

# SAP<sup>®</sup> Business One

Wir machen SAP Business One EASY



Thema

## Einkauf und Verkauf (2)

Zielgruppe  
Fortgeschrittene

**Michael Haak**

**Beratung**

Tel: 02056/9209090

[michael.haak@business-one-easy.de](mailto:michael.haak@business-one-easy.de)

ERP-Spezialist seit 1989

SAP Business One Berater

ERP-Gutachter · Software-Profiler

Diese Schulung besteht aus folgenden Bereichen

- 1) Kunden-Details
- 2) Artikel-Details
- 3) Preislisten
- 4) Beleg-Details
- 5) Vorgänge gutschreiben

Tiefergehende Informationen folgen in der Individualschulung.

Sollte Ihr Kunde Sie nicht anhand Ihres Namens identifizieren, sondern anhand Ihrer Lieferantennr., tragen Sie diese bitte hier ein. (gleiches gilt für Ihrer Lieferanten umgekehrt)

Geschäftspartner-Stammdaten

Code	Manuell	C99999	Kunde
Name	Einmalkunde		
Fremdsprachiger Name			
Gruppe	Einzelhandel		
Währung	Euro		
UID-Nummer			

Schnellanlage

Allgemein | Ansprechpartner | Adressen | Zahlungsbedingungen | Zahlungslauf | Buchhalt. | Eigenschaften | Bemerkungen | Anhänge

Tel. 1		Ansprechpartner	
Tel. 2		ID-Nr. 2	

## Neue Zahlungskonditionen anlegen

- 1) Wechseln Sie zur Registerkarte "Zahlungsbedingungen"
- 2) Legen Sie neue Zahlungsbedingungen an
- 3) Vergeben Sie einen Code für die Zahlungsbedingungen
- 4) Tragen Sie das maximale Zahlungsziel ein
- 5) Definieren Sie neue Skonto-Ziele
- 6) Vergeben Sie einen Skonto-Code UND
- 7) einen Skonto-Namen
- 8) Vergeben Sie die Skonto-Ziele

The screenshot shows the SAP Business One interface for creating payment terms. The main window is 'Geschäftspartner-Stammdaten' with the 'Zahlungsbedingungen' tab selected. A secondary window 'Zahlungsbedingungen - Definition' is open, and a 'Skonto' window is also visible. Red callouts 1-8 highlight the following fields:

