

# Vertrieb (Selling)

- Einführung in Vertrieb
- Kunde (Customer)
- Angebot (Quotation)
- Auftrag (Sales Order)
- Blankoauftrag
- Vertriebspartner (Sales Partner)
- Verkäufer (Sales Person)
- Artikel und Preise
- Einstellungen
- Produkt-Bundle
- Kundenauftrag Bestellart Wartung
- Region (Territory)
- Vertriebseinstellungen (Selling Settings)
- Auftragsbestätigung (Sales Order)

# Einführung in Vertrieb

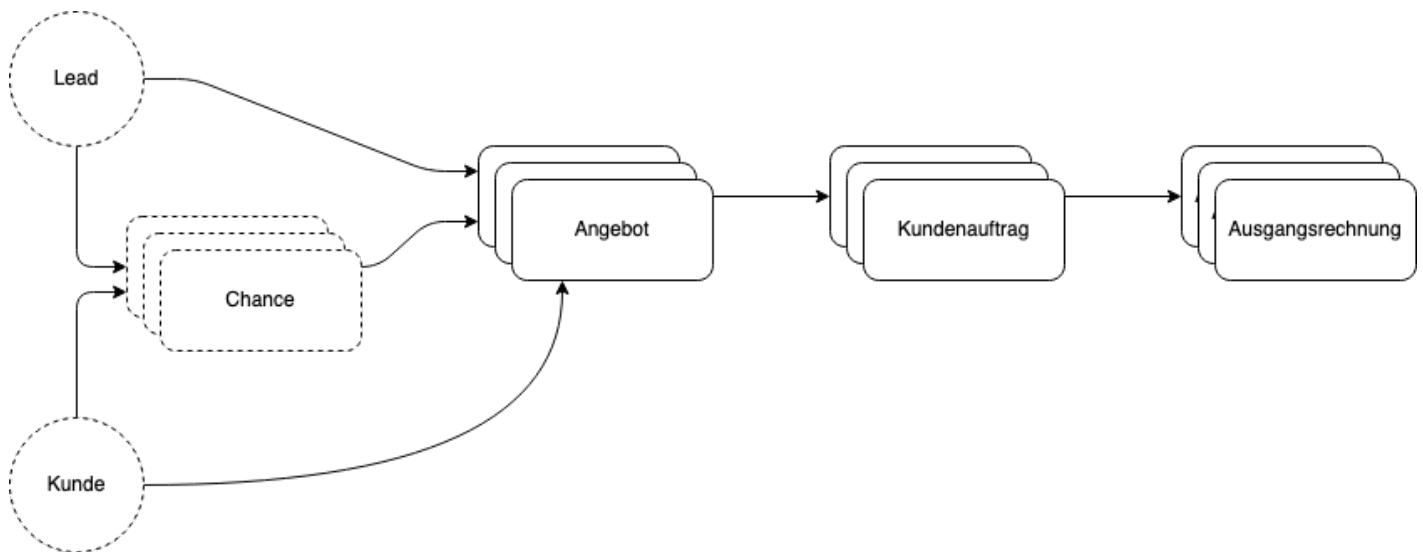
## Einleitung

Bevor wir uns mit dem Modul Vertrieb beschäftigen, empfehlen wir die Einführung in das Customer Relationship Management zu lesen

- Einführung in CRM

## Übersicht des Moduls

Im folgenden Schaubild sind die für den Vertriebsprozess wesentlichen DocTypes abgebildet.



## Wesentlichen DocTypes

- Angebot
- Kundenauftrag
- Ausgangsrechnung

# Auftragsarten

ERPNext kann über entsprechend eingestellte Module unterschiedliche Auftragsarten abbilden. Die Auftragsarten unterscheiden sich in Artikel-Typ und im darauf folgenden Workflow deutlich. Eine deutliche Abgrenzung ist notwendig.

## Fertigungsaufträge

Fertigungsaufträge enthalten immer Stücklisten.

## Wartungsaufträge

Es wird die Bestellart Wartung definiert. Das Lieferdatum wird optional und es können Wartungspläne und -aufträge erstellt werden.

## Dienstleistungsaufträge

Sind Aufträge auf welchen Artikel ohne das Merkmal "Lager" aufgeführt sind.

## Warenbestellungen

Sind Bestellungen welche über den Online-Shop des System gemacht werden.

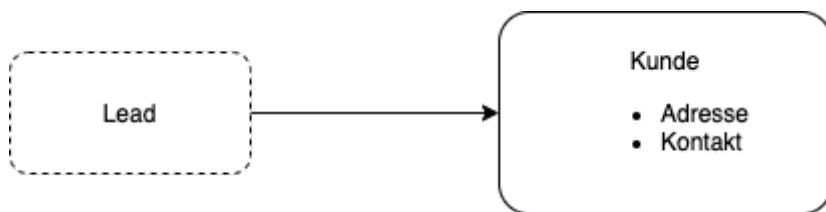
# Kunde (Customer)

## Einleitung

Der Kunde ist notwendig für das

- erstellen von Kundenaufträgen
- erstellen von Ausgangsrechnungen

## Kunde erstellen



Der Kunde kann aus einem bestehendem Lead umgewandelt werden, oder aber direkt erstellt werden. Beim erstellen eines Kunden sollte immer auch ein Kontakt sowie eine Adresse angegeben werden. Dies ist für das erstellen von Angeboten, Aufträgen und Ausgangsrechnungen notwendig.

## Felder

### Details

#### Name und Typ

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
Vollständiger Name	customer_name	
Typ	type	

Aus Lead	lead_name	
Aus Chance	from_opportunity	
Buchhalter	accountmanager	
Kundengruppe	customer_group	
Region	territory	
Steuernummer	tax_id	
Steuerkategorie	tax_category	
	is_internal_customer	
	website	
	email_id	
	language	

# Dashboard

Hier werden Verknüpfungen zu einigen Doctypes angezeigt.

E > Selling > Customer > German Customer

Search or type a command (⌘ + G) Help A

German Customer • Enabled View Create Actions < > Print ... Save

Details **Dashboard** Contact & Address Tax Accounting Sales Team Settings

**Activity** ^

MAY JUN JUL AUG SEP OCT NOV DEC JAN FEB MAR APR

Mon  
Wed  
Fri

This is based on transactions against this Customer. See timeline below for details

**Connections** ^

**Pre Sales**

Opportunity +

Quotation +

**Orders**

Sales Order +

Delivery Note +

Sales Invoice +

**Payments**

Payment Entry +

Bank Account +

**Support**

Issue +

Maintenance Visit +

Installation Note +

Warranty Claim +

**Projects**

Project +

**Pricing**

Pricing Rule +

**Subscriptions**

Subscription +

**Allowed Items**

Party Specific Item +

Assigned To A +

Attachments Attach File +

Reviews +

Shared With +

Tags Add a tag ...

0 0 FOLLOW

You edited this 1 minute ago

You created this 8 months ago

Weitere, dort hier nicht aufgeführte Verknüpfungen, können wir hier abfragen

E > Selling > Customer > German Customer

Search or type a command (⌘ + G) Help A

German Customer • Enabled View Create Actions < > Print ... Save

Details **Dashboard** Contact & Address Tax Accounting Sales Team Settings

**Activity** ^

MAY JUN JUL AUG SEP OCT NOV DEC JAN FEB

Mon  
Wed  
Fri

This is based on transactions against this Customer. See timeline below for details

**Connections** ^

**Pre Sales**

Opportunity +

**Orders**

Sales Order +

**Payments**

Payment Entry +

Menu

- Print
- Email ⌘+E
- Jump to field ⌘+J
- Links**
- Duplicate
- Copy to Clipboard
- Rename
- Reload
- Delete ⌘+⌘+D
- Customize
- New Customer ⌘+B

Über das Customizing können wir weitere Verknüpfungen einstellen.

# Adresse und Kontakt

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
Vollständiger Name	customer_name	
Typ	type	

# Primäre Adresse und Kontaktdetails

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
Vollständiger Name	customer_name	
Typ	type	

# Steuer

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
Steuernummer	tax_id	
Steuer Kategorie	tax_category	
Steuereinbehalt Kategorie	tax_with	

# Buchhaltung

## Kreditlimit und Zahlungsbedingungen

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
Standardvorlage für Zahlungsbedingungen		
Kreditlimit	credit_limits	Tabelle um Kreditlimits für diesen Kunden zu bestimmen.

## Kreditlimit

Zu diesem Thema sollten wir uns vorher mit den [Buchhaltungseinstellungen](#) und den [Vertriebseinstellungen](#) beschäftigen.

In dieser Tabelle können wir ein Kreditlimit für den Kunden bestimmen. Das Kreditlimit wird auf Auftrag und Ausgangsrechnung angewendet.

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
Unternehmen	company	
Kreditlimit	credit_limit	Höhe des Kreditlimits in Brutto.
Kreditlimitprüfung im Auftrag umgehen	bypass_credit_limit_check	

## Rechnungswesen

Diese Tabelle lässt uns ein kundenbezogenes Forderungskonto bestimmen. Oft Debitorenkonto genannt. Dieses [Konto](#) wird dann automatisch verwendet wenn wir den Kunden in einer Ausgangsrechnung auswählen. Ist hier nichts bestimmt wird das [Standard-Konto aus den Stammdaten des Unternehmens](#) verwendet.

Buchhaltung ^

Rechnungswesen

Vermerken, wenn es sich um kein Standard-Forderungskonto handelt

<input type="checkbox"/>	No.	Unternehmen	Konto	
<input type="checkbox"/>	1	phamos GmbH		Bearbeiten

Zeile hinzufügen

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
Vollständiger Name	customer_name	
Typ	type	

### Kreditlimit und Zahlungsbedingungen

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
Standardvorlage für Zahlungsbedingungen	customer_name	



Typ	type	
-----	------	--

# Mehr Informationen

## Vertriebspartner und Verprovisionierung

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
Vertriebspartner		Verknüpfung zu einem Vertriebspartner welcher auf Transaktionen mit diesen Kunden in Verbindung gebracht werden soll.
Provisionssatz	default_commission_rate	Der hier gesetzte prozentuale Provisionssaqtz wird auf Transaktionen, in welchen der Vertriebspartner verknüpft ist angewendet werden.

