

# Angebot (Quotation)

## Einführung

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

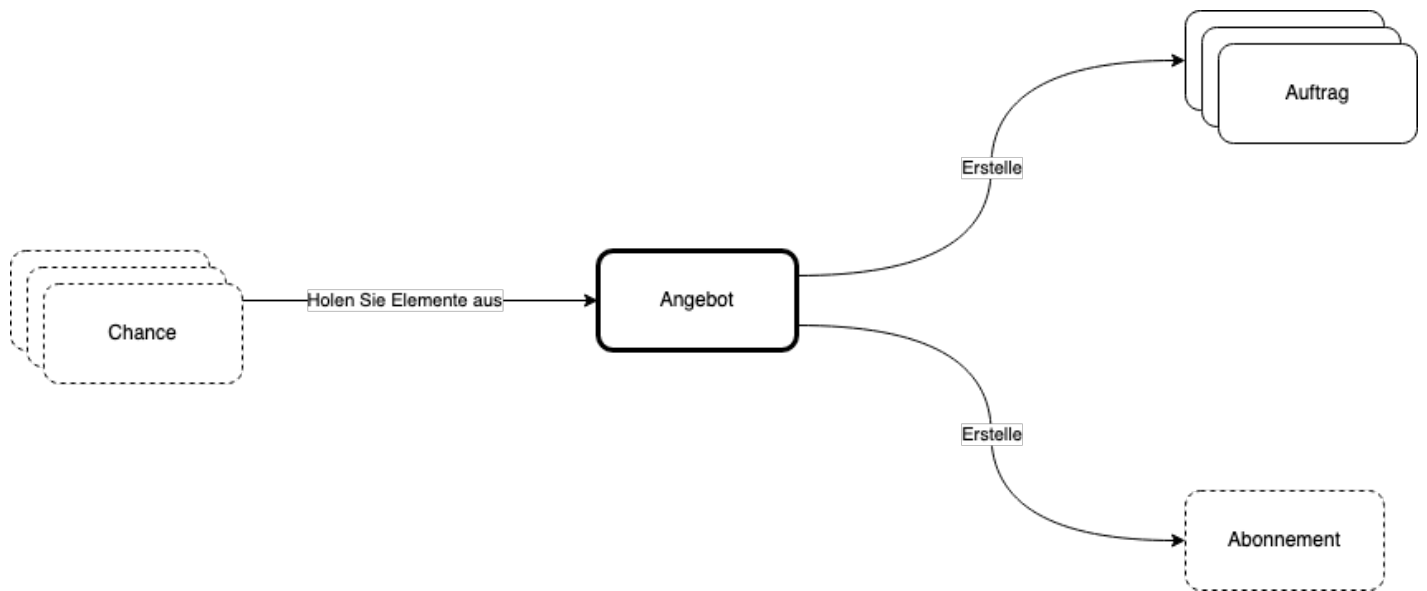
Abhängig unserer Arbeitsweise kann das schreiben von ERPNext der erste Schritt in unserem Vertriebsablauf sein. Arbeitet wir jedoch strikt nach ERPNext vorgabe sollten vorher folgendes Thema behandelt sein:

- Einführung in CRM

## Angebot erstellen

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

## Übersicht



# Felder

## Details

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
Nummernkreise		Auswahl eines Nummernkreises welcher erstellt wurde. Der Standard ist SAL-QTN-.YYYY.-
Angebot für	quotation_for	Im Standard gibt es <ul style="list-style-type: none"><li>• Kunde</li><li>• Lead</li><li>• Prospect</li></ul>
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 <u>Vertriebseinstellungen</u> anpassen.
Bestellart		Die Bestellart bezieht sich wesentlich auf die Artikel welche wir anbieten und wie diese im Prozess weiterverarbeitet werden. Im Standard gibt es <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vertrieb</li> <li>• Wartung</li> <li>• Warenkorb</li> </ul> <u>Mehr dazu in den Erklärungen</u>
Unternehmen		Verknüpfung zum Unternehmen zu welchem dieses Angebot gehört.

## Währung und Preisliste

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

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

Währung		Verknüpfung zu 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

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
Artikel-Code		Hier verknüpfen wir einen Artikel aus unserem Artikelstamm welcher das Merkmal "Ist Verkaufsartikel" trägt.
Menge		Die Menge der anzubietenden Artikel.
Preis		Der Einzelreise des gewählten Artikels. Ist kein Preis hinterlegt werden 0€ gesetzt.
Betrag		Die Summe aus den vorherigen Feldern <span>Summe = Menge x Preis</span>
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

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
Steuerkategorie		
Versandregel		
Vorlage für Verkaufssteuern und -abgaben		

### 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

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
Umsatzsteuern und Gebühren auf den Verkauf		
Type		<p>Zur Auswahl stehen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tatsächlich</li> <li>• Auf Nettosumme</li> <li>• Auf vorherigen Zeilenbetrag</li> <li>• Auf vorherige Zeilensumme</li> <li>• Auf Artikelmenge</li> </ul>

## Umsatzsteuern und Gebühren auf den Verkauf

### 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

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



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

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
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. <a href="#">Mehr dazu in den Erklärungen</a>
Lieferantenangebot		Verknüpfung zu einem Lieferantenabgebot welches bereits existiert.

## 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: Nettopreis - Wertansatz = Rohgewinn

# Erklärungen

## Bestellart

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

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
Vertrieb	sales	Der Standard der für Aufträge verwendet wird, welche mit einem festen Lieferzeitpunkt erfüllt werden und einem Lieferschein quittiert werden.
Wartung	Maintenance	Verwenden wir dies, ist ein Lieferdatum auf dem Auftrag nicht zwingend.
Warenkorb	Shopping Cart	

## 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!

## Weiterführende Links

- [Kundenauftrag \(Sales Order\)](#)

## Quellen & Verweise

- [Angebot erstellen](#)

---

Version #7

Erstellt: 27 November 2023 10:25:22 von Wolfram Schmidt

Zuletzt aktualisiert: 8 Februar 2024 17:26:48 von Wolfram Schmidt