



Vertrieb

ADITO Software GmbH

Ab Version 2026.10.0 | Oktober 2026





Screenshots

Das UX-Design von ADITO wird kontinuierlich für Sie optimiert. Es kann daher zu Abweichungen bei den Screenshots kommen.

Gendergerechte Sprache

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird in der Dokumentation das generische Maskulinum verwendet. Sämtliche Personenbezeichnungen beziehen sich gleichermaßen auf alle Geschlechter.



Agenda (1/3)

- Überblick Vertrieb
- Vertriebsprozess
 - Opportunity
 - Allgemeines
 - Opportunity anlegen
 - Opportunityphasen
 - Checkliste in der Opportunity
 - Checklisteneinträge auf „Erledigt“ setzen
 - Phasenfortschritt in der Filterview
 - Checklisteneintrag muss „Erledigt“ gesetzt werden (Ja/Nein)
 - Buying & Selling Center
 - Phasenverlauf und Kontaktpunkte
 - Opportunitybezogene Umsatzprognose und verlinkte Angebote
 - Zeiterfassung, Wettbewerber und Eigenschaften
 - Sonstige Tabs
 - Opportunity KI-gestützt nach BANT-Kriterien bewerten
 - Vorschau der Opportunity
 - Klassifizierung in der Opportunity
 - Diagrammansichten in der Opportunity
 - Serverprozess bei inaktiver Opportunitiy
 - Produkte, Produktpakete & Preisverwaltung
 - Allgemeines
 - Produkt anlegen
 - Tab „Preise“ im Produkt allgemein
 - Preis im Produkt anlegen
 - Exkurs: Kundenspezifischen Preis anlegen
 - Negative Preise
 - Fehlender Standardpreis
 - Gültigkeit eines Preises ändern
 - Preisfindungslogik im Angebot
 - Stückliste am Produkt hinterlegen
 - Produkt konfigurierbar machen
 - Automatische Gesamtpreisberechnung beim Stücklistenartikel
 - Produktbeschreibung und Produktwissen
 - Produkt in Angeboten/Belegen
 - Eigenschaft am Produkt pflegen
 - Preislisten anzeigen
 - Produktpaket

Agenda (2/3)

Mit dem  gekennzeichnete Inhalte wurden in die [xRM-Help](#) überführt.

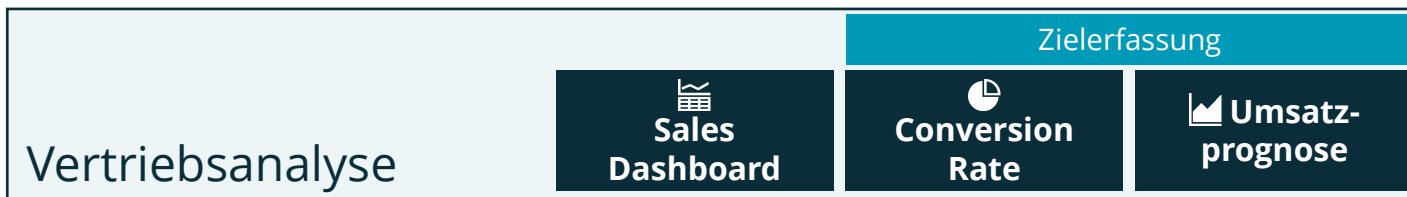
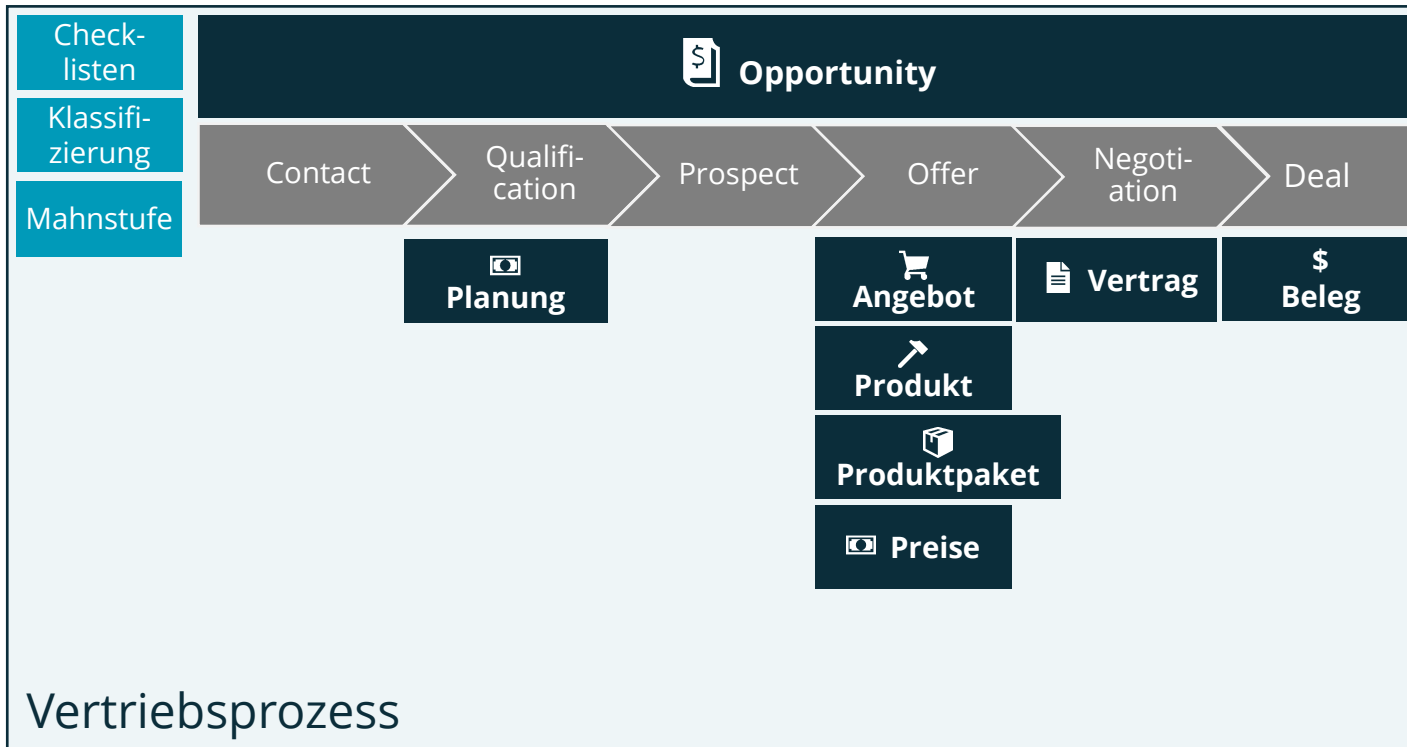
-  Angebot
 -  Angebot anlegen
 -  Auswertung in der Filteransicht
 -  Multiedit-Ansicht vs. Baumtabellenansicht
 -  Posten einfügen – Multiedit
 -  Posten anpassen – Multiedit
 -  Posten einfügen – Baumtabelle
 -  Posten einfügen – Tab „Produkte“
 -  Stücklistenartikel einfügen – Multiedit
 -  Stücklistenartikel einfügen – Baumtabelle
 -  Produktkonfiguration im Angebot
 -  Produkt als Unterposten einfügen – Multiedit
 -  Produkt als Unterposten einfügen – Baumtabelle
 -  Optionaler Oberposten
 -  Produktpaket hinzufügen
 -  Berechnung der Preise im Angebot
 -  Rabatte
 -  Posten ohne Artikel
 -  Reihenfolge der Angebotsposten anpassen – Baumtabelle
 -  Sonstige Tabs im Angebot
 -  Angebot anzeigen – Angebots-Report (neu Angebots-Dokument)
-  Angebot drucken für Postversand
-  Angebot per E-Mail versenden
-  Angebotsversionierung
- Beleg
 - [Belegprozess](#)
 - [Beleg erstellen](#)
 - [Belegposten](#)
 - [In Lieferschein/Rechnung übertragen](#)
 - Beleg erstellen – Belegtypen „Rechnung“, „Gutschrift“, „Stornierung“
 - [keine E-Rechnung](#)
 - [XRechnung](#)
 - [ZUGFeRD](#)
 - [E-Rechnung: Exkurs zu Gesetzen und Normen](#)
 - [E-Rechnung: Exkurs zu Begriffen](#)
 - [E-Rechnung: Implementierung im ADITO xRM](#)
 - [Leitweg-ID](#)
 - [Zusätzliche Felder Rechnung](#)
 - [Feldunterschiede Belegtyp „Gutschrift“](#)
 - [XRechnung \(XML\) herunterladen](#)
 - [Rechnung als PDF inklusive XML-Datei öffnen](#)
 - [Unterschied xml „XRechnung“ und xml „ZUGFeRD“](#)

Agenda (3/3)

- Beleg
 - [Beleg per E-Mail versenden](#)
 - [Beleg per Post versenden](#)
 - [Bearbeitung versendeter Belege](#)
 - [Bezahlten Betrag setzen](#)
 - [Storno und Gutschrift](#)
 - [XRechnung stornieren](#)
 - [Gutschrift mit E-Rechnungstyp „XRechnung“ erstellen](#)
 - [Exkurs in die Firma – Bereich „Umsatz“](#)
 - [Umsatzsteuer-ID im XML](#)
 - [Mahnwesen](#)
 - [Mahnstufen manuell setzen, erhöhen, verringern – Übersicht](#)
 - [Mahnstufe setzen](#)
 - [Mahnstufe erhöhen, verringern](#)
 - [Exkurs Administration – Context „Mahnstufe“](#)
 - [Mahnung anzeigen](#)
 - [Mahnung versenden](#)
 - [Dashlets bezüglich Mahnung](#)
- [Vertrag](#)
- [Sichtbarkeit des Vertriebsprozesses am Kunden](#)
- [Vertriebsanalyse](#)
 - [Sales Dashboard](#)
 - [Conversion Rate](#)
 - [Umsatzplanung & Umsatzprognose](#)
 - [Begriffsbestimmung](#)
 - [Umsatzplanung für Firmen erstellen](#)
 - [Context „Planung“](#)
 - [Planung – Status per Serienaktion wechseln](#)
 - [Planung – Verantwortlichen per Serienaktion wechseln](#)
 - [Tab „Planung“ in der Firma](#)
 - [Prognose in der Opportunity](#)
 - [Context „Umsatzprognose“](#)
 - [Exkurs in die Administration - Umsatzziel eines Geschäftsjahres erfassen](#)

Überblick Vertrieb





-  Durch Fachadministrator vorab zu bearbeiten
-  Durch Anwender „täglich“ in Verwendung

Vertriebsprozess



Opportunity

Check-
listen

Klassifi-
zierung

Mahnstufe

Opportunity

Contact

Qualifi-
cation

Prospect

Offer

Negoti-
ation

Deal

Plan

Angebot

Vertrag

\$
Beleg

Legen Sie eine **Opportunity** an, um den Stand einer Verkaufschance bei einer Firma immer im Blick zu haben und diese bis zum Abschluss entwickeln zu können.

Vertriebsprozess

Vertriebsanalyse


Sales
Dashboard


Conversion
Rate

 Umsatz-
prognose

Zielerfassung

-  Durch Fachadministrator vorab zu bearbeiten
-  Durch Anwender „täglich“ in Verwendung

Opportunity

Vertriebsphasen

Zuordnung der Verantwortlichkeiten:

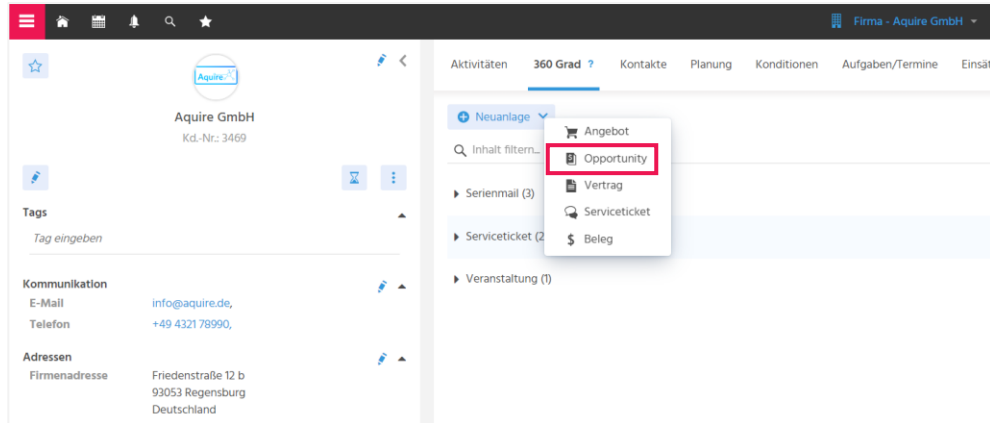


Welche Informationen/Prozesse werden in einer Opportunity abgebildet?

- Die Opportunity wird in **Phasen** unterteilt und mit Hilfe daran gekoppelter **Checklisten** abgearbeitet.
- Indem Sie Kontakte im **Buying & Selling Center hinzufügen**, behalten Sie den Überblick über die beteiligten Personen.
- Die **Klassifizierung** ermöglicht eine Bewertung der Opportunity.
- Erfassen Sie in der Opportunity Prognosen, die den durch die Opportunity möglichen Umsatz abbilden.
- Mit **Aktivitäten** dokumentieren Sie Abstimmungen, versendete E-Mails, Telefonate, etc. Zusätzlich sind über **Kontaktpunkte** verknüpfte Kampagnen, Angebote, Veranstaltungen, etc. einsehbar.
- Legen Sie Dateien in einem SharePoint-Ordner ab und **verlinken Sie den SharePoint-Ordner** in der Opportunity.
- Eine Auswertung zeigt Ihnen, wie lange die Opportunity in welcher Phase war.
- Sie können **Wettbewerber** erfassen, um zu dokumentieren, wer ebenfalls Interesse an dieser Opportunity hat, und warum derjenige den Auftrag verloren oder gewonnen hat.
- Mit der Opportunity verknüpfte Einsätze (Besuche vor Ort) sind im Tab Einsätze/Aufgaben einsehbar.