# Verkaufsteam

## Verkaufsteamsdetails

# Einstellungen

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
-------------	----------	-----------

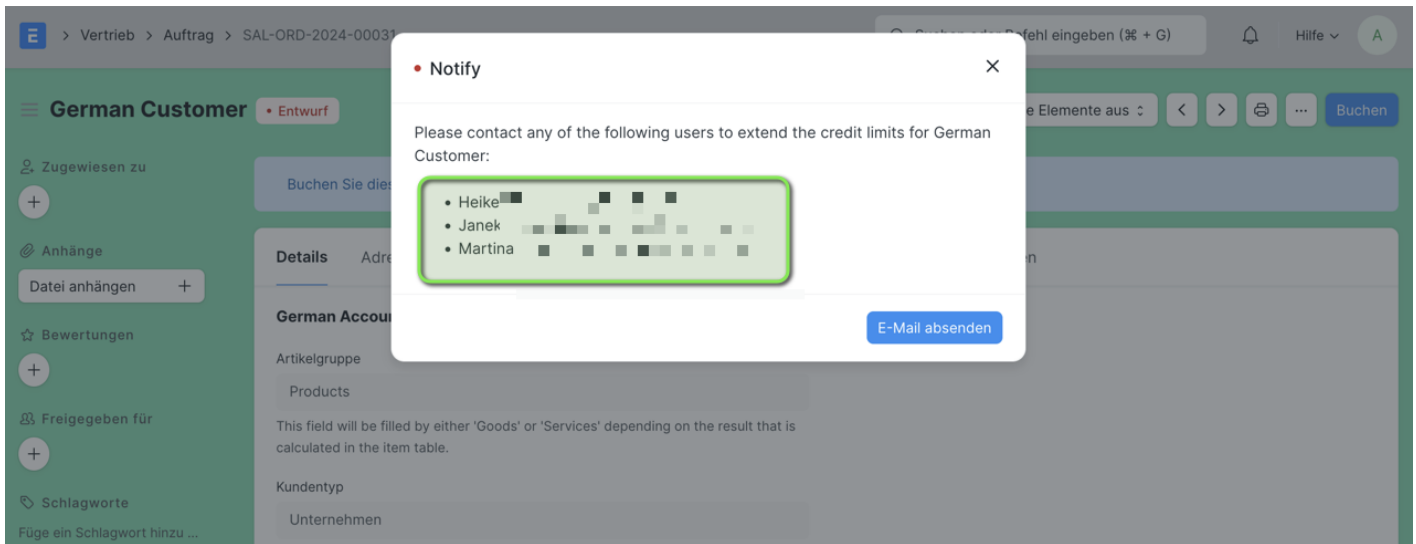
Ermöglichen Sie die Erstellung von Kundenrechnungen ohne Auftrag	so_required	Aktivieren wir diese Option können wir für diesen Kunden eine <u>Ausgangsrechnungen</u> ohne vorhergehenden <u>Auftrag</u> erstellen. <u>Weitere Erklärungen</u>
Ermöglichen Sie die Erstellung einer Ausgangsrechnung ohne Lieferschein	dn_required	Aktivieren wir diese Option können wir für diesen Kunden eine Ausgangsrechnungen ohne vorhergehenden <u>Lieferschein</u> erstellen.
Ist gesperrt	is_frozen	
Deaktiviert	disabled	Ist die Haken gesetzt, können wir den Kunden nicht auf einer Transaktion verwenden.

# Erklärungen

## Kreditlimit

The screenshot shows the 'German Customer' interface. The 'Buchhaltung' (Accounting) tab is selected. Under 'Kreditlimit und Zahlungsbedingungen', there is a table for 'Kreditlimit'. The table has columns: 'Pos.', 'Unternehmen', 'Kreditlimit', and 'Kreditlimitprüfung im Auftrag umgehen'. The first row shows '1' in the 'Pos.' column, 'Unternehmen' in the 'Unternehmen' column, '€ 200,00' in the 'Kreditlimit' column, and a checkbox in the 'Kreditlimitprüfung im Auftrag umgehen' column. Three green circles with numbers 1, 2, and 3 are overlaid on the interface: 1 points to the 'Unternehmen' column, 2 points to the 'Kreditlimit' column, and 3 points to the 'Kreditlimitprüfung im Auftrag umgehen' checkbox.

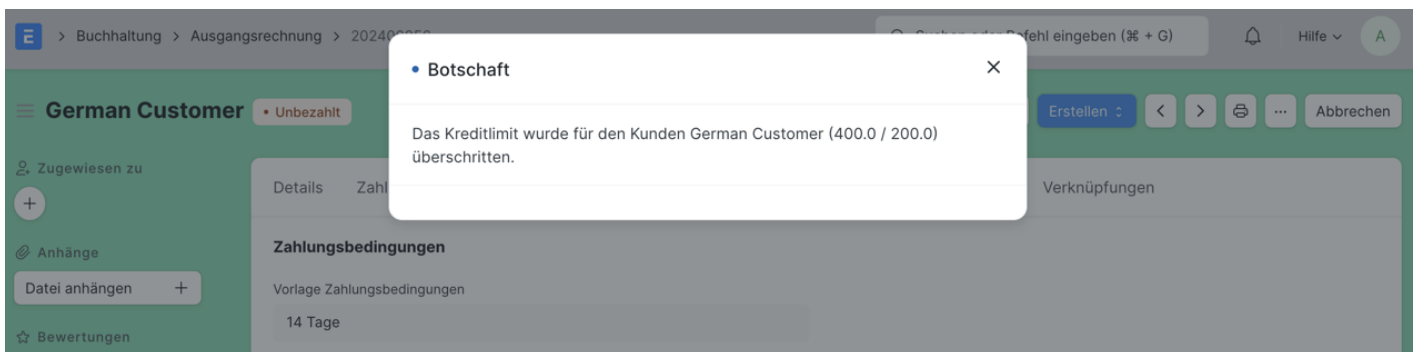
Erstellen wir eine Sales Order oder Ausgangsrechnung die den Wert aus #2 entspricht oder überschreitet erhalten wir folgende Meldung



Die genannten Personen im Dialog tragen die Standardrolle Hauptvertriebsleiter.

Ist #3 gesetzt kommt die Meldung nur auf der Ausgangsrechnung.

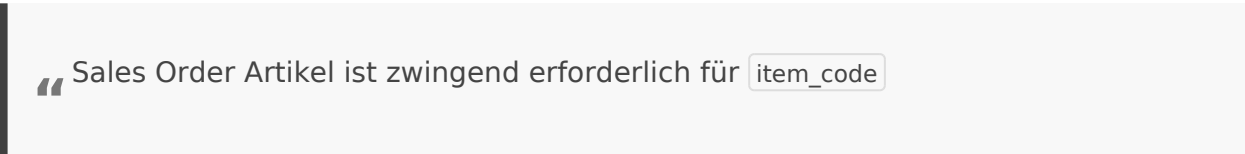
In den Buchhaltungseinstellungen können wir in Role allowed to bypass Credit Limit eine Rolle definieren die die Belege dennoch buchen darf. Die Benutzerin erhält aber dennoch eine Benachrichtungen beim Buchen der Transaktion:



# Einstellungen

## Ermöglichen Sie die Erstellung von Kundenrechnungen ohne Auftrag

Ist das Häkchen nicht gesetzt bekommen wir folgenden Meldung:



Diese kommt wenn wir versuchen eine Ausgangsrechnung ohne Auftrag zu erstellen.



# Angebot (Quotation)

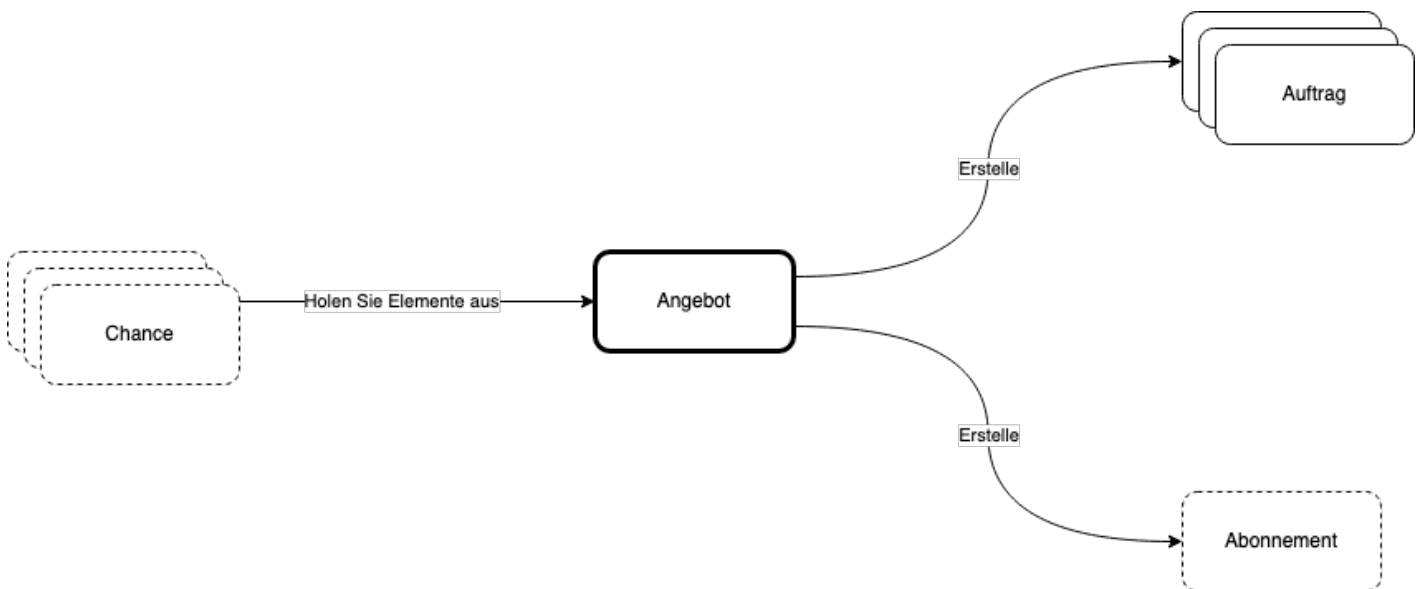
## Einführung

Im Angebot bieten wir unseren Leads und Kunden Artikel aus unserem Lager-Sortiment an. Hierzu gehören Lagerartikel und Dienstleistungen.

