

# SAP Business One



SAP Business One 10.0  
Verkauf  
September 2021

SBO1004

# Inhalt

---

- Belege erstellen
- Verkaufsprozess Verknüpfungsplan
- Verkaufsprozess von Angebot bis Ausgangsgutschrift
- Verkaufsprozess mit Verkaufsanzahlungsanforderung und Verkaufsanzahlungsrechnung
- Verkaufsprozess: Ausgangsgutschrift ohne Mengenbezug
- Verkaufsprozess: Bruttogewinnermittlung im Angebot
- Belege ändern / Belege schließen

# Belege erstellen

---

Es gibt mehrere Möglichkeiten einen Beleg zu erstellen:

**1. Beleg neu erstellen**

Maske für den zu erstellenden Beleg öffnen und Inhalte eingeben. Jeder Beleg kann neu erstellt werden, für eine Rechnung muss bspw. kein Kundenauftrag erstellt werden. Es kann direkt bei der Rechnung angesetzt werden.

**2. Funktion „Kopieren nach“**

Vorgängerbeleg aufrufen und dessen Inhalt über die Funktion „Kopieren nach“ in einen neuen Beleg kopieren. Die Inhalte werden übernommen

**3. Funktion „Kopieren von“**

Maske für den zu erstellenden Beleg öffnen, Kunden- oder Lieferantencode eingeben, und über die Funktion „Kopieren von“ den oder die Vorgängerbelege suchen aus denen kopiert werden soll. Dieser Weg dauert ein wenig länger als „Kopieren nach“, jedoch können Inhalte aus mehreren Vorgängerbelegen übernommen werden. Diese Vorgehensweise unterstützt eine schnelle Erstellung von Sammelrechnungen.

**4. Duplizieren für denselben GP**

Bestehenden Beleg aufrufen (rechter Mausklick duplizieren) und für denselben Geschäftspartner duplizieren

**5. Duplizieren für anderen GP**

Bestehenden Beleg aufrufen (rechter Mausklick duplizieren) und für einen andern Geschäftspartner duplizieren

# Verkaufsbelege aufrufen

Verkaufsbelege können erstmalig aufgerufen werden mit Hilfe der **Modulleiste (1)** oder die **Workbench Sales (2)**.

The screenshot displays the SAP S/4HANA user interface. At the top is a menu bar with options: Datei, Bearbeiten, Ansicht, Daten, Springen, Module, Extras, Fenster, Hilfe. Below the menu is a toolbar with various icons for navigation and actions. On the left side, there is a navigation menu with the following categories and items:

- Administration
- Finanzwesen
- CRM
- Opportunities
- Verkauf** (highlighted with a yellow box and the number 1)
  - Rahmenvertrag - Verkauf
  - Angebot
  - Kundenauftrag (highlighted with a yellow box and the number 1)
  - Lieferung
  - Retourenanfrage
  - Retoure
  - Verkaufszahlungsanforderung
  - Verkaufszahlungsrechnung
  - Ausgangsrechnung
  - Ausgangsrechnung und Zahlung
  - Ausgangsgutschrift
  - Ausgangsvorausrechnung

The main area of the interface shows a diagram titled "Verkaufsprozess" (Sales Process). The diagram is a flowchart with the following steps and icons:

- Angebot (Offer) - Document icon with a blue circle and a plus sign.
- Verkaufszahlungsrechnung (Sales Payment Statement) - Document icon with a blue circle and a plus sign.
- Mahn-assistent (Debt Assistant) - Icon of three circles.
- Kundenauftrag (Customer Order) - Document icon with a blue circle and a plus sign.
- Lieferung (Delivery) - Shopping cart icon with a blue circle and a plus sign.
- Ausgangsrechnung (Outgoing Invoice) - Document icon with a blue circle and a plus sign.
- Eingangs-zahlungen (Incoming Payments) - Icon of a person with a dollar sign and a blue circle and a plus sign.
- Kunde (Customer) - Icon of a person.
- Retoure (Return) - Shopping cart icon with a blue circle and a plus sign.
- Ausgangs-gutschrift (Outgoing Credit Memo) - Document icon with a blue circle and a plus sign.
- Umsatzberichte (Sales Reports) - Pie chart icon with a blue circle and a plus sign.

The diagram shows a flow from Angebot to Kundenauftrag, then to Lieferung, and finally to Ausgangsrechnung and Ausgangsgutschrift. There are also vertical flows from Angebot to Verkaufszahlungsrechnung, and from Kundenauftrag to Ausgangsrechnung. A yellow box with the number 2 is placed above the "Verkaufsprozess" title.