Opportunity anlegen

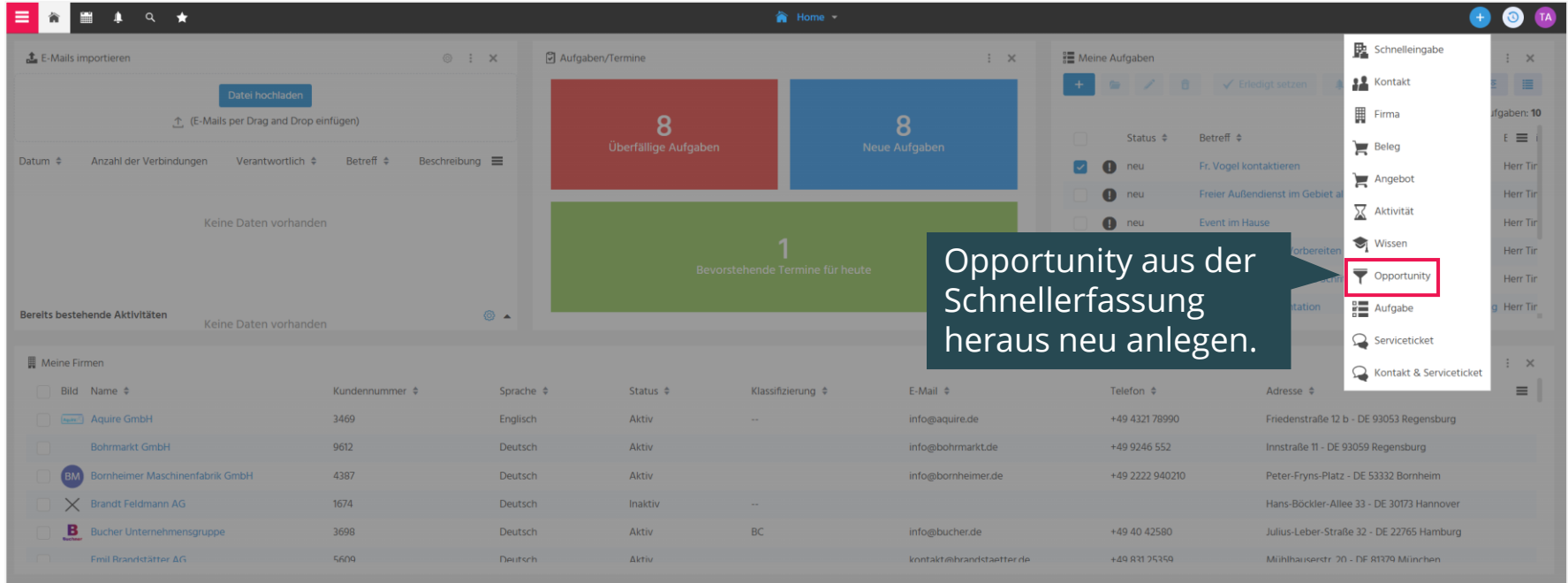
Start: Firma



- Firma öffnen
 - Tab „360 Grad“ öffnen
 - Button „Neuanlage“ => Opportunity
-
- Verknüpft automatisch die Firma mit der Opportunity
 - Alle Opportunities einer Firma werden in der „360 Grad“-Ansicht gelistet

Opportunity anlegen

Start: Globale Leiste

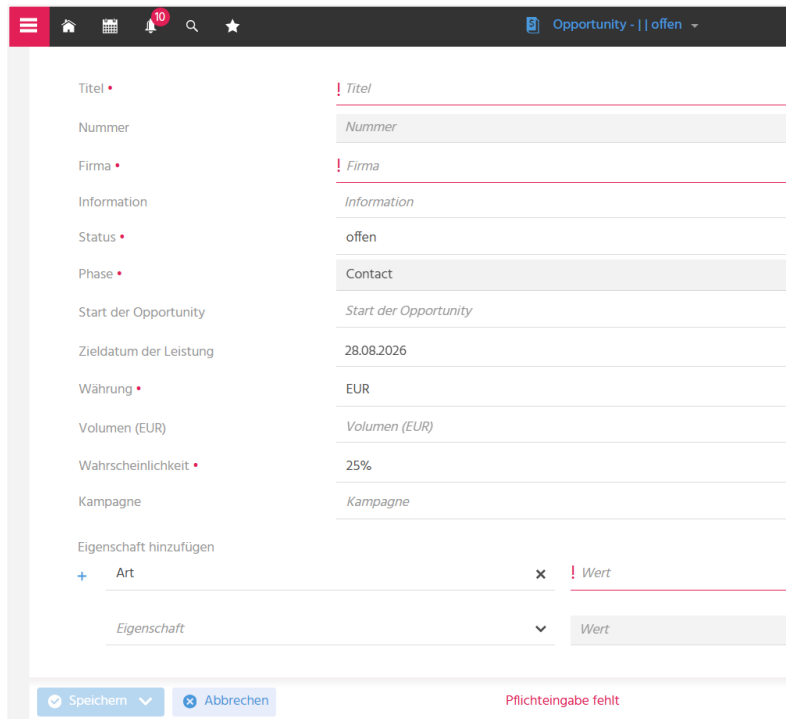


The screenshot displays the ADITO software interface. On the left, there's a sidebar with navigation icons. The main area is divided into several panels. The top-left panel is titled 'E-Mails importieren' and contains a 'Datei hochladen' button and a text input field for '(E-Mails per Drag and Drop einfügen)'. Below this is a table with columns: Datum, Anzahl der Verbindungen, Verantwortlich, Betreff, and Beschreibung. The table is currently empty, showing 'Keine Daten vorhanden'. The top-right panel is titled 'Aufgaben/Termine' and contains three cards: '8 Überfällige Aufgaben' (red), '8 Neue Aufgaben' (blue), and '1 Bevorstehende Termine für heute' (green). The bottom-left panel is titled 'Meine Firmen' and contains a table with columns: Bild, Name, Kundennummer, Sprache, Status, Klassifizierung, E-Mail, Telefon, and Adresse. The table lists several companies, including Aquire GmbH, Bohrmart GmbH, Bornheimer Maschinenfabrik GmbH, Brandt Feldmann AG, Bucher Unternehmensgruppe, and Emil Brandstätter AG. The bottom-right panel is titled 'Meine Aufgaben' and contains a table with columns: Status, Betreff, and a list of tasks. A dark blue callout box with white text is overlaid on the right side of the interface, pointing to the 'Opportunity' option in the 'Schnelleingabe' menu. The text in the callout box reads: 'Opportunity aus der Schnellerfassung heraus neu anlegen.'

Opportunity aus der Schnellerfassung heraus neu anlegen.

Opportunity anlegen

Opportunity neu anlegen



The screenshot shows the ADITO web interface for creating a new Opportunity. The form is titled 'Opportunity - || offen'. It contains several fields with red exclamation marks indicating required or default values:

- Titel**: Required field, currently empty.
- Nummer**: Field for the opportunity number, currently empty.
- Firma**: Required field, currently empty.
- Information**: Field for additional information, currently empty.
- Status**: Field for the status, currently set to 'offen'.
- Phase**: Field for the phase, currently set to 'Contact'.
- Start der Opportunity**: Field for the start date, currently empty.
- Zieldatum der Leistung**: Field for the target date, currently set to '28.08.2026'.
- Währung**: Field for the currency, currently set to 'EUR'.
- Volumen (EUR)**: Field for the volume, currently empty.
- Wahrscheinlichkeit**: Field for the probability, currently set to '25%'.
- Kampagne**: Field for the campaign, currently empty.

At the bottom, there is a section for 'Eigenschaft hinzufügen' (Add property) with a table:

+	Art	x	! Wert
	Eigenschaft	▼	Wert

At the bottom of the form, there are two buttons: 'Speichern' (Save) and 'Abbrechen' (Cancel). A red message 'Pflichteingabe fehlt' (Mandatory input missing) is displayed at the bottom right.

Die Nummer für die Opportunity wird automatisch vergeben.

Wenn Sie eine Opportunity aus einer Firma heraus anlegen, wird die Firma automatisch vorbelegt.

Status ist automatisch „Offen“.

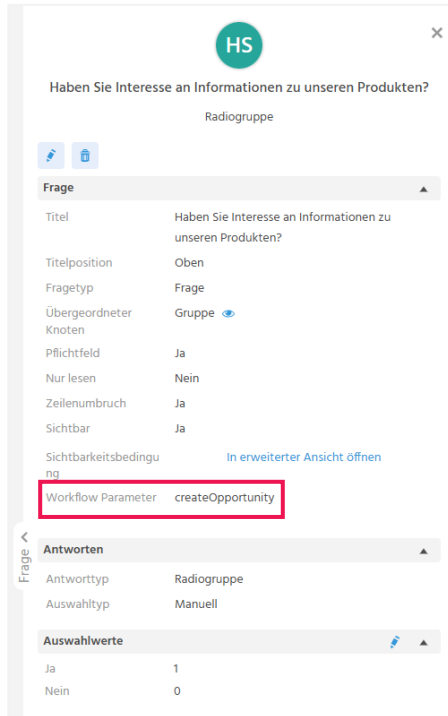
Es wird automatisch die erste Phase vorbelegt. Die Phase ist hier nicht anpassbar.

Wählen Sie die Währung, in der die Opportunity abgewickelt werden soll.

Der Fachadministrator kann jeder Phase eine Wahrscheinlichkeit zuordnen. Abhängig von der gewählten Phase wird die Wahrscheinlichkeit damit automatisch gefüllt. Sie kann aber manuell angepasst werden.

Opportunity anlegen

Start: Fragebogen



HS

Haben Sie Interesse an Informationen zu unseren Produkten?

Radiogruppe

Frage

Titel Haben Sie Interesse an Informationen zu unseren Produkten?

Titelposition Oben

Fragetyp Frage

Übergeordneter Gruppe

Knoten

Pflichtfeld Ja

Nur lesen Nein

Zeilenumbruch Ja

Sichtbar Ja

Sichtbarkeitsbedingung In erweiterter Ansicht öffnen

Workflow Parameter createOpportunity

Antworten

Auswahltyp Radiogruppe

Auswahltyp Manuell

Auswahlwerte

Ja 1

Nein 0

Sie können eine Opportunity, abhängig von einer in einem Fragebogen gegebenen Antwort, automatisch erstellen lassen.

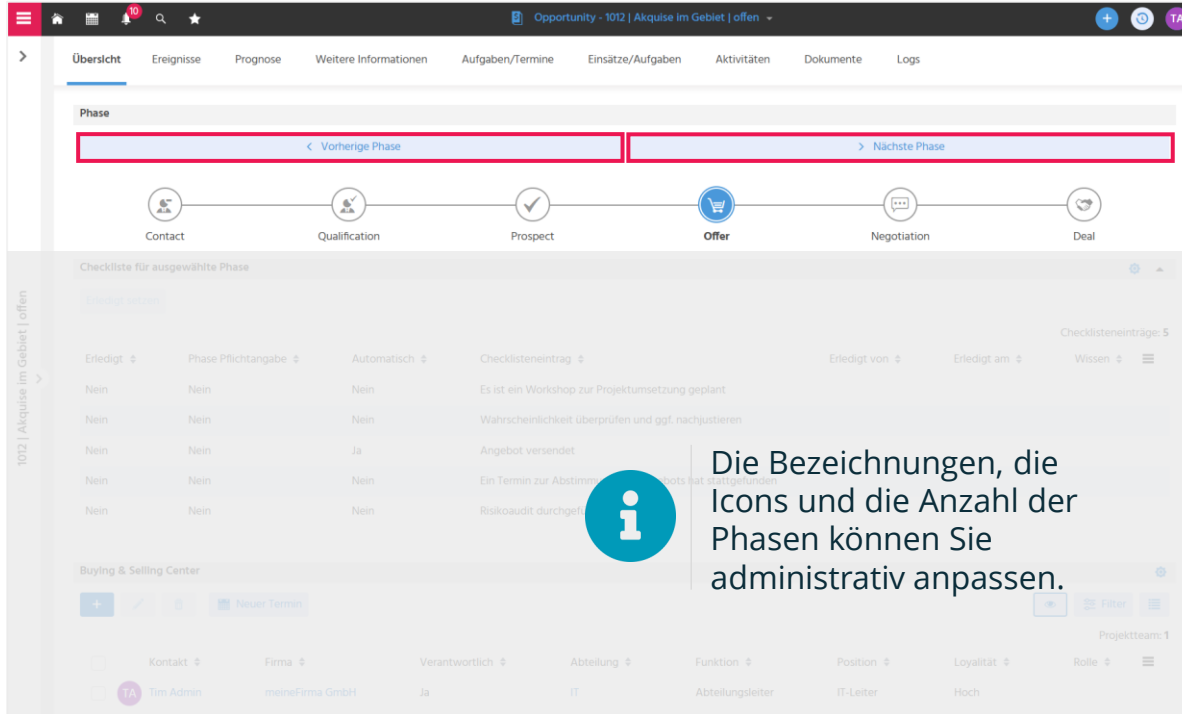
- Als Titel für die Opportunity wird der Name des Fragebogens übernommen.
- Der im Fragebogen erfasste Kontakt wird in der Opportunity im Buying & Selling Center als „Initiator“ eingetragen.
- Ist bei der im Fragebogen angegebenen Firma ein aktiver Betreuer mit der Rolle Außendienst hinterlegt, wird dieser in der Opportunity im Buying & Selling Center mit der Rolle „Intern: Vertrieb“ erfasst.



Admin-Info: Nutzen Sie dazu den Workflow Parameter „createOpportunity“. Mehr Informationen zur Nutzung von Workflow Parametern in Fragebögen finden Sie in der Dokumentation „Marketing: Fragebogen“.