Abhängig unserer Arbeitsweise kann das schreiben von ERPNext der erste Schritt in unserem Vertriebsablauf sein. Arbeitet wir jedoch strikt nach ERPNext vorgabe sollten vorher folgendes Thema behandelt sein:

- Einführung in CRM

## Übersicht



## Allgemein

Angebot für

Deutsch	Englisch	Erklärung
Kunde	Customer	
Lead	Lead	

## Kunde/Lead

Abhängig der zuvor getroffenen Auswahl können wird hier der Kunde oder Lead verlinkt.

## Kundenname

Hier wird der Klarname des Kunden oder Lead eingeblendet.

## Datum

Das Datum der Transaktion. Das Angebotsdatum hat einen Einfluss Artikelpreise mit einer Gültigkeit welche über eine Preisliste in das Angebot gelangen.

## Gültig bis

Hier geben wir die Gültigkeit des Angebots an. Ist das Datum erreicht verfällt das Angebot und kann nicht mehr zu einem Auftrag umgewandelt werden. Den Standard können wir in den Vertriebseinstellungen anpassen.

## Bestellart

Die Bestellart bezieht sich wesentlich auf die Artikel welche wir anbieten und wie diese im Prozess weiterverarbeitet werden.

Deutsch	Englisch	Erklärung
Vertrieb	Sales	Der Standard der für Aufträge verwendet wird, welche mit einem festen Lieferzeitpunkt erfüllt werden.
Wartung	Maintenance	Verwenden wir dies, ist ein Lieferdatum auf dem Auftrag nicht zwingend.
Warenkorb	Shopping Cart	

# Adresse und Kontakt

Hier tragen wir Adressen und Personen ein welchen das Angebot gemacht wird.

# Währung und Preisliste

Hier bestimmen wir die Währung und Preisliste welche für die Transaktion angewendet werden wird. Diese können über Stammdateneinstellungen voreingestellt sein.

## Währung

Auswahl einer Währung in welcher wir die Transaktion abwickeln wollen. Kann in den Stammdaten des Kunden/Lead festgelegt werden.

## Preisliste

Wir können z.B. pro Region oder pro Kundengruppe eine eigene Preisliste setzen.

## Preisregel ignorieren

Ist das Häkchen gesetzt werden die Bedingungen der zuvor ausgewählten Preisliste ignoriert.

## Artikel

In dieser Tabelle bestimmen wir die Artikel welche wir anbieten wollen. Diese können aus einer zuvor erstellten Chance übertragen worden sein.

Im Standard sehen wir folgende Felder in der Tabelle

## Artikel-Code

Hier verknüpfen wir einen Artikel aus unserem Artikelstamm welcher das Merkmal "Ist Verkaufsartikel" trägt.

## Menge

Die Menge der anzubietenden Artikel.

## Preis

Der Einzelpreis des gewählten Artikels. Ist kein Preis hinterlegt werden 0€ gesetzt.

## Betrag

Die Summe aus den vorherigen Feldern  $\text{Summe} = \text{Menge} \times \text{Preis}$

## Gesamtmenge

Hier werden die Mengen der Artikelpositionen summiert.

## Summe (EUR)

Summe der Spalte Betrag der Artikelpositionen.

## Gesamtnettogewicht

Ist in den Artikelpositionen ein Gewicht bestimmt wird dieses hier summiert.

# Steuern und Gebühren

## Steuerkategorie

Verknüpfung einer Steuerkategorie. Die Steuerkategorie kann zum Filtern von Artikelsteuervorlagen und für die Anwendung von Steuerregeln verwendet werden. Diese kann über Stammdateneinstellung automatisch gesetzt werden.

## Versandregel

Versenden wir über einen Paketdienstleister der z.B. Expressversand verwendet, können wir dieses Feld verwenden.

## Vorlage für Verkaufssteuern und -abgaben

Hier können wir eine zuvor erstellte Vorlage verknüpfen welche dann die folgende Tabelle füllt. Die Vorlage können wir über diverse Merkmale automatisch setzen.

## Umsatzsteuern und Gebühren auf den Verkauf



In dieser Tabelle werden Steuern und Gebühren abgebildet. Dazu gehören Umsatzsteuern, Einfuhrsteuern und auch Gebühren aus welche keine Steuern erhoben werden wie Zolllkosten.

Im Standard hat die Tabelle folgende Felder

Type

Deutsch	Englisch	Erklärung
Tatsächlich		
Auf Nettosumme		
Auf vorherigen Zeilenbetrag		
Auf vorherige Zeilensumme		
Auf Artikelmenge		

Kontenbezeichnung

Hier wird ein Konto verknüpft. Auf dem Feld ist ein Filter; es kann nicht jedes Konto gewählt werden.

Preis

Hier wird die zu erhebene Steuer oder Gebühr in Prozent eingetragen.

Betrag (EUR)

Bei der Auswahl Tatsächlich tragen wir hier den entsprechenden Betrag ein. In allen anderen Fällen wird er durch das System gerechnet.

Summe (EUR)

Die Summe der Steuern oder Gebühren.

# Steuererhebung

## Berechnung der Steuern und Gebühren

In dieser Tabelle werden die Steuern Artikelbezogen aufgeschlüsselt. Die Tabelle ist als HTML in das Dokument gescrripten und kann daher leider nicht in den Listen- oder Berichtsansichten über Filter abgefragt werden.

Gesamte Steuern und Gebühren (EUR)

Errechnet die Summe der Spalte Betrag der Tabelle Umsatzstuern und Gebühren auf den Verkauf

# Zusätzlicher Rabatt und Gutscheincode

Gutscheincode

In ERPNext können wir **Gutscheincodes** erstellen welche ein Kunde/Lead einlösen kann. Dieser kann über dieses Feld eingelöst werden.

Empfehlungs-Vertriebspartner

Verknüpfungsfeld zu einem **Vertriebspartner** welcher am Umsatz der Transaktion beteiligt werden kann.

Zusätzlichen Rabatt gewähren auf

Deutsch	Englisch	Erklärung
Gesamtbetrag		
Nettosumme		

Gesamtbetrag (EUR)

Rundungseinstellungen (EUR)

Gerundete Gesamtsumme (EUR)

# Zahlungsbedingungen

Vorlage Zahlungsbedingungen

## Zahlungsplan

Im Standard sind in der Tabelle die folgenden Felder zu sehen:

# Zahlungsbedingungen

Verknüpfung zu einer Zahlungsbedingun

Beschreibung

Fälligkeitsdatum

Rechnungsteil

Zahlungsbetrag (EUR)

# Allgemeine Geschäftsbedingungen

Geschäftsbedingungen

Details der Geschäftsbedingungen

# Druckeinstellungen

Briefkopf

Verknüpfungsfeld zu einem Briefkopf.

Gruppe gleichen Artikel

## Druckkopf

## Drucksprache

Read-Only Feld welches die Sprache für den Druck des PDF zeigt. Diese kann in den Stammdaten des Angebotsempfängers oder aber auf der Chance bestimmt werden.

# Mehr Informationen

## Kampagne

Verknüpfungsfeld zu einer Kampagne in welcher das Angebot läuft. Wird meist bereits auf der zuvor gegangenen Chance bestimmt.

## Quelle

Verknüpfungsfeld zu Herkunft des Kunden oder Leads. Wird meist bereits im Lead oder Kunden bestimmt.

## Status

Read-Only Feld welches uns den Status der Transaktion zeigt.

## Lieferantenangebot

Verknüpfung zu einem Lieferantenabgebot welches bereits existiert.

# Status

Status	Erläuterung
Entwurf (Draft)	Das Angebot ist noch nicht gebucht.
Offen (Open)	Das Angebot ist gebucht.

Bestellt (Ordered)	Das Angebot wurde über einen gebuchten Kundenauftrag in Auftrag gegeben (automatisch)
Verloren (Lost)	Das Angebot wurde über den Button "Verloren" geschlossen.
Abgebrochen (Cancelled)	Das Angebot wurde händisch abgebrochen.
Verfallen (Expired)	Das Datum im Feld "Gültig bis" wurde erreicht.

Die Stati des Angebots wirken sich auf Lead und Chance aus!

# Angebot erstellen

Ein Angebot sollte nach Möglichkeit immer aus einer Chance erstellt werden!

## Artikel

### Wertansatz

Der Wertansatz ist dann nicht 0 € wenn dieser vorher bestimmt wurde. Dies passiert entweder beim erstellen eines Artikels wo wir die Möglichkeit bekommen einen Wert zu setzen oder aber über den Einkauf, bzw. das einlagern von Artikeln. Dort wird ebenfalls der Wertansatz bestimmt.

