

# 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)
- Kundengruppe (Customer Group)

# Einführung in Vertrieb

## Einleitung

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

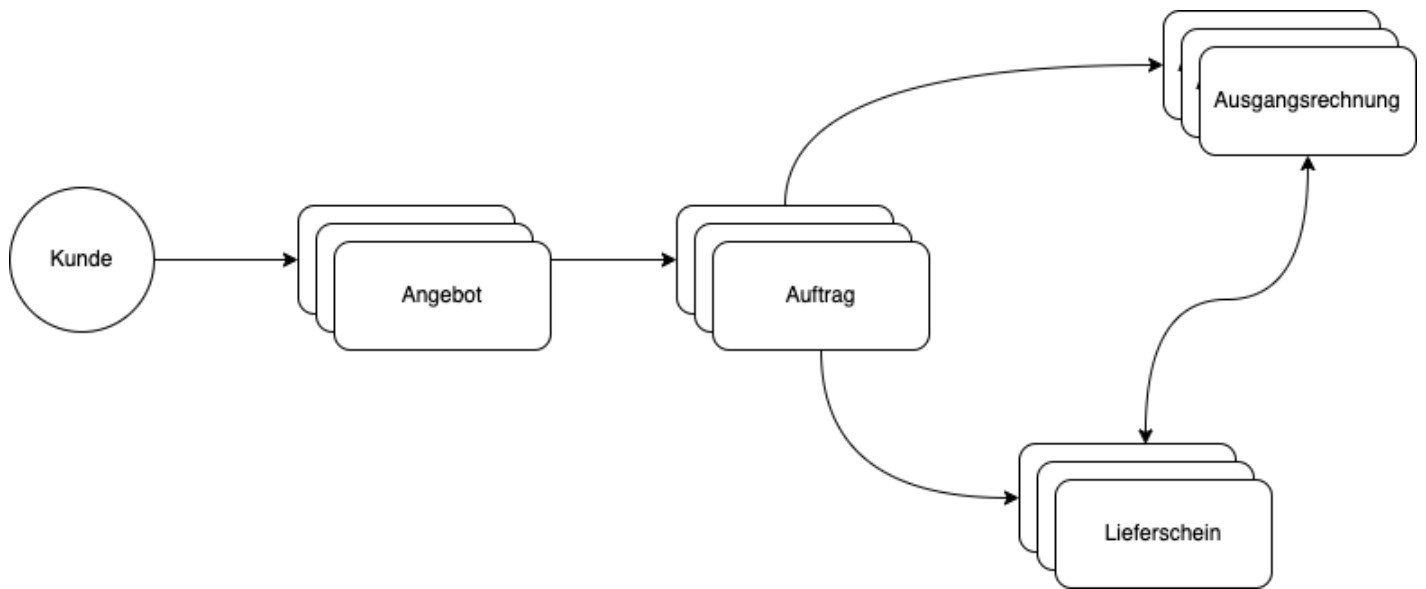
- Einführung in CRM

Übergabepunkt vom CRM zum Vertrieb ist das Angebot. Ist der Lead einmal Kunde geworden wollen wir zukünftige Angebote nur noch über den Kunden erledigen. Aus dem Angebot kommt es zum Auftrag und aus diesem zur Leistungserbringung welche durch Lieferschein(e) quittiert wird und Leistungsabrechnung durch die Ausgangsrechnung(en).

In ERPNext gibt es unterschiedliche Auftragsarten. Auch macht es einen Unterschied, ob wir Dienstleistung oder Waren abrechnen. Dies hat wesentlich auf die Artikelpositionen des Auftrags eine Auswirkung und auf dahinter liegenden Merkmalen wie Seriennummern, Chargen, Lager etc.

## 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

## Felder

### 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	
	so_required	
	dn_required	
	disabled	

	is_internal_customer	
	website	
	email_id	
	language	
	is_frozen	

Währung ein Preisliste

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
Vollständiger Name	customer_name	
Typ	type	

# 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	

# Buchhaltung

# 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	

# Kreditlimit

# Mehr Informationen

# Vertriebspartner und Verprovisionierung

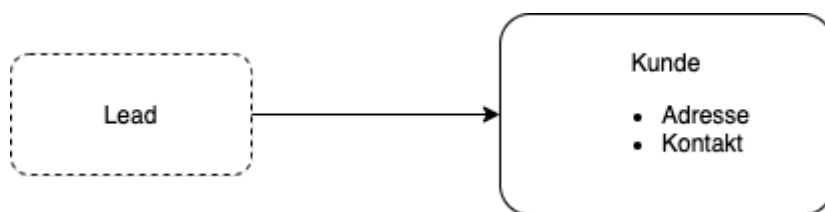
Bezeichnung	Feldname	Erklärung
Vertriebspartner		Verknüpfung zu einem Vertriebspartner welcher auf Transaktionen mit diesen kunden in Verbindung gebracht werden soll.