Opportunity

Tab „Übersicht“: Phasen

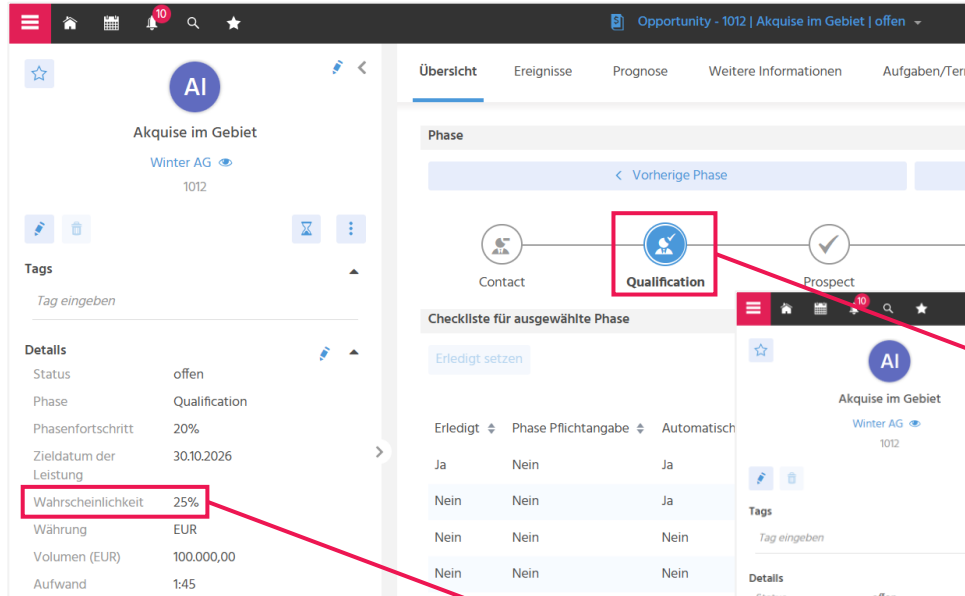


The screenshot displays the 'Opportunity - 1012 | Akquise im Gebiet | offen' interface. The top navigation bar includes tabs for 'Übersicht', 'Ereignisse', 'Prognose', 'Weitere Informationen', 'Aufgaben/Termine', 'Einsätze/Aufgaben', 'Aktivitäten', 'Dokumente', and 'Logs'. The 'Übersicht' tab is active, showing a 'Phase' section with a horizontal timeline of six phases: Contact, Qualification, Prospect, Offer, Negotiation, and Deal. The 'Offer' phase is highlighted in blue, indicating it is the current phase. Above the timeline, there are buttons for '< Vorherige Phase' and '> Nächste Phase'. Below the timeline, a checklist for the selected phase is visible, with columns for 'Erledigt', 'Phase Pflichtangabe', 'Automatisch', 'Checklisteneintrag', 'Erledigt von', 'Erledigt am', and 'Wissen'. A blue information icon (i) is overlaid on the checklist area.

Die Bezeichnungen, die Icons und die Anzahl der Phasen können Sie administrativ anpassen.

- Im oberen Bereich werden die **Opportunityphasen** in einer „Stepper“-Komponente dargestellt.
- Die **aktuelle** Phase wird **blau** hinterlegt.
- Mit Hilfe der Buttons „Vorherige Phase“ und „Nächste Phase“ können Sie **zwischen den Phasen wechseln**.

Wahrscheinlichkeit: Automatische Anpassung bei Phasenwechsel



Opportunity - 1012 | Akquise im Gebiet | offen

Übersicht Ereignisse Prognose Weitere Informationen Aufgaben/Termin

Phase

< Vorherige Phase

Contact Qualification Prospect

Checkliste für ausgewählte Phase

Erledigt setzen

Erledigt	Phase Pflichtangabe	Automatisch
Ja	Nein	Ja
Nein	Nein	Ja
Nein	Nein	Nein
Nein	Nein	Nein

Details

Status: offen

Phase: Qualification

Phasenfortschritt: 20%

Zieldatum der Leistung: 30.10.2026

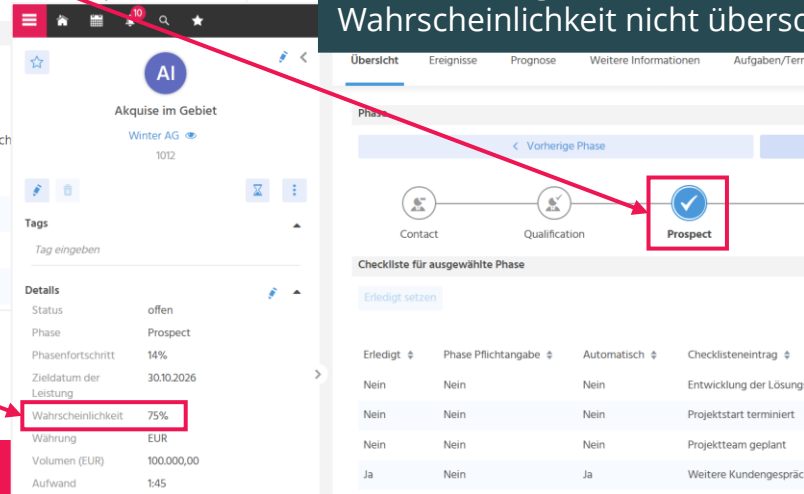
Wahrscheinlichkeit: 25%

Währung: EUR

Volumen (EUR): 100.000,00

Aufwand: 1:45

Der Fachadministrator kann jeder Phase eine Wahrscheinlichkeit zuordnen. Beim Phasenwechsel wird damit abhängig von der gewählten Phase die Wahrscheinlichkeit automatisch gefüllt. Sie kann aber manuell angepasst werden. Liegt eine manuell erfasste Wahrscheinlichkeit bereits über der automatischen Wahrscheinlichkeit der Phase, in die gewechselt wird, so wird die Wahrscheinlichkeit nicht überschrieben.



Opportunity - 1012 | Akquise im Gebiet | offen

Übersicht Ereignisse Prognose Weitere Informationen Aufgaben/Termin

Phase

< Vorherige Phase

Contact Qualification Prospect

Checkliste für ausgewählte Phase

Erledigt setzen

Erledigt	Phase Pflichtangabe	Automatisch	Checklisteneintrag
Nein	Nein	Nein	Entwicklung der Lösungen
Nein	Nein	Nein	Projektstart terminiert
Nein	Nein	Nein	Projektteam geplant
Ja	Nein	Ja	Weitere Kundengespräch

Details

Status: offen

Phase: Prospect

Phasenfortschritt: 14%

Zieldatum der Leistung: 30.10.2026

Wahrscheinlichkeit: 75%

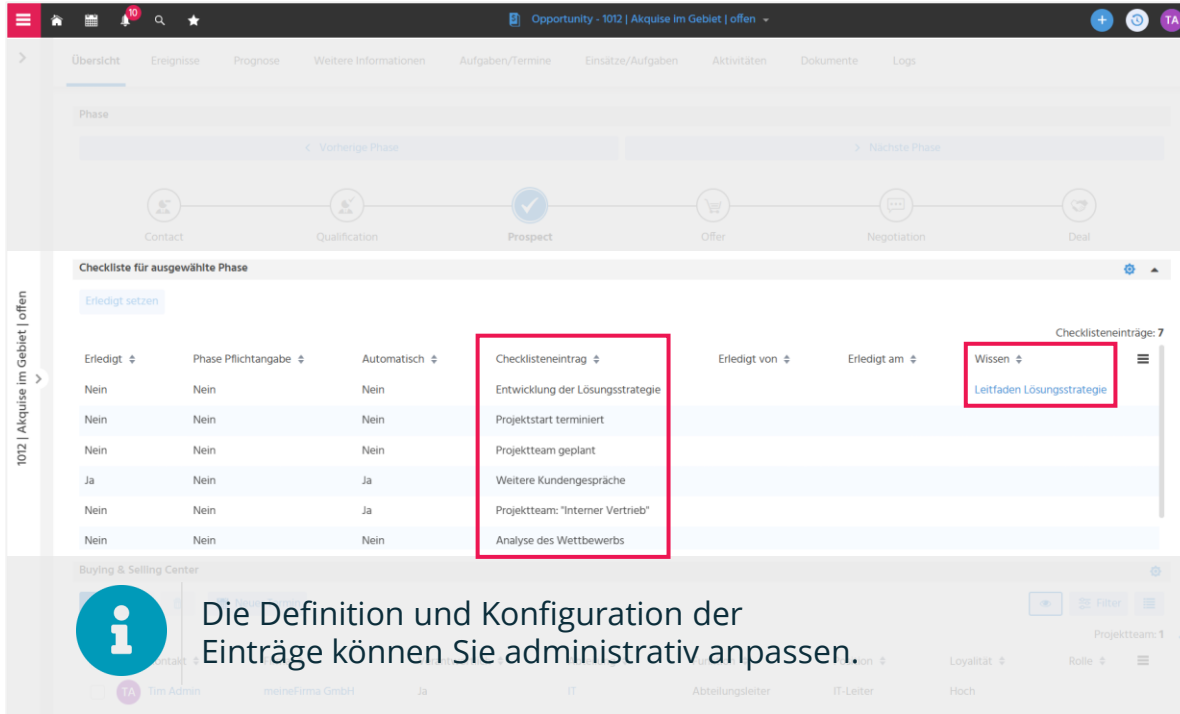
Währung: EUR

Volumen (EUR): 100.000,00

Aufwand: 1:45

Opportunity

Tab „Übersicht“: Checkliste für ausgewählte Phase



The screenshot displays the 'Opportunity - 1012 | Akquise im Gebiet | offen' interface. The 'Übersicht' tab is active, showing a process flow with phases: Contact, Qualification, Prospect (current), Offer, Negotiation, and Deal. Below the flow, a checklist titled 'Checkliste für ausgewählte Phase' is shown for the 'Prospect' phase. The checklist has 7 items, with the first three highlighted in blue. A red box highlights the 'Checklisteneintrag' column, and another red box highlights the 'Wissen' column.

Erledigt	Phase Pflichtangabe	Automatisch	Checklisteneintrag	Erledigt von	Erledigt am	Wissen
Nein	Nein	Nein	Entwicklung der Lösungsstrategie			Leitfaden Lösungsstrategie
Nein	Nein	Nein	Projektstart terminiert			
Nein	Nein	Nein	Projektteam geplant			
Ja	Nein	Ja	Weitere Kundengespräche			
Nein	Nein	Ja	Projektteam: "Interner Vertrieb"			
Nein	Nein	Nein	Analyse des Wettbewerbs			

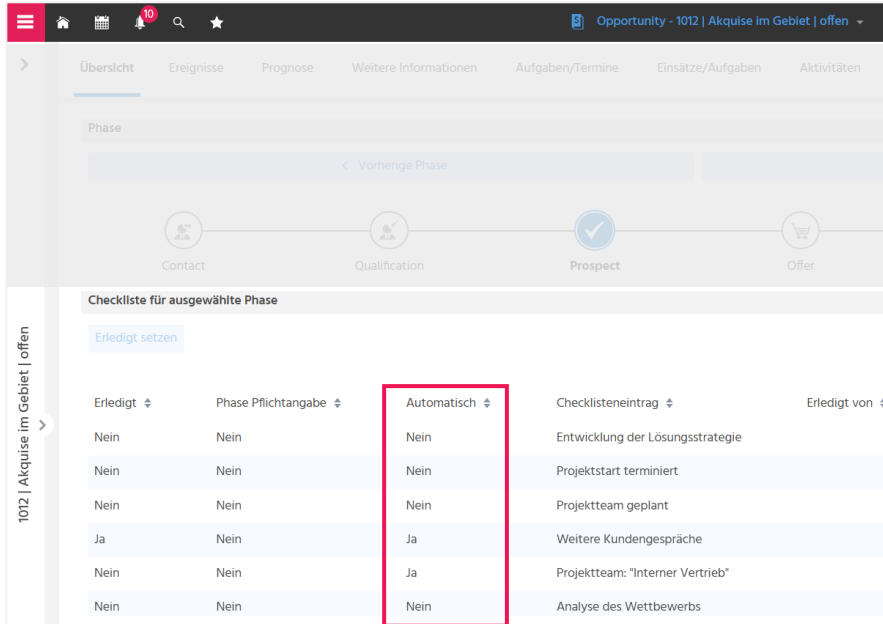
Die Definition und Konfiguration der Einträge können Sie administrativ anpassen.

Unterhalb der Stepper-Komponente werden die zur jeweiligen Phase gehörenden **Checklisteneinträge** angezeigt. Die Checklisteneinträge sind **ToDo**s, die Sie in der jeweiligen Phase erledigen müssen/sollen.

Bei einem Checklisteneintrag kann ein **Wissenseintrag** hinterlegt werden, falls der Checklisten für sich allein nicht aussagekräftig genug ist.

Opportunity

Tab „Übersicht“: Checkliste für ausgewählte Phase



The screenshot shows the ADITO interface for the 'Opportunity - 1012 | Akquise im Gebiet | offen' view. The 'Übersicht' tab is active, displaying a phase progression bar with 'Contact', 'Qualification', 'Prospect' (selected), and 'Offer'. Below this is a checklist titled 'Checkliste für ausgewählte Phase' for the 'Prospect' phase. The checklist table has columns for 'Erledigt', 'Phase Pflichtangabe', 'Automatisch', 'Checklisteneintrag', and 'Erledigt von'. The 'Automatisch' column is highlighted with a red box.