### Rohgewinn

Der Rohgewinn errechnet sich automatisch:  $\text{Nettopreis} - \text{Wertansatz} = \text{Rohgewinn}$

## Weiterführende Links

- Kundenauftrag (Sales Order)

- 

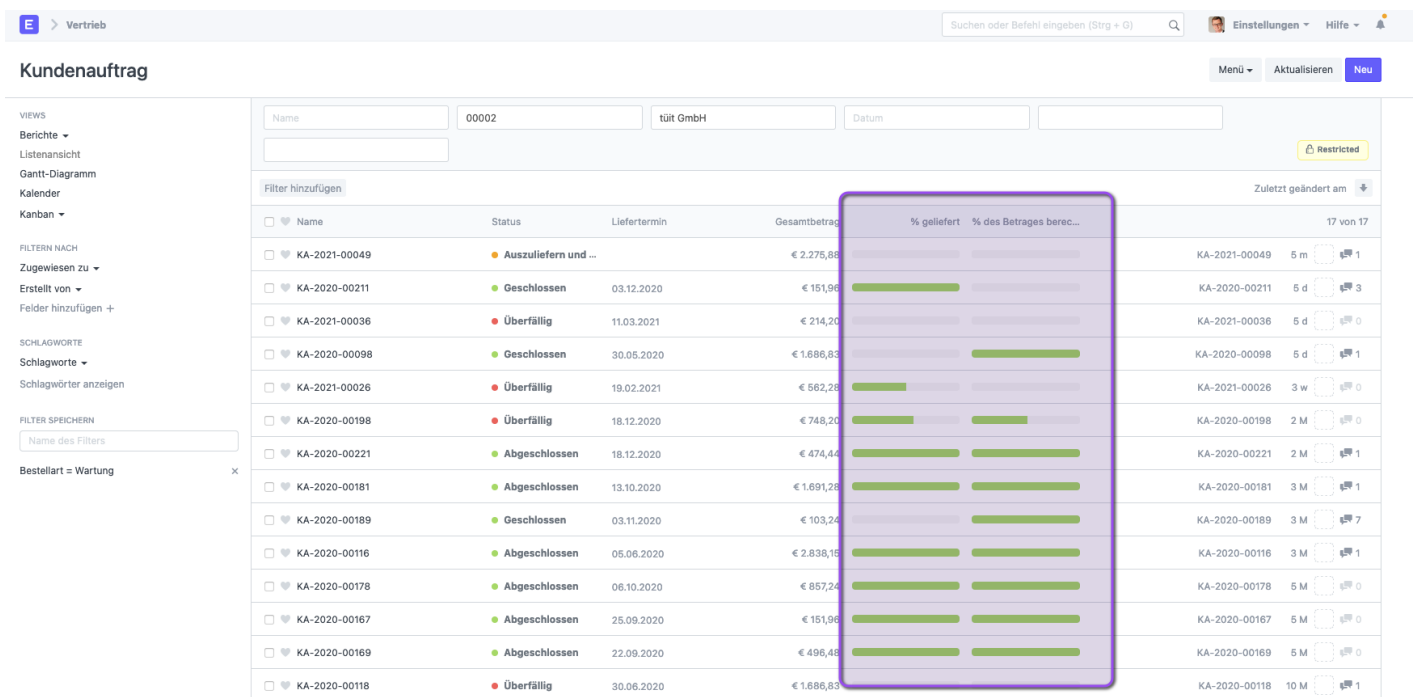
# Quellen & Verweise

- Angebot erstellen

# Auftrag (Sales Order)

## Einleitung

Die Auftragsabwicklung verwendet in ERPNext Kundenaufträge um den Fortschritt im Blick zu haben. Dabei kann zügig überblickt werden, ob Aufträge bereits ganz oder teilweise abgerechnet sind sowie ob diese ganz oder teilweise ausgeliefert sind



The screenshot shows the ERPNext 'Kundenauftrag' (Sales Order) interface. The interface includes a sidebar with navigation options like 'Berichte', 'Listensicht', 'Gantt-Diagramm', 'Kalender', and 'Kanban'. The main area displays a table of sales orders with columns: Name, Status, Liefertermin, Gesamtbetrag, % geliefert, % des Betrages berec..., and a final column for order details. A purple box highlights the progress bars for the first few orders.

Name	Status	Liefertermin	Gesamtbetrag	% geliefert	% des Betrages berec...	
KA-2021-00049	Auszuliefern und ...		€ 2.275,88			KA-2021-00049 5 m 1
KA-2020-00211	Geschlossen	03.12.2020	€ 151,96			KA-2020-00211 5 d 3
KA-2021-00036	Überfällig	11.03.2021	€ 214,20			KA-2021-00036 5 d 0
KA-2020-00098	Geschlossen	30.05.2020	€ 1.686,83			KA-2020-00098 5 d 1
KA-2021-00026	Überfällig	19.02.2021	€ 562,28			KA-2021-00026 3 w 0
KA-2020-00198	Überfällig	18.12.2020	€ 748,20			KA-2020-00198 2 M 0
KA-2020-00221	Abgeschlossen	18.12.2020	€ 474,40			KA-2020-00221 2 M 1
KA-2020-00181	Abgeschlossen	13.10.2020	€ 1.691,28			KA-2020-00181 3 M 1
KA-2020-00189	Geschlossen	03.11.2020	€ 103,24			KA-2020-00189 3 M 7
KA-2020-00116	Abgeschlossen	05.06.2020	€ 2.838,16			KA-2020-00116 3 M 1
KA-2020-00178	Abgeschlossen	06.10.2020	€ 857,24			KA-2020-00178 5 M 0
KA-2020-00167	Abgeschlossen	25.09.2020	€ 151,96			KA-2020-00167 5 M 0
KA-2020-00169	Abgeschlossen	22.09.2020	€ 496,48			KA-2020-00169 5 M 0
KA-2020-00118	Überfällig	30.06.2020	€ 1.686,83			KA-2020-00118 10 M 1

ERPNext unterscheidet dabei zwischen drei Bestellarten. Dazu später mehr.

Der Auftrag ist das zentrale Doctype im Modul Vertrieb. Es ist das Bindeglied zwischen Angebot und Ausgangsrechnung und ermöglicht es uns stets über den Erfüllungstatus unserer Aufträge im Bilde zu bleiben.

Abhängig des Anwendungsfalls werden aus Aufträgen eines oder mehrerer aus folgender Liste

- Auswahlliste (Picklist)
- Lieferschein (Delivery Note)
- Arbeitsauftrag (Work Order)

- Ausgangsrechnung (Sales Invoice)
- Wartungsplan (Maintenance Schedule)
- Wartungsbesuch (Maintenance Visit)
- Materialanfrage (Material Request)
- Anfrage für Rohstoffe
- Bestellung (Purchase Order)
- Projekt (Project)
- Abonnement
- Zahlungsaufforderung (Payment Request)
- Zahlung (Payment Entry)

# Felder

## Details

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
Kunde	customer	Verknüpfung zum Kunden welcher diesen Auftrag gegeben hat.
Kundenname	customer_name	Klarname des in <span>customer</span> verknüpften Kunden.
Datum	posting_date	Datum des Auftrags an welchem er gebucht wird.
Liefertermin	delivery_date	Datum an welchem wir den Auftrag liefern wollen. Beim erstmaligen setzen wird die Artikeltabelle mit diesem Datum versehen. Danach der nächste Lieferzeitpunkt aus der Artikeltabelle eingetragen.



Bestellung des Kunden		
Bestelldatum des Kunden		
Unternehmen	company	Hier wird das Unternehmen eingetragen in dessen Buchhaltung die auf den Auftrag folgende Rechnungen verbucht werden soll. Das Unternehmen wird aus dem vorhergehenden Beleg übernommen oder aber über <u>Sitzungsstandards</u> bestimmt.

## Abrechnungsdimensionen

Bezeichnung	Feldname	Erklärung

## Währund und Preisliste

Bezeichnung	Feldname	Erklärung

Bezeichnung	Feldname	Erklärung

--	--	--

Bezeichnung	Feldname	Erklärung

Bezeichnung	Feldname	Erklärung

# Steuern

Bezeichnung	Feldname	Erklärung

Bezeichnung	Feldname	Erklärung

Bezeichnung	Feldname	Erklärung

# Summen

# Zusätzlicher Rabatt

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
Zusätzlichen Rabatt gewähren auf	apply_discount_on	
	base_discount_amount	
	coupon_code	
Zusätzlicher Rabatt in Prozent	additional_discount_percentag e	
Zusätzlicher Rabattbetrag (EUR)	discount_amount	

## Steuererhebung

In dieser Tabelle wird per Script

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
Artikel		
Steuerpflichtiger Betrag		

## Adresse & Kontakt

### Rechnungsadresse

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
Kundenadresse	customer_address	
Adresse	customer_address_display	
Gebiet	territory	

Bezeichnung der Anschrift des Unternehmens		Hier wählen wir die eigene Firmenadresse aus. Diese steht in Abhängigkeit zum <u>ausgewählten Unternehmen</u> . Ein entsprechender Filter wird gesetzt. 
--	--	--

Lieferadresse

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
Lieferadresse Bezeichnung		
Lieferadresse		
Dispatch Address Name		
Dispatch Address		

Geschäftsbedingungen

Zahlungsbedingungen

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
Vorlage Zahlungsbedingungen		

Zahlungsplan

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
Zahlungsbedingung		
Beschreibung		
Fälligkeitsdatum		
Rechnungsteil		

Zahlungsbetrag		
Ausstehend		

# Weitere Informationen

## Status

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
Status	status	<ul style="list-style-type: none"><li>• Entwurf</li><li>• In Wartestellung</li><li>• Auszuliefern und abzurechnen</li><li>• Abzurechnen</li><li>• Auszuliefern</li><li>• Abgeschlossen</li><li>• Abgebrochen</li><li>• Geschlossen</li></ul>
% geliefert		
% des Betrages berechnet		
% Picked		

## Automatische Wiederholungsabschnitt

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
Von-Datum		
Bis-Datum		
Automatische Wiederholung		

## Druckeinstellungen

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
-------------	----------	-----------


## Additional Info

Bezeichnung	Feldname	Erklärung

## Abrechnungs- und Lieferstatus

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
Status		<p>Der Status ist ein read-only Feld welches folgende Werte tragen kann:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Entwurf</li> <li>• In Wartestellung</li> <li>• Auszuliefern und abzurechnen</li> <li>• Abzurechnen</li> <li>• Auszuliefern</li> <li>• Abgeschlossen</li> <li>• Abgebrochen</li> <li>• Geschlossen</li> </ul> <p>Mehr zu den Stati finden wir in den <u>Erklärungen im Abschnitt Status</u></p>