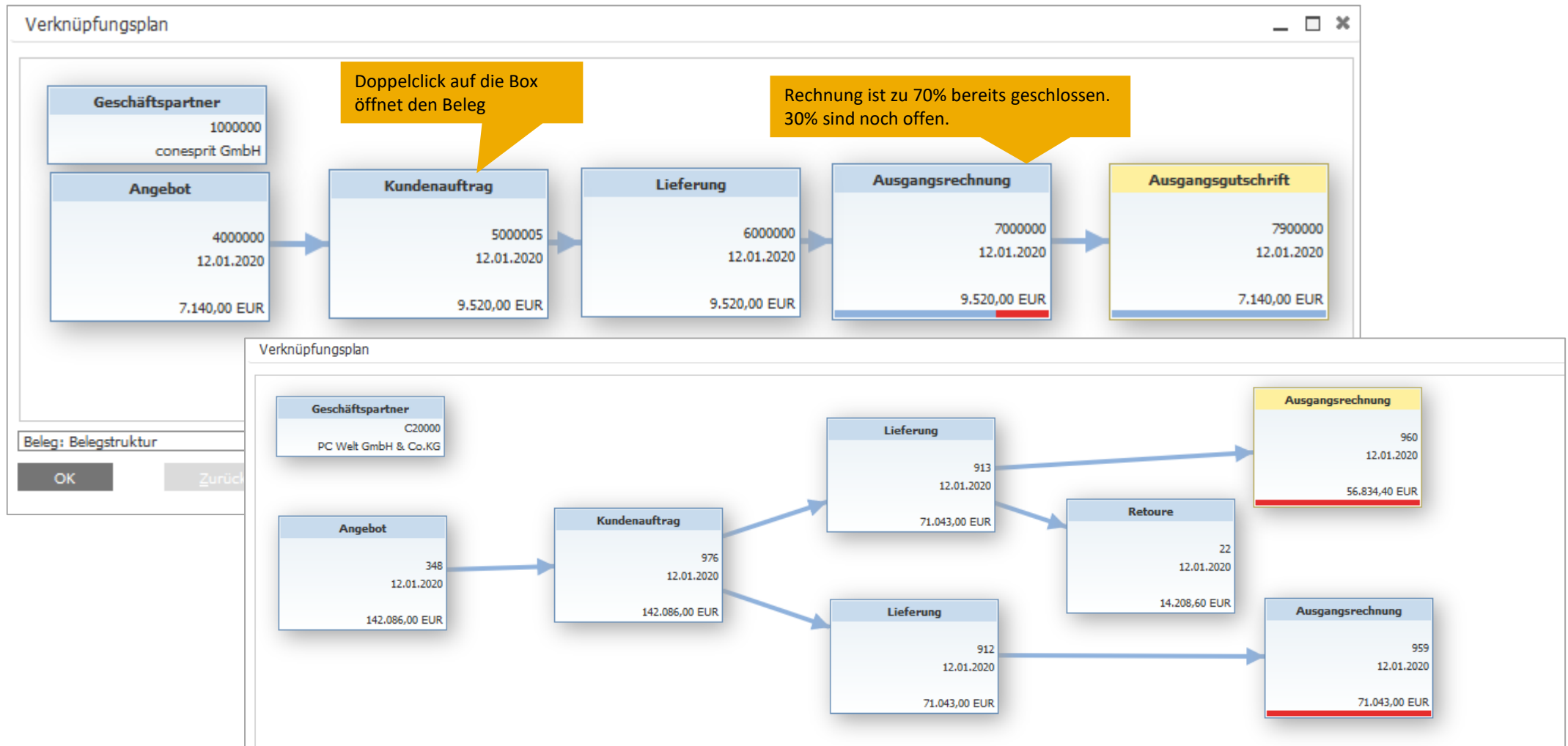
# Verkaufsprozess von Angebot bis Gutschrift

Verknüpfungspfad zeigt Belegkette

Wenn Belege durch die Funktionen „Kopieren nach“ und „Kopieren von“ erstellt werden, dann gibt es in SAP Business One einen zusammenhängenden Belegfluss. Dieser kann eingesehen werden, in dem man einen der Belege öffnet und mit der rechten Maus die Funktion „Verknüpfungsplan“ aufruft.

Wird auf das jeweilige Belegfeld doppelt geklickt, öffnet man damit den entsprechenden Beleg.

Ein roter Balken unterhalb der Belegbox sagt aus, dass der Beleg teilweise oder ganz geöffnet ist. Die gelbe Markierung zeigt an, dass man den Verknüpfungsplan über diesen Beleg geöffnet hat.



# Verkaufsprozess: Angebot anlegen

Verkauf > Angebot

### Angebot

Kunde → 1000000 **1**  
Name conesprit GmbH  
Ansprechpartner → Douverne, Katrin **2**  
Kundenref.nr. **3**  
Hauswährung

Nr. Primär 4000000  
Status Offen  
Buchungsdatum 12.01.2020  
Gültig bis 12.03.2020  
Belegdatum 12.01.2020

Inhalt **11** Logistik Buchhaltung Anhänge

Artikel/Serviceart Artikel Zusammenfassungstyp Keine Zusfg.

