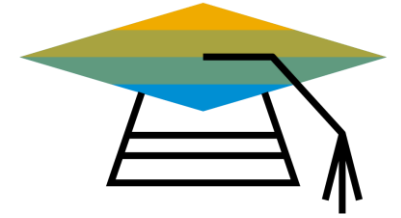


# Verkaufsprozess: Überblick über den Verkaufsprozess

SAP Business One, Version 9.3



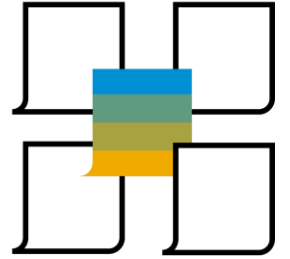
# Lernziele



Am Ende dieser Lektion können Sie:

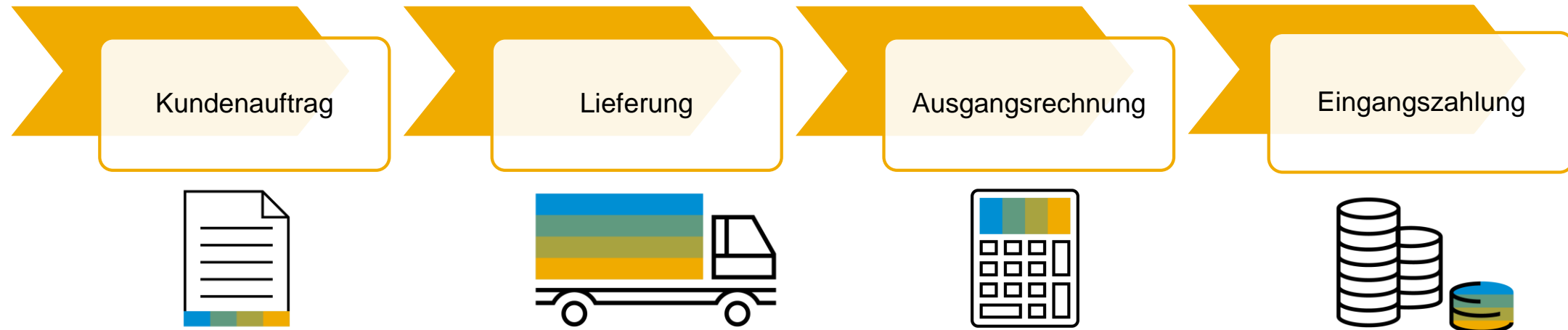
- Die wichtigsten Schritte des Verkaufsprozesses auflisten
- Einen optimierten Verkaufsprozess verwenden

# Unternehmensszenario



- Die Kundenzufriedenheit steht für Ihr Unternehmen an erster Stelle.
- Sie prüfen die grundlegenden Schritte des Verkaufsprozesses und beschließen, einen optimierten Prozess für Eilaufträge zu verwenden, um sicherzustellen, dass Kundenanforderungen so schnell wie möglich erfüllt werden können.

# Verkaufsprozess



Der Verkaufsprozess beginnt mit dem Verkauf von Waren und Dienstleistungen. Danach werden die Waren an den Kunden geliefert, der Kunde erhält eine Rechnung, und die Eingangszahlung wird verbucht.

# Verkaufsprozess



- Mit dem Kundenauftrag verpflichtet sich der Kunde bzw. der Interessent, eine vereinbarte Menge eines Produkts oder einer Dienstleistung zu einem vereinbarten Preis von Ihnen zu kaufen.

# Verkaufsprozess



- Der Lieferschein gibt an, dass die Waren versendet wurden.

# Verkaufsprozess



- Die Ausgangsrechnung ist der einzige obligatorische Beleg im Verkaufsprozess.
- Sie stellt die Zahlungsanforderung dar und erfasst den Erlös in der Gewinn- und Verlustrechnung.

# Verkaufsprozess

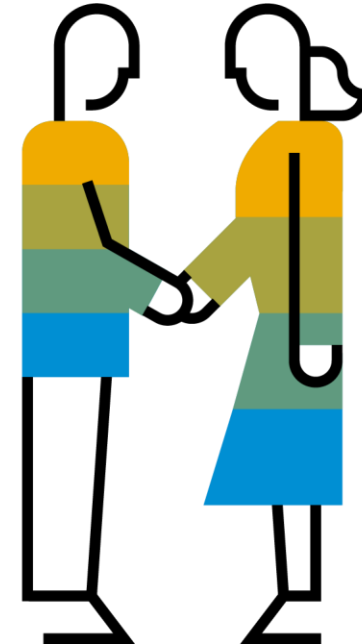


- Bei der Eingangszahlung wird die Zahlung vom Kunden erhalten und das Kundenkonto ausgeglichen.
- Eingangszahlungen werden im Modul „Bankenabwicklung“ ausgeführt.