Erledigt	Phase Pflichtangabe	Automatisch	Checklisteneintrag	Erledigt von
Nein	Nein	Nein	Entwicklung der Lösungsstrategie	
Nein	Nein	Nein	Projektstart terminiert	
Nein	Nein	Nein	Projektteam geplant	
Ja	Nein	Ja	Weitere Kundengespräche	
Nein	Nein	Ja	Projektteam: "Interner Vertrieb"	
Nein	Nein	Nein	Analyse des Wettbewerbs	

- Eine Checkliste kann Einträge enthalten, die manuell auf „Erledigt“ gesetzt werden müssen und Einträge, die automatisch auf „Erledigt“ gesetzt werden.
- **Einträge, die manuell auf „Erledigt“ gesetzt werden,** werden vom Nutzer überprüft und auf "Erledigt" gesetzt.
- **Einträge, die automatisch auf „Erledigt“ gesetzt werden,** werden vom System überprüft und auf „Erledigt“ gesetzt, sobald der Nutzer die geforderte Information im System erfasst hat (z.B. Buying & Selling Center hat mindestens einen Eintrag).

Eintrag manuell auf „Erledigt“ setzen

1012 | Akquise im Gebiet | offen

Übersicht Ereignisse Prognose Weitere Informationen Aufgaben/Termine Einsätze/Aufgaben Aktivitäten Dokumente Logs

Phase

< Vorherige Phase > Nächste Phase

Contact Qualification

Checkliste für ausgewählte Phase

2 Erledigt setzen

1

Eintrag manuell auf „Erledigt“ setzen („Automatisch“ = „Nein“)

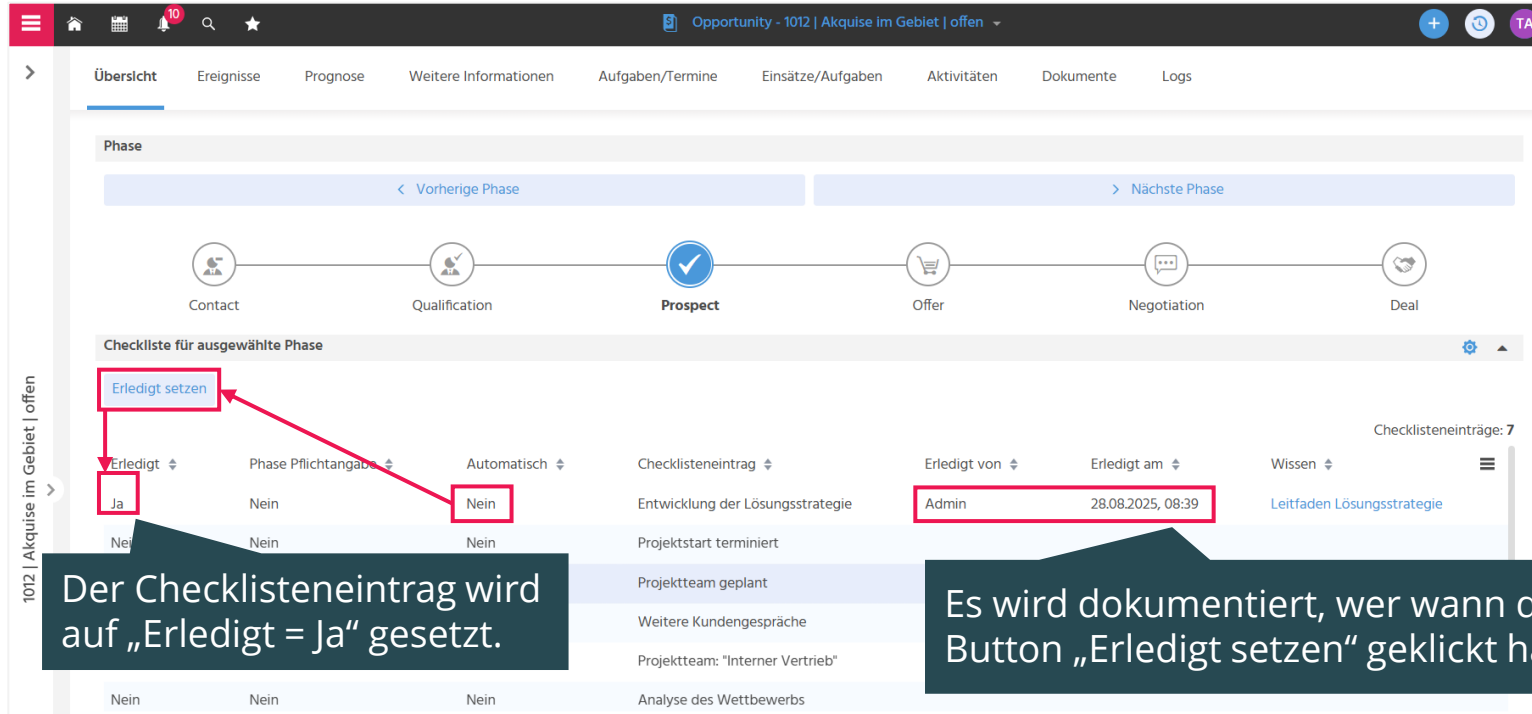
1. Checklisteneintrag markieren
2. Button „Erledigt setzen“ anklicken

Erledigt	Phase Pflichtangabe	Automatisch	Checklisteneintrag	Erledigt von	Erledigt am	Wissen
Nein	Nein	Nein	Entwicklung der Lösungsstrategie			Leitfaden Lösungsstrategie
Nein	Nein	Nein	Projektstart terminiert			
Nein	Nein	Nein	Projektteam geplant			
Ja	Nein	Ja	Weitere Kundengespräche			
Nein	Nein	Ja	Projektteam: "Interner Vertrieb"			
Nein	Nein	Nein	Analyse des Wettbewerbs			

Checklisteneinträge: 7

Opportunity

Eintrag manuell auf „Erledigt“ setzen

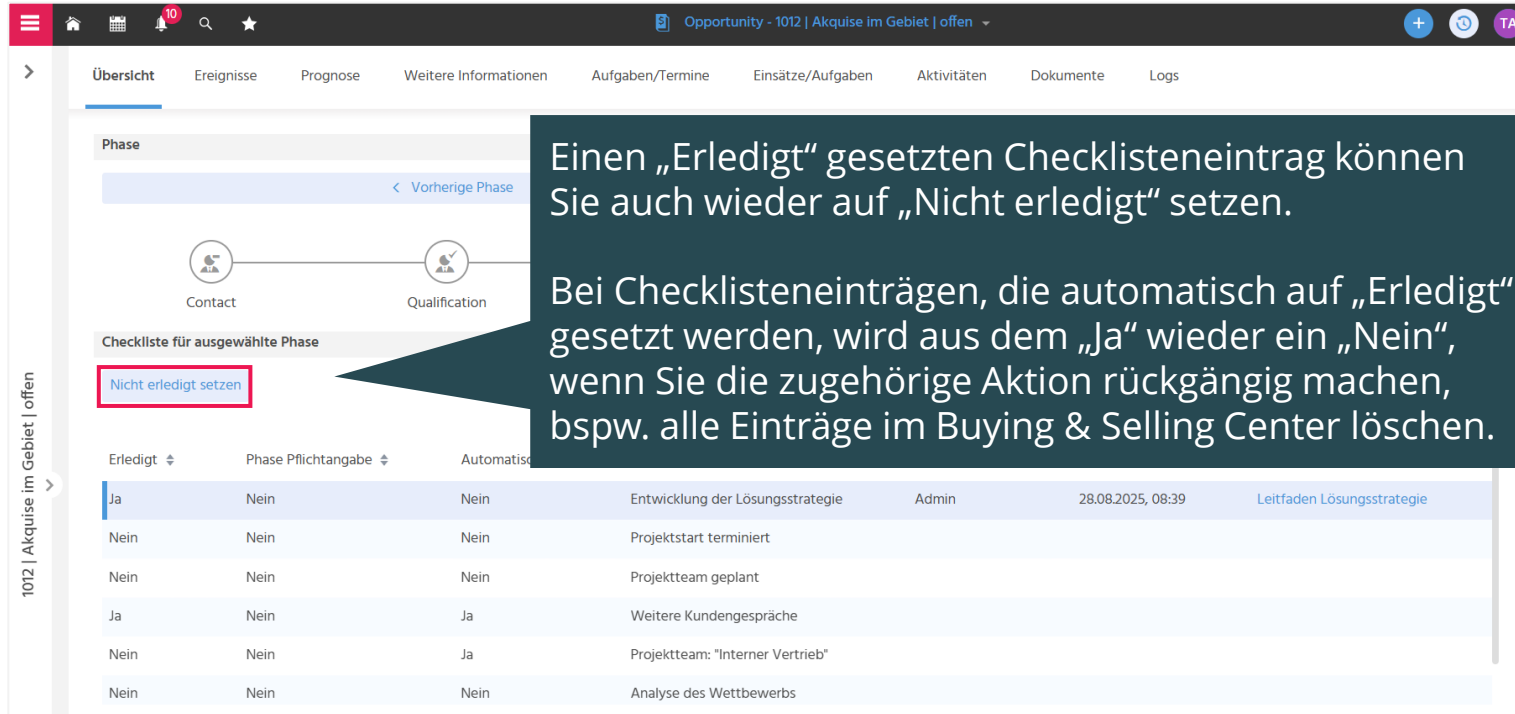


The screenshot displays the ADITO Opportunity management interface. The top navigation bar includes a menu icon, home, calendar, notifications (10), search, and star icons. The breadcrumb trail shows 'Opportunity - 1012 | Akquise im Gebiet | offen'. The main content area is divided into tabs: Übersicht, Ereignisse, Prognose, Weitere Informationen, Aufgaben/Termine, Einsätze/Aufgaben, Aktivitäten, Dokumente, and Logs. The 'Übersicht' tab is active, showing a phase diagram with icons for Contact, Qualification, Prospect (highlighted with a blue checkmark), Offer, Negotiation, and Deal. Below the phase diagram is a checklist titled 'Checkliste für ausgewählte Phase'. The checklist has columns for 'Erledigt' (marked with a red box and a red arrow pointing to the 'Erledigt setzen' button), 'Phase Pflichtangabe', 'Automatisch', 'Checklisteneintrag', 'Erledigt von' (marked with a red box and a red arrow pointing to the 'Admin' value), 'Erledigt am' (marked with a red box and a red arrow pointing to the '28.08.2025, 08:39' value), and 'Wissen'. The 'Erledigt' column has a dropdown menu with 'Ja' (marked with a red box) and 'Nein'. The 'Erledigt von' column has a dropdown menu with 'Admin' (marked with a red box). The 'Erledigt am' column has a dropdown menu with '28.08.2025, 08:39' (marked with a red box). The 'Wissen' column has a dropdown menu with 'Leitfaden Lösungsstrategie'. The checklist items are: 'Entwicklung der Lösungsstrategie', 'Projektstart terminiert', 'Projektteam geplant', 'Weitere Kundengespräche', 'Projektteam: "Interner Vertrieb"', and 'Analyse des Wettbewerbs'. The 'Erledigt' column has a dropdown menu with 'Ja' (marked with a red box) and 'Nein'. The 'Erledigt von' column has a dropdown menu with 'Admin' (marked with a red box). The 'Erledigt am' column has a dropdown menu with '28.08.2025, 08:39' (marked with a red box). The 'Wissen' column has a dropdown menu with 'Leitfaden Lösungsstrategie'. The checklist items are: 'Entwicklung der Lösungsstrategie', 'Projektstart terminiert', 'Projektteam geplant', 'Weitere Kundengespräche', 'Projektteam: "Interner Vertrieb"', and 'Analyse des Wettbewerbs'.

Der Checklisteneneintrag wird auf „Erledigt = Ja“ gesetzt.

Es wird dokumentiert, wer wann den Button „Erledigt setzen“ geklickt hat.

Eintrag manuell auf „Erledigt“ setzen



The screenshot shows the ADITO Opportunity management interface. The top navigation bar includes a menu icon, home, calendar, notifications (10), search, and star icons. The breadcrumb trail reads "Opportunity - 1012 | Akquise im Gebiet | offen". The main navigation tabs are: Übersicht (selected), Ereignisse, Prognose, Weitere Informationen, Aufgaben/Termine, Einsätze/Aufgaben, Aktivitäten, Dokumente, and Logs.

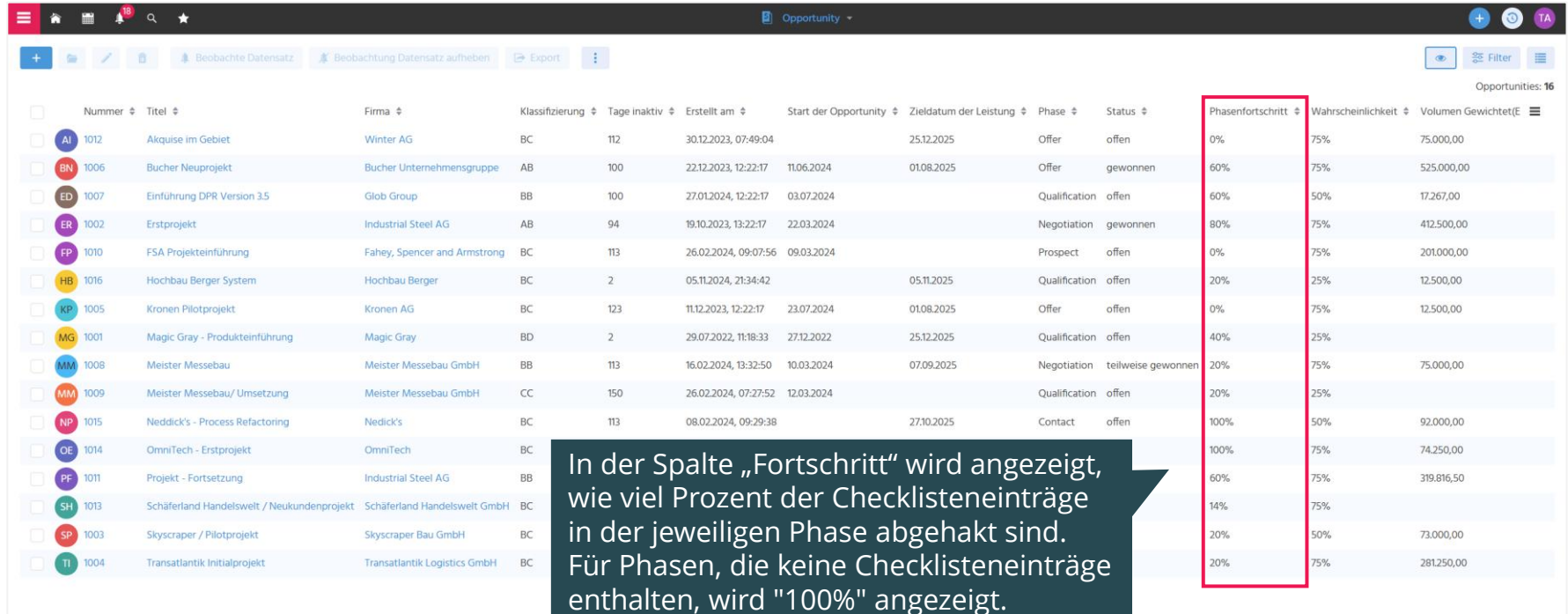
Under the "Übersicht" tab, the "Phase" section shows a flow from "Contact" to "Qualification". Below this, the "Checkliste für ausgewählte Phase" section has a button labeled "Nicht erledigt setzen" (highlighted with a red box). A dark blue callout box points to this button with the text: "Bei Checklisteninträgen, die automatisch auf „Erledigt“ gesetzt werden, wird aus dem „Ja“ wieder ein „Nein“, wenn Sie die zugehörige Aktion rückgängig machen, bspw. alle Einträge im Buying & Selling Center löschen."

