

SAP Business One



Ab genau jetzt: In 3 Minuten steht Ihr SAP Business One Cloud Testsystem >

SAP Business One 10.0
Verkauf
März 2023

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, there is a menu bar with options: Datei, Bearbeiten, Ansicht, Daten, Springen, Module, Extras, Fenster, Hilfe. Below the menu bar is a toolbar with various icons for document management, navigation, and system functions.

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 a '1' in a yellow square)
 - Rahmenvertrag - Verkauf
 - Angebot
 - Kundenauftrag (highlighted with a yellow box and a '1' in a yellow square)
 - Lieferung
 - Retourenanfrage
 - Retoure
 - Verkaufszahlungsanforderung
 - Verkaufszahlungsrechnung
 - Ausgangsrechnung
 - Ausgangsrechnung und Zahlung
 - Ausgangsgutschrift
 - Ausgangsvorausrechnung

The main area of the interface shows the **Verkaufsprozess** (Sales Process) Workbench, which is highlighted with a yellow box and a '2' in a yellow square. The process flow is as follows:

- Angebot** (Offer) leads to **Kundenauftrag** (Customer Order).
- Kundenauftrag** leads to **Lieferung** (Delivery).
- Lieferung** leads to **Retoure** (Return).
- Angebot** leads to **Verkaufszahlungsrechnung** (Sales Billing Statement).
- Verkaufszahlungsrechnung** leads to **Ausgangsrechnung** (Outgoing Invoice).
- Ausgangsrechnung** leads to **Ausgangsgutschrift** (Outgoing Credit Memo).
- Ausgangsrechnung** leads to **Eingangszahlungen** (Incoming Payments).
- Eingangszahlungen** leads to **Mahnassistent** (Debit Assistant).
- Eingangszahlungen** leads to **Kunde** (Customer).
- Ausgangsgutschrift** leads to **Umsatzberichte** (Sales Reports).

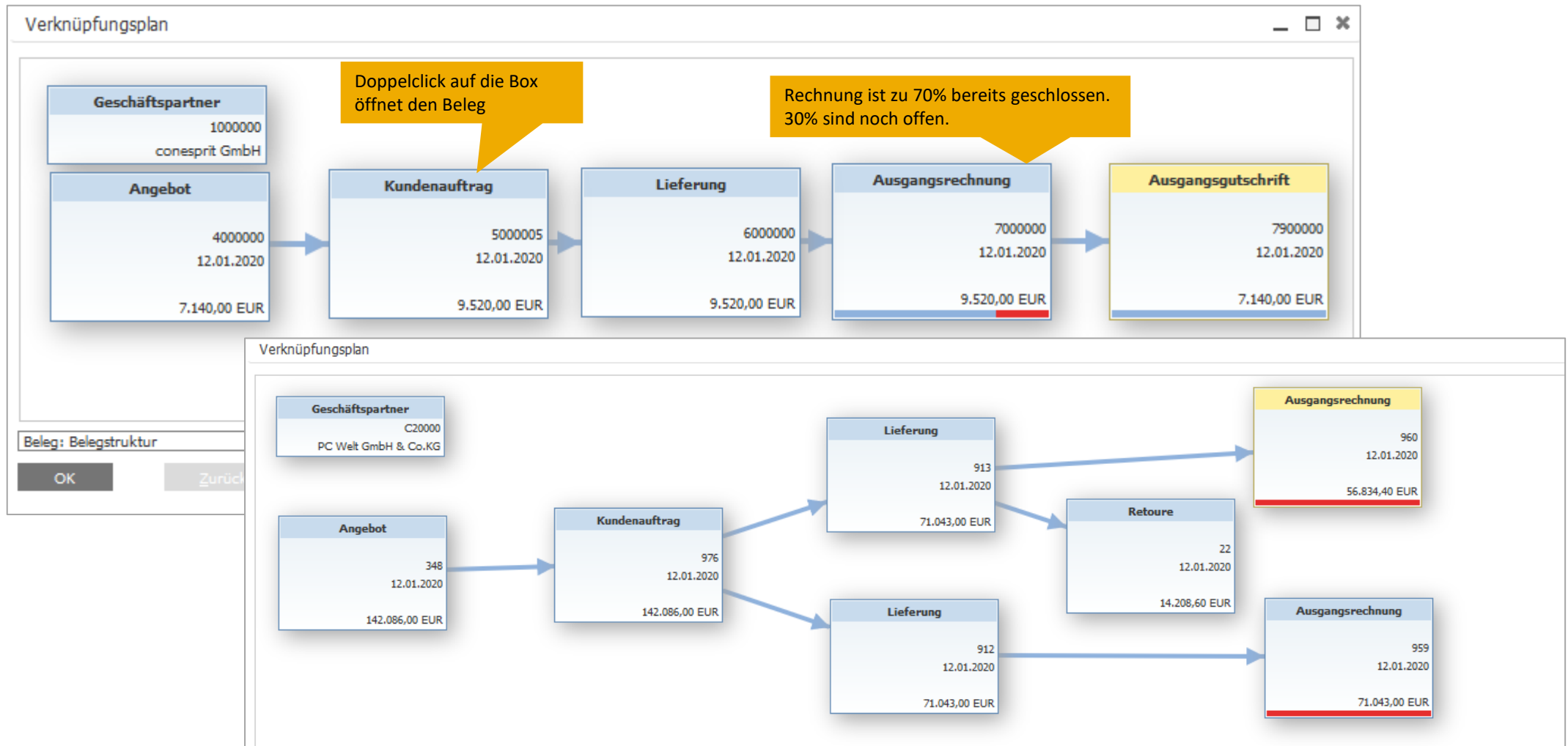
Verkaufsprozess von Angebot bis Gutschrift