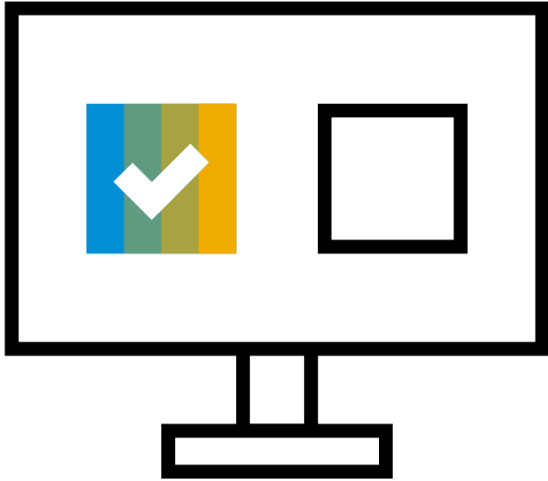


# Grunddaten: Geschäftspartner

- Im Verkaufsprozess muss jedem Beleg ein Geschäftspartner zugewiesen sein.
- Im Verkaufsprozess verwendete Geschäftspartner:
  - Interessenten
  - Kunden
- Fakten zu Interessenten und Kunden:
  1. Ein Interessent kann sehr einfach zu einem Kunden werden.
  2. Einem Kundenauftrag ist entweder ein Interessent oder ein Kunde zugewiesen.
  3. Eine Lieferung kann nur für einen Kunden angelegt werden.