Below the button is a table with columns: "Erledigt", "Phase Pflichtangabe", "Automatisch", "Aktion", "Benutzer", "Datum", and "Link".

Erledigt	Phase Pflichtangabe	Automatisch	Aktion	Benutzer	Datum	Link
Ja	Nein	Nein	Entwicklung der Lösungsstrategie	Admin	28.08.2025, 08:39	Leitfaden Lösungsstrategie
Nein	Nein	Nein	Projektstart terminiert			
Nein	Nein	Nein	Projektteam geplant			
Ja	Nein	Ja	Weitere Kundengespräche			
Nein	Nein	Ja	Projektteam: "Interner Vertrieb"			
Nein	Nein	Nein	Analyse des Wettbewerbs			

Opportunity – Exkurs Filteransicht

Phasenfortschritt

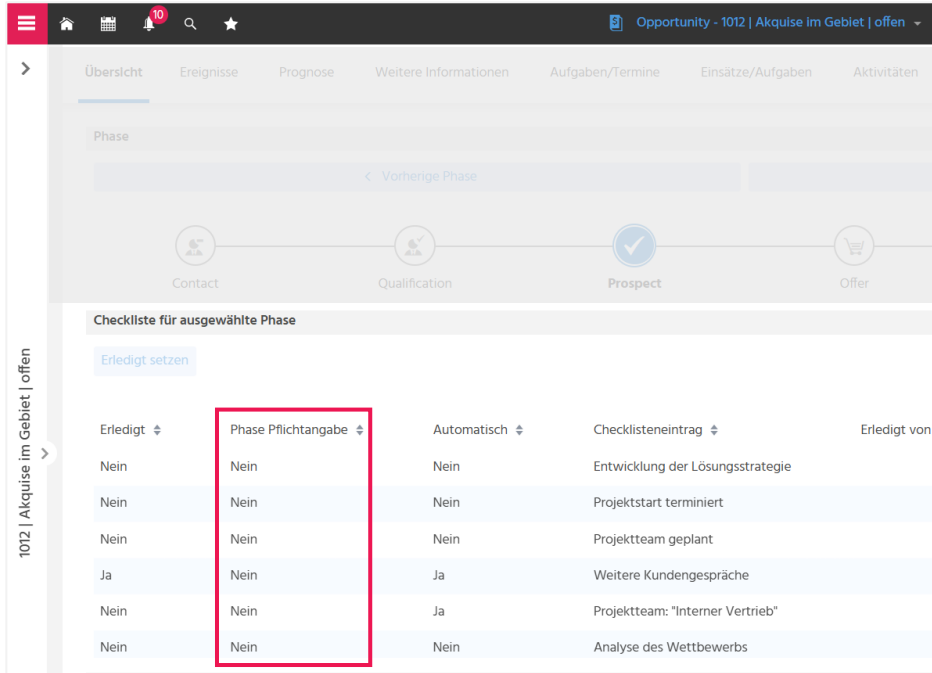


The screenshot shows the ADITO Opportunity Filter View. A table lists 16 opportunities. The 'Phasenfortschritt' column is highlighted with a red box. A callout box explains that this column shows the percentage of checklist entries completed for each phase, with '100%' indicating all entries are completed.

	Nummer	Titel	Firma	Klassifizierung	Tage inaktiv	Erstellt am	Start der Opportunity	Zieldatum der Leistung	Phase	Status	Phasenfortschritt	Wahrscheinlichkeit	Volumen Gewichtet(E)
☐	AI 1012	Akquise im Gebiet	Winter AG	BC	112	30.12.2023, 07:49:04		25.12.2025	Offer	offen	0%	75%	75.000,00
☐	BN 1006	Bucher Neuprojekt	Bucher Unternehmensgruppe	AB	100	22.12.2023, 12:22:17	11.06.2024	01.08.2025	Offer	gewonnen	60%	75%	525.000,00
☐	ED 1007	Einführung DPR Version 3.5	Glob Group	BB	100	27.01.2024, 12:22:17	03.07.2024		Qualification	offen	60%	50%	17.267,00
☐	ER 1002	Erstprojekt	Industrial Steel AG	AB	94	19.10.2023, 13:22:17	22.03.2024		Negotiation	gewonnen	80%	75%	412.500,00
☐	FP 1010	FSA Projekteinführung	Fahey, Spencer and Armstrong	BC	113	26.02.2024, 09:07:56	09.03.2024		Prospect	offen	0%	75%	201.000,00
☐	HB 1016	Hochbau Berger System	Hochbau Berger	BC	2	05.11.2024, 21:34:42		05.11.2025	Qualification	offen	20%	25%	12.500,00
☐	KP 1005	Kronen Pilotprojekt	Kronen AG	BC	123	11.12.2023, 12:22:17	23.07.2024	01.08.2025	Offer	offen	0%	75%	12.500,00
☐	MG 1001	Magic Gray - Produkteinführung	Magic Gray	BD	2	29.07.2022, 11:18:33	27.12.2022	25.12.2025	Qualification	offen	40%	25%	
☐	MM 1008	Meister Messebau	Meister Messebau GmbH	BB	113	16.02.2024, 13:32:50	10.03.2024	07.09.2025	Negotiation	teilweise gewonnen	20%	75%	75.000,00
☐	MM 1009	Meister Messebau/ Umsetzung	Meister Messebau GmbH	CC	150	26.02.2024, 07:27:52	12.03.2024		Qualification	offen	20%	25%	
☐	NP 1015	Neddic's - Process Refactoring	Neddic's	BC	113	08.02.2024, 09:29:38		27.10.2025	Contact	offen	100%	50%	92.000,00
☐	OE 1014	OmniTech - Erstprojekt	OmniTech	BC							100%	75%	74.250,00
☐	PE 1011	Projekt - Fortsetzung	Industrial Steel AG	BB							60%	75%	319.816,50
☐	SH 1013	Schäferland Handelswelt / Neukundenprojekt	Schäferland Handelswelt GmbH	BC							14%	75%	
☐	SP 1003	Skyscraper / Pilotprojekt	Skyscraper Bau GmbH	BC							20%	50%	73.000,00
☐	TL 1004	Transatlantik Initialprojekt	Transatlantik Logistics GmbH	BC							20%	75%	281.250,00

Opportunity

Tab „Übersicht“: Phase Pflichtangabe



The screenshot shows the 'Opportunity - 1012 | Akquise im Gebiet | offen' interface. The 'Phase' section displays a workflow from 'Contact' to 'Qualification' to 'Prospect' (current) to 'Offer'. Below this is a 'Checkliste für ausgewählte Phase' table. The 'Phase Pflichtangabe' column is highlighted with a red box.

Erledigt	Phase Pflichtangabe	Automatisch	Checklisteneintrag	Erledigt von
Nein	Nein	Nein	Entwicklung der Lösungsstrategie	
Nein	Nein	Nein	Projektstart terminiert	
Nein	Nein	Nein	Projektteam geplant	
Ja	Nein	Ja	Weitere Kundengespräche	
Nein	Nein	Ja	Projektteam: "Interner Vertrieb"	
Nein	Nein	Nein	Analyse des Wettbewerbs	

In der Spalte „**Phase Pflichtangabe**“ sehen Sie, ob ein Checklisteneneintrag erledigt sein muss, damit Sie in die nächste Phase wechseln können oder ob Sie in die nächste Phase wechseln können, ohne den Checklisteneneintrag auf „Erledigt“ gesetzt zu haben.

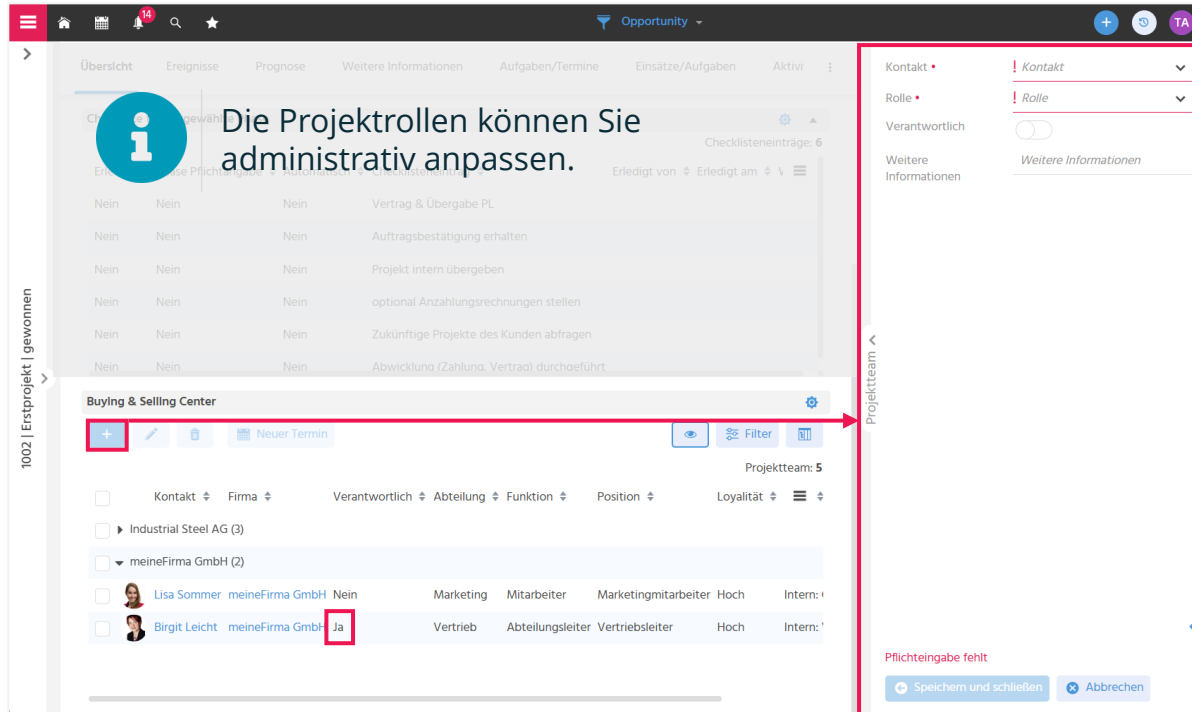
„Ja“ heißt, der Checklisteneneintrag muss auf „Erledigt“ gesetzt sein, um in die nächste Phase wechseln zu können.



User mit der Rolle Administrator können auch dann die Phase wechseln, wenn ein Checklisteneneintrag mit „Phase Pflichtangabe = Ja“ nicht erledigt ist.

Opportunity

Tab „Übersicht“: Buying & Selling Center



Die Projektrollen können Sie administrativ anpassen.

Buying & Selling Center

Projektteam: 5

Kontakt	Firma	Verantwortlich	Abteilung	Funktion	Position	Loyalität
☐	Industrial Steel AG (3)					
☐	meineFirma GmbH (2)					
☐	Lisa Sommer meineFirma GmbH	Nein	Marketing	Mitarbeiter	Marketingmitarbeiter	Hoch
☐	Birgit Leicht meineFirma GmbH	Ja	Vertrieb	Abteilungsleiter	Vertriebsleiter	Hoch

Pflichteingabe fehlt

Speichern und schließen Abbrechen

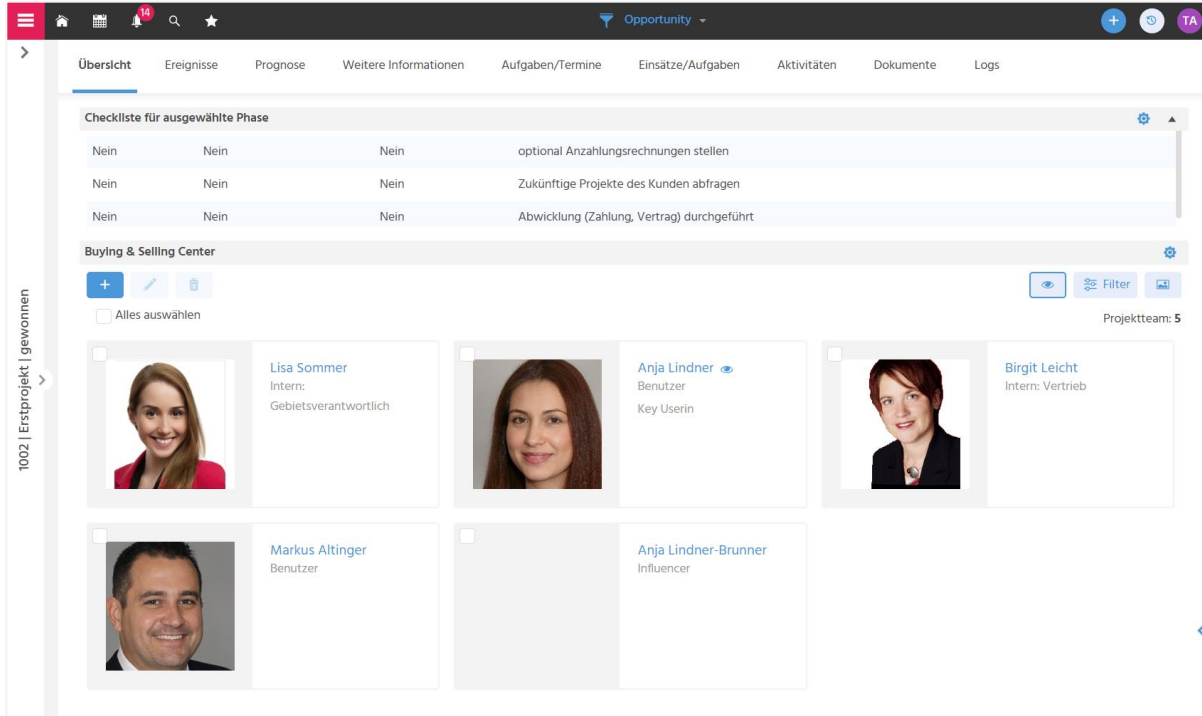
Im Bereich **Buying & Selling Center** werden Kontakte mit einer Rolle erfasst.