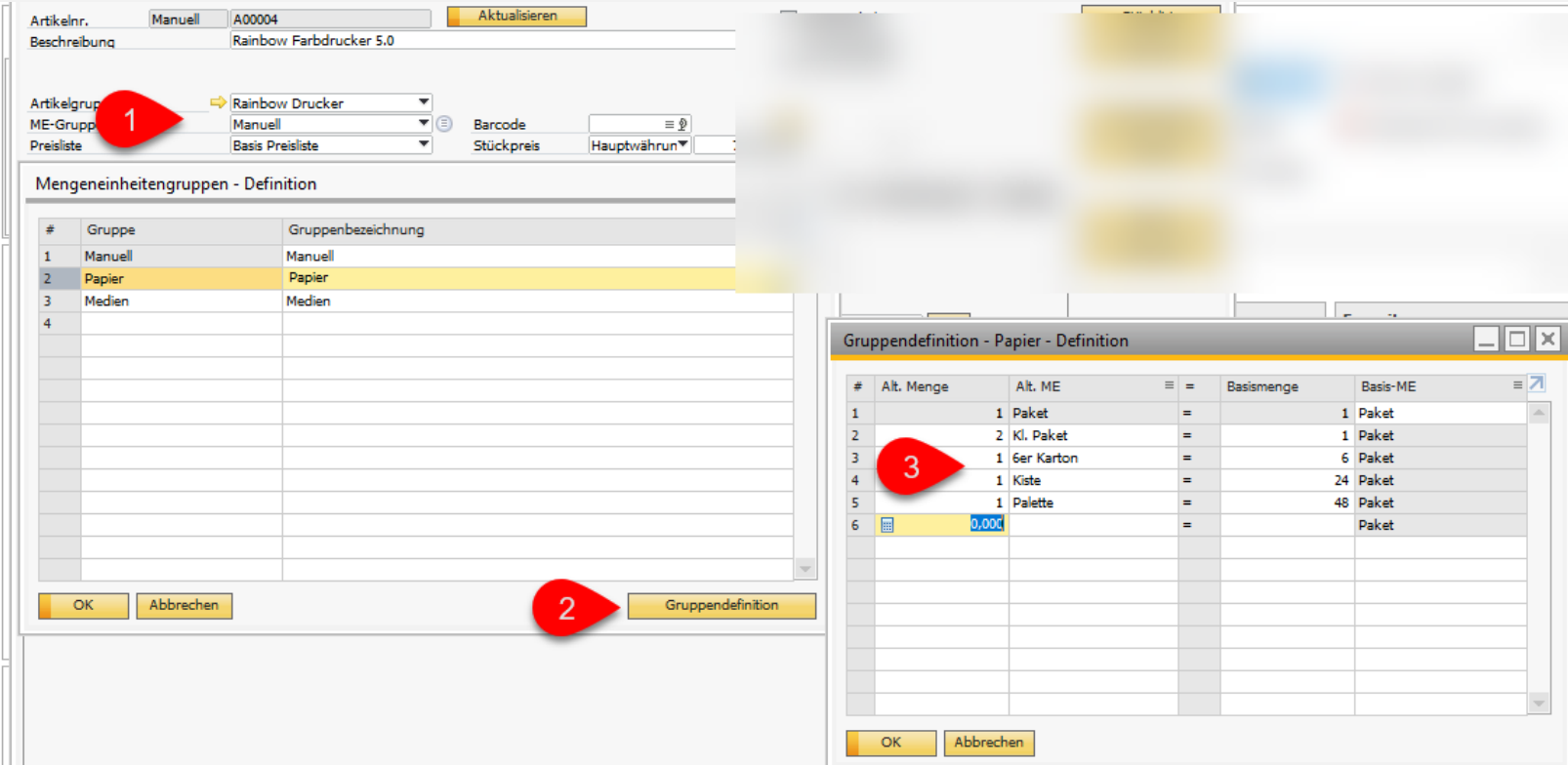
- 1: 'Zahlungsbedingungen' tab in the main window.
- 2: 'Zahlungsbedingungen' dropdown menu in the main window.
- 3: 'Code Zahlungsbedingungen' field in the 'Zahlungsbedingungen - Definition' window.
- 4: 'Toleranztage' field in the 'Zahlungsbedingungen - Definition' window.
- 5: 'Skonto definieren' dropdown menu in the 'Zahlungsbedingungen - Definition' window.
- 6: 'Code Skonto' field in the 'Skonto' window.
- 7: 'Name Skonto' field in the 'Skonto' window.
- 8: 'Skontotage' field in the 'Skonto' window.

#	Skontotage	Skonto %
1	10	3,0000
2	20	2,0000
3		0,0000

- 1) Wechseln Sie im Artikel-Datensatz zur Registerkarte "Einkaufsdaten"
- 2) Tragen Sie einen bevorzugten Lieferanten ein
- 3) Speichern Sie den Artikel
- 4) Führen Sie eine Direkt-Bestellung durch

The screenshot shows the 'Artikelstammdaten' (Article Master Data) window in SAP Business One. The window is divided into several sections. At the top, there are fields for 'Artikelnr.' (Manuell, A00004) and 'Beschreibung' (Rainbow Farbdrucker). Below this, there are dropdowns for 'Artikelgruppe' (Rainbow Drucker), 'ME-Gruppe' (Manuell), and 'Preisliste' (Basis Preisliste). The 'Stückpreis' is set to 75,00 EUR. On the right, there are checkboxes for 'Lagerartikel', 'Verkaufsartikel', and 'Einkaufsartikel'. Below the main data fields, there are tabs for 'A', 'Einkaufsdaten', 'Verkaufsdaten', 'Bestandsdaten', 'Planungsdaten', 'Produktionsdaten', 'Eigenschaften', 'Bemerkungen', and 'Anhänge'. The 'Einkaufsdaten' tab is selected. In this tab, the 'Bevorzugter Lieferant' is set to 'V10000' and the 'Bestellung' dropdown is set to 'Bestellung'. Other fields include 'Lieferantenkatalognr.', 'Name EinkaufsME', 'Artikel pro Einkaufseinheit' (1), 'Name Verpackungseinheit', and 'Menge pro Verpackung' (1). On the right side of the 'Einkaufsdaten' tab, there are fields for 'Länge', 'Breite', 'Höhe', 'Volumen', and 'Gewicht'. Below these are 'Faktor 1' through 'Faktor 4', all set to 1. At the bottom, there are fields for 'Zollgruppe' (Zollfrei) and 'Steuerkennzeichen' (VSt 16%(06)/19%|19%).