#	Typ	Artikelnr.	Artikelbeschreibung	Menge	ME-Name	Auf Lager	Stückpreis	Gesamt (HW)	Steuerkennzeichen	Lager	Lieferdat.	Freitext
1		→ 0300001 <b>4</b>	Drucker <b>5</b>	100	Stück		40,00 EUR	4.000,00 EUR	A2	→ 01		
2	T <b>9</b>		Instant Ink, Drucker, Kopierer, Scanner, Fax, WLAN, Airprint <b>6</b>									
3		→ 0300002	Maus	200			10,00 EUR	2.000,00 EUR	A2	→ 01		
4	T		hohe Präzision, Optischer Owl-Eye Sensor (100 bis 16.000 Dpi), RGB AIMO LED Beleuchtung, 23 programmierbare Tasten, Design in Deutschland, USB) weiß(remastered)									
5									A2			

Vertriebs-MA -Kein Vertriebsmitarbeiter-  
Eigentümer

Bemerkungen **12**

Aktualisieren Abbrechen

Gesamt vor Rabatt 6.000,00 EUR  
Rabatt %  
Fracht **10**  
 Rundung  
Steuer 1.140,00 EUR  
Gesamt 7.140,00 EUR

Kopieren von Kopieren nach

1. Kunde über den Code selektieren
2. Ggfs. Ansprechpartner wählen
3. Ggfs. Kundenreferenznummer eingeben
4. Artikel über Artikel Code selektieren
5. Menge eingeben
6. Preis eingeben, falls dieser nicht in der Preisliste hinterlegt ist
7. Steuerkennzeichen kontrollieren
8. Ggfs. Lager, Lieferdatum und Freitext einfügen und/ oder verändern
9. Ggfs. Textzeile einfügen, in der Spalte Typ dafür eine Textzeile „T“ wählen
10. Ggfs. Rabatt hinzufügen
11. Ggfs. in Register Logistik die Rechnungs- oder Lieferanschrift ändern
12. Hinzufügen
13. Beleg versenden (nicht im Screenshot enthalten)

Aktueller Beleg wird geschlossen. Es erscheint ein neuer leerer Beleg. Mit den Pfeilen aus der Symbolleiste kann der Beleg wieder aufgerufen werden.

# Verkaufsprozess: Angebot – Ansicht eines conesprit Standardbelegs

Verkauf > Angebot

Logo

Demo Name | Giesinger Strasse 42/1 | 14321 Bietighelm-Baargen

PC Welt GmbH & Co.KG  
Goethestr. 24  
10825 Berlin

Lieferadresse | Leistungszentrale

PC Welt GmbH & Co.KG  
Neumannstr. 35  
13189 Berlin

### Angebot

Belegnummer	370	Datum	29.07.2020
Kundennummer	C20000	Seite	Seite 1/2
Ansprechpartnerin	Christian Gander	Sachbearbeiterin	Bill Armstrong
<small>Unsere Lieferantanzahl</small>		Durchwahl	030-34888-01
Ihre Referenznummer	Hier steht die Kundenreferenznummer.	Mall	
		Zahlungsbed.	2% 10 Tage, Netto 30 Tage
		Versandbed.	UPS Ground

Hier ist die Eingangsbemerkung zu lesen.

Artikel	Menge	Mengen-	Preis	Gesamt	MWSt-
Beschreibung		einheit	EUR	EUR	satz %
001 A00001 J.B. Multifunktionsdrucker 1420	1,00	Stück	136,80	136,80	19,0
Rabatt	5,00%				
Dies ist Text aus dem Freitext-Feld.					
Hier steht der Text aus einer Textzeile.					
003 A00002 J.B. Multifunktionsdrucker 1111	1,00		114,00	114,00	19,0
Rabatt	5,00%				
Dies ist Text aus dem Freitext-Feld.					
Hier steht der Text aus einer Textzeile.					

	<b>Netto EUR</b>	<b>MWSt EUR</b>	<b>Brutto EUR</b>
MWSt 19,0%	250,80	47,65	298,45
<b>Gesamt</b>	<b>250,80</b>	<b>47,65</b>	<b>298,45</b>

Dieses Angebot ist gültig bis 29.08.2020.

7

# Verkaufsprozess: Kundenauftrag aus einem Angebot anlegen

Verkauf > Kundenauftrag

The screenshot shows the SAP Sales Order creation interface. The 'Angebot' (Quote) section on the left contains customer data: Kunde 1000000, Name conesprit GmbH, Ansprechpartner Douverne, and Kundenref.nr. The 'Kundenauftrag' (Sales Order) section in the center contains the same customer data. The 'Inhalt' (Content) table lists items from the quote, including a printer and a mouse. The 'Statistik' (Statistics) section on the right shows a total amount of 8,000.00 EUR before discount. A yellow callout box in the center contains a 10-step process for creating the sales order from the quote.

**Angebot**

Kunde 1000000  
Name conesprit GmbH  
Ansprechpartner Douverne, Katrin  
Kundenref.nr.  
Hauswährung

**Kundenauftrag**

Kunde 1000000  
Name conesprit GmbH  
Ansprechpartner Douverne, Katrin  
Kundenref.nr.  
Hauswährung

Nr. Primär 5000005  
Status Offen  
Buchungsdatum 12.01.2020  
Lieferdatum 16.01.2020  
Belegdatum 12.01.2020