Derjenige, der die Opportunity anlegt, wird **automatisch eingetragen** und als **Verantwortlicher** gekennzeichnet.

Über die Bearbeitungsansicht kann jederzeit ein anderes Teammitglied als „Verantwortlich“ gekennzeichnet werden.

Hinterlegen Sie im Feld „Weitere Informationen“ wichtige, vorgangs- und rollenbezogene Informationen, die die Abschlusswahrscheinlichkeit erhöhen können.

Tab „Übersicht“: Buying & Selling Center



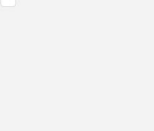
The screenshot displays the 'Opportunity' software interface. The top navigation bar includes a menu icon, home, calendar, notifications (14), search, and star icons. The main header shows 'Opportunity' with a dropdown arrow and user avatars. The 'Übersicht' tab is selected, with other tabs like 'Ereignisse', 'Prognose', 'Weitere Informationen', 'Aufgaben/Termine', 'Einsätze/Aufgaben', 'Aktivitäten', 'Dokumente', and 'Logs' visible. Below the tabs is a 'Checkliste für ausgewählte Phase' table with three rows of tasks. The 'Buying & Selling Center' section features a grid of user cards. A sidebar on the left shows a project list with '1002 | Erstprojekt | gewonnen' selected. A dark blue callout box on the right explains the tile view functionality.

Checkliste für ausgewählte Phase			
Nein	Nein	Nein	optional Anzahlungsrechnungen stellen
Nein	Nein	Nein	Zukünftige Projekte des Kunden abfragen
Nein	Nein	Nein	Abwicklung (Zahlung, Vertrag) durchgeführt

Buying & Selling Center

☐ Alles auswählen

Projektteam: 5

- **Lisa Sommer**
Intern:
Gebietsverantwortlich
- **Anja Lindner** 
Benutzer
Key Userin
- **Birgit Leicht**
Intern: Vertrieb
- **Markus Altinger**
Benutzer
- **Anja Lindner-Brunner**
Influencer

Sie können das Buying & Selling Center auch in der Kachelansicht öffnen, um bspw. in einem Termin Personen schnell anhand ihrer Bilder identifizieren zu können.

Opportunity

Buying Center und...

Jeder Kontakt erhält eine bestimmte Rolle in einer Opportunity:

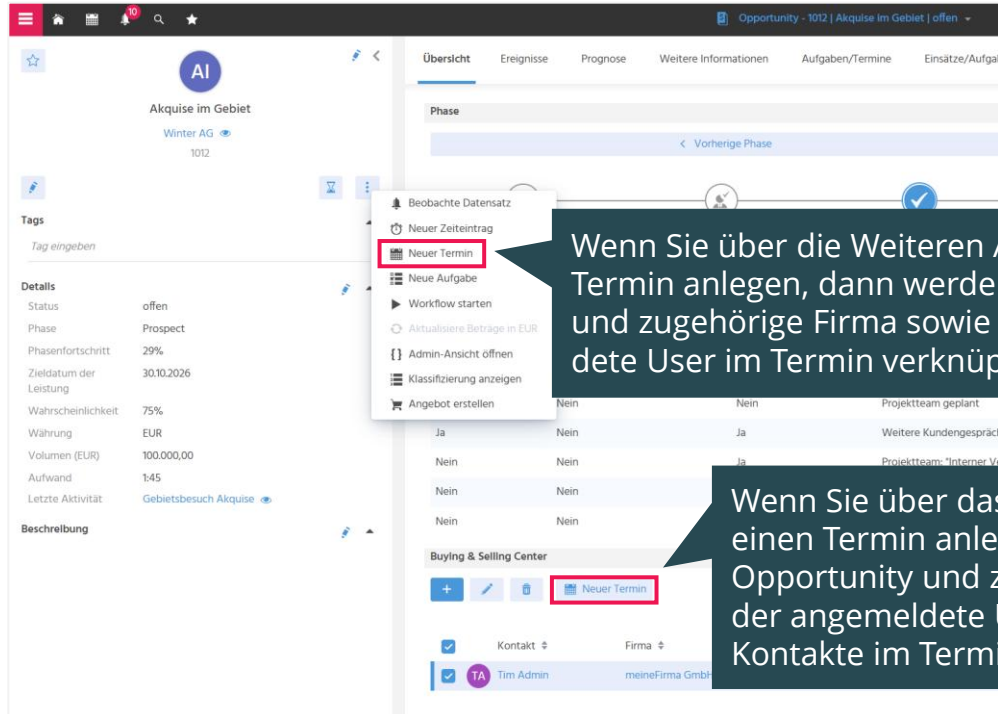
- Der **Initiator** erkennt einen Bedarf, der eingekauft werden soll, um ein Ziel erreichen zu können.
- Der **Entscheider** stärkt das Unternehmen durch seine Entscheidungen.
- Der **Influencer** unterstützt die Profilierung der neuen Problemlösung.
- Der **Benutzer** hat durch die Anwendung der Neuerung eine Arbeitserleichterung.
- Der **Einkäufer** verhandelt die Konditionen.

...Selling Center

- interner Vertrieb

Opportunity

Termine



The screenshot displays the ADITO Opportunity management interface. On the left, a sidebar shows the opportunity details for 'Akquise im Gebiet' (Winter AG, 1012). The main area is divided into tabs: 'Übersicht', 'Ereignisse', 'Prognose', 'Weitere Informationen', 'Aufgaben/Termine', and 'Einsätze/Aufgaben'. The 'Aufgaben/Termine' tab is active, showing a list of tasks. A context menu is open over the 'Neuer Termin' (New Appointment) button, which is highlighted with a red box. The menu options include: 'Beobachte Datensatz', 'Neuer Zeiteintrag', 'Neuer Termin', 'Neue Aufgabe', 'Workflow starten', 'Aktualisiere Beträge in EUR', 'Admin-Ansicht öffnen', 'Klassifizierung anzeigen', and 'Angebot erstellen'. Below the menu, a table shows the status of various tasks, with columns for 'Ja', 'Nein', and 'Projektteam geplant'. The 'Buying & Selling Center' section is also visible, showing a list of contacts and a 'Neuer Termin' button, which is also highlighted with a red box.

Opportunity - 1012 | Akquise im Gebiet | offen

Übersicht Ereignisse Prognose Weitere Informationen Aufgaben/Termine Einsätze/Aufgaben

Phase

< Vorherige Phase

Beobachte Datensatz

Neuer Zeiteintrag

Neuer Termin

Neue Aufgabe

Workflow starten

Aktualisiere Beträge in EUR

Admin-Ansicht öffnen

Klassifizierung anzeigen

Angebot erstellen

Nein Nein Projektteam geplant

Ja Nein Ja Weitere Kundengespräch

Nein Nein Ja Projektteam: "Interner Ve

Buying & Selling Center

+ - Neuer Termin

Kontakt Firma

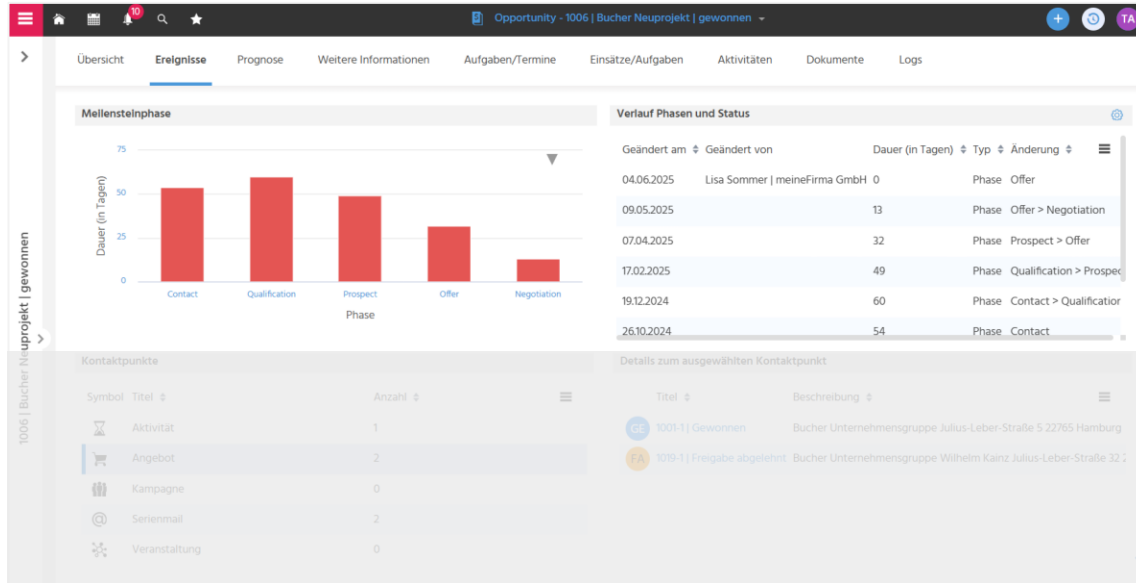
Tim Admin meineFirma GmbH

Wenn Sie über die Weiteren Aktionen einen Termin anlegen, dann werden Opportunity und zugehörige Firma sowie der angemeldete User im Termin verknüpft.

Wenn Sie über das „Buying & Selling Center“ einen Termin anlegen, dann werden Opportunity und zugehörige Firma sowie der angemeldete User und alle markierten Kontakte im Termin verknüpft.

Opportunity

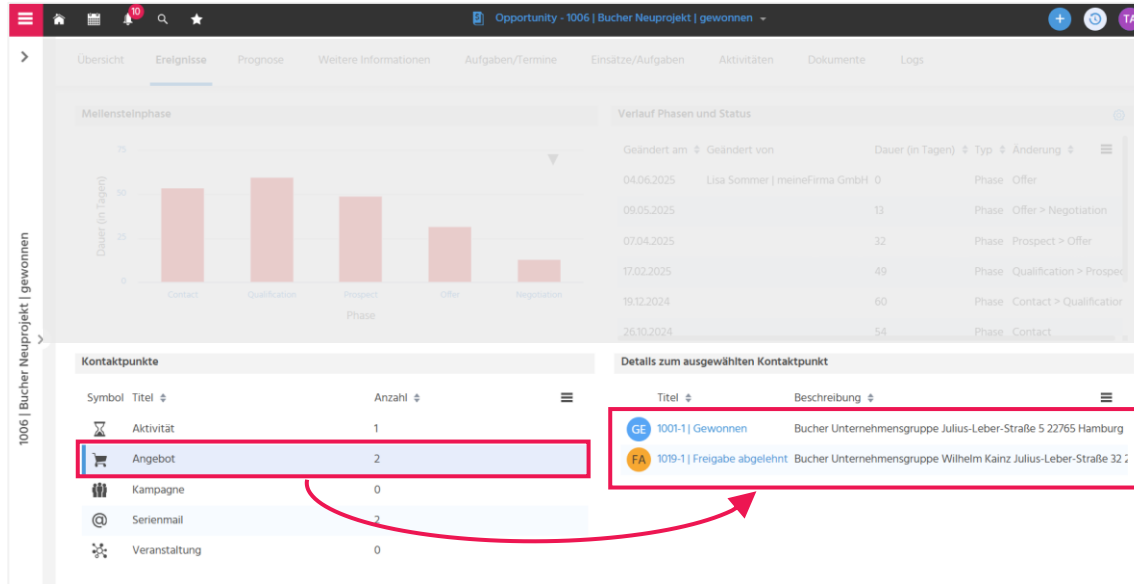
Tab „Ereignisse“ – „Phasen“ und „Status“



- Im Bereich „**Meilensteinphase**“ wird graphisch dargestellt, wie lange sich die Opportunity in welcher Phase befunden hat.
- Im Bereich „**Verlauf Phasen und Status**“ finden Sie die Daten, wie lange eine Opportunity in welcher Phase und in welchem Status war.