- 1) Legen Sie eine neue Mengeneinheiten-Gruppe an (z.B. "Papier"). Papier wird in den Einheiten Paket, Kiste, Karton und Palette verkauft
- 2) Definieren Sie die Gruppe
- 3) Tragen Sie alle Einheiten für Papier in der Gruppen-Definition ein



The screenshot displays the SAP Business One interface for defining a unit of measure group. The main window shows the 'Mengeneinheiten-Definition' table with the following data:

#	Gruppe	Gruppenbezeichnung
1	Manuell	Manuell
2	Papier	Papier
3	Medien	Medien
4		

Below this table are buttons for 'OK', 'Abbrechen', and 'Gruppeneinheitsdefinition'. A red callout '2' points to the 'Gruppeneinheitsdefinition' button.

The 'Gruppeneinheitsdefinition - Papier - Definition' window is open, showing a table with conversion rates:

#	Alt. Menge	Alt. ME	=	=	Basismenge	Basis-ME
1	1	Paket	=	=	1	Paket
2	2	Kl. Paket	=	=	1	Paket
3	1	6er Karton	=	=	6	Paket
4	1	Kiste	=	=	24	Paket
5	1	Palette	=	=	48	Paket
6		0,000	=	=		Paket

A red callout '3' points to the entry for '6er Karton' in the table. The '0,000' value in the last row is highlighted in blue.

Sollten Sie nur mit der Einheit "Stück" arbeiten, legen Sie eine Gruppe "Stück" an. In dieser Gruppe sollte sich dann auch nur die Einheit "Stück" befinden.

Legen Sie eine neue Artikelgruppe an

- 1) Tragen Sie die Mengeneinheit "Stück" ein
- 2) Aktivieren Sie die Materialbedarfsplanung
- 3) Als Beschaffungsmethode wählen Sie "kaufen"
- 4) Als Durchlaufzeit wählen Sie beispielsweise 3 Tage (Zeit bis zum Wareneingang)

(Mindestauftragsmengen und Losgrößen bleiben vorerst auf 0)

**Artikelstammdaten**

Artikelnr.	Manuell	A00004
Beschreibung	Rainbow Farbdrucker 5.0	
Artikelgruppe	→	Rainbow Drucker
ME-Gruppe		Manuell
Preisliste		Basis Preisliste

**Artikelgruppen - Definition**

Artikelgruppenname: Test-Artikel

Allg.	Bychhalt.
Standard-ME-Gr	Stück
Standard-Bestand	Stück
Planungsmethode	MRP
Beschaffungsmethode	Kaufen
Auftragsintervall	
Auftragsvielfaches	0,000
Mindestauftragsmenge	0,000
Durchlaufzeit	3 Tage
Toleranztage	1 Tage

Vergeben Sie "sprechende Namen" für Ihre Preislisten.

Tipp: Stellen Sie dem Namen eine (min.) zweistellige Nr. voran (01, 02, ...15, 16 usw.)

Die 1. Preisliste (01-VK-Listenpreis) ist bei uns für den Standard-Verkaufspreis (netto, exkl. MwSt.) reserviert

Die 2. Preisliste (02-Einkaufspreisliste) ist bei uns für den Standard-Einkaufspreis (netto, exkl. MwSt.) reserviert

Die 11. Preisliste (11.-VK-Brutto-Preisliste) ist bei uns für den Standard-Verkaufspreis (brutto, inkl. MwSt.) reserviert.

