

# Angebot (Quotation)

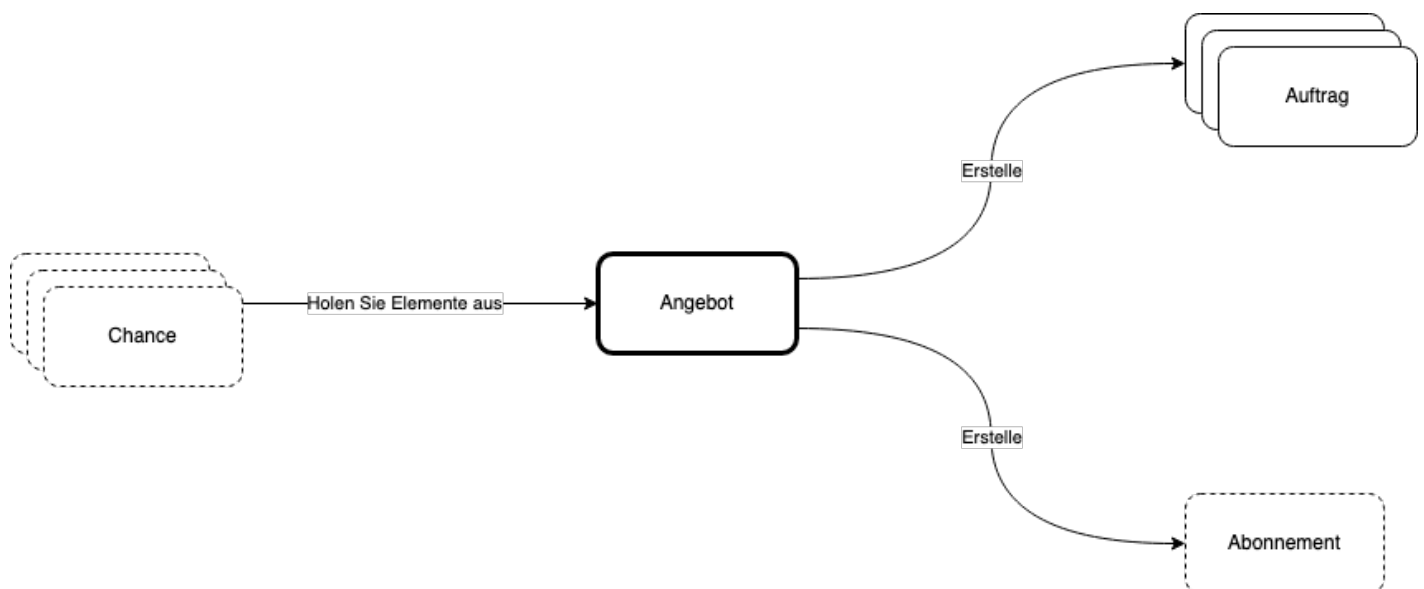
## Einführung

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

---

Version #14

Erstellt: 23 August 2020 08:30:45 von Wolfram Schmidt

Zuletzt aktualisiert: 15 April 2023 16:28:10 von Wolfram Schmidt