

orgAnice

Mindestpreisberechnung

Benutzerhandbuch

9.7.2020

Inhaltsverzeichnis

Allgemein.....	3
Voraussetzungen	3
Hinweise zur Installation	3
Mindestpreise definieren	3
Die neue Arbeitsbereichsgruppe „Vertrieb +“	4
Der Arbeitsbereich „Verkaufschancen“	4
Aufbau des Tabellenlayouts „Verkaufschancenpositionen“	4
Aufbau des Tabellenlayouts „Vorgänge“	6
Die neue Arbeitsbereichsgruppe: „Rechnungen +“	7
Nachträgliche Bearbeitung von Rechnungen.....	8

Allgemein

Das AddOn orgAnice Mindestpreisberechnung gibt Ihnen die Möglichkeit bei der Erstellung und Kalkulation von Angeboten und Rechnungen Mindestpreise für Artikel miteinzubeziehen. Aus der daraus resultierenden Gewinnspanne können verschiedene Rabatte oder Vergünstigungen einkalkuliert werden. Dazu wurden die Arbeitsbereichsgruppen „Vertrieb“ und „Fakturierung“ angepasst und mit der Mindestpreis-Kalkulation erweitert. Diese Arbeitsbereichsgruppen heißen dann „Vertrieb +“ und „Rechnungen +“.

Voraussetzungen

- orgAnice CRM 7
- Gültige Lizenz für das AddOn

Hinweise zur Installation

- Wir empfehlen vor dem Einspielen ein SQL-Backup und ein Backup der ODB zu erstellen
- Die bisherigen Arbeitsbereichsgruppen „Vertrieb und Fakturierung“ sind nach dem Einspielen des AddOns nicht mehr nutzbar und nicht mehr vorhanden
- Artikel ohne Mindestpreise werden mit dem empfohlenen Nettopreis ergänzt
- Bestehende Mindestpreise werden nicht verändert
- Wenn Sie das AddOn nicht mehr nutzen und wieder mit den Standardarbeitsbereichsgruppen wieder arbeiten möchten, so müssen Sie die erstellte Backup-ODB zum Zurücksetzen verwenden

Mindestpreise definieren

Die Mindestpreise lassen sich im Arbeitsbereich „Artikelverwaltung“ definieren. Im Register „Verkauf“ können Sie den Mindestpreis in das beschreibbare Netto-Feld eintragen.

Bei bestehenden Artikeln, wo keine Mindestpreise vorher eingetragen wurden, wird der empfohlene Nettopreis zum Mindestpreis gemacht. Dies geschieht einmalig für alle nach dem Einspielen des Updates. Beim Neuerstellen eines Artikels wird der empfohlene Preis dem Nettopreis automatisch gleichgesetzt. Es ist nicht möglich, dass der Mindestpreis höher gesetzt wird als der empf. Nettopreis.