Die 12. Preisliste (12.-EK-Brutto-Preisliste) ist bei uns für den Standard-Einkaufspreis (brutto, inkl. MwSt.) reserviert

**Preislisten** \_ □ ✕

Gesamte Preisliste aktualisieren  
 Auswahl aktualisieren

#	Preislistenname	Mehrere Basispreislisten oder Faktoren	Standard-Basispreisliste	Standardfaktor	Rundungsmethode	Rundungsregel	Ende/Intervall	Berechtigungsgruppe	Bruttopreis	Hauptwährung
	Zuletzt ermittelter Preis								<input type="checkbox"/>	
	Letzter Einkaufspreis								<input type="checkbox"/>	
1	01-VK-Listenpreis		01-VK-Listenpreis	1	Keine Rundung	Runden auf Nächste		Gruppe 1	<input type="checkbox"/>	EUR
2	02-Einkaufspreisliste		02-Einkaufspreisliste	1	Keine Rundung	Runden auf Nächste		Gruppe 1	<input type="checkbox"/>	EUR
3	Preisliste 03	Nein	Preisliste 03	1	Keine Rundung	Runden auf Nächste		Gruppe 1	<input type="checkbox"/>	EUR
4	Preisliste 04	Nein	Preisliste 04	1	Keine Rundung	Runden auf Nächste		Gruppe 1	<input type="checkbox"/>	EUR
5	Preisliste 05	Nein	Preisliste 05	1	Keine Rundung	Runden auf Nächste		Gruppe 1	<input type="checkbox"/>	EUR
6	Preisliste 06	Nein	Preisliste 06	1	Keine Rundung	Runden auf Nächste		Gruppe 1	<input type="checkbox"/>	EUR
7	Preisliste 07	Nein	Preisliste 07	1	Keine Rundung	Runden auf Nächste		Gruppe 1	<input type="checkbox"/>	EUR
8	Preisliste 08	Nein	Preisliste 08	1	Keine Rundung	Runden auf Nächste		Gruppe 1	<input type="checkbox"/>	EUR
9	Preisliste 09	Nein	Preisliste 09	1	Keine Rundung	Runden auf Nächste		Gruppe 1	<input type="checkbox"/>	EUR
10	10-Großhandel-VK	Nein	10-Großhandel-VK	1	Keine Rundung	Runden auf Nächste		Gruppe 1	<input type="checkbox"/>	EUR
11	11-Brutto-VK-Preisliste		11-Brutto-VK-Preisliste	1	Keine Rundung	Runden auf Nächste		Gruppe 1	<input checked="" type="checkbox"/>	EUR
12	12-Brutto-EK-Preisliste		12-Brutto-EK-Preisliste	1	Keine Rundung	Runden auf Nächste		Gruppe 1	<input checked="" type="checkbox"/>	EUR

Preisaktualisierungsassistent



# Preisliste einem Lieferanten zuordnen



Ordnen Sie einem Lieferanten die Preisliste "02-Einkaufspreisliste" zu.

Geschäftspartner-Stammdaten

Code	KRE	80001	Lieferant		OK	WIEDERVORLAGE
Name	Testlieferant					
Fremdsprachiger Name						
Gruppe	Lieferanten					
Währung	Euro					
UID-Nummer						
Schnellanlage						

Allgemein    Ansprechpartner    Adressen    **Zahlungsbedingungen**

Zahlungsbedingungen	sofort
Zins auf Rückstände %	
Preismodus	Netto
Preisliste	01-VK-Listenpreis
Gesamtrabatt %	01-VK-Listenpreis
Kreditlimit	02-Einkaufspreisliste
Obligo-Limit	10-Großhandel-VK
	11-Brutto-VK-Preisliste
	12-Brutto-EK-Preisliste
Effektivrabattgruppen	Preisliste 03
Effektivpreis	Preisliste 04
	Preisliste 05
<u>Bank Geschäftspartner</u>	Preisliste 06
Land der Bank	Preisliste 07
Bankname	Preisliste 08
BLZ	Preisliste 09
Konto	Letzter Einkaufspreis
BIC/SWIFT-Code	Zuletzt ermittelter Preis
Abweichender Kontoinhaber	