**Inhalt**

#	Typ	Artikelnr.	Artikelbeschreibung	Menge	ME-Name	Auf Lager	Offene Menge	Stückpreis	Gesamt (HW)	Steuerkennzeichen	Lager	Lieferdat.	Freitext
1		0300001	Drucker	150	Stück	998	150	40,00 EUR	6.000,00 EUR	A2	01	16.01.2020	
2	T		Instant Ink, Drucker, Kopierer, Scanner, Fax, WLAN, Airprint										
3		0300002	Maus	200	Stück	1.115	200	10,00 EUR	2.000,00 EUR	A2	01	16.01.2020	
4	T		hohe Präzision, Optischer Owl-Eye Sensor (100 bis 16.000 Dpi), IMMO LED Beleuchtung, 23 programmierbare Tasten, Design in Deutschland, USB weiß(remastered)									16.01.2020	
5													

**Statistik**

Gesamt vor Rabatt 8.000,00 EUR  
Rabatt %  
Fracht  
Rundung  
Steuer 1.520,00 EUR  
Gesamt 9.520,00 EUR

**Bestehendes Angebot mittels Enterprise Search oder Liste der Angebote aufrufen**

1. Kopieren nach: Kundenauftrag
2. Ggfs. Kundenreferenznummer eingeben
3. Gewünschtes Lieferdatum im Kopf eingeben, wenn es für den ganzen Beleg gilt oder in den Zeilen eingeben, wenn sich das Lieferdatum für die Artikel unterscheidet
4. Ggfs. Menge anpassen
5. Ggfs. Lager und Freitext einfügen bzw. verändern
6. Ggfs. Textzeile hinzufügen, in der Spalte Typ dafür eine Textzeile (T) wählen
7. Ggfs. Rabatt hinzufügen
8. Ggfs. in Register Logistik die Rechnungs- oder Lieferanschrift ändern
9. Hinzufügen
10. Beleg versenden (nicht im Screenshot enthalten)

Das Angebot wird geschlossen, wenn die Artikelmenge im Kundenauftrag derselben Menge wie im Angebot entspricht oder über dieser Menge liegt.  
Im Hintergrund werden nun die im Kundenauftrag ausgewiesenen Artikel reserviert (Bestätigte Menge).



# Verkaufsprozess: Lieferung aus einem Kundenauftrag anlegen

Verkauf > Lieferung

**Kundenauftrag**

Kunde → 1000000  
 Name → conesprit GmbH  
 Ansprechpartner → Douverne, Katrin  
 Kundenref.nr.  
 Hauswährung

**Lieferung**

Kunde → 1000000  
 Name → conesprit GmbH  
 Ansprechpartner → Douverne, Katrin  
 Kundenref.nr. **2**  
 Hauswährung

Nr. Primär 6000000  
 Status Offen  
 Buchungsdatum 12.01.2020  
 Lieferdatum **3** 12.01.2020  
 Belegdatum 12.01.2020

**5**

Inhalt | **6** Logistik | Buchhaltung | Anhänge

Artikel/Serviceart Artikel Zusammenfassungstyp Keine Zusfg.

#	Typ	Artikelnr.	Artikelbeschreibung	Menge	ME-Name	Auf Lager	Offene Me	Stückpreis	Gesamt (HW)	Steuerkennzeichen	Lager	Lieferdat.	Freitext
1		0300001	Drucker	150		998	150	40,00 EUR	6.000,00 EUR	A2	01	16.01.2020	<b>3</b>
2	T		Instant Ink, Drucker, Kopierer, Scanner, Fax, WLAN, Airpri										<b>4</b>
3		0300002	Maus	200		1.115	200	10,00 EUR	2.000,00 EUR	A2	01	16.01.2020	
4	T		hohe Präzision, Optischer Owl-Eye Sensor (100 bis 16.000 Dpi), RGB AIMO LED Beleuchtung, 23 programmierbare Tasten, Design in Deutschland, USB) weiß(remastered)										
5													

Vertriebs-MA Eigentümer  
 Bemerkungen **7**

Gesamt vor Rabatt 8.000,00 EUR  
 Rabatt %  
 Fracht →  
 Rundung 0,00 EUR  
 Steuer 1.520,00 EUR  
 Gesamt 9.520,00 EUR

**1** Kopieren **1** Kopieren nach

Bestehenden Kundenauftrag mittels Enterprise Search oder Liste der Kundenaufträge aufrufen

- Kopieren nach: Lieferung
- Ggfs. Kundenreferenznummer eingeben
- Ggfs. Lieferdatum im Kopf anpassen, wenn es für den ganzen Beleg gilt oder in den Zeilen eingeben, wenn sich das Lieferdatum für die Artikel unterscheidet
- Ggfs. Menge anpassen
- Ggfs. weitere Felder anpassen
- Ggfs. in Register Logistik die Rechnungs- oder Lieferanschrift ändern
- Hinzufügen  
 Durch das Hinzufügen wird der aktuelle Beleg geschlossen und ein leerer Beleg geöffnet. Mit den Pfeilen aus der Symbolleiste kann der Beleg wieder aufgerufen werden.
- Lieferschein versenden (nicht im Screenshot enthalten)

Der Beleg Kundenauftrag wird geschlossen, wenn die Artikelmenge in der Lieferung derselben Menge wie im Kundenauftrag entspricht oder über dieser Menge liegt (Überlieferung). Ansonsten bleibt der Kundenauftrag geöffnet, bis die restliche Menge geliefert oder er manuell geschlossen wird. Im Hintergrund wird nun der Lagerbestand reduziert.