Provisionssatz	default_commission_rate	Der hier gesetzte prozentuale Provisionssatz wird auf Transaktionen, in welchen der Vertriebspartner verknüpft ist angewendet werden.
----------------	-------------------------	---

# Verkaufsteam

## Verkaufsteamsdetails

# 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.



# Angebot (Quotation)

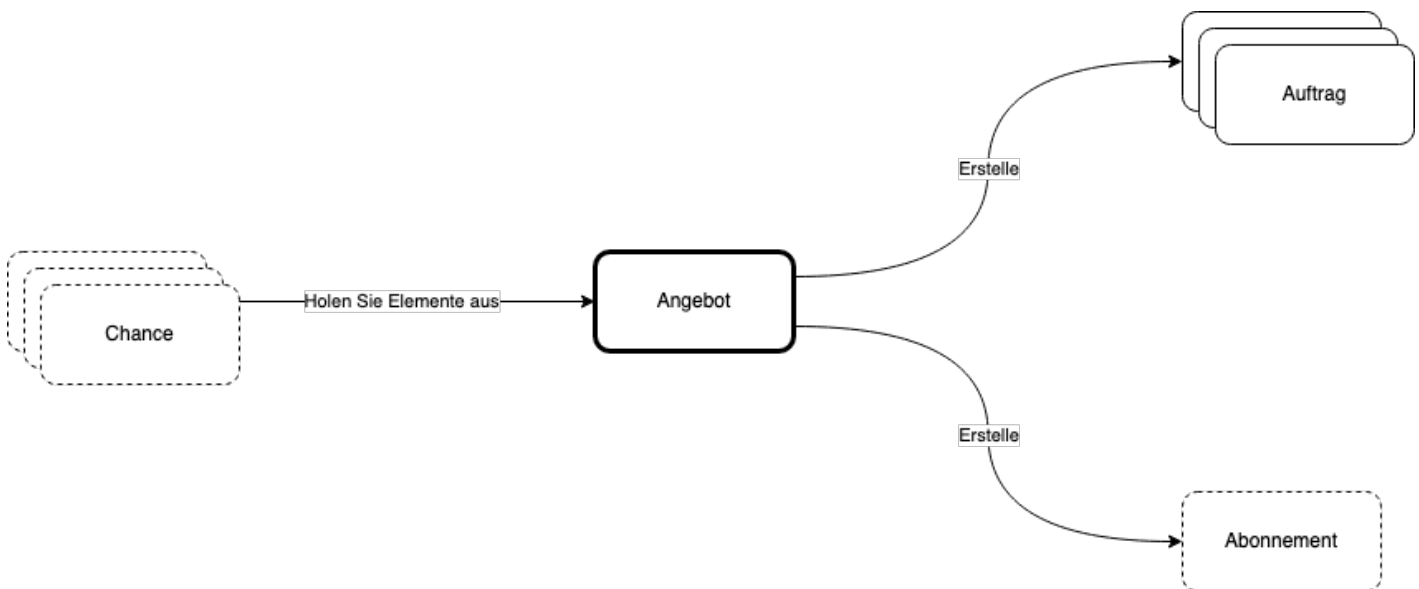
## Einführung

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



## Felder

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
Angebot für		
Lead		
Kunde		
Kundenname		Hier wird der Klarname des Kunden oder Lead eingeblendet.
Unternehmen		
Datum		Das Datum der Transaktion. Das Angebotsdatum hat einen Einfluss Artikelpreise mit einer Gültigkeit welche über eine Preisliste in das Angebot gelangen.
Gültig bis		<p>Hier geben wir die Gültigkeit des Angebots an. Im Standard sind es X Tage. Den Standard können wir in den <u>Vertriebseinstellungen</u> anpassen.</p> <p>Erreichen wir dieses Datum geht das Angebot automatisch in den Status "Verfallen" und kann nicht mehr zu einem Auftrag umgewandelt werden. Dies kann in den <u>Vertriebseinstellungen</u> abgeschaltet werden.</p>
Bestellart		<p>Die Bestellart bezieht sich wesentlich auf die Artikel welche wir anbieten und wie diese im Prozess weiterverarbeitet werden. Im Standard gibt es:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vertrieb</li> <li>• Wartung</li> <li>• Warenkorb</li> </ul>

# 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.

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
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 gescripten 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 Zahlungsbedingenen

## Zahlungsplan

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

# Zahlungsbedingungen

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
Verknüpfung zu einer Zahlungsbedingun		Verknüpfungsfeld zu einem Briefkopf.
Beschreibung		
Fälligkeitsdatum		
Rechnungsteil		
Zahlungsbetrag (EUR)		

# Allgemeine Geschäftsbedingungen

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
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.
Lieferantenangebot		Verknüpfung zu einem Lieferantenabgebot welches bereits existiert.

