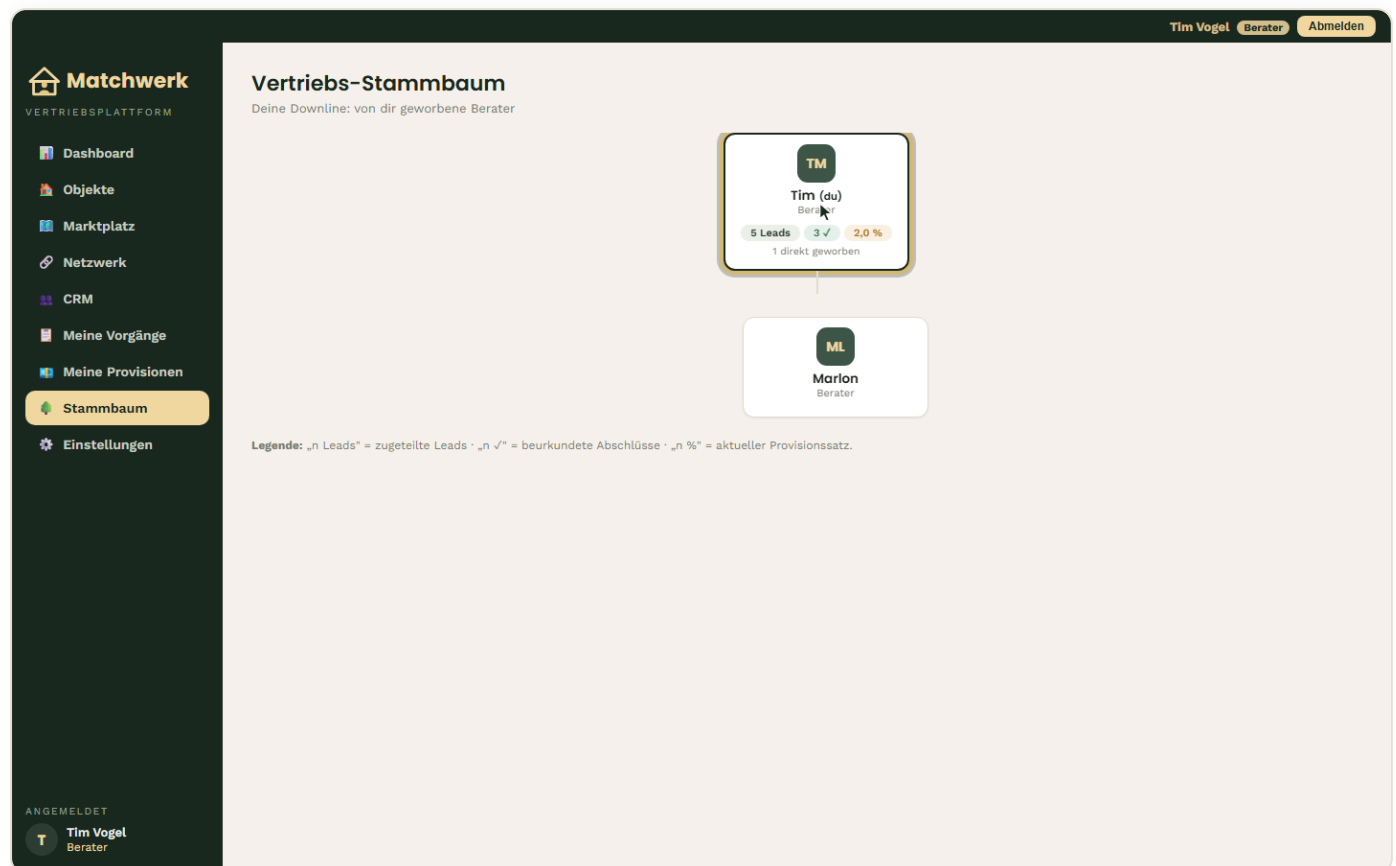
Einzelaufstellung je Verkauf

Nicht sichtbar: Bruttoprovision des Unternehmens, Greif-Ertrag, Sätze und Verkäufe anderer.

6 Mein Stammbaum

Stammbaum („Deine Downline: von dir geworbene Vertriebler“) zeigt dich als oberste Karte (markiert mit „(du)“) und darunter alle, die du — direkt oder indirekt — geworben hast. Im Beispiel hat **Tim Marlon** geworben.

Deine eigene Karte zeigt Kürzel, Name, Rolle, deine **Leads**, **Abschlüsse (✓)**, deinen **Provisionssatz** und „x direkt geworben“. Die Karten deiner Downline zeigen nur Name und Rolle — Zahlen deiner Downline (Leads, Abschlüsse, Sätze) sehen nur Inhaber / Leitung und Administratoren.



Tims Downline mit Marlon

Die Zuordnung „Werber“ pflegen ausschließlich Inhaber / Leitung und Administratoren. Deine eigene Upline und andere Äste des Teams siehst du nicht.

7 Einstellungen und Voraussetzungen

Einstellungen enthält:

- **Profil** — Benutzername (fest), Name, E-Mail-Adresse (bei Änderung geht eine Sicherheits-Info an alte und neue Adresse).
- **Passwort ändern** — mind. 10 Zeichen, 3 von 4 Zeichenarten.
- **Profilbild** — JPG/PNG bis 3 MB.

Einstellungen eines Beraters

Voraussetzung: Mitarbeiter-Zuordnung

„Eigene Daten“ erkennt Matchwerk über die **Mitarbeiter-Zuordnung** deines Kontos. Der Admin setzt sie unter **Benutzer & Einladungen**. Ohne Zuordnung siehst du keine Leads, Vorgänge oder Provisionen, und in der Navigation erscheint der Hinweis **„Keine Mitarbeiter-Zuordnung — bitte vom Admin zuordnen lassen.“**

Überblick: Was sieht ein Berater nicht?

- Team, Team-Board, Benutzerverwaltung, Firmendaten, Betrieb und Integrationen,
- Objekte außerhalb von Live/Abverkauf, Bearbeiten von Objektdaten,
- Leads, Vorgänge und Provisionen anderer, Unternehmenskennzahlen, Greif-Ertrag.