Opportunity

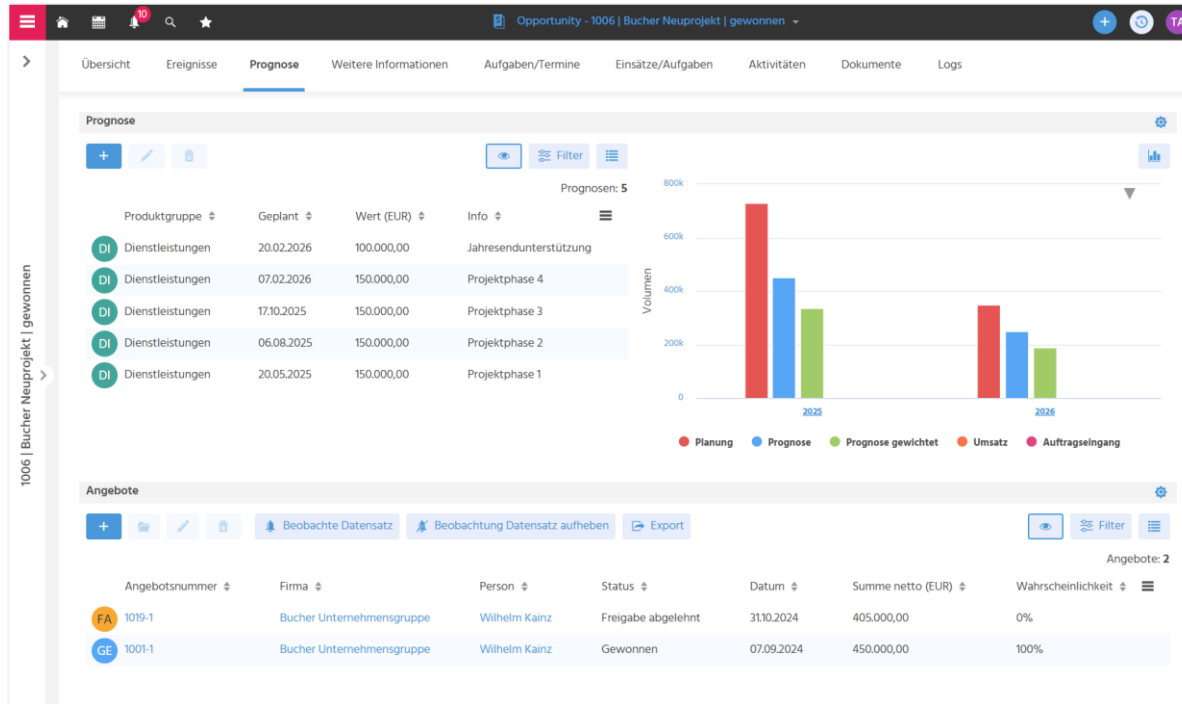
Tab „Ereignisse“ – Kontaktpunkte und zugehörige Details



Indem Sie einen der Punkte im Bereich **„Kontaktpunkte“** wählen, können Sie sich die zum jeweiligen Kontaktpunkt gehörenden Datensätze im Bereich **„Details zum ausgewählten Kontaktpunkt“** anzeigen lassen. Es werden nur Datensätze angezeigt, die mit der Firma verknüpft sind, für die die Opportunity erstellt wurde. Die Anzahl bei den Kontaktpunkten gibt an, wie viele Datensätze verknüpft sind.

Opportunity

Tab „Prognose“

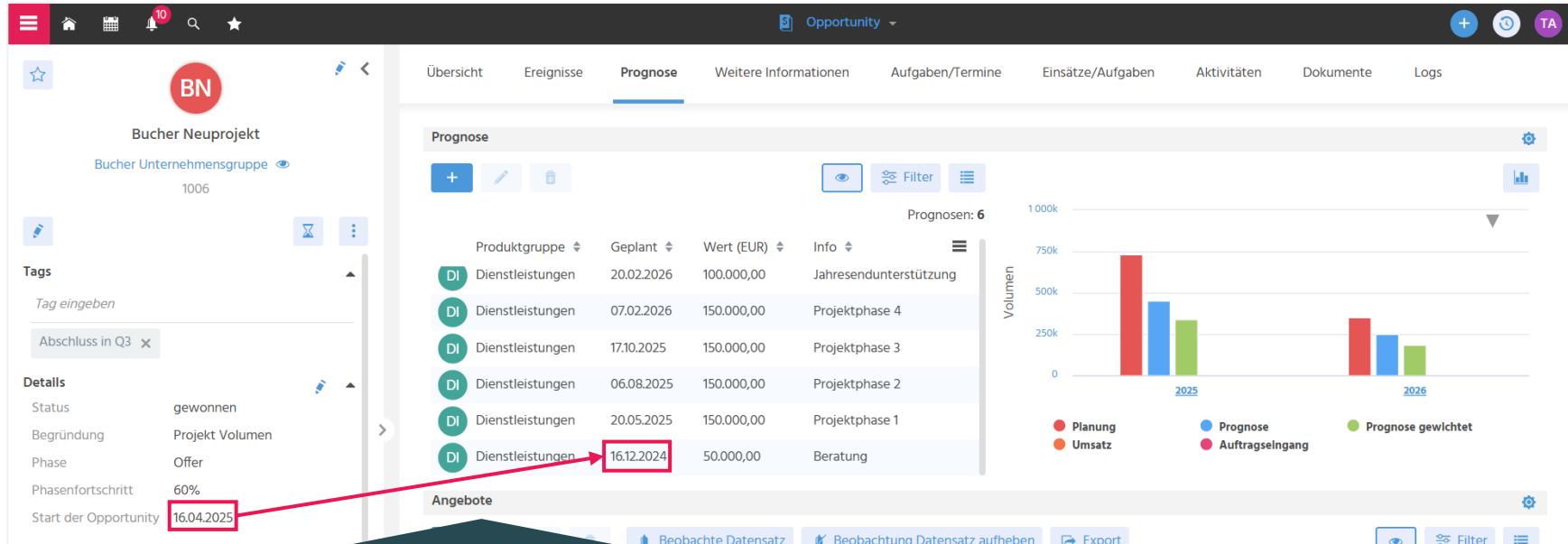


Im Bereich „**Prognose**“ können Sie links Prognosen (Forecasts) für die Opportunity erfassen. Prognosen **mit Plandatum nach dem Start-datum der Opportunity** werden rechts graphisch dargestellt und werden folgenden Werten gegenübergestellt:

- der in der Firma erfassten Planung,
- dem Umsatz, der sich aus der Opportunity ergeben hat (netto-Summen aus versendeten, nicht stornierten Rechnungen),
- dem Auftragseingang, der sich aus der Opportunity ergeben hat (netto-Summen aus versendeten, nicht stornierten Bestellbestätigungen).

Opportunity

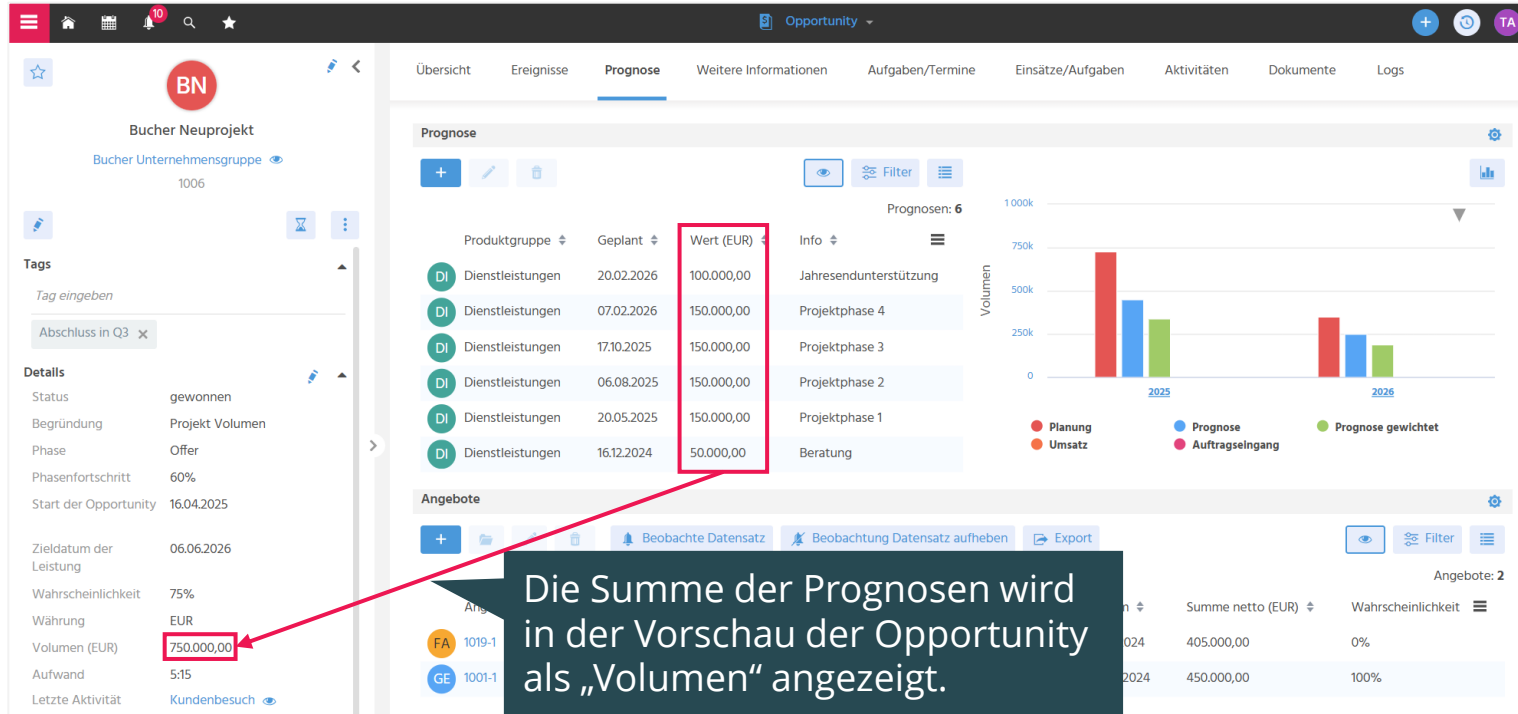
Tab „Prognose“



Die Opportunity startet am 16.04.2025. Eine der Prognosen hat ein Plandatum im Jahr vor dem Start der Opportunity (16.12.2024) => Die Prognose für 2024 wird nicht im Diagramm angezeigt.

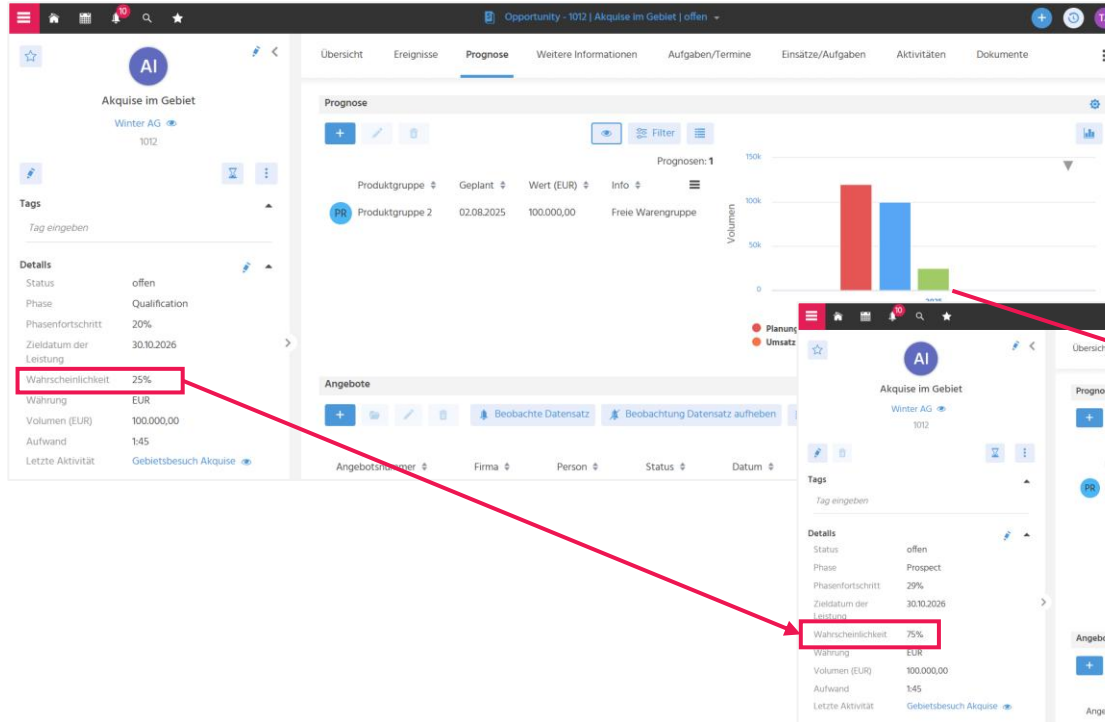
Opportunity

Tab „Prognose“



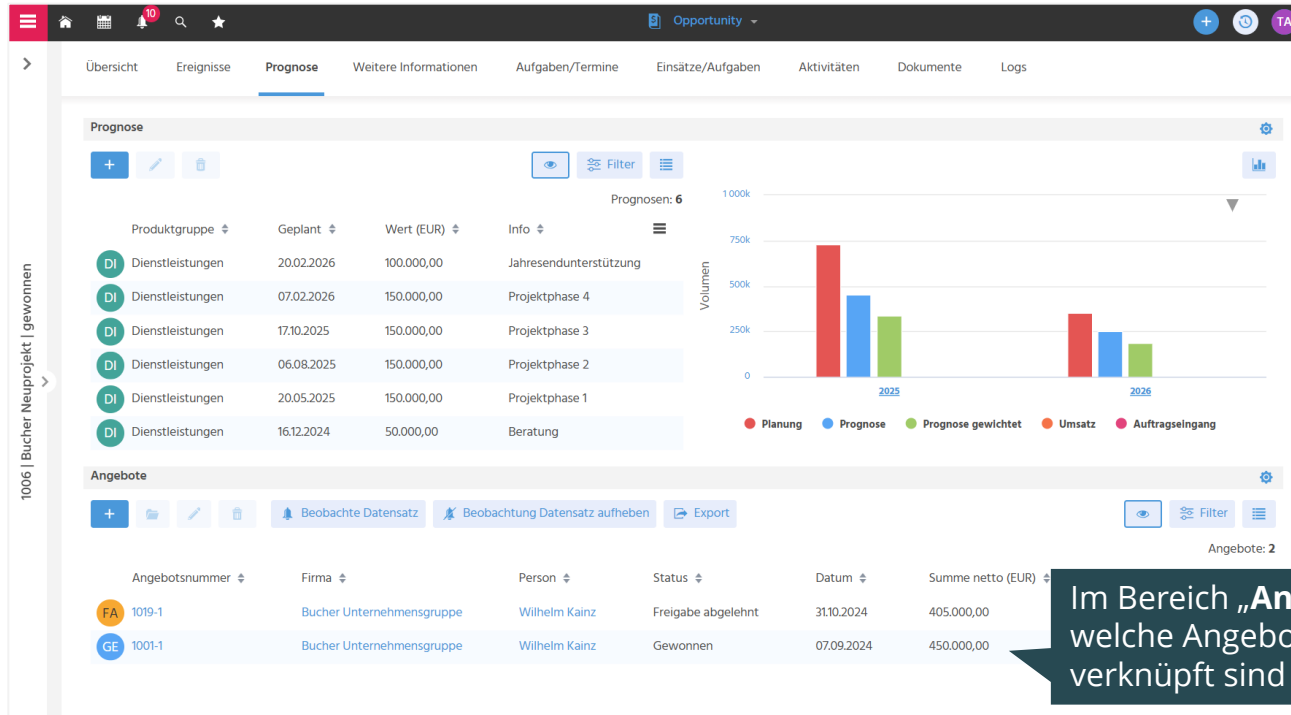
Opportunity

Wahrscheinlichkeit: Prognose gewichtet



Die Wahrscheinlichkeit mal dem Volumen (Summe der Prognosen), ergibt die gewichtete Prognose.