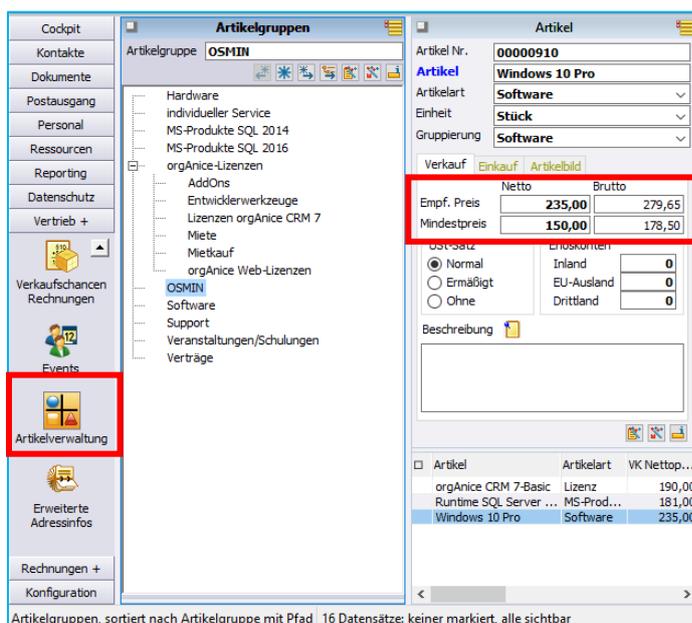


Abbildung 1: Der Arbeitsbereich „Artikelverwaltung“

Die neue Arbeitsbereichsgruppe „Vertrieb +“

Wenn Sie das AddOn „orgAnice Rechnungen mit Mindestpreis“ erfolgreich installiert haben, erscheint die neue Arbeitsbereichsgruppe „Vertrieb +“, welche die alte Arbeitsbereichsgruppe „Vertrieb“ ersetzt.

Der Arbeitsbereich „Verkaufschancen“

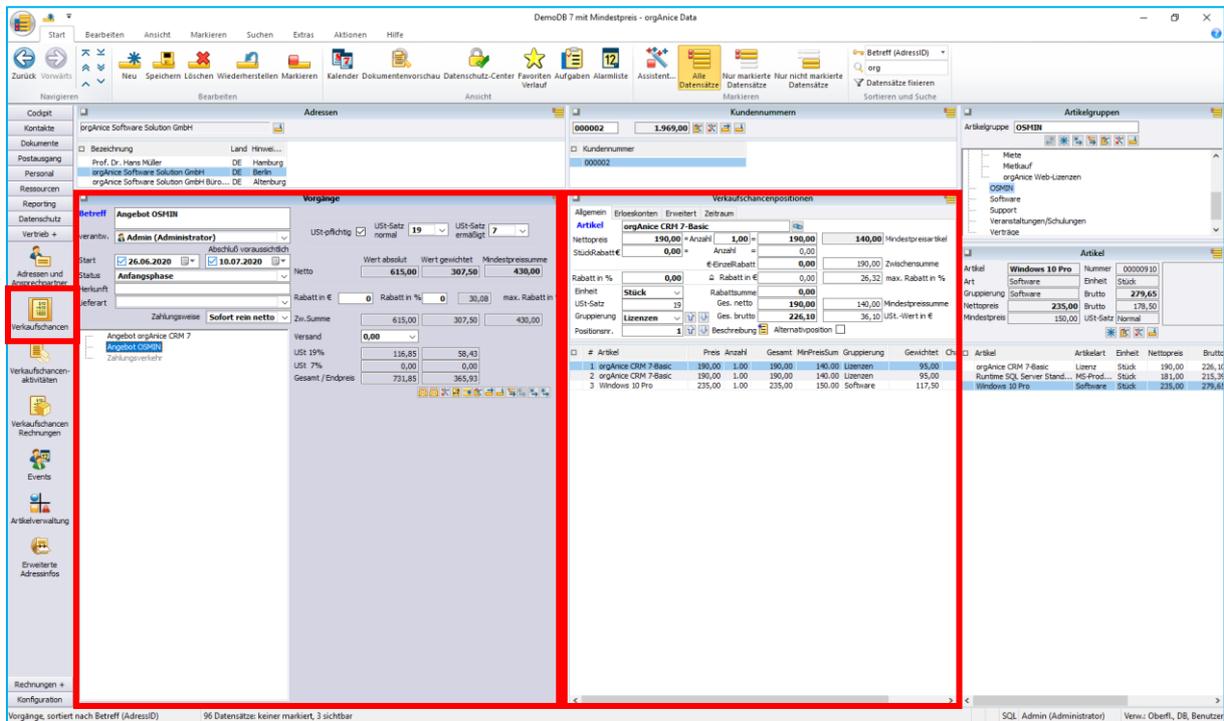


Abbildung 2: Der Arbeitsbereich „Verkaufschancen“

Hier werden die Tabellen „Vorgänge und Verkaufschancenpositionen“ im Arbeitsbereich „Verkaufschancen“ um die Mindestpreis-Kalkulation erweitert.