# 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:  $\text{Nettopreis} - \text{Wertansatz} = \text{Rohgewinn}$

## Erklärungen

## 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!

## Bestellart

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	

## 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

E

> Vertrieb

Suchen oder Befehl eingeben (Strg + G)

Einstellungen

Hilfe

Kundenauftrag

MenüAktualisierenNeu

VIEWS

Berichte

Listenansicht

Gantt-Diagramm

Kalender

Kanban

FILTERN NACH

Zugewiesen zu

Erstellt von

Felder hinzufügen +

SCHLAGWÖRTE

Schlagwörter

Schlagwörter anzeigen

FILTER SPEICHERN

Name des Filters

Bestellart = Wartung

Name

00002

tüt GmbH

Datum

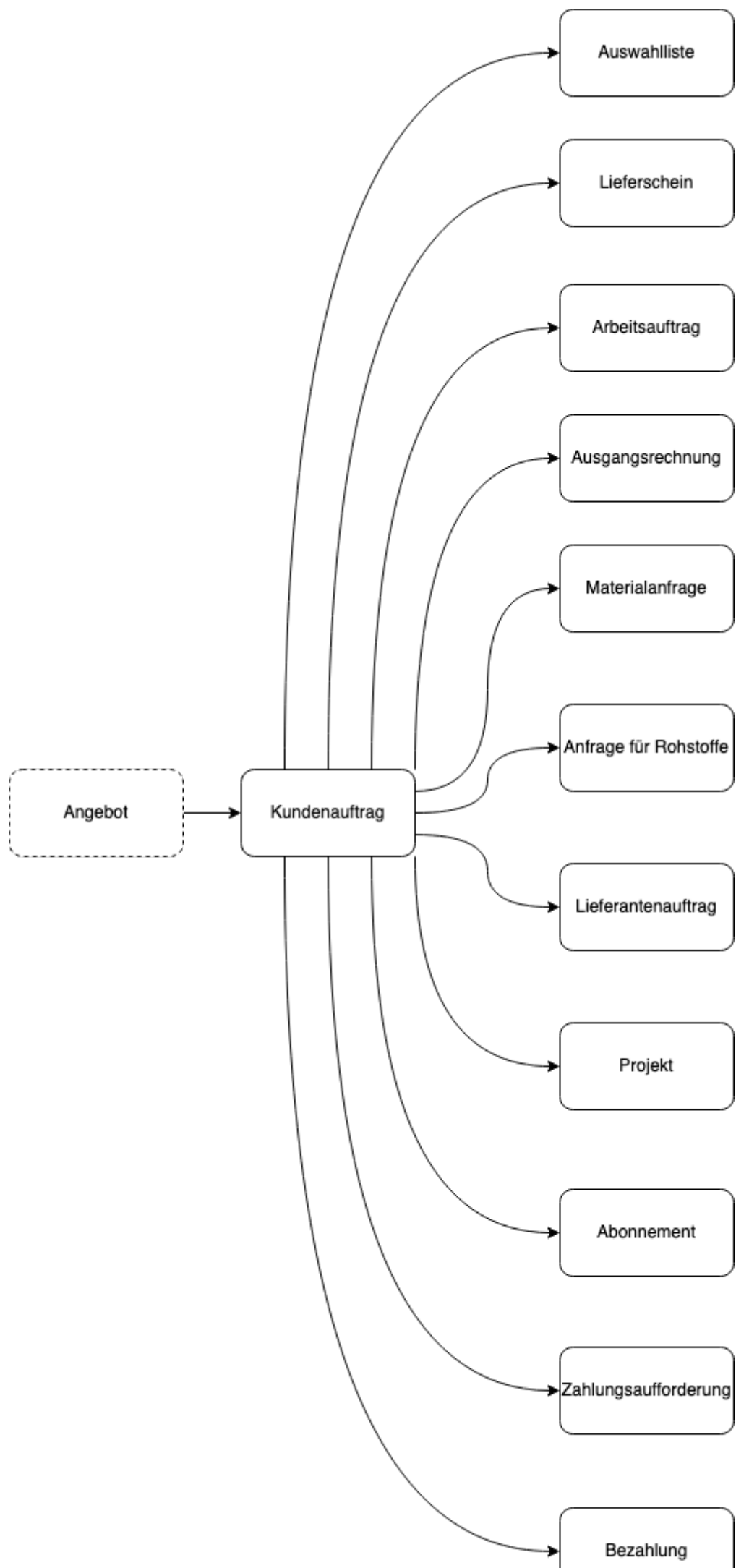
Filter hinzufügen

Zuletzt geändert am

<input type="checkbox"/> Name	Status	Liefertermin	Gesamtbetrag	% geliefert	% des Betrages berec...		17 von 17
<input type="checkbox"/> KA-2021-00049	Auszuliefern und ...		€ 2.275,88			KA-2021-00049	5 m 1
<input type="checkbox"/> KA-2020-00211	Geschlossen	03.12.2020	€ 151,96			KA-2020-00211	5 d 3
<input type="checkbox"/> KA-2021-00036	Überfällig	11.03.2021	€ 214,20			KA-2021-00036	5 d 0
<input type="checkbox"/> KA-2020-00098	Geschlossen	30.05.2020	€ 1.686,83			KA-2020-00098	5 d 1
<input type="checkbox"/> KA-2021-00026	Überfällig	19.02.2021	€ 562,28			KA-2021-00026	3 w 0
<input type="checkbox"/> KA-2020-00198	Überfällig	18.12.2020	€ 748,20			KA-2020-00198	2 M 0
<input type="checkbox"/> KA-2020-00221	Abgeschlossen	18.12.2020	€ 474,40			KA-2020-00221	2 M 1
<input type="checkbox"/> KA-2020-00181	Abgeschlossen	13.10.2020	€ 1.691,28			KA-2020-00181	3 M 1
<input type="checkbox"/> KA-2020-00189	Geschlossen	03.11.2020	€ 103,24			KA-2020-00189	3 M 7
<input type="checkbox"/> KA-2020-00116	Abgeschlossen	05.06.2020	€ 2.838,16			KA-2020-00116	3 M 1
<input type="checkbox"/> KA-2020-00178	Abgeschlossen	06.10.2020	€ 857,24			KA-2020-00178	5 M 0
<input type="checkbox"/> KA-2020-00167	Abgeschlossen	25.09.2020	€ 151,96			KA-2020-00167	5 M 0
<input type="checkbox"/> KA-2020-00169	Abgeschlossen	22.09.2020	€ 496,48			KA-2020-00169	5 M 0
<input type="checkbox"/> 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.