# Verkaufsprozess: Ausgangsrechnung aus einer Lieferung anlegen

Verkauf > Ausgangsrechnung

**Lieferung**

Kunde → 1000000  
Name → conesprit GmbH  
Ansprechpartner → Douverne, Katrin  
Kundenref.nr.  
Hauswährung

**Ausgangsrechnung**

Kunde → 1000000  
Name → conesprit GmbH  
Ansprechpartner → Douverne, Katrin  
Kundenref.nr. **2**  
Hauswährung

Nr. Primär 7000000  
Status Offen  
Buchungsdatum 12.01.2020  
Fälligkeitsdatum 11.02.2020  
Belegdatum 12.01.2020

**Inhalt** | Logistik | Buchhaltung | Anhänge **4**

Artikel/Serviceart Artikel

#	Typ	Artikelnr.	Artikelbeschreibung	Menge	ME-Name	Stückpreis	Gesamt (HW)	Steuerkennzeichen	Lager	Lieferdat.	Freitext
1		0300001	Drucker	150	Stück	40,00 EUR	6.000,00 EUR	A2	01	16.01.2020	
2	T		Instant Ink, Drucker, Kopierer, Scanner, Fax, WLAN, Bluetooth, Farb-Druck, 1200 dpi								
3		0300002	Maus	200		10,00 EUR	2.000,00 EUR	A2	01	16.01.2020	
4	T		hohe Präzision, Optischer Owl-Eye Sensor (100 bis 16.000 Dpi), RGB AIMO LED Beleuchtung, 23 programmierbare Tasten, Design in Deutschland, USB weiß(remastered)								
5											

**Bestehende Lieferung mittels Enterprise Search oder Liste der Lieferungen aufrufen**

1. Kopieren nach: Ausgangsrechnung
2. Ggfs. Kundenreferenznummer anpassen
3. Ggfs. Menge anpassen
4. Ggfs. weitere Felder anpassen
5. Hinzufügen

Durch das Hinzufügen wird der aktuelle Beleg geschlossen und ein leerer Beleg geöffnet. Mit den Pfeilen aus der Symbolleiste kann der Beleg wieder aufgerufen werden.

6. Rechnung versenden (nicht im Screenshot enthalten)

Der Beleg Lieferung wird geschlossen, wenn die Artikelmenge in der Rechnung derselben Menge wie in der Lieferung entspricht. Ansonsten bleibt die Lieferung geöffnet, bis die restliche Menge in Rechnung gestellt oder returniert wird.

Im Hintergrund wird der Umsatz sowie die Forderung gegenüber dem Kunden gebucht.

Vertriebsmitarbeiter Eigentümer

Bemerkungen

Basierend auf 4000000. **5**

Hinzufügen Abbrechen

OK Abbrechen

Kopieren **1** Kopieren nach

Tabatt 8.000,00 EUR  
Gesamt 0,00 EUR  
1.520,00 EUR  
9.520,00 EUR  
Betrag 9.520,00 EUR

Kopieren von Kopieren nach

# Verkaufsprozess: Journalbuchung einer Ausgangsrechnung

Verkauf > Ausgangsrechnung

**Journalbuchung**

Serie	Nummer	Buchungsdatum	Fälligkeitsdatum	Belegdatum	Bemerkungen
Primär	3	12.01.2020	11.02.2020	12.01.2020	Ausgangsrechnungen - 1000000

Neubewertungsbericht Wechselkurs  
 EU-Bericht  
 Automatische USt.  
 Latente Steuern verwalten  
 QSt. verwalten

Ursprung: RE, Urspr. Nr.: 7000000, Transaktionsnummer: 6, Vorlagentyp: , Vorlage: , Kennzeichen: , Projekt:

Trans.code: , Ref. 1: 7000000, Ref. 2: , Ref. 3:

Rahmenvertrag:

► Bearbeitungsmodus expandieren

#	Sachkto/GP-Code	Sachkto/GP-Name	Soll	Haben	Vorlage für Bemerkungen
1	1000000	conesprit GmbH	9.520,00 EUR		
2	3806	Umsatzsteuer 19%		1.140,00 EUR	
3	3806	Umsatzsteuer 19%		380,00 EUR	
4	4400	Erlöse 16% USt / 19% USt Artikel		6.000,00 EUR	
5	4400	Erlöse 16% USt / 19% USt Artikel		2.000,00 EUR	
			9.520,00 EUR	9.520,00 EUR	

Über einen Rechtsklick auf die Ausgangsrechnung kann die automatisch erzeugte Journalbuchung eingesehen werden.

FW anzeigen  SW anzeigen

# Verkaufsprozess: Ausgangsgutschrift aus einer Ausgangsrechnung anlegen

Verkauf > Ausgangsgutschrift

### Ausgangsgutschrift

Kunde → 1000000  
 Name conespritz GmbH  
 Ansprechpartner → Douverne, Katrin  
 Kundenref.nr.  
 Hauswährung

Nr. Primär 7900000  
 Status Offen  
 Buchungsdatum 12.01.2020  
 Fälligkeitsdatum 12.01.2020  
 Belegdatum 12.01.2020

Inhalt    Logistik    Buchhaltung    Anhänge

Zusammenfassungstyp Keine Zusfg.