Aufbau des Tabellenlayouts „Verkaufschancenpositionen“

Verkaufschancenpositionen							
Allgemein		Erlöskonten		Erweitert		Zeitraum	
Artikel orgAnice CRM 7-Basic							
Nettopreis	190,00	* Anzahl	1,00	=	190,00	140,00	Mindestpreisartikel
StückRabatt €	0,00	* Anzahl		=	0,00		
		€-EinzelRabatt			0,00	190,00	Zwischensumme
Rabatt in %	0,00	△ Rabatt in €			0,00	26,32	max. Rabatt in %
Einheit	Stück	Rabattsumme			0,00		
USt-Satz	19	Ges. netto			190,00	140,00	Mindestpreissumme
Gruppierung	Lizenzen	Ges. brutto			226,10	36,10	USt.-Wert in €
Positionsnr.	1	Beschreibung			Alternativposition		
#	Artikel	Preis	Anzahl	Gesamt	MinPreisSum	Gruppierung	Gewichtet
1	orgAnice CRM 7-Basic	190,00	1,00	190,00	140,00	Lizenzen	95,00
2	orgAnice CRM 7-Basic	190,00	1,00	190,00	140,00	Lizenzen	95,00
3	Windows 10 Pro	235,00	1,00	235,00	150,00	Software	117,50

Abbildung 3: Möglichkeiten für das Vergeben von Rabatten

Neben der Übersicht über den Mindestpreis und die Mindestpreissumme der einzelnen Position können Sie an drei verschiedenen Stellen Rabatte vergeben. Die Kalkulation wirkt von oben nach unten.

StückRabatt: Hier können Sie einen Rabatt in €-Wert pro Stück (Anzahl) auf diese Position vergeben.

Einzelrabatt: Hier können Sie einen einzelnen Rabatt in €-Wert, der unabhängig von den anderen Werten ist, auf diese Position vergeben.

Rabatt in %: Hier können Sie einen letzten prozentualen Rabatt auf diese Position vergeben. Auf derselben Ebene wird Ihnen angezeigt, wieviel der zuvor eingetragene prozentuale Wert in Euro ausmacht. Daneben können Sie sehen, wieviel Prozent Rabatt sie maximal vergeben könnten ohne einen negativen Wert zu erreichen.

Sollten Sie nach Vergabe aller Rabatte den Mindestpreis unterschritten haben, wird diese Position mit roter Schrift in den drei Rabatt-Feldern und in der Liste gekennzeichnet.

Abbildung 4: Tabelle „Verkaufschancenposition“ mit negativem Wert

#	Artikel	Preis	Anzahl	Gesamt	MinPreisSum	Gruppierung	Gewichtet
1	orgAnice CRM 7-Basic	135,00	2.00	270,00	280,00	Lizenzen	138,75
2	Windows 10 Pro	235,00	2.00	470,00	300,00	Software	235,00

Abbildung 5: Liste mit negativer Verkaufschancenposition

Optimalerweise sollte man sich hier überlegen, welche Rabatte man hier bearbeitet, um eine positive Mindestpreissumme zu erreichen.

Aufbau des Tabellenlayouts „Vorgänge“

Betreff: Angebot OSMIN
verantwort.: Admin (Administrator)
Start: 26.06.2020 - 10.07.2020
Status: Anfangsphase
Zahlungsweise: Sofort rein netto

	Wert absolut	Wert gewichtet	Mindestpreissumme
Netto	615,00	307,50	430,00
Zw.Summe	615,00	307,50	430,00
Versand	0,00		
USt 19%	116,85	58,43	
USt 7%	0,00	0,00	
Gesamt / Endpreis	731,85	365,93	

Rabatt in €: 0 **Rabatt in %:** 0 30,08 max. Rabatt in %

Abbildung 6: Tabelle „Vorgänge“ mit Mindestpreis und Rabatten

Gleichzeitig wird Ihnen während der Bearbeitung der Verkaufschancenpositionen in der Tabelle „Vorgänge“ alles zusammenfassend angezeigt. Die Mindestpreissumme ist hier ebenfalls wiederzufinden. An dieser Stelle können Sie abschließend Rabatte vergeben, die auf das gesamte Angebot wirken.