## Übersicht



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

# 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.

# 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

# 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

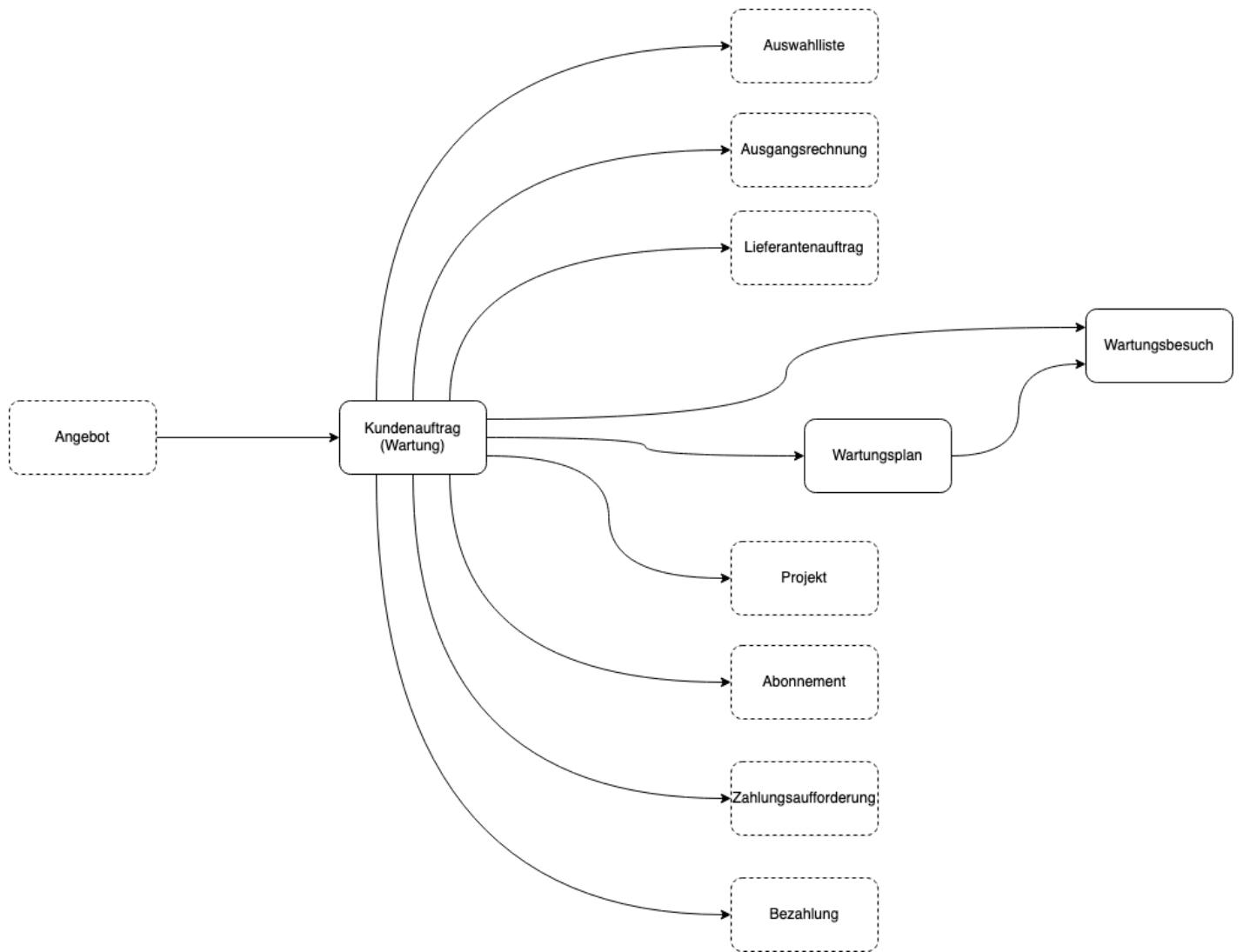
Bei der Erstellung eines Auftrags können wir zwischen den Typen

- 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.