# Preislisten einem Artikel zuordnen

Ordnen Sie einem Artikel

- 1) den VK-Preis von EUR 100,- in der Preisliste "01-VK-Listenpreis" zu
- 2) den EK-Preis von EUR 33,- in der Preisliste "02-Einkaufspreisliste" zu

Artikelstammdaten

Artikelnr. Manuell RAHMEN Aktualisieren

Beschreibung (Stücklistenartikel für FAHRRAD)

Artikelgruppe Produktion

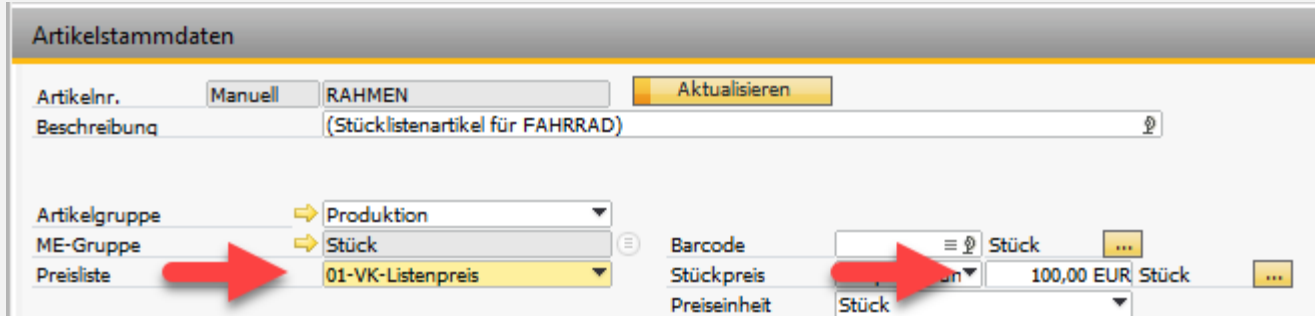
ME-Gruppe Stück

Preisliste 01-VK-Listenpreis

Barcode Stück

Stückpreis 100,00 EUR Stück

Preiseinheit Stück



Artikelstammdaten

Artikelnr. Manuell RAHMEN Aktualisieren

Beschreibung (Stücklistenartikel für FAHRRAD)

Artikelgruppe Produktion

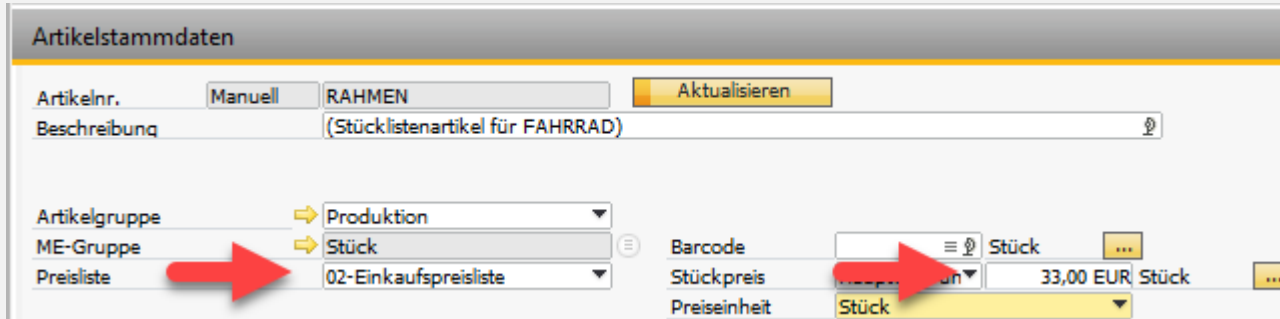
ME-Gruppe Stück

Preisliste 02-Einkaufspreisliste

Barcode Stück

Stückpreis 33,00 EUR Stück

Preiseinheit Stück



Erfassen Sie ein Angebot an einen beliebigen Kunden mit einem beliebigen Artikel und fügen Sie einen Kopftext, einen Fußtext und einen Positionstext hinzu.