#	Typ	Artikelnr.	Artikelbeschreibung	Menge	ME-Name	Stückpreis	Gesamt (HW)	Steuerkennzeichen	Lager	Lieferdat.	Freitext
1		0300001	Drucker	150	Stück	40,00 EUR	6.000,00 EUR	A2	01	16.01.2020	
2	T	Instant Ink, Drucker, Kopierer, Scanner, Fax, WLAN, Airprint									
3								A2			

Vertriebsmitarbeiter  
Eigentümer

Bemerkungen

Gesamt vor Rabatt 6.000,00 EUR  
 Rabatt %  
 Anzahlung gesamt  
 Fracht →  
 Rundung 0,00 EUR  
 Steuer 1.140,00 EUR  
 Gesamt 7.140,00 EUR  
 Angewandter Betrag 7.140,00 EUR  
 Offener Saldo

Kopieren von    Kopieren nach

Hinzufügen    Abbrechen

Bestehende Ausgangsrechnung mittels Enterprise Search oder Liste der Rechnungen aufrufen  
 Kopieren nach: Ausgangsgutschrift

1. Ggfs. Kundenreferenznummer anpassen
2. Ggfs. Menge anpassen
3. Ggfs. weitere Felder anpassen
4. Hinzufügen  
 Durch das Hinzufügen wird der aktuelle Beleg geschlossen und ein leerer Beleg geöffnet. Mit den Pfeilen aus der Symbolleiste kann der Beleg wieder aufgerufen werden.
5. Gutschrift versenden (nicht im Screenshot enthalten)

Der Beleg Ausgangsrechnung wird geschlossen, wenn die Artikelmenge in der Gutschrift derselben Menge wie in der Rechnung entspricht. Ansonsten bleibt die Rechnung geöffnet, bis die restliche Menge bezahlt oder gutgeschrieben ist.

Wird bereits vor Rechnungsstellung festgestellt, dass gelieferte Artikel den Anforderungen des Kunden nicht entsprechen, dann wird anstelle einer Gutschrift eine Retoure erstellt. Diese kann über die Funktion „Kopieren nach“ aus der Lieferung erzeugt werden. Im Hintergrund wird der Artikelbestand wieder erhöht.

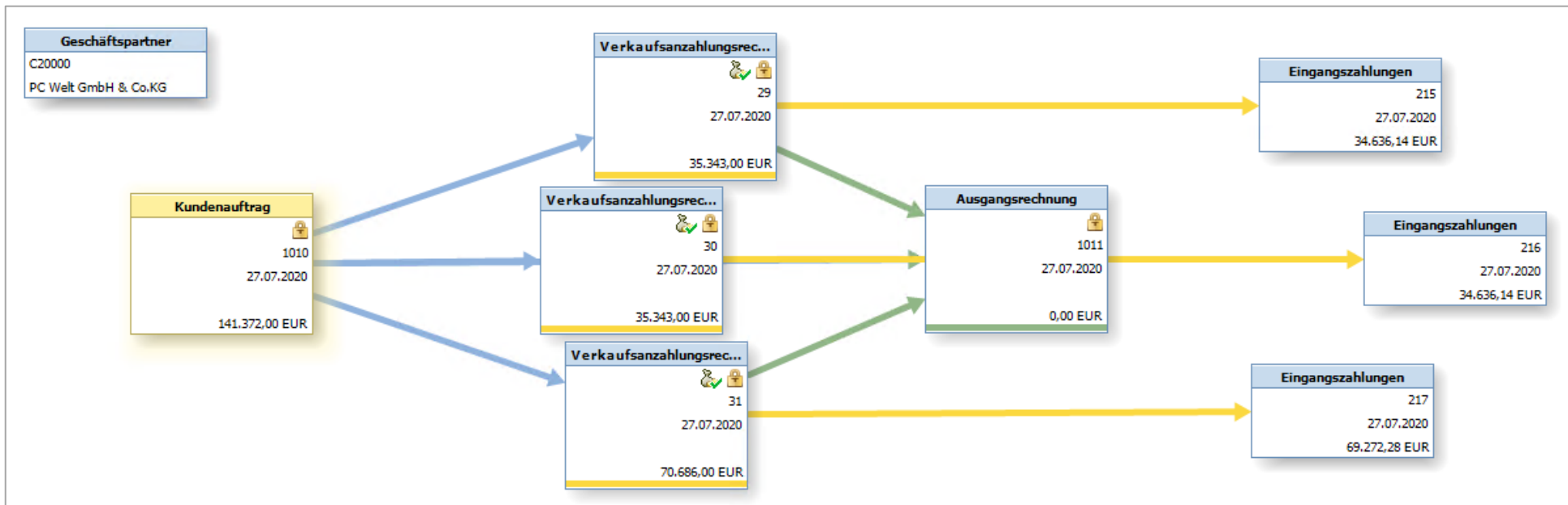
# Verkaufsprozess: Verkaufsanzahlungsanforderung und -rechnung

Verkauf > Verkaufsanzahlungsanforderung/Verkaufsanzahlungsrechnung

Um eine Verkaufsanzahlungsanforderung oder Verkaufsanzahlungsrechnung zu erstellen **muss zuerst ein Kundenauftrag** erstellt werden. Die Verkaufsanzahlungsanforderung oder Verkaufsanzahlungsrechnung wird geöffnet und über die Funktion „Kopieren von“ wird der Inhalt des Kundenauftrags in die Verkaufsanzahlungsanforderung oder Verkaufsanzahlungsrechnung übernommen. Die Funktion „Kopieren von“ ist erst aktiviert, wenn ein Kunde selektiert wurde. (Es ist nicht möglich aus dem Kundenauftrag heraus eine Verkaufsanzahlungsanforderung oder Verkaufsanzahlungsrechnung zu erstellen.)