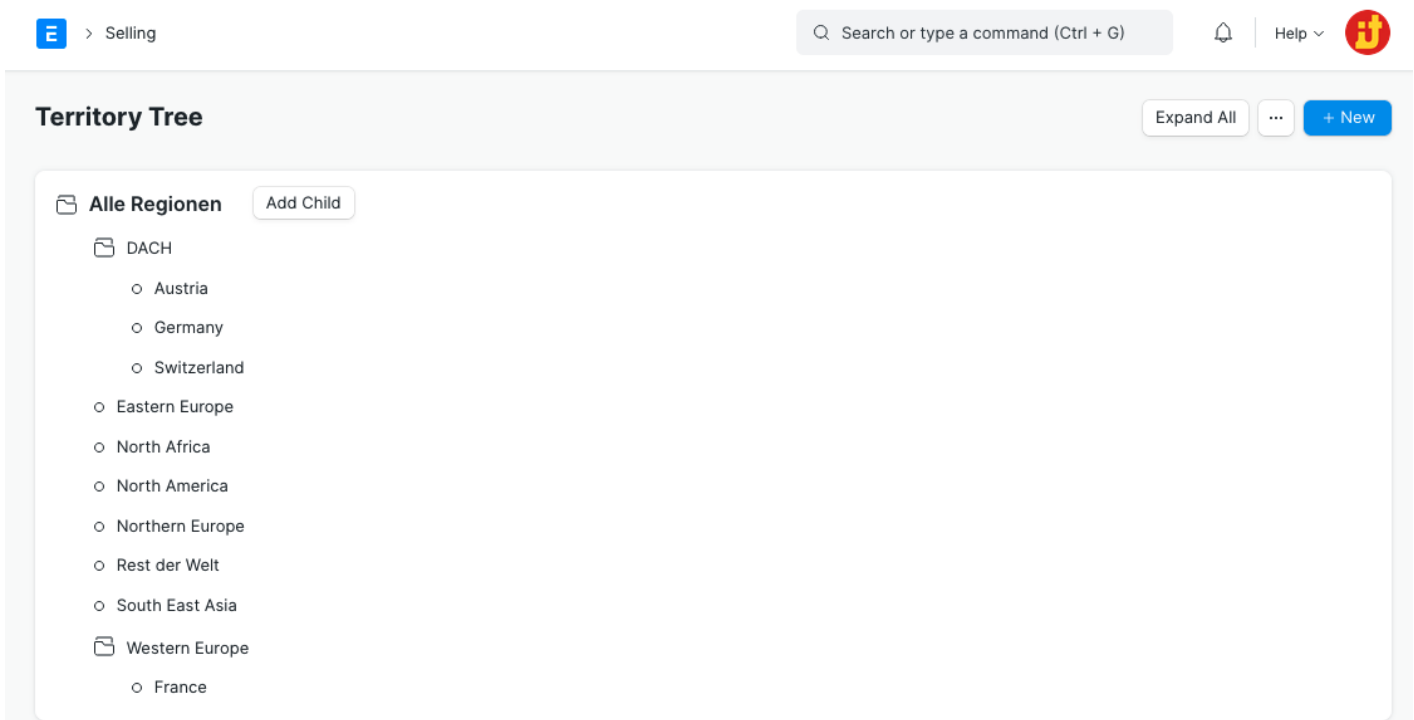
## Übersicht



# 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	<a href="#">Bearbeiten</a>

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.

## 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

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
Ist ein Kundenauftrag für die Erstellung von Kundenrechnungen und Lieferscheinen erforderlich?		

Ist für die Erstellung der Verkaufsrechnung ein Lieferschein erforderlich?		
Umsatzaktualisierungsfrequenz		
Over Order Allowance (%)		
Zulassen, dass ein Element in einer Transaktion mehrmals hinzugefügt wird		
Erlauben Sie mehrere Kundenaufträge für die Bestellung eines Kunden		Prüft ob das Feld Bestellung des Kunden im Auftrag schon vorgekommen ist. <u>Erklärung</u>
Steuer-ID des Kunden vor Verkaufstransaktionen ausblenden		
Allow Sales Order Creation For Expired Quotation		Deaktivieren wir dies nicht, können <u>Angebote</u> im Status "Verfallen" nicht weiterverarbeitet werden.

# 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

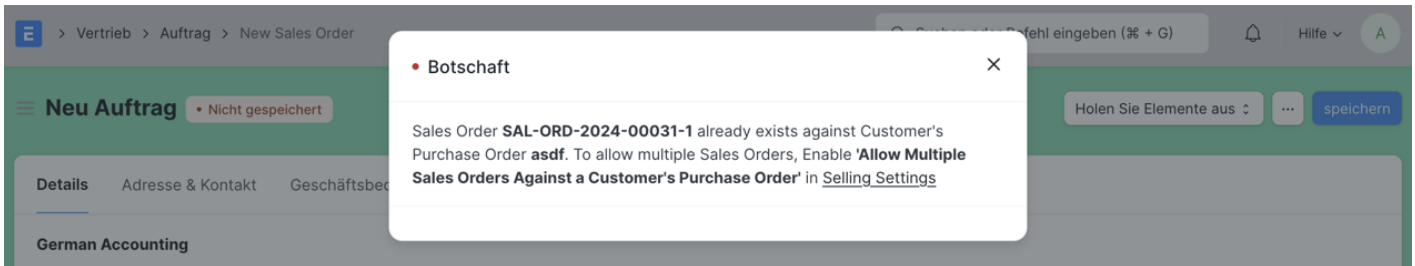
Aktivieren wir dies ist es Nutzern möglich den Betrag der Preisliste in Transaktionen zu verändern.