**Angebot**

Kunde → C20000 Hinzufügen  
Name PC Welt GmbH & Co.KG Verknüpfungsplan  
Ansprechpartner → Christian Gander >Kundenauftrag  
Kundenref.nr. Kunden Schnellanlage  
GP-Währung ▼ EUR ▼

BETREFF EXTERN   
BETREFF INTERN

Inhalt **Logistik** Buchhaltung Anhänge

Artikel/Serviceart Artikel **Kopf-/Fußtext** Artikel Schnellanlage

#	Artikelnr.	Artikelbeschreibung	Typ	Menge	Stückpre
1	→ A00001	J.B. Multifunktionsdrucker 1420			1
2		Das ist ein Test-Text			
3					

3

- Regulär
- A** - Alternativ
- T** - Text
- Σ** - Zwischensumme

Der größte Teil der Arbeit im Ein- und Verkauf basiert auf Belegen und dem Belegfluss. Diesen Belegfluss zu verstehen und immer zu wissen, an welcher Stelle in der Belegkette man sich gerade befindet, entscheidet darüber, ob der Vorgang insgesamt funktioniert oder fehlschlägt.

In SAP Business One können Vorgänge "geschoben werden", d.h. man befindet sich in einem fertigen Beleg und "schiebt" den Inhalt über "Kopieren nach" weiter zum Folgebeleg.

Im Gegensatz dazu können Belege "gezogen werden", d.h. man befindet sich im NOCH LEEREN Folge-Beleg, der nur den Kunden bzw. den Lieferanten beinhaltet und "zieht" den Inhalt über "Kopieren von" aus EINEM oder MEHREREN Vorgängerbelegen in den aktuellen Beleg.

Weiterhin wird durch einen Beleg bestimmt, ob die Ware darin reserviert, bestellt, ein- oder ausgelagert wird.

Außerdem wird bei einigen Belegen ein (positiver oder negativer) Offener Posten erzeugt.

Auf der Folgeseite finden Sie eine schematische Darstellung der Belegflüsse und deren Auswirkungen.

Diese "Bibel" sollten Sie stets griffbereit haben, um eventuelle Probleme nachvollziehen zu können.