## Provision

Bezeichnung	Feldname	Erklärung

# Verkaufsteam


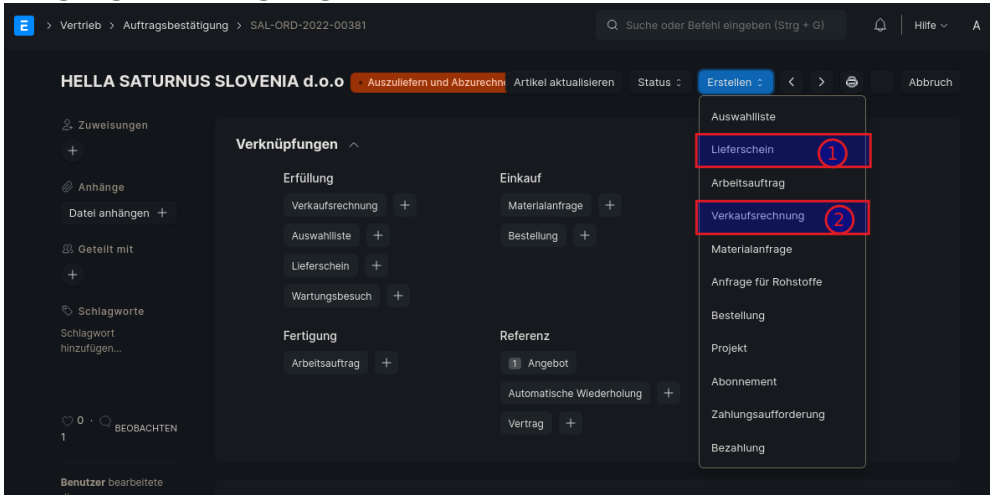
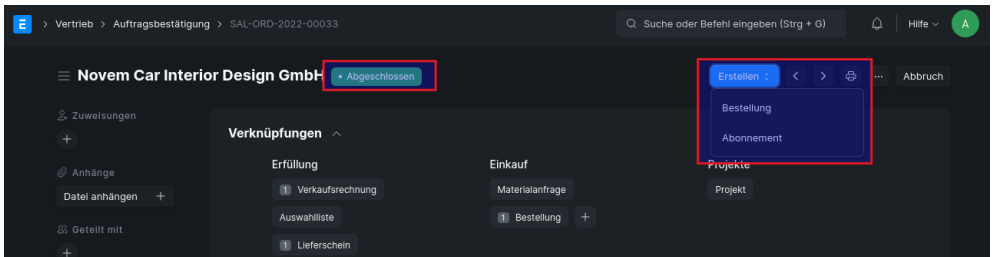
Bezeichnung	Feldname	Erklärung


# Erklärungen

# Abrechnungs- und Lieferstatus

## Status

Status	Erklärung
Entwurf	Das Dokument wurde erstellt. Keine der Werte jedoch festgeschrieben.

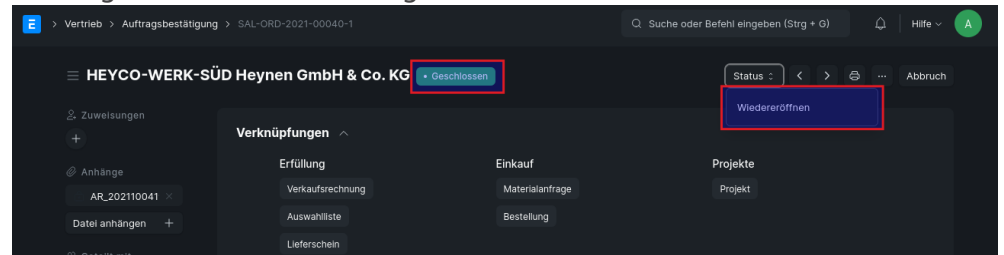
In Wartestellung	<p>Der Auftrag wurde über den Button Anhalten in Wartestellung versetzt</p> 
Auszuliefern und abzurechnen	<p>Der Auftrag wurde gebucht und muss nur erfüllt werden. Die Leistung muss per Lieferschein erbracht werden #1 und die Leistung per Ausgangsrechnung abgerechnet werden #2.</p> 
Abzurechnen	<p>Der Auftrag wurde zu 100% über Lieferscheine erfüllt und muss nun abgerechnet werden. Siehe <a href="#">Auszuliefern und abzurechnen</a></p>
Auszuliefern	<p>Der Auftrag wurde zu 100% über Ausgangsrechnungen fakturiert. Die Leistung ist noch nicht zu 100% erbracht. Siehe <a href="#">Auszuliefern und abzurechnen</a></p>
Abgeschlossen	<p>Der Auftrag wurde zu 100% per Lieferschein(e) geleistet und zu 100% per Ausgangsrechnung(en) fakturiert. Aus abgeschlossenen Aufträgen können wir noch Bestellungen und Abonnements erstellen</p> 
Abgebrochen	<p>Der Auftrag wurde abgebrochen.</p>



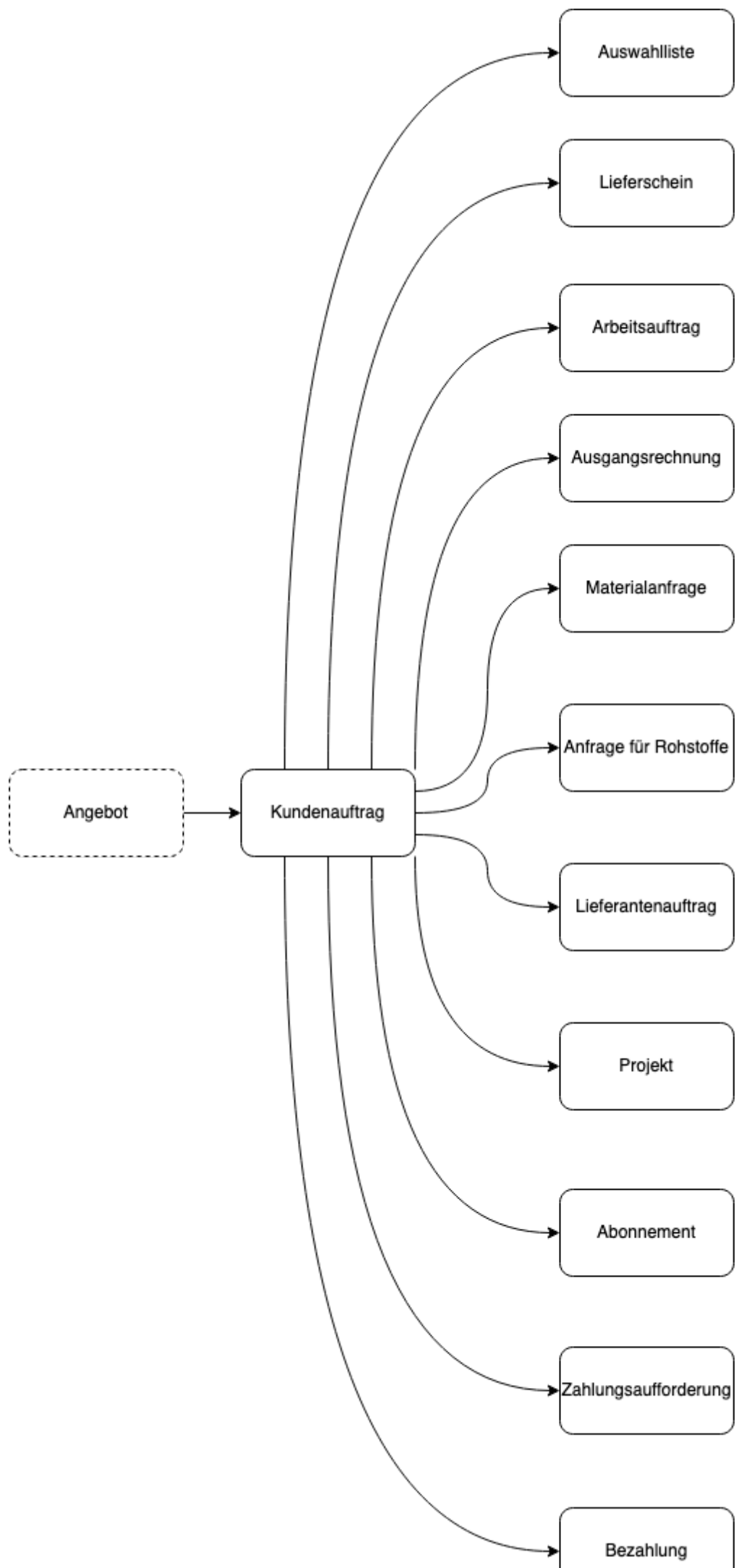
## Geschlossen

Der Auftrag wurde geschlossen. Dies kann jederzeit händisch gemacht werden, falls z.B. eine Rechnung nicht gestellt wurde oder Leistung nicht erbracht werden wird.

Einen geschlossenen Auftrag können wir nur Wiedereröffnen



# Übersicht



Die im Bild dargestellten Bezüge sind abhängig von der Bestellart des Kundenauftrags. Dazu mehr im Abschnitt Bestellart.

# Erklärungen

## Status

Deutsch	Englisch	Beschreibung
Nicht gespeichert	Not saved	Es handelt sich um ein neues Dokument welches noch nicht gesichert wurde. Alle Eingabe sind im Zwischenspeicher. Speichern wir das Dokument nicht gehen alle Änderungen verloren.
Entwurf	Draft	Dokument noch nicht gebucht.
In Wartestellung	Waiting	
Auszuliefern und Abzurechnen		Das Dokument ist gebucht und kann nur noch teilweise verändert werden. Der Workflow kann fortgeführt werden.
Abrechnen		Lieferungen und Leistungen wurden erbracht. Der Auftrag muss dem Kunden noch in Rechnung gestellt werden.
Auszuliefern		Die Auftrag wurde bereits fakturiert. Nicht alle Leistungen und Lieferungen sind erfüllt.

Abgeschlossen	Completed	Lieferungen und Leistungen wurden erbracht und der Auftrag wurde in Rechnung gestellt.
Abgebrochen		Das gebuchte Dokument wurde aus dem vorherigen Status abgebrochen und kann nun abgeändert werden.
Geschlossen	Closed	Auftrag wurde durch einen Anwender Geschlossen.
Überfällig	Overdue	Dieser Status wird dann gesetzt wenn delivery_date gestern oder noch später war, ohne, dass der Auftrag zuvor abgeschlossen, abgebrochen oder geschlossen wurde. Der Status wird nicht tatsächlich in <code>status</code> gesetzt!