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

# Transaction Settings

Erlauben Sie mehrere Aufträge für die Bestellung eines Kunden

Ist das Häkchen nicht gesetzt erhalten wir in den Transaktionen folgende Meldung



Dabei wird folgendes Feld im Auftrag nach dubletten geprüft

≡ **Neu Auftrag**

• Nicht gespeichert

Holen Sie Elemente aus ▾



speichern

**Details**   Adresse & Kontakt   Geschäftsbedingungen   Weitere Informationen

**German Accounting**

Artikelgruppe

Products

This field will be filled by either 'Goods' or 'Services' depending on the result that is calculated in the item table.

Kundentyp

Unternehmen

Nummernkreise \*

SAL-ORD-.YYYY.-

Datum \*

01.05.2024

Bestellung des Kunden

PO-32489

Kunde \*

German Customer

Liefertermin

01.05.2024

Bestelldatum des Kunden

Steuernummer

german tax ID

Unternehmen \*

IMAT

Bestellart \*

Vertrieb

**Abrechnungsdimensionen** ▾

# Auftragsbestätigung (Sales Order)

## Allgemein

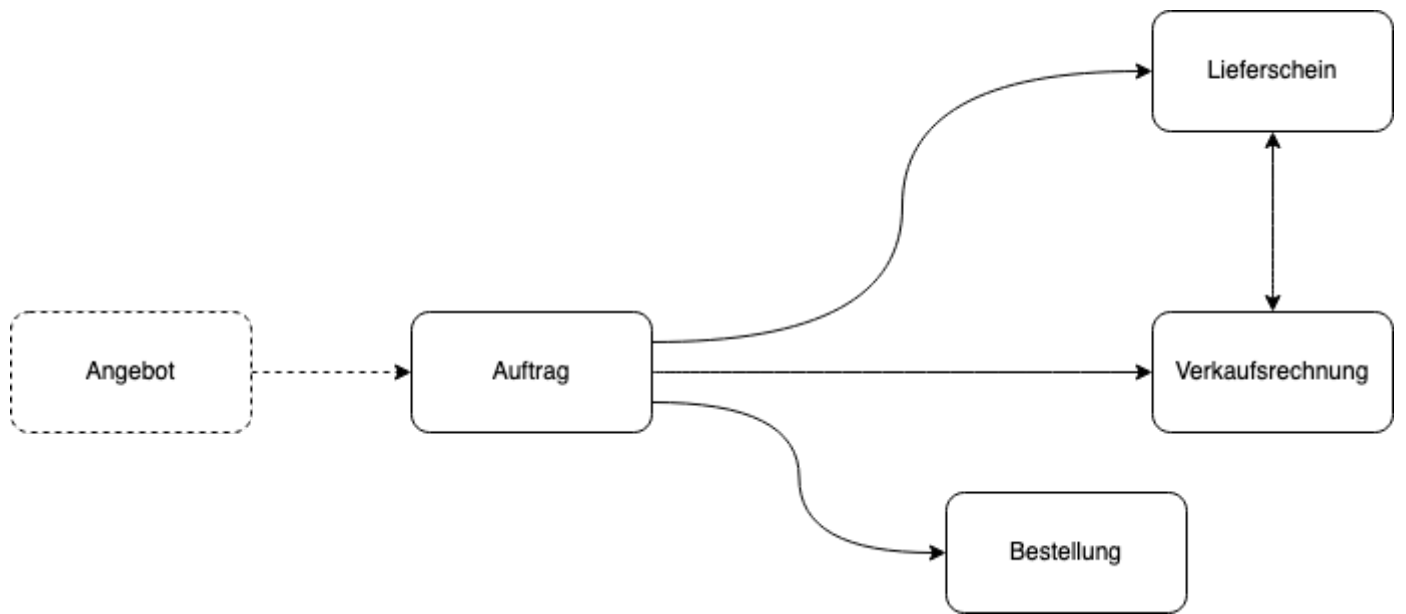
Der Auftrag ist das zentrale Doctype im Modul Vertrieb. Es ist das Bindeglied zwischen Angebot und Ausgangsrechnung und ermöglicht es uns stets über den Erfüllungstatus unserer Aufträge im Bilde zu bleiben.

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)

## Übersicht

Im folgenden Schaubild sehen wir, dass der Auftrag aus dem Angebot heraus generiert wird und zu Lieferschein, Verkaufsrechnung und/oder Bestellung weiterverarbeitet werden kann. Dabei ist die Reihenfolge, vorallem von Lieferschein und Verkaufsrechnung von Fall zu Fall unterschiedlich.