Wenn ein oder mehrere Zahlungseingang/-gänge für die Verkaufsanzahlungsanforderung(en) oder die Verkaufsanzahlungsrechnung(en) eingeht/eingehen, kann die Ausgangsrechnung erstellt werden. Hier wird die Ausgangsrechnung geöffnet und über die Funktion „Kopieren von“ kann der Inhalt des Kundenauftrags in die Ausgangsrechnung übernommen werden. Die Funktion „Kopieren von“ ist erst aktiviert, wenn ein Kunde selektiert wurde. (Es ist nicht möglich aus der Verkaufsanzahlungsanforderung oder der Verkaufsanzahlungsrechnung heraus eine Ausgangsrechnung zu erstellen, dies muss über den Kundenauftrag passieren.) Das Buchen der Zahlungseingänge finden Sie in den Schulungsunterlagen Finanzbuchhaltung beschrieben.

Aus einem Kundenauftrag können mehrere Verkaufsanzahlungsanforderungen oder Verkaufsanzahlungsrechnungen erstellt werden, wie im untenstehenden Beispiel sichtbar.



# Verkaufsprozess: Unterschied zw. Verkaufsanzahlungsanforderung und -rechnung

---

Verkauf > Verkaufsanzahlungsanforderung/Verkaufsanzahlungsrechnung

## **Anzahlungsrechnung:**

Zum Zeitpunkt der Dokumenterstellung wird die Mehrwertsteuer für den Zahlungsbetrag gebucht, der Nettozahlungsbetrag geht auf ein Zahlungsverrechnungskonto. Umsatz, Bestandsveränderung und Aufwendungen werden gebucht, wenn die Zahlungsrechnung(en) in eine Ausgangsrechnung überführt wird/werden.

## **Anzahlungsanforderung:**

Zum Zeitpunkt der Dokumenterstellung wird keine Journalbuchung erstellt. Es wird weder Mehrwertsteuer noch Umsatz gebucht. Der Beleg ist für das System ein Merkposten und eine Aufforderung an den Kunden für einen Zahlungseingang. Wenn die Zahlung eingeht, wird diese auf ein Zahlungskonto gebucht. Umsatz, Mehrwertsteuer, Bestandsveränderung und Aufwendungen werden gebucht, wenn die Zahlungsanforderung(en) in eine Ausgangsrechnung überführt wird/werden.

# Verkaufsprozess: Ausgangsgutschrift ohne Mengenbezug

Verkauf > Ausgangsgutschrift

### Ausgangsgutschrift

Kunde → 1000000  
 Name conesprit GmbH  
 Ansprechpartner → Douverne, Katrin  
 Kundenref.nr.  
 GP-Währung ▼ EUR

Nr. Primär 7900001  
 Status Offen  
 Buchungsdatum 12.01.2020  
 Fälligkeitsdatum 12.01.2020  
 Belegdatum 12.01.2020

Inhalt    Logistik    Buchhaltung    Anhänge

Artikel/Serviceart Artikel Zusammenfassungstyp Keine Zusfg. ▼

#	Typ	Text	Artikelnr.	Artikelbeschreibu	Menge	ME-Name	Stückpreis	Gesamt (HW)	Steuerkennzeichen	Lager	Lieferdat.	Freitext	Ohne Mengenbuchung
1			→ 0300001	Drucker	10. ...	Stück	40,00 EUR	400,00 EUR	A2	→ 01			<input type="checkbox"/>
2									A2				<input type="checkbox"/>

Wenn der Haken „Ohne Mengenbuchung“ aktiv ist, dann wird die Bestandsmenge nicht durch diese Gutschrift verändert. Es wird nur eine Wertänderung im Hauptbuch aufgezeichnet.