## Abgrenzung zwischen Geschlossen und Abgeschlossen

Der Status Abgeschlossen wird dann erreicht, wenn alle Positionen über Lieferscheine aufgeliefert und über Ausgangsrechnungen abgerechnet wurden.

Abgeschlossen hingegen wird dann erreicht, wenn der Kundenauftrag händisch über den Button "Schließen" geschossen wird.

## Bestellart

ERPNext unterscheidet zwischen drei Bestellarten

1. Vertrieb
2. Wartung
3. Warenkorb

## 1. Vertrieb

Vertriebsaufträge sind die häufigste Art und bilden Einzelaufträge ab.

## 2. Wartung

Der Wartungsauftrag führt über den Workflow zum Wartungsplan und Wartungsbesuch. Auch wird der Liefertermin nicht mehr zwingend notwendig. Der Auftrag kann also als Dauerauftrag bestehen bleiben.

## 3. Warenkorb

Bestellungen der Art Warenkorb sind solche die über den integrierten Onlineshop getätigt wurden.

# Auftragsabwicklung

Wie in der Übersicht zu sehen ist gibt es eine Vielzahl an weiterführenden Schritten aus dem Kundenauftrag heraus. Folgend sind Beispiele für die Auftragsabwicklung aufgeführt welcher dabei helfen die richtige Lösung für die gewünschte Anforderung zu finden.

## Auftrag Typ Vertrieb Dienstleistungsprojekt

folgt

## Auftrag Typ Wartung Wartungsauftrag

Kundenauftrag Bestellart Wartung

## Auftrag Typ Vertrieb Fertigungsprojekt

folgt

# Auftrag Typ Warenkorb

folgt

## Steuerkategorie

Der Standard ist wohl, dass die Steuerkategorie im Kundenauftrag entweder über die Kundenadresse oder den Kunden abgeholt wird. Sie kann aber im Kundenauftrag geändert werden.

Steuerkategorien der Lieferadresse werden nicht beachtet.

[Mehr hier.](#)

## Erstelle...

Auswahlliste

Lieferschein

Arbeitsauftrag

Rechnung

## Materialanfrage

Wenn wir für den Auftrag Material bei Einkauf oder Lager anfordern müssen. Die Materialanfrage ist ein wichtiger Baustein der Beschaffung und des Lagers. Diese werden im Detail hier beschrieben:

[Materialanfrage](#)

# Anfrage für Rohstoffe

## Lieferantenauftrag

Wollen wir direkt aus dem Kundenauftrag einen Lieferantenauftrag erstellen ist es notwendig, dass in den im Kundenauftrag aufgeführten Artikeln ein Standardlieferant hinterlegt ist.

## Projekt

## Abonnement

## Zahlungsaufforderung

## Bezahlung

## Kundenauftrag

### Übersetzung

Englisch	Deutsch
Customer's Purchase Order	Bestellnummer des Kunden

## Kundenauftrag

### Übersetzung

Englisch	Deutsch
Customer's Purchase Order Date	Datum der Kundenbestellung

# Blankoauftrag

## Einleitung

Kommt es mit einem Kunden oder Lieferanten zu einer vereinbarung, dass eine gewisse Stückzahl eines Artikels in einer bestimmten Zeit geliefert oder geleistet werden können wir in ERPNext dazu den Blankoauftrag verwenden.

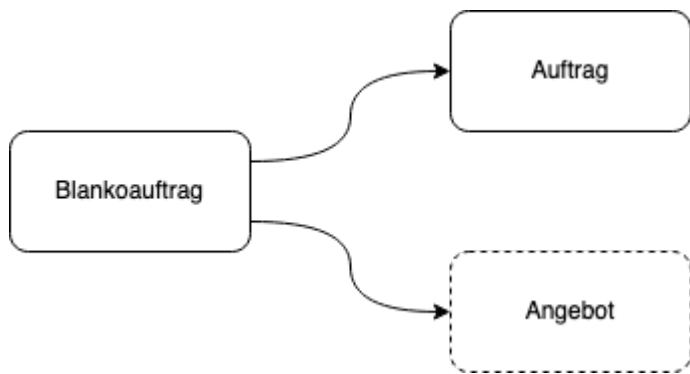
The screenshot shows the ERPNext interface for a Blank Order (Blankoauftrag) with ID MFG-BLR-2023-00001. The status is 'Gebucht' (Booked). The form includes a left sidebar with options like 'Zugewiesen zu', 'Anhänge', 'Freigegeben für', and 'Schlagworte'. The main area has a 'Verknüpfungen' (Links) section with buttons for 'Bestellung', 'Auftrag', and 'Angebot'. Below this, there are fields for 'Bestellart' (Vertrieb), 'Kunde' (Knd-00246), 'Von-Datum' (01-01-2023), and 'Bis-Datum' (31-12-2023). A dropdown menu is open, showing 'Auftrag' and 'Angebot' as options.

Aus dem Blankoauftrag können wir entweder einen Auftrag oder aber ein Angebot erstellen. Er wird dann in den Artikelspositionen des entsprechenden Belegs verknüpft.

Nutzen wir den Blankoauftrag im Einkauf verwenden wir die Bestellung.

## Übersicht





# Felder

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
Nummernkreis	naming_series	Auswahl des gewünschten Nummernkreises. Im Standard: <ul style="list-style-type: none"> <li>• MFG-BLR-.YYYY.-</li> </ul>
Bestellart	order_type	Im Standard gibt es: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vertrieb</li> <li>• Einkauf</li> </ul>
Kunde	customer	Hier verknüpfen wir den Kunden für welchen der Blankoauftrag gilt
Kundenname	customer_name	Klarnamen des in customer verknüpften Kunden
Von-Datum	from_date	Beginn der Laufzeit des Blankoauftrags
Bis-Datum	to_date	Ende der Laufzeit des Blankoauftrags
Unternehmen	company	Verknüpfung zum

## Artikel

Tabelle mit Artikeln für den Blankoauftrag

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
-------------	----------	-----------

Artikel-Code	item_code	
Artikelname	item_name	
Menge	qty	
Preis	rate	
Bestellte Menge	ordered_qty	
Allgemeine Geschäftsbedingungen		

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
Geschäftsbedingungen	terms	
Allgemeine Geschäftsbedingung Details		

Erstellen

# Vertriebspartner (Sales Partner)

## Einleitung

## Felder

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
Partnertyp		
Region		
Provisionssatz		

## Adresse & Kontaktinformationen

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
Neue Adresse		
Neuer Kontakt		

Adressen und Kontakte existieren oft bereits in unserem System, da diese ggf. schon als Lead, Kunde oder Lieferant bei uns angelegt sind. Der Vertriebspartner lässt sich in der Adresse oder im Kontakt entsprechend verknüpfen. So vermeiden wir Dubletten.

## Vertriebspartner-Ziel

In diesem Abschnitt können wir Vertriebsziele für unsere Vertriebspartner bestimmen.

## Ziele

Bezeichnung	Feldname	Erklärung

## Webseite

Vertriebspartner können, wenn gewünscht, auf der öffentlichen Webansicht unseres Systems angezeigt werden.

Bezeichnung	Feldname	Erklärung

<https://docs.erpnext.com/docs/v13/user/manual/en/selling/sales-partner>

# Verkäufer (Sales Person)

## Einleitung

Dieser DocType ist in einer Baumstruktur organisiert und bildet die Hierarchie unserer Vertriebsmitarbeiter ab. Diese können zu Vertriebsgebieten und Vertriebszielen zugeordnet werden. Wir können den DocType Verkäufer mit dem DocType Mitarbeiter verknüpfen.

## Connections

Hier sehen wir Verknüpfungen zu den DocTypes welche zum Verkaufsziel dieses Verkäufers beitragen. Diese sind

- Auftrag
- Lieferschein
- Ausgangsrechnung

## Name und Mitarbeiter-ID

Über das Feld **Übergeordneter Vertriebsmitarbeiter** bauen wir unsere Baustuktur auf. Dies wird durch das setzen des Merkmals **Ist Gruppe** ergänzt, falls wir unserer Baum weiter verästeln wollen.

### Name und Mitarbeiter-ID

Übergeordneter Vertriebsmitarbeiter

Mitarbeiter

Zuerst Firma auswählen.

Provisionsatz

☒ Ist Gruppe

☒ Aktiviert

# Ziele für Vertriebsmitarbeiter

In dieser Tabelle bestimmen wir die Vertriebsziele dieses Verkäufers. Abhängig davon, ob wir das Merkmal **Ist Gruppe** gesetzt haben gilt dieses eben übergeordnet oder aber für eine einzelne Person.

### Ziele für Vertriebsmitarbeiter

Ziele artikelgruppenbezogen für diesen Vertriebsmitarbeiter festlegen.

Ziele

<input type="checkbox"/> No.	Artikelgruppe	Geschäftsjahr	Zielmenge	Zielbetrag	Aufteilung der Zielvo...	⚙
<div></div> <div>Keine Daten</div>						

Zeile hinzufügen

# Artikel und Preise

- Artikel
- Artikelpreis
- Preisliste
- Artikelgruppe
- Produktbundle
-

# Einstellungen

- Vertriebseinstellungen
- Vorlage für Allgemeine Geschäftsbedingungen
- Vorlage für Verkaufssteuern und -abgaben
- Lead Ursprung
- Kundengruppe
- Kontakt
- Adresse
- Region
- Kampagne



# Produkt-Bundle

auch *Handelsstückliste*, *Produkt-Bündel*, *gebündelte Produkte*

## Einleitung

Das Produkt-Bundle erlaubt es uns unterschiedliche Artikel zusammen zu fassen und diesen im gebündelt zu verkaufen. Das Produkt-Bundle selbst ist kein Lagerartikel.

## Beispiel

Wir bieten ein Produkt-Bundle "Office Workstation" an. Dieser Artikel ist eine Bündelung aus den folgenden Artikeln:

Position	Artikelnummer	Artikelname	Stück
1	ITEM-1259	24" LED-Display	2
2	ITEM-8274	PC-Workstation. i5, 8 GB RAM, 500GB SSD	1
3	ITEM-7528	Kabellose Maus+Tastatur	1

Der Artikel "Office Workstation" wird auf den Handelsbelegen (Angebot, Auftrag, Rechnung) verwendet. Die Lagerbuchung der Artikel findet aber einzeln statt.