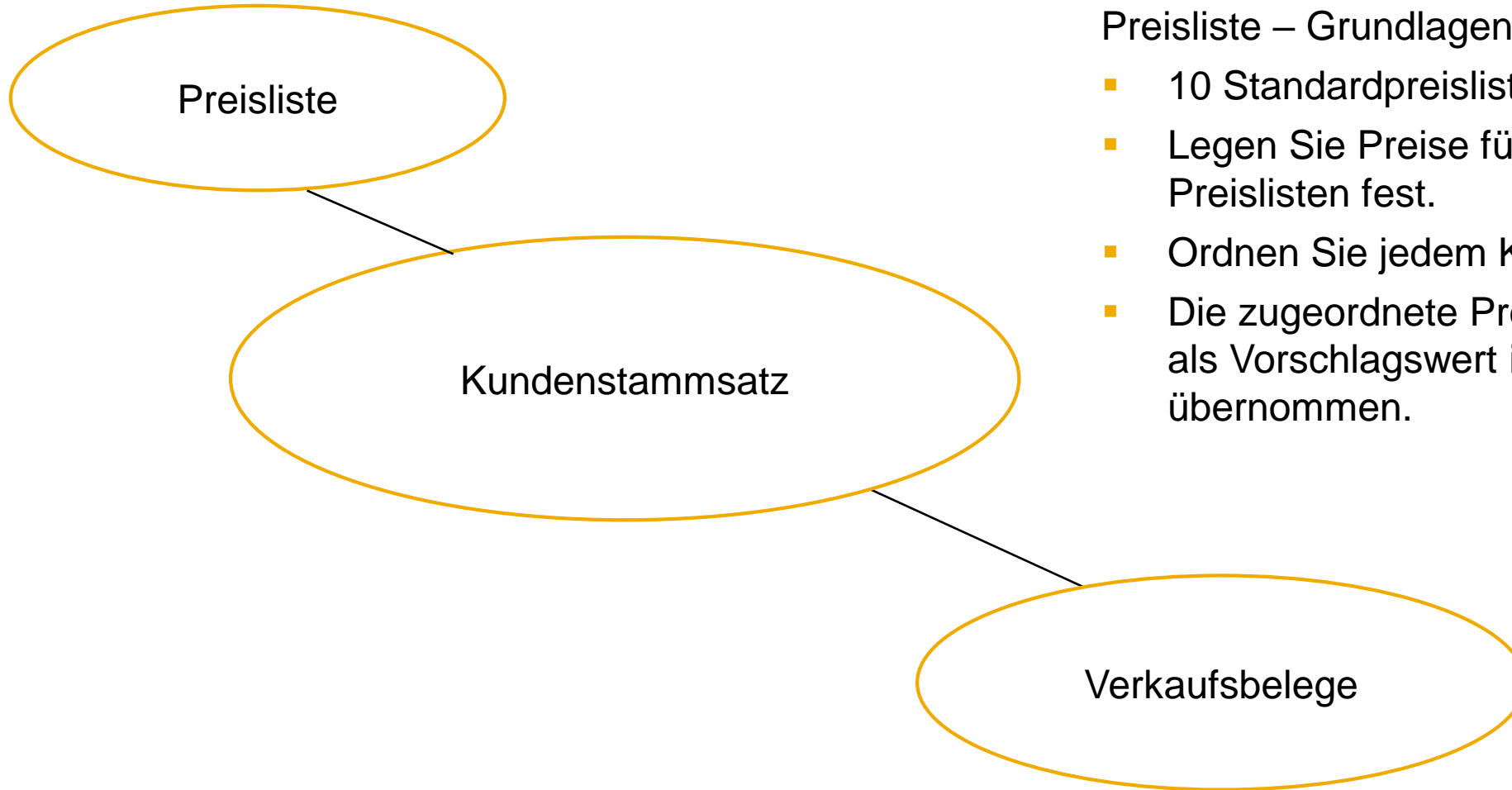
# Grunddaten: Artikel



- Artikel stellen Produkte dar, die verkauft werden.
- Artikel können Waren oder Dienstleistungen sein.
- Artikelinformationen sind im Artikelstammsatz abgelegt.



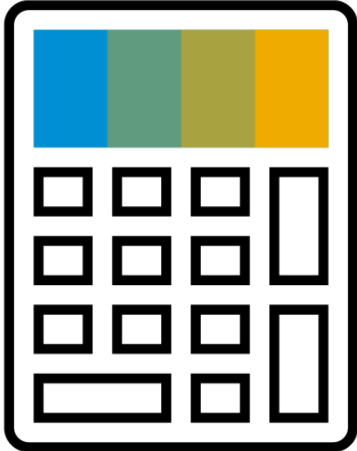
# Preislisten verwenden



## Preisliste – Grundlagen:

- 10 Standardpreislisten werden bereitgestellt.
- Legen Sie Preise für Ihre Artikel in den Preislisten fest.
- Ordnen Sie jedem Kunden eine Preisliste zu.
- Die zugeordnete Preisliste wird automatisch als Vorschlagswert in einen Verkaufsbeleg übernommen.

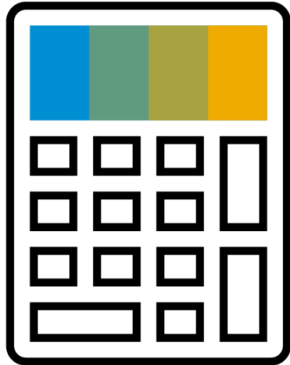
# Ausgangsrechnung in einem optimierten Verkaufsprozess



Ausgangsrechnung:

- Der einzige obligatorische Beleg im Verkaufsprozess.
- Ein sehr effizienter Beleg für kleine Unternehmen mit wenigen Mitarbeitern.
- Mit der Ausgangsrechnung können Sie den Kundenauftrag verzeichnen, die Lieferung veranlassen, den Warenausgang buchen und den durch den Kunden zu zahlenden Betrag aufzeichnen.

# Ausgangsrechnungsbuchungen:



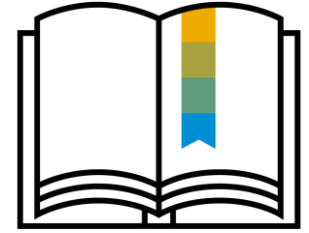
- Beim Sichern einer Ausgangsrechnung werden stets zwei Buchungen ausgelöst:
  - Ein Soll auf dem Kundenkonto
  - Ein Haben auf dem Umsatzerlöskonto

Kunde	Umsatzerlös
100	100

- Wenn es für eine Ausgangsrechnung keine Vorgängerbelege gibt, werden zwei weitere Buchungen vorgenommen:
  - Eine Sollbuchung auf dem Selbstkostenkonto
  - Eine Habenbuchung auf dem Bestandskonto