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 4	Drucker 5	100	Stück		40,00 EUR	4.000,00 EUR	A2	→ 01		
2	T 9		Instant Ink, Drucker, Kopierer, Scanner, Fax, WLAN, Airprint 6									
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 Bietigheim-Lesungen

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.	Mail	
		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.					
MWSt 19,0%	Netto EUR		MWSt EUR	Brutto EUR	
	250,80		47,65	298,45	
Gesamt	250,80		47,65	298,45	

Dieses Angebot ist gültig bis 29.08.2020.

7

Verkaufsprozess: Kundenauftrag aus einem Angebot anlegen

Verkauf > Kundenauftrag

The screenshot shows the SAP 'Kundenauftrag' (Sales Order) creation interface. The 'Angebot' (Quote) data is visible on the left, and the 'Kundenauftrag' data is in the main area. A table of items is shown in the center, and a summary table is on the right. A yellow callout box 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		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													

Zusammenfassungstyp: Keine Zusfg.

Vertriebs-MA Eigentümer:
-Kein Vertriebs-MA Eigentümer

Bemerkungen:
Hinzufügen Abbrechen

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

Buttons: OK, Abbrechen, Kopieren, Kopieren nach

Callouts: 1 (Kopieren), 2 (Kundenref.nr.), 3 (Lieferdatum), 4 (Menge), 5 (Freitext), 6 (Textzeile hinzufügen), 7 (Rundung), 8 (Logistik Register), 9 (Hinzufügen), 10 (Kopieren nach)

- 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
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.
 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

The screenshot shows the SAP Sales Order Delivery Creation process. The interface is divided into several sections:

- Kundenauftrag (Customer Order):** Fields for Kunde (1000000), Name (conesprit GmbH), Ansprechpartner (Douverne, Katrin), Kundenref.nr., and Hauswährung.
- Lieferung (Delivery):** Fields for Kunde (1000000), Name (conesprit GmbH), Ansprechpartner (Douverne, Katrin), Kundenref.nr., and Hauswährung. A yellow box with the number '2' highlights the 'Kundenref.nr.' field.
- Header Data:** Fields for Nr. (Primär, 6000000), Status (Offen), Buchungsdatum (12.01.2020), Lieferdatum (12.01.2020), and Belegdatum (12.01.2020). A yellow box with the number '3' highlights the 'Lieferdatum' field.
- Logistik Tab:** A table with columns: #, Typ, Artikelnr., Artikelbeschreibung, Menge, ME-Name, Auf Lager, Offene Me, Stückpreis, Gesamt (HW), Steuerkennzeichen, Lager, Lieferdat., and Freitext. A yellow box with the number '4' highlights the 'Menge' column. A yellow box with the number '5' highlights the 'Logistik' tab. A yellow box with the number '6' highlights the 'Inhalt' tab. A yellow box with the number '3' highlights the 'Lieferdat.' column.
- Summary:** Fields for Gesamt vor Rabatt (8.000,00 EUR), Rabatt, Fracht, Rundung (0,00 EUR), Steuer, and Gesamt (9.520,00 EUR).
- Buttons:** 'OK', 'Abbrechen', 'Kopieren' (with a yellow box and number '1'), and 'Kopieren nach' (with a yellow box).

Bestehenden Kundenauftrag mittels Enterprise Search oder Liste der Kundenaufträge aufrufen

1. Kopieren nach: Lieferung
2. Ggfs. Kundenreferenznummer eingeben
3. 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
4. Ggfs. Menge anpassen
5. Ggfs. weitere Felder anpassen
6. Ggfs. in Register Logistik die Rechnungs- oder Lieferanschrift ändern
7. 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.

8. 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 Log

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, Farbdruck, Duplex, 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											

4

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.

5

Hinzufügen Abbrechen

OK Abbrechen

Kopieren **1** Kopieren nach

Kopieren von Kopieren nach

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

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	<input type="checkbox"/> Neubewertungsbericht Wechselkurs

Ursprung	Urspr. Nr.	Transaktionsnummer	Vorlagentyp	Vorlage	Kennzeichen	Projekt	
RE	7000000	6					<input type="checkbox"/> EU-Bericht

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

Rahmenvertrag

Automatische USt.
 Latente Steuern verwalten
 QSt. verwalten

► 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.