## Quellen & Verweise

<https://docs.erpnext.com/docs/user/manual/en/selling/product-bundle>

# Kundenauftrag Bestellart Wartung

## Einleitung

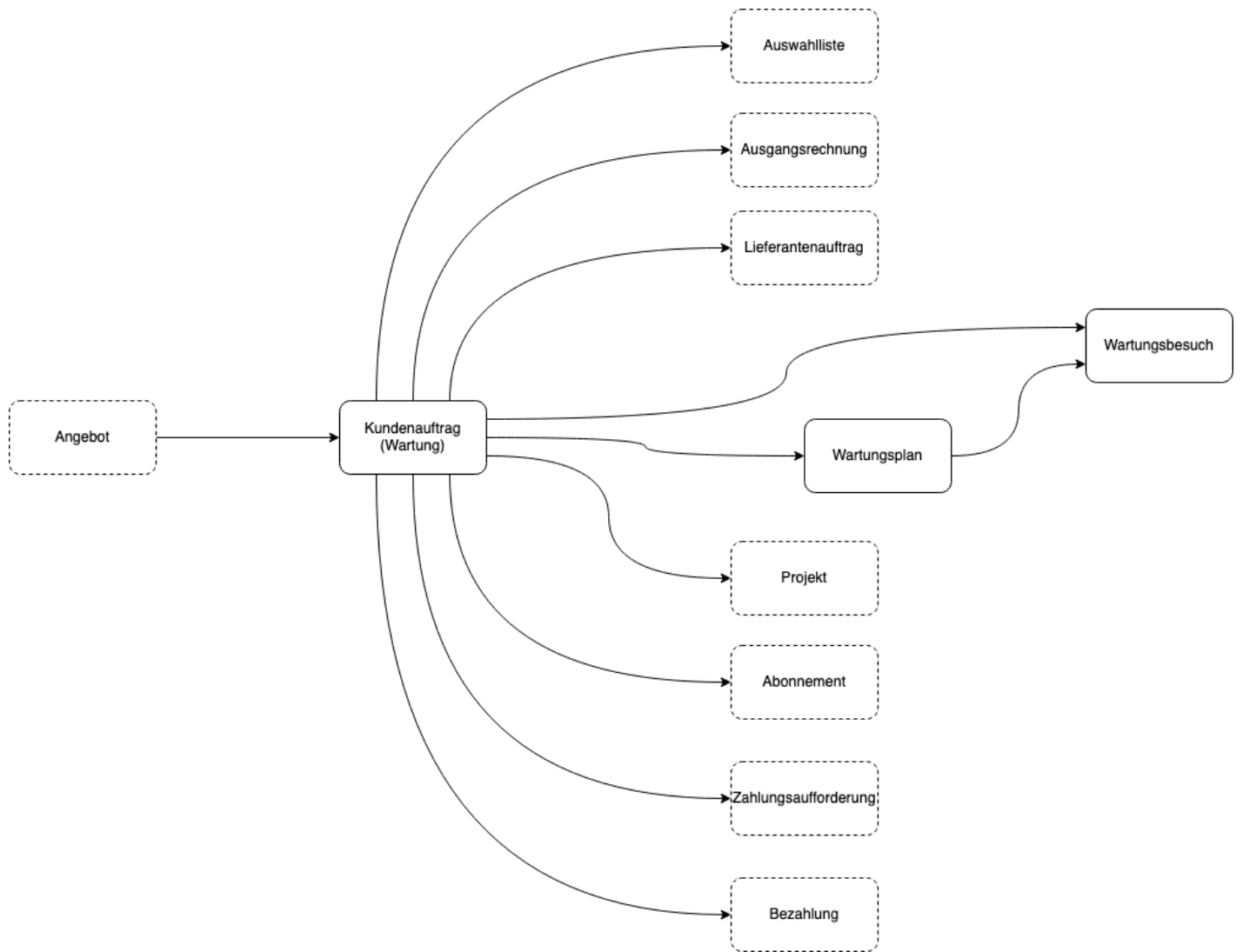
Bei der Erstellung eines Auftrags können wir zwischen den Typen

- Vertrieb
- Wartung
- und Warenkorb

wählen. In diesem Szenario gehen wir auf den Typ Wartung ein. Hier entsteht aus dem Auftrag ein Wartungsplan und dann meist ein Wartungsbesuch oder aber auch direkt ein Wartungsbesuch. Dies ist von unserem individuellem Szenario abhängig.

Was hier zwar nicht im Vordergrund steht, durch das aber berücksichtigt werden sollte ist das Projekt welches zum Auftrag wie auch zum Wartungsplan gehören kann.

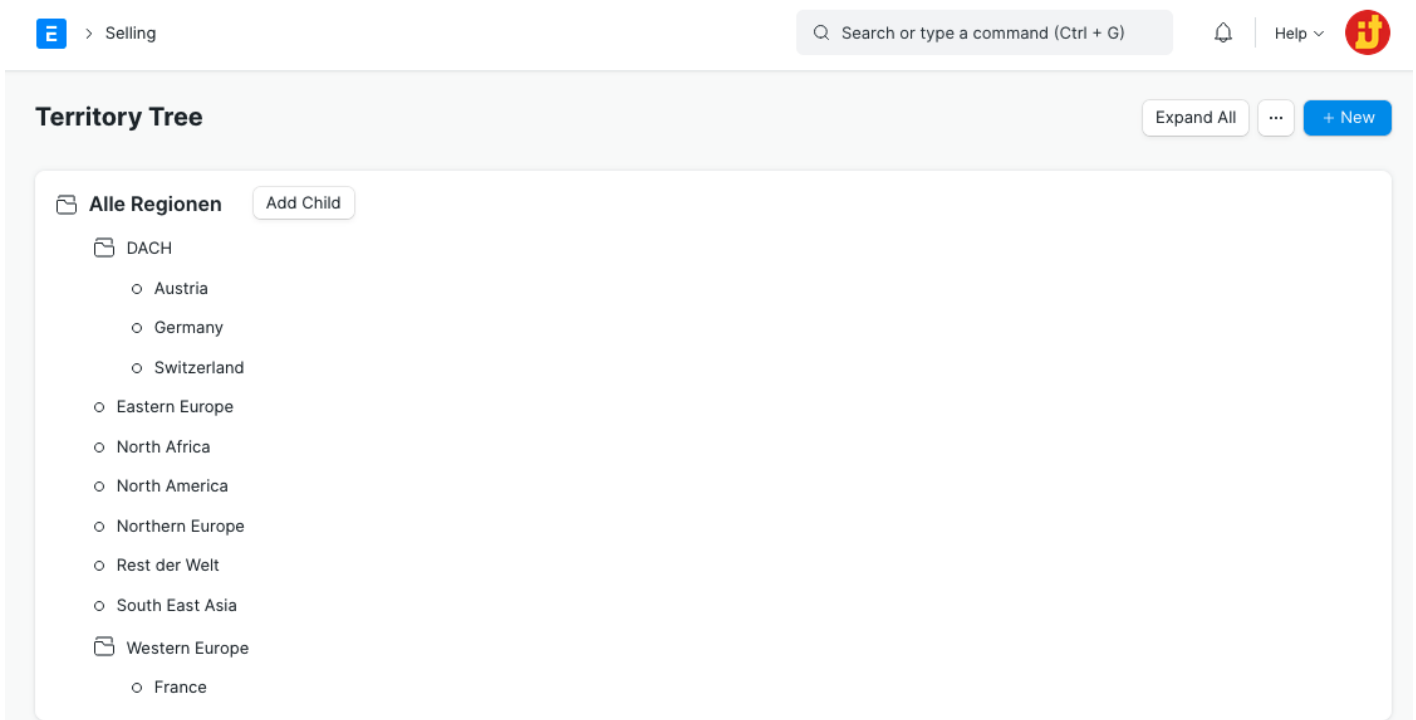
## Übersicht



# Region (Territory)

## Einleitung

Dieser DocType hilft bei der Spezifizierung diverser anderer DocTypes. Dazu gehören insbesondere Leads und Kunden. Der DocType wird im System in einer Baumstruktur geführt.



Abhängig der eigenen Anforderung kann hier eine Struktur aufgebaut werden. In einigen Fällen macht es sinn bis auf die Ebene "Land" vorzudringen. In anderen Fällen vielleicht sogar bis auf Stadtteile.

## Beispiele

Sind wir Pizza-Lieferant in Berlin macht es ggf. Sinn die einzelnen Stadtteile Berlins als Territory zu führen um später Berichte und Analysen zu diesen herauszulassen.

Sind wir eine Fluglinie ist die kleinste Größe eher ein Land. So können wir später einmal sehen in welche Länder wie viele Flüge gehen.

## Ziele für die Region

In der gezeigten Tabelle können wir für eine Region ein Vertriebsziel festlegen. Weiter können wir noch eine Person als Gebietsleiter bestimmen die für diese Region verantwortlich ist.

Übergeordnete Region

Deutschland

☐ Ist Gruppe

Gebietsleiter

Wolfram Schmidt

Zu Referenzzwecken

**Ziele für die Region**

Artikelgruppenbezogene Budgets für diese Region erstellen. Durch Setzen der Auslieferungseinstellungen können auch saisonale Aspekte mit einbezogen werden.

Ziele

<input type="checkbox"/> No.	Artikelgruppe	Geschäftsjahr	Zielmenge	Zielbetrag	Aufteilung der Zielvo...	
<input type="checkbox"/> 1	Alle Artikelgruppen	2022	0	100.000	Auf 12 Monate verteilt	Bearbeiten

Zeile hinzufügen

Verkaufsziele können nicht nur Gebietsweise (auf eine Region bezogen) sondern auch für Vertriebs-Teams und/oder Vertriebsmitarbeiter festgelegt werden.

## Einsatz

Die Region kann auch für die Sitzungsstandards eingesetzt werden.