# Felder

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
Nummernkreis	naming_series	
Kunde	customer	Verknüpfung zum Kunden welcher den Auftrag bei uns platziert hat.
Kundenname	customer_name	Read-Only Klarname des Kunden. Wird nur dann angezeigt, wenn wir in den Vertriebseinstellungen eingestellt haben, dass wir Kundennummern statt Kundennamen verwenden.
	order_type	Im Standard gibt es: <ul style="list-style-type: none"><li>• Vertrieb</li><li>• Wartung</li><li>• Warenkorb</li></ul>
	skip_delivery_note	


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.
Datum	transaction_date	Buchungsdatum der Transaktion
Lieferdatum	delivery_date	Aufwahl des Datums zu wann der Auftrag geliefert sein soll. Ist das Datum erreicht geht der Auftrag in den Status "Überfällig".
Kundenauftrag	po_no	Hier können wir eine Kundenreferenz eintragen. Dies ist z.B. die Bestellnummer unseres Kunden.
Kundenauftragsdatum	po_date	Hier können wir das Datum eintragen an welchem wir die Bestellung durch den Kunden erhalten haben.
Steuernummer	tax_id	Read-Only Feld welches die Steuernummer aus dem Kunden zieht.  Entspricht in vielen Fällen nicht der Umsatzsteueridentifikationsnummer (UID)

## Abrechnungsdimensionen

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

Kostenstelle	cost_center	Verknüpfung zu einer Kostenstellen. Wenn in <span>project</span> gesetzt wird diese von dort gezogen.
Projekt	project	Verknüpfung zu einem Projekt für welches dieser Auftrag gilt. Erstellen wir aus dem gebuchten Auftrag heraus ein Projekt wird dieses Feld gefüllt. <u>Mehr</u>

## Adresse und Kontakt

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
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.
		

## 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

Hier können wir bestimmen ob und wann sich dieser Auftrag wiederholen soll. [Mehr zur Automatischen Wiederholung erfahren.](#)


Bezeichnung	Feldname	Erklärung
Von-Datum		Zeigt und das Datum ab wann dieser Auftrag wiederholt wird
Bis-Datum		Zeigt und das Datum bis wann dieser Auftrag wiederholt wird
Automatische Wiederholung	auto_repeat	Verknüpfung zur <a href="#">Automatischen Wiederholung</a> welche für diesen Auftrag gilt.

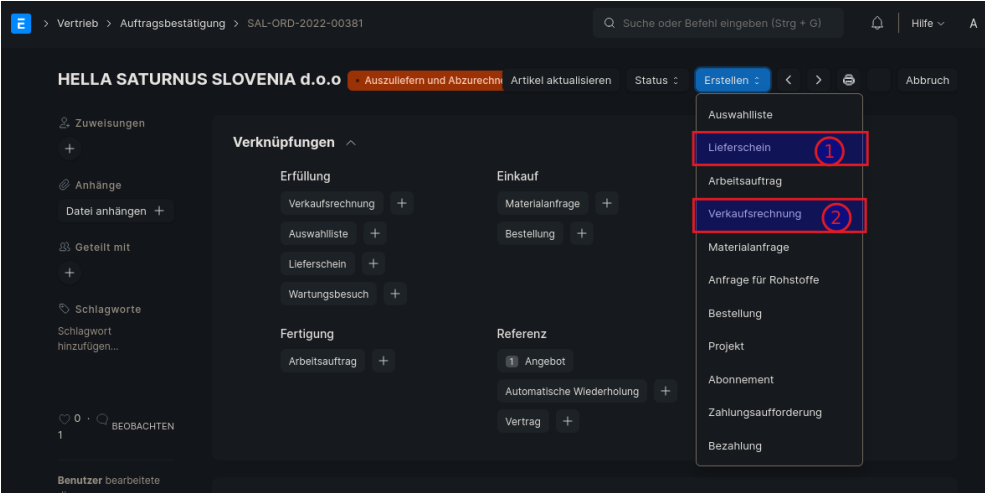
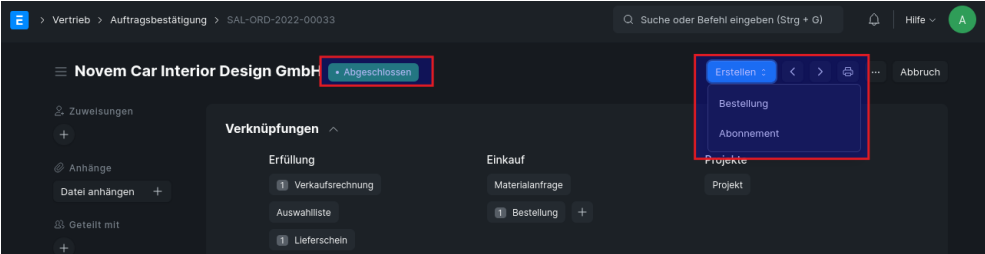

Auto-Repeat-Referenz aktualisieren		Mit diesem Button können wir den die Referenz in auto_repeat mit den auf diesem Auftrag neu eingetragenen Daten aktualisieren. Dieser Auftrag ist so die Vorlage für alle zukünftigen Wiederholungen.
------------------------------------	--	---

# 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> 

# Abrechnungsdimensionen

## Projekt

Wenn der Auftrag bereits gebucht ist und wir darauf ein Projekt erstellen (egal ob über Erstelle -> Projekt oder über das + beim Projekt) wird dieses Feld automatisch mit dem Projekt gesetzt.