grüner Pfeil = Sie kopieren den Inhalt zu einem Folgebeleg

blauer Pfeil = Sie kopieren den Inhalt von einem Vorgängerbeleg

gelber Pfeil = beide Wege sind möglich

grüner Rahmen = positiver offener Posten

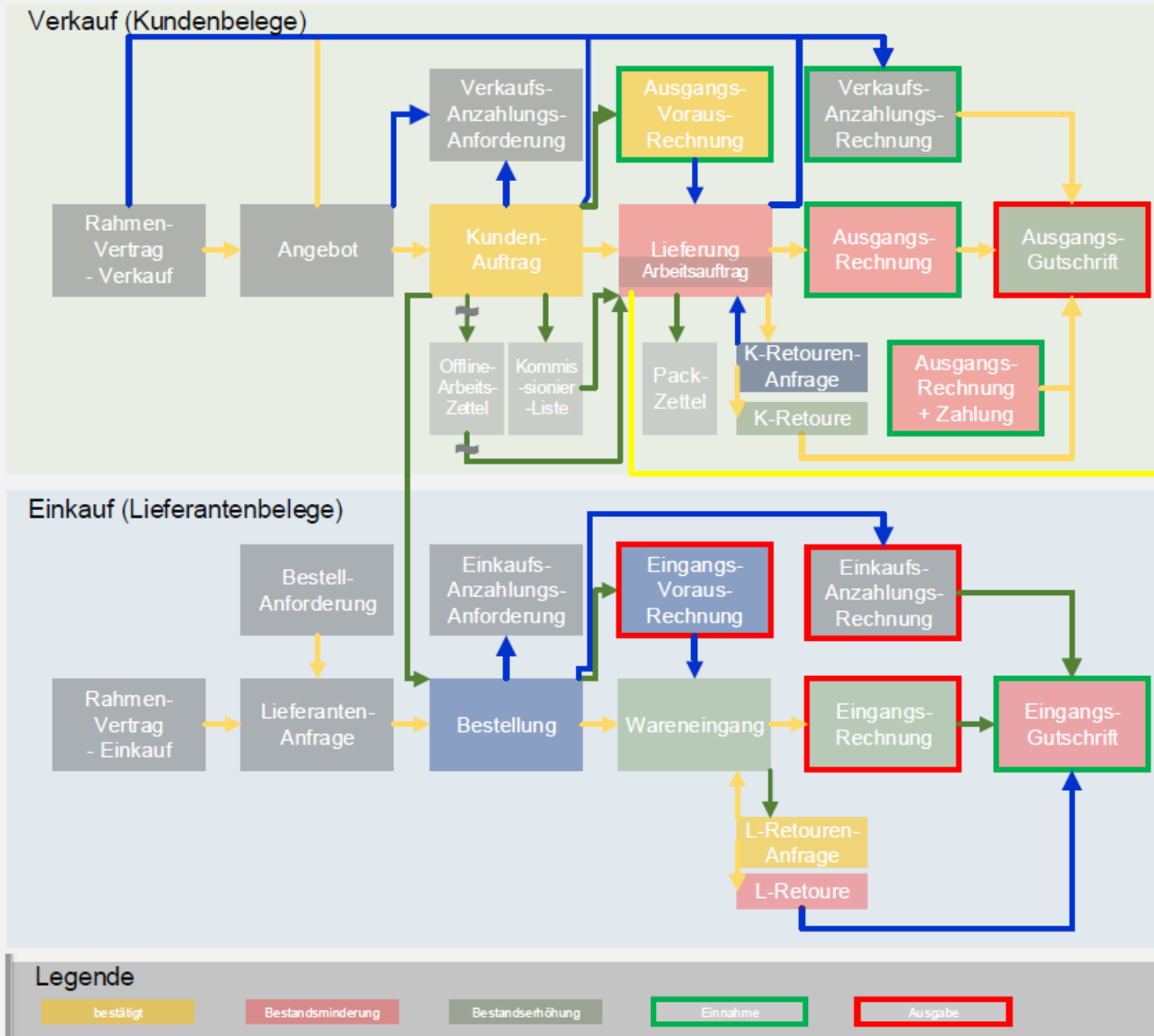
roter Rahmen = negativer offener Posten

grüner Körper = Wareneingang

roter Körper = Warenabgang

gelber Körper = Reservierung

blauer Körper = Bestellung



- 1) Erstellen Sie ein neues Angebot (mit der Artikelmenge 1, Verkaufspreis = EUR 150,-)
- 2) kopieren Sie das Angebot zu einem Kundenauftrag
- 3) Bestellen Sie den Artikel
- 4) kopieren Sie die Bestellung zu einem Wareneingang
- 5) kopieren Sie den Wareneingang zu einer Eingangsrechnung
- 6) kopieren Sie den Kundenauftrag zu einer Lieferung
- 7) kopieren Sie die Lieferung zu einer Ausgangsrechnung
- 8) kopieren Sie die Ausgangsrechnung zu einer Ausgangsgutschrift (weil der Kunde den Artikel zurückgibt)
- 9) öffnen Sie den Verknüpfungsplan und öffnen Sie den Kundenauftrag erneut (das Schloss muss offen sein, ansonsten sollten die Grundeinstellungen überprüft werden)
- 10) kopieren Sie den Kundenauftrag zu einer Lieferung
- 11) kopieren Sie die Lieferung zu einer Ausgangsrechnung
- 12) kopieren Sie die Ausgangsrechnung zu einer Ausgangsgutschrift (weil der Kunde aufgrund einer leichten Beschädigung gerne EUR 10,- erstattet haben möchte)
- 13) Löschen Sie den Artikel aus der Gutschrift, da dieser ansonsten zurück ans Lager gebucht wird
- 14) Erstellen Sie einen neuen Artikel mit der Artikelnummer "GUTSCHRIFT" und deaktivieren dort die Lagerführung und übernehmen diesen Artikel in die Gutschrift und passen den Gutschriftsbetrag auf EUR 10,- an.

# SAP<sup>®</sup> Business One

Wir machen SAP Business One EASY



Vielen Dank für Ihr Interesse!

Weitere Infos unter

<http://business-one-easy.de>

**Michael Haak**

**Beratung**

**Tel: 02056/9209090**

[michael.haak@business-one-easy.de](mailto:michael.haak@business-one-easy.de)

ERP-Spezialist seit 1989

SAP Business One Berater

ERP-Gutachter · Software-Profilier