Die Region kann für Zuweisungsregeln genutzt werden.

## Navigation

- [zurück zu Einführung in CRM](#)
- [zurück zu Einführung in Vertrieb](#)



# Vertriebseinstellungen (Selling Settings)

## Einleitung

Hier können wir allgemeine Einstellungen für das Modul Vertrieb bearbeiten. Diese gelten für unser ganzes System.

Nutzen wir auf unserem System mehrere Unternehmen sollten wir hier nur wenige Voreinstellungen setzen.

## Felder

### Customer Defaults

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
Bennung des Kunden nach		Hier können wir bestimmen mit welcher Syntax neue Kunden in unserem System angelegt werden. Die Auswahl ist <ul style="list-style-type: none"><li>• Kundenname</li><li>• Nummernkreis</li><li>• Automatische Benennung</li></ul>

# CRM Settings

## Item Price Settings

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
Standardpreisliste		Link Feld zu den Preislisten mit dem Merkmal „Vertrieb“
Gleiche Preise während des gesamten Verkaufszyklus beibehalten		Aktivieren wir die Checkbox erhalten wir zwei weitere Felder
Benutzer darf Preisliste in Transaktionen bearbeiten		Auf Transaktionen werden Marge und Rabatt anhand des Preises und des in der Preisliste hinterlegten Artikelpreis berechnet. <a href="#">Weitere Details</a>
Überprüfen Sie den Verkaufspreis für den Artikel anhand der Kauf-oder Bewertungsrate		
Calculate Product Bundle Price based on Child Items' Rate		

## Transaction Settings

# Erklärungen

## Item Price Settings

Gleiche Preise während des gesamten Verkaufszyklus beibehalten

Aktivieren wir die Checkbox erhalten wir zwei Zusatzfelder.



Item Price Settings

Standardpreisliste

Standard Selling

Action if Same Rate is Not Maintained Throughout Sales Cycle \*

Anhalten

Role Allowed to Override Stop Action

☒ Gleiche Preise während des gesamten Verkaufszyklus beibehalten

☐ Benutzer darf Preisliste in Transaktionen bearbeiten

☐ Überprüfen Sie den Verkaufspreis für den Artikel anhand der Kauf- oder Bewertungsrate

☐ Calculate Product Bundle Price based on Child Items' Rates

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
Action if Same Rate is Not Maintained Throughout Sales Cycle		Auswahl aus Anhalten oder Stoppen
Role Allowed to Override Stop Action		Link Feld zu einer Rolle welcher er erlaubt sein wird, das Stoppen zu übergehen.

## Benutzer darf Preisliste in Transaktionen bearbeiten

Aktivieren wir dies ist es Nutzern möglich den Betrag der Preisliste in Transaktionen zu verändern.

Dies ändert auch die Einstellung für den [Einkauf](#).

# Auftragsbestätigung (Sales Order)

## Allgemein

Der Auftrag ist das zentrale Doctype im Modul Vertrieb. Es ist das Bindeglied zwischen Angebot und Ausgangsrechnung und ermöglicht es uns stets über den Erfüllungstatus unserer Aufträge im Bilde zu bleiben.

Abhängig des Anwendungsfalls werden aus Aufträgen eines oder mehrerer aus folgender Liste

- Auswahlliste (Picklist)
- Lieferschein (Delivery Note)
- Arbeitsauftrag (Work Order)
- Ausgangsrechnung (Sales Invoice)
- Wartungsplan (Maintenance Schedule)
- Wartungsbesuch (Maintenance Visit)
- Materialanfrage (Material Request)
- Anfrage für Rohstoffe
- Bestellung (Purchase Order)
- Projekt (Project)
- Abonnement
- Zahlungsaufforderung (Payment Request)
- Zahlung (Payment Entry)

## Felder

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
Unternehmen		Hier wird das Unternehmen eingetragen in dessen Buchhaltung die auf den Auftrag folgende Rechnungen verbucht werden soll. Das Unternehmen wird aus dem vorhergehenden Beleg übernommen oder aber über <u>Sitzungsstandards</u> bestimmt.

## Abrechnungsdimensionen

Bezeichnung	Feldname	Erklärung

## Adresse und Kontakt

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
Bezeichnung der Anschrift des Unternehmens		<p>Hier wählen wir die eigene Firmenadresse aus. Diese steht in Abhängigkeit zum <u>ausgewählten Unternehmen</u>. Ein entsprechender Filter wird gesetzt.</p> 

# Währund und Preisliste

Bezeichnung	Feldname	Erklärung

Bezeichnung	Feldname	Erklärung

Bezeichnung	Feldname	Erklärung

Bezeichnung	Feldname	Erklärung

# Steuern und Gebühren

Bezeichnung	Feldname	Erklärung

Bezeichnung	Feldname	Erklärung

Bezeichnung	Feldname	Erklärung

# Zusätzlicher Rabatt und Gutscheincode

Bezeichnung	Feldname	Erklärung

Bezeichnung	Feldname	Erklärung

# Zahlungsbedingungen

Bezeichnung	Feldname	Erklärung

# Allgemeine Geschäftsbedingungen

Bezeichnung	Feldname	Erklärung

## Mehr Informationen

Bezeichnung	Feldname	Erklärung

## Druckeinstellungen

Bezeichnung	Feldname	Erklärung

## Abrechnungs- und Lieferstatus

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
-------------	----------	-----------

Status		<p>Der Status ist ein read-only Feld welches folgende Werte tragen kann:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Entwurf</li> <li>• In Wartestellung</li> <li>• Auszuliefern und abzurechnen</li> <li>• Abzurechnen</li> <li>• Auszuliefern</li> <li>• Abgeschlossen</li> <li>• Abgebrochen</li> <li>• Geschlossen</li> </ul> <p>Mehr zu den Stati finden wir in den <u>Erklärungen im Abschnitt Status</u></p>

## Provision

Bezeichnung	Feldname	Erklärung

## Verkaufsteam

Bezeichnung	Feldname	Erklärung


## Automatische Wiederholungsabschnitt

Bezeichnung	Feldname	Erklärung

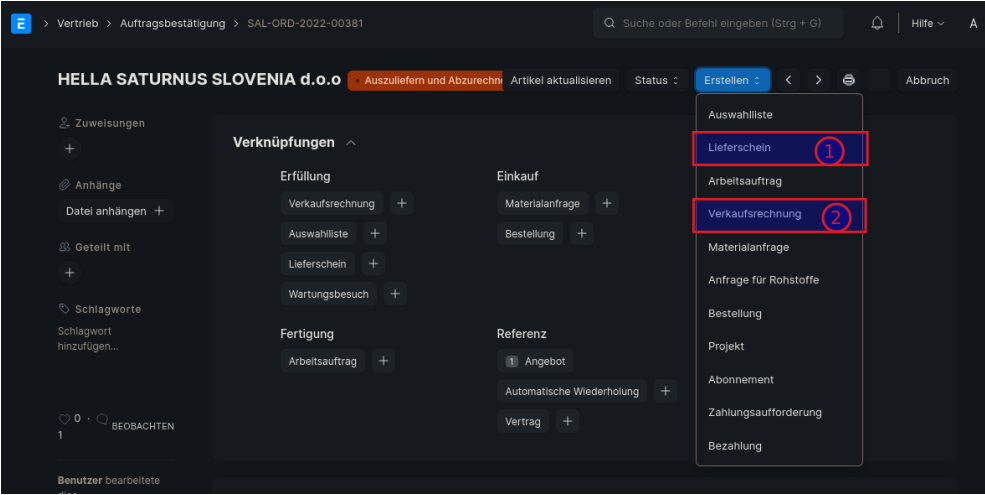
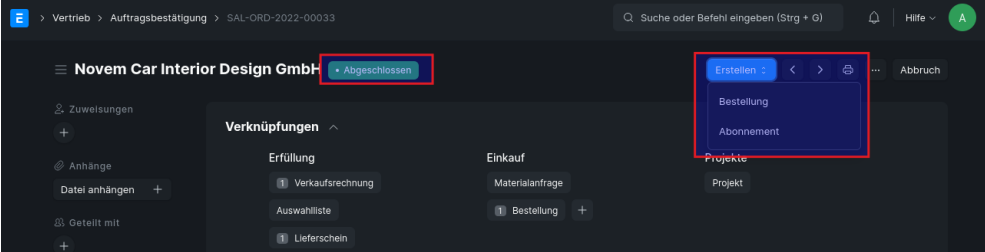
# Erklärungen

## Abrechnungs- und Lieferstatus

### Status

Status	Erklärung
Entwurf	Das Dokument wurde erstellt. Keine der Werte jedoch festgeschrieben.
In Wartestellung	Der Auftrag wurde über den Button Anhalten in Wartestellung versetzt 



<p>Auszuliefern und abzurechnen</p>	<p>Der Auftrag wurde gebucht und muss nur erfüllt werden. Die Leistung muss per Lieferschein erbracht werden #1 und die Leistung per Ausgangsrechnung abgerechnet werden #2.</p> 
<p>Abzurechnen</p>	<p>Der Auftrag wurde zu 100% über Lieferscheine erfüllt und muss nun abgerechnet werden. Siehe <u>Auszuliefern und abzurechnen</u></p>
<p>Auszuliefern</p>	<p>Der Auftrag wurde zu 100% über Ausgangsrechnungen fakturiert. Die Leistung ist noch nicht zu 100% erbracht. Siehe <u>Auszuliefern und abzurechnen</u></p>
<p>Abgeschlossen</p>	<p>Der Auftrag wurde zu 100% per Lieferschein(e) geleistet und zu 100% per Ausgangsrechnung(en) fakturiert. Aus abgeschlossenen Aufträgen können wir noch Bestellungen und Abonnements erstellen</p> 
<p>Abgebrochen</p>	<p>Der Auftrag wurde abgebrochen.</p>
<p>Geschlossen</p>	<p>Der Auftrag wurde geschlossen. Dies kann jederzeit händisch gemacht werden, falls z.B. eine Rechnung nicht gestellt wurde oder Leistung nicht erbracht werden wird. Einen geschlossenen Auftrag können wir nur Wiedereröffnen</p> 