Rabatt in €: Hier können Sie einen einzelnen Rabatt in €-Wert auf das gesamte Angebot vergeben

Rabatt in %: Hier können Sie einen letzten prozentualen Rabatt auf das gesamte Angebot vergeben. Daneben können Sie sehen, wieviel Prozent Rabatt sie maximal vergeben könnten ohne die Mindestpreissumme zu unterschreiten.

Sollten Sie nach Vergabe aller Rabatte in dem Vorgang den Mindestpreis unterschritten haben, wird diese Position mit roter Schrift in den Rabatt-Feldern gekennzeichnet.

Betreff: Angebot OSMIN
verantwort.: Admin (Administrator)
Start: 26.06.2020 - 10.07.2020
Status: Anfangsphase
Zahlungsweise: Sofort rein netto

	Wert absolut	Wert gewichtet	Mindestpreissumme
Netto	740,00	370,00	580,00
Zw.Summe	370,00	185,00	290,00
Versand	0,00		
USt 19%	70,30	35,15	
USt 7%	0,00	0,00	
Gesamt / Endpreis	440,30	220,15	

Rabatt in €: 0 **Rabatt in %:** 50 -28,36 max. Rabatt in %

Abbildung 7: Tabelle „Vorgänge“ mit negativen Werten

Ist das Angebot fertig bearbeitet, kann wie gewohnt ein Angebot erstellt werden. Sie können dazu die mitgelieferte Vorlage: „Angebot +.docx“ nutzen bzw. es müssen bestehende Vorlagen angepasst werden.

Mit dem Button  „in Rechnung übertragen“ können Sie wie gewohnt das Angebot in eine Rechnung übergeben. Sollten Sie den Mindestpreis in Ihrem Angebot unterschritten haben, erhalten Sie folgende Meldung, wenn Sie trotzdem versuchen das Angebot in eine Rechnung zu übertragen:

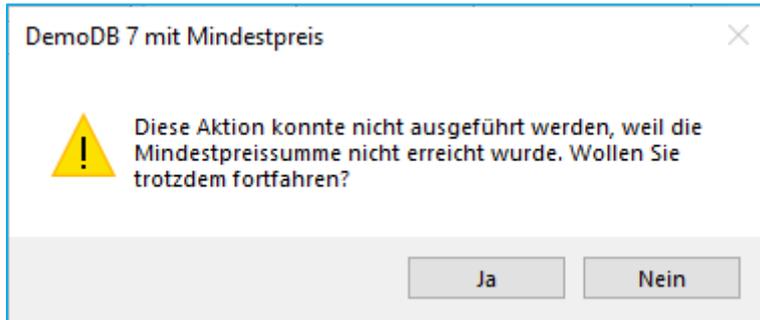


Abbildung 8: Dialogfenster nach Übertragung in Rechnung mit negativen Werten

Die neue Arbeitsbereichsgruppe: „Rechnungen +“

Nummer	Datum	Netto	Gesamt	Offen	Zahlungsweise	Liefera
000002	28.03.2017	110,00	130,90	50,00	Sofort rein netto	
000004	11.04.2017	1.770,00	2.106,30		Kreditkarte	per LP
000184	05.05.2020	99,00	117,81	117,81	Sofort rein netto	
000239	02.07.2020	740,00	886,60	886,60	Sofort rein netto	