Aufwandskonto	Bestandskonto
50	50

# Zusammenfassung



Im Folgenden sind die wichtigsten Punkte zusammengefasst:

- Die wichtigsten Belege des Verkaufsprozesses umfassen den Kundenauftrag, den Lieferschein und die Ausgangsrechnung. Die Eingangszahlung am Ende des Verkaufsprozesses wird im Modul „Bankenabwicklung“ ausgeführt.
- Jedem Verkaufsbeleg muss ein Geschäftspartner zugewiesen sein.
- Mit einem Verkaufsbeleg werden Waren oder Dienstleistungen verkauft. Waren werden durch Artikelstammsätze dargestellt. Wenn die Artikel Dienstleistungen sind, können sie zusammen mit physischen Artikeln auf Verkaufsbelegen verkauft werden. Andernfalls werden sie auf Belegen des Typs „Service“ verkauft.
- SAP Business One berechnet die Preise in Kundenaufträgen automatisch. Benutzer mit der entsprechenden Berechtigung können die Preise in Verkaufsbelegen ändern.
- Der einzige obligatorische Beleg im Verkauf ist die Ausgangsrechnung. Wenn eine Ausgangsrechnung ohne Vorgängerbelege verwendet wird, übernimmt diese die Funktionen des Kundenauftrags, des Lieferscheins und der Rechnung.
- Die Ausgangsrechnung wird häufig in einem optimierten Verkaufsprozess verwendet.

© 2018 SAP SE oder ein SAP-Konzernunternehmen. Alle Rechte vorbehalten.

Weitergabe und Vervielfältigung dieser Publikation oder von Teilen daraus sind, zu welchem Zweck und in welcher Form auch immer, ohne die ausdrückliche schriftliche Genehmigung durch SAP SE oder ein SAP-Konzernunternehmen nicht gestattet.

SAP und andere in diesem Dokument erwähnte Produkte und Dienstleistungen von SAP sowie die dazugehörigen Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP SE (oder von einem SAP-Konzernunternehmen) in Deutschland und verschiedenen anderen Ländern weltweit.

Weitere Hinweise und Informationen zum Markenrecht finden Sie unter <https://www.sap.com/germany/about/legal/trademark.html>.

Die von SAP SE oder deren Vertriebsfirmen angebotenen Softwareprodukte können Softwarekomponenten auch anderer Softwarehersteller enthalten.

Produkte können länderspezifische Unterschiede aufweisen.

Die vorliegenden Unterlagen werden von der SAP SE oder einem SAP-Konzernunternehmen bereitgestellt und dienen ausschließlich zu Informationszwecken. Die SAP SE oder ihre Konzernunternehmen übernehmen keinerlei Haftung oder Gewährleistung für Fehler oder Unvollständigkeiten in dieser Publikation. Die SAP SE oder ein SAP-Konzernunternehmen steht lediglich für Produkte und Dienstleistungen nach der Maßgabe ein, die in der Vereinbarung über die jeweiligen Produkte und Dienstleistungen ausdrücklich geregelt ist. Keine der hierin enthaltenen Informationen ist als zusätzliche Garantie zu interpretieren.

Insbesondere sind die SAP SE oder ihre Konzernunternehmen in keiner Weise verpflichtet, in dieser Publikation oder einer zugehörigen Präsentation dargestellte Geschäftsabläufe zu verfolgen oder hierin wiedergegebene Funktionen zu entwickeln oder zu veröffentlichen. Diese Publikation oder

eine zugehörige Präsentation, die Strategie und etwaige künftige Entwicklungen, Produkte und/oder Plattformen der SAP SE oder ihrer Konzernunternehmen können von der SAP SE oder ihren Konzernunternehmen jederzeit und ohne Angabe von Gründen unangekündigt geändert werden.

Die in dieser Publikation enthaltenen Informationen stellen keine Zusage, kein Versprechen und keine rechtliche Verpflichtung zur Lieferung von Material, Code oder Funktionen dar. Sämtliche vorausschauenden Aussagen unterliegen unterschiedlichen Risiken und Unsicherheiten, durch die die tatsächlichen Ergebnisse von den Erwartungen abweichen können. Die vorausschauenden Aussagen geben die Sicht zu dem Zeitpunkt wieder, zu dem sie getätigt wurden. Dem Leser wird empfohlen, diesen Aussagen kein übertriebenes Vertrauen zu schenken und sich bei Kaufentscheidungen nicht auf sie zu stützen.