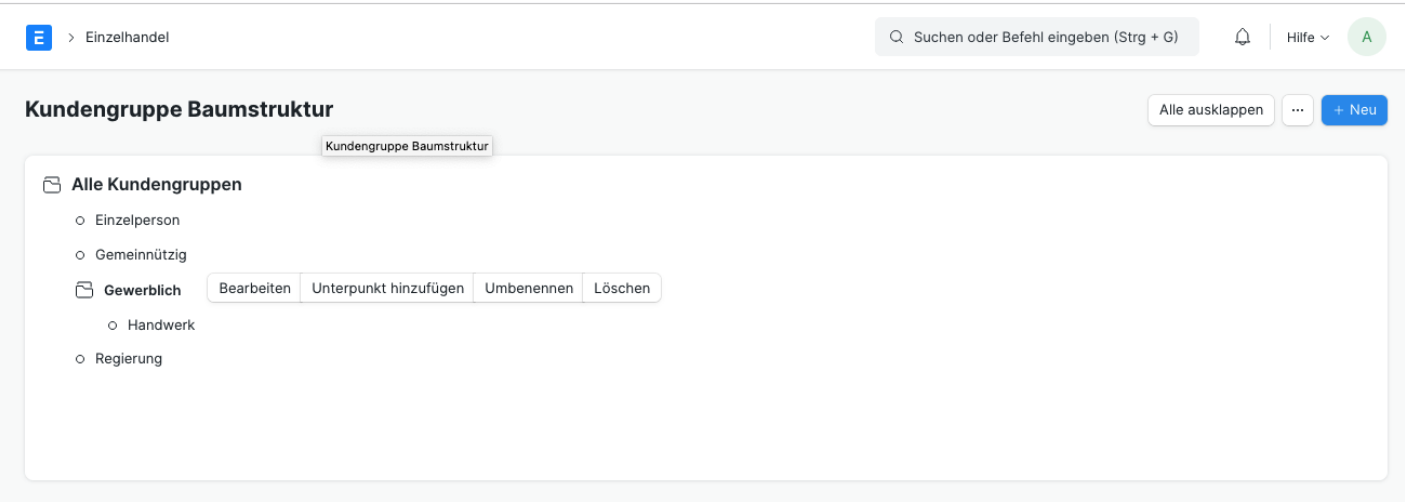
Wollen wir mehrere Projekte zu einem Auftrag haben, kann dies zu unerwünschten Nebenwirkungen bei der Abrechnung führen, da das einhalten des korrekten Projekts sich von Auftrag über Lieferschein nach Ausgangsrechnung durchzieht!

## Aktionen

# Kundengruppe (Customer Group)

## Einleitung

Die Standardansicht der Kundengruppe ist die Baumansicht



## Felder

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
Übergeordnete Kundengruppe		
Ist Gruppe		
Standardpreisliste		
Standardvorlage für Zahlungsbedingungen		

## Standard-Forderungskonto



# Rechnungswesen

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
Unternehmen	company	
Konto	account	
Debtor/Creditor Number		

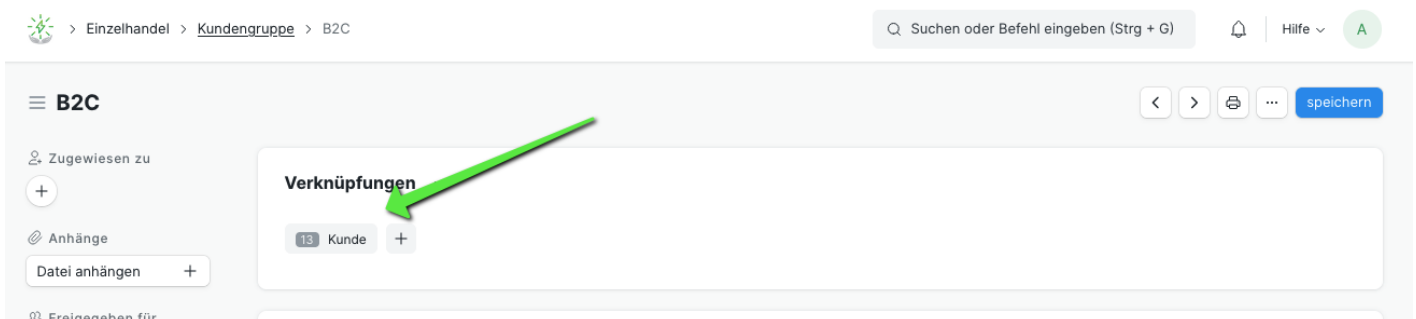
# Kreditlimits

## Kreditlimit

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
Unternehmen	company	
Kreditlimit		
Kreditlimitprüfung im Kundenauftrag umgehen		

# Tipps

Um zu sehen, welche Kunden mit dieser Kundengruppe verknüpft sind, können wir uns eine Verknüpfung einbauen.



Dies machen wir über [DocType Anpassen](#) im Abschnitt [Dokumentverknüpfungen](#).