Artikel	Erloeskosten	Erweitert	Zeitraum	Preis	Anzahl	Gesamt netto	Brutto	Einheit
1	orgAnice CRM 7-Basic			135,00	2,00	270,00	321,30	Stück
2	Windows 10 Pro			235,00	1,00	235,00	279,65	Stück

Abbildung 9: Der Arbeitsbereich „Rechnungen“

In der Arbeitsbereichsgruppe „Rechnungen +“ werden nach dem Einspielen des AddOns die Tabellen „Rechnungen“ und „Rechnungspositionen“ um den Mindestpreis und Rabatte erweitert. Nach Übertragung des Angebots in eine Rechnung bietet sich hier die Möglichkeit die Rechnung zu bearbeiten und bei Bedarf die Rabatte in den Positionen neu zu vergeben. Dazu wurde die Tabelle Rechnungspositionen analog zu Verkaufschancenpositionen angepasst.

Es gibt aber keine Möglichkeit Rabatte in der Tabelle „Rechnungen“ zu vergeben. In der Tabelle „Rechnungen“ sehen Sie lediglich die Rabatte, die auf das gesamte Angebot vergeben wurden. Rabatte lassen sich nur in Rechnungspositionen bearbeiten oder neu vergeben.

Rechnungen

Nummer: Rechnung erzeugen
 Datum: 03.07.2020 Rechnung stornieren
 Fällig: 17.07.2020

Zahlungsweise:
 Lieferart:
 Empfänger:

Zahlung USt Skonto Mahnwesen Provision
 Letzte Zahlung:
 Bereits bezahlt: *offen

Skontostufe 1 in Anspruch genommen
 Skontostufe 2 in Anspruch genommen

Summe	371,00
Rabatt in €	0,00
Rabatt in %	15,00
Zw.Summe	315,35
Versand	0,00
USt 19%	59,92
USt 7%	0,00
Gesamt	375,27

Abbildung 10: Die Tabelle „Rechnungen“ mit Rabatt-Übersicht

Nachträgliche Bearbeitung von Rechnungen

Wenn Sie nach Erstellung von Rechnungen Artikel herausnehmen, die kalkuliert wurden, kann es passieren, dass die Gesamtkalkulation nicht mehr stimmt. Die entsprechenden Felder und der Datensatz in der Liste werden rot gekennzeichnet. Zusätzlich erscheint ein großes rotes Ausrufezeichen in der Rechnungstabelle.

Rechnungen

Nummer: Rechnung erzeugen
 Datum: 02.07.2020 Rechnung stornieren
 Fällig: 16.07.2020

Zahlungsweise:
 Lieferart:
 Empfänger:

Zahlung USt Skonto Mahnwesen Provision
 Letzte Zahlung:
 Bereits bezahlt: *offen

Skontostufe 1 in Anspruch genommen
 Skontostufe 2 in Anspruch genommen

Summe	505,00
Rabatt in €	0,00
Rabatt in %	0,00
Zw.Summe	505,00
Versand	0,00
USt 19%	95,95
USt 7%	0,00
Gesamt	600,95

!

<input type="checkbox"/>	Nummer	! Datum	Netto	Gesamt	Offen	Zahlungsweise	Lieferant
<input type="checkbox"/>	000002	28.03.2017	110,00	130,90	50,00	Sofort rein netto	
<input type="checkbox"/>	000004	11.04.2017	1.770,00	2.106,30		Kreditkarte	per UPS
<input type="checkbox"/>	000184	! 05.05.2020	99,00	117,81	117,81	Sofort rein netto	
<input type="checkbox"/>	000239	02.07.2020	505,00	600,95	600,95	Sofort rein netto	

Abbildung 11: Die Tabelle „Rechnungen“ mit negativen Werten

Wenn die Rechnung fertig bearbeitet wurde, kann wie gewohnt eine Rechnung erzeugt werden. Sie können dazu die mitgelieferte Vorlage: „Rechnung +.docx“ nutzen bzw. es müssen bestehende Vorlagen angepasst werden.