Vertriebsmitarbeiter -Kein Vertriebsmitarbeiter-  
 Eigentümer

Bemerkungen

Gesamt vor Rabatt 400,00 EUR  
 Rabatt %  
 ... Anzahlung gesamt  
 Fracht →  
 Rundung 0,00 EUR  
 Steuer 76,00 EUR  
 Gesamt 476,00 EUR  
 Angewandter Betrag  
 Offener Saldo 476,00 EUR

Hinzufügen    Abbrechen

Kopieren von    Kopieren nach

# Verkaufsprozess: Bruttogewinnermittlung im Angebot

Beleg öffnen > Rechter Mausklick Bruttogewinn

SAP Business One berechnet den Bruttogewinn im Angebot, aber auch in allen anderen Verkaufsbelegen. Der für die Bruttogewinnberechnung verwendete Basispreis wird angezeigt im Feld „Bruttogewinn Basispreis“. Der Basispreis wird definiert unter: Administration > Systeminitialisierung > Belegeinstellung > Allgemein. Sollte das Feld „Bruttogewinn Basispreis“ nicht sichtbar sein, kann es über die Formulareinstellungen sichtbar gemacht werden. Zusätzlich kann der Bruttogewinn über das Kontextmenu angezeigt werden. Per Default wird der Bruttogewinn im Kontextmenü dargestellt, wie er in den Belegeinstellungen definiert ist. Es kann jedoch ebenso der Bruttogewinn basierend auf anderen Basispreisen, wie Preis aus den Preislisten, Letzter Einkaufspreis, Zuletzt ermittelter Preis und Produktionsstandardkosten simuliert werden, zusätzlich kann der Basispreis manuell eingegeben werden.

The screenshot shows the SAP Business One 'Angebot' (Quotation) interface. At the top, customer information is displayed: Kunde 10000, Name PC World, Ansprechpartner AP. The main table lists items with columns for #, Typ, Artikelnr., Artikelbeschreibung, Menge, ME-Name, Stückpreis, Rabatt %, Steuerkennzeichen, Gesamt (HW), Lager, Lieferdat., Projekt, Bruttogewinn Basispreis, Freitext, Selbstkosten, Sales employees, and Urs. Item 1 is highlighted with a yellow box around the 'Bruttogewinn Basispreis' field, which contains the value 104,9525 EUR. A modal window titled 'Bruttogewinn für Angebot' is open, showing a list of basis price methods. The 'Manuell' (Manual) option is selected. The modal window also displays a table with columns for Artikelnr., Artikelbeschreibung, Basispreis nach, and Artikelpreis, showing a negative result of -495,25 EUR for the selected item. A yellow text box on the right states: 'Ist der Bruttogewinn negativ gemäß der gewählten Basispreismethode, so ist das Ergebnis in rot dargestellt.' (If the gross profit is negative according to the selected basis price method, the result is shown in red.)

#	Typ	Artikelnr.	Artikelbeschreibung	Menge	ME-Name	Stückpreis	Rabatt %	Steuerkennzeichen	Gesamt (HW)	Lager	Lieferdat.	Projekt	Bruttogewinn Basispreis	Freitext	Selbstkosten	Sales employees	Urs
1		A00001	J.B. Multifunktionsdrucker 1420	100	Stk	100,0000 EUR	0,0000	A2	10.000,00 EUR	01			104,9525 EUR				
2							0,0000	A2									



# Belege ändern / Belege schließen

SAP Business One hat eine integrierte Finanzbuchhaltung. Dies bedeutet, dass beim Erstellen von Belegen automatisch die entsprechenden Journalbuchungen ausgelöst werden. Aus diesem Grund sind buchungsrelevante Informationen in Belege nach dem Hinzufügen des Belegs nicht mehr veränderbar. Angebote und Kundenaufträge, lösen keine Journalbuchung aus. Sie sind veränderbar, bis sie geschlossen sind. Ein Beleg gilt als geschlossen, wenn er storniert wurde oder er durch die Funktion „Kopieren nach“ oder „Kopieren von“ in einem Folgebeleg übertragen wurde. Die folgende Tabelle zeigt die Möglichkeiten verschiedene Beleg zu ändern auf.

Verkaufsbelege	Angebot	Kundenauftrag	Lieferung	Retoure im Verkauf	Ausgangsrechnung	Ausgangsgutschrift
Kann der Beleg nach dem Hinzufügen nochmals verändert werden?	Ja, bis er geschlossen ist	Ja, bis er geschlossen ist	Nein, denn es erfolgt im Hintergrund eine Journalbuchung	Nein, denn es erfolgt im Hintergrund eine Journalbuchung	Nein, denn es erfolgt im Hintergrund eine Journalbuchung	Nein, denn es erfolgt im Hintergrund eine Journalbuchung
Wie können Belege geschlossen werden?	Kundenauftrag mit derselben oder einer höheren Menge / Storno	Lieferung mit derselben oder einer höheren Menge / Storno	Ausgangsrechnung mit derselben Menge / Retoure in derselben Menge oder Kombination aus Ausgangsrechnung und Retoure	-	Ausgangsgutschrift mit derselben Menge / Eingangszahlung oder Kombination aus beidem	-



## Haftungsausschluss

Die Informationen in dieser Publikation wurden aus Daten erarbeitet, von deren Richtigkeit ausgegangen wurde; wir übernehmen jedoch weder Haftung noch eine Garantie für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Informationen.

Obwohl wir diese Publikation mit Sorgfalt erstellt haben, ist nicht auszuschließen, dass sie unvollständig ist oder Fehler enthält. Der Herausgeber, dessen Geschäftsführer, leitende Angestellte oder Mitarbeiter haften deshalb nicht für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Informationen. Etwaige Unrichtigkeiten oder Unvollständigkeiten der Informationen begründen keine Haftung, weder für unmittelbare noch für mittelbare Schäden.