OK Abbrechen FW anzeigen SW anzeigen Aus Excel importieren Vorlag

Verkaufsprozess: Ausgangsgutschrift aus einer Ausgangsrechnung anlegen

Verkauf > Ausgangsgutschrift

Ausgangsgutschrift

Kunde → 1000000
 Name conesprit 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

Hinzufügen | Abbrechen

Kopieren von | Kopieren nach

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.

SAP Gold Partner con·esprit

12

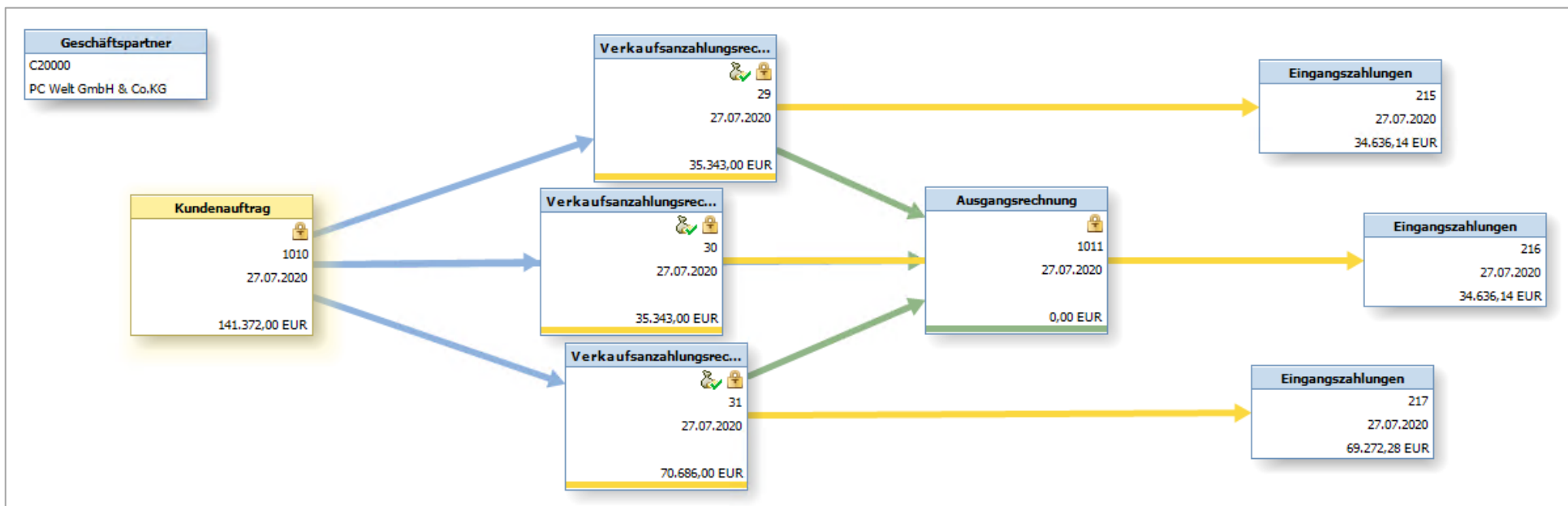
Verkaufsprozess: Verkaufszahlungsanforderung und -rechnung

Verkauf > Verkaufszahlungsanforderung/Verkaufszahlungsrechnung

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

Wenn ein oder mehrere Zahlungseingang/-gänge für die Verkaufszahlungsanforderung(en) oder die Verkaufszahlungsrechnung(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 Verkaufszahlungsanforderung oder der Verkaufszahlungsrechnung 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 Verkaufszahlungsanforderungen oder Verkaufszahlungsrechnungen 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	→
<input type="checkbox"/> 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 displays the SAP Business One 'Angebot' (Quotation) interface. At the top, customer information for 'PC World' is visible. The main table lists items, with the first item 'J.B. Multifunktionsdrucker 1420' having a 'Bruttogewinn Basispreis' of 104,9525 EUR. A modal window titled 'Bruttogewinn für Angebot' is open, showing a list of pricing methods. The 'Manuell' (Manual) option is selected, and the resulting values for 'Bruttogewinn' and 'Gewinn' are shown in red: -495,25 EUR and -4,9525 respectively. A yellow callout box on the right explains that the negative result is due to the selected pricing method.

#	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																	

Artikelnr.	Artikelbeschreibung	01 VK Listenpreis	Einkaufspreis	Menge	Bruttogewinn	Gewinn
1	A00001 J.B. Multifunktio...		0,0000 EUR	100	-495,25 EUR	-4,9525

Vertriebs-MA	Eigentümer	Gesamt vor Rabatt	Rabatt	Fracht	Rundung	Steuer	Gesamt
-Kein Vertriebsmitarbeiter	Adelheid, Kora	10,000,00 EUR			0,00 EUR	1,900,00 EUR	11,900,00 EUR

Ist der Bruttogewinn negativ gemäß der gewählten Basispreismethode, so ist das Ergebnis in rot dargestellt.

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.