Tab „Prognose“



Im Bereich „**Angebote**“ sehen Sie, welche Angebote mit der Opportunity verknüpft sind und wie deren Status ist.

Opportunity

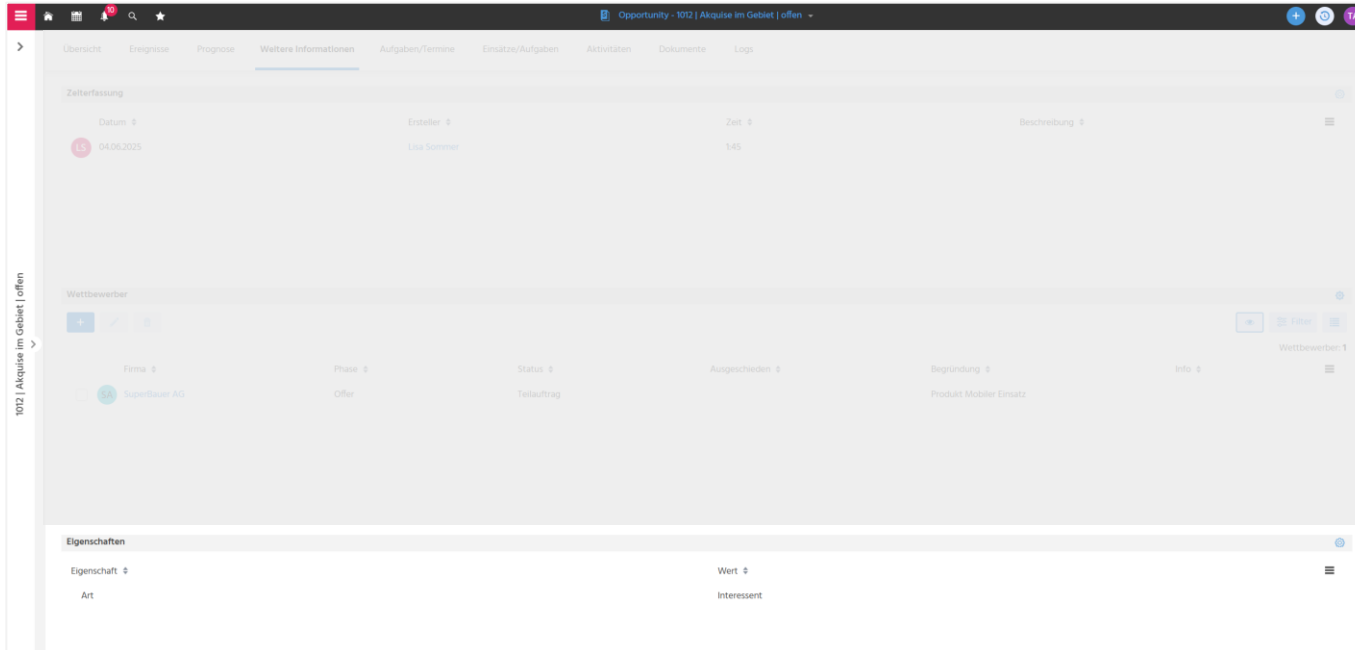
Tab „Weitere Informationen“



- Im Bereich „**Zeit-
erfassung**“ können Sie erfassen, wer wie lange womit beschäftigt war.
- Im Bereich „**Wettbe-
werber**“ können Sie die Wettbewerber erfassen, die auch an dieser Opportunity interessiert sind.

Opportunity

Tab „Weitere Informationen“



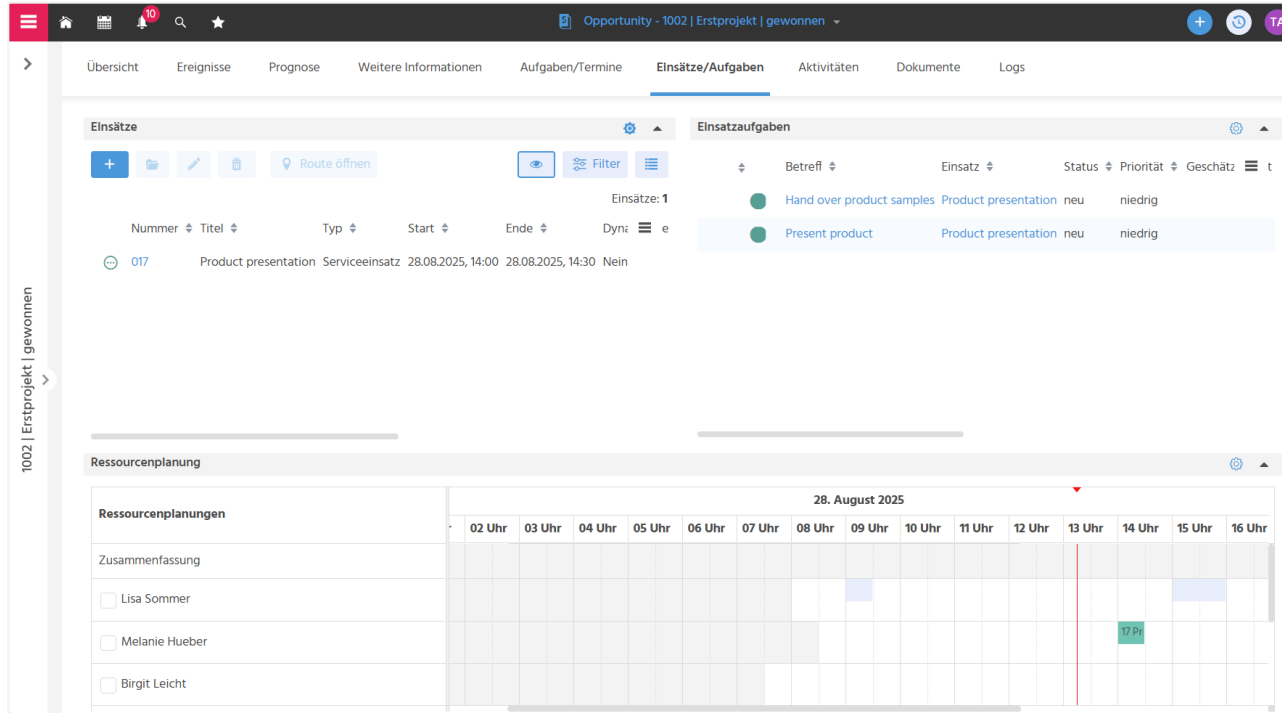
The screenshot displays the ADITO web application interface for an 'Opportunity' record. The top navigation bar includes tabs for 'Übersicht', 'Ereignisse', 'Prognose', 'Weitere Informationen' (selected), 'Aufgaben/Termine', 'Einsätze/Aufgaben', 'Aktivitäten', 'Dokumente', and 'Logs'. The main content area is divided into three sections:

- Zeiterfassung**: A table with columns 'Datum', 'Ersteller', 'Zeit', and 'Beschreibung'. It contains one entry for '04.06.2025' by 'Lisa Sommer' with a time of '1:45'.
- Wettbewerber**: A table with columns 'Firma', 'Phase', 'Status', 'Ausgeschlossen', 'Begründung', and 'Info'. It lists 'Superbauer AG' with a phase of 'Offer' and status of 'Teilauftrag'.
- Eigenschaften**: A table with columns 'Eigenschaft' and 'Wert'. It lists 'Art' with a value of 'Interessent'.

The left sidebar shows the breadcrumb '1012 | Akquise im Gebiet | offen'.

Eigenschaften nutzen Sie, um die Opportunity mit **zusätzlichen Informationen** zu qualifizieren.

Tab „Einsätze/Aufgaben“



Opportunity - 1002 | Erstprojekt | gewonnen

Übersicht Ereignisse Prognose Weitere Informationen Aufgaben/Termine **Einsätze/Aufgaben** Aktivitäten Dokumente Logs

Einsätze

+ Filter

Einsätze: 1

Nummer	Titel	Typ	Start	Ende	Dyni
017	Product presentation	Serviceeinsatz	28.08.2025, 14:00	28.08.2025, 14:30	Nein

Einsatzaufgaben

Betreff	Einsatz	Status	Priorität	Geschätz
Hand over product samples	Product presentation	neu	niedrig	
Present product	Product presentation	neu	niedrig	

Ressourcenplanung

28. August 2025

Ressourcenplanungen	02 Uhr	03 Uhr	04 Uhr	05 Uhr	06 Uhr	07 Uhr	08 Uhr	09 Uhr	10 Uhr	11 Uhr	12 Uhr	13 Uhr	14 Uhr	15 Uhr	16 Uhr
Zusammenfassung															
☐ Lisa Sommer															
☐ Melanie Hueber															
☐ Birgit Leicht															

Hier sehen Sie verknüpfte **Einsätze, zugehörige Einsatzaufgaben** und haben **Zugriff auf die Ressourcenplanung.**

Opportunity

Weitere Tabs

- **Tab „Aufgaben/Termine“:** Hier werden mit der Opportunity verknüpfte Aufgaben und Termine angezeigt.
- **Tab „Aktivitäten“:** Hier werden mit der Opportunity verknüpfte Aktivitäten angezeigt.
- **Tab „Dokumente“:** In der Dokumentenmappe können Binär-Dateien abgelegt werden.
- **Tab „Logs“:** Hier werden Veränderungen an der Opportunity vom System dokumentiert.

Opportunity KI-gestützt nach BANT-Kriterien bewerten



Was ist die BANT-Methode?

Die BANT-Methode ist ein vierdimensionales Qualifizierungsframework, das in den 1960er Jahren von IBM entwickelt wurde. Das Akronym BANT steht dabei für:

- **B**udget: Gibt es ein Budget?
- **A**uthority: Ist mein Ansprechpartner entscheidungsbefugt?
- **N**eed: Gibt es einen klaren Bedarf/Pain?
- **T**iming: Gibt es einen konkreten Zeitrahmen?



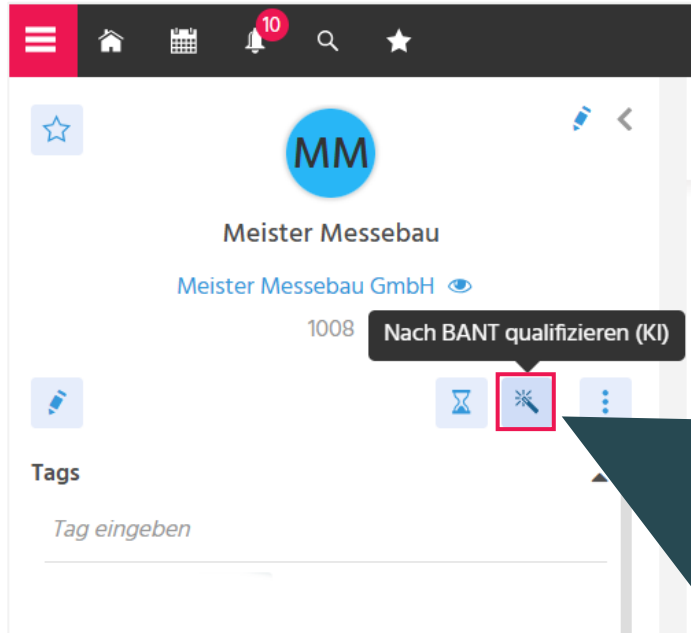
Nähere Informationen finden sie im [ADITOBLOG](#).



Opportunity KI-gestützt nach BANT-Kriterien bewerten



Aktion „Nach BANT qualifizieren (KI)“



Wenn Sie die Aktion „Nach BANT qualifizieren (KI)“ ausführen, öffnet sich ein Overlay, in der Sie die von der KI erstellte Bewertung einsehen können. Für die Bewertung werden folgende Daten ausgewertet:

Budget

- Aktivitäten
- Opportunity Beschreibung

Authority

- Aktivitäten
- Opportunity Beschreibung
- Buying Center

Need

- Aktivitäten
- Opportunity Beschreibung
- Prognose: Feld „Produktgruppe“

Timing

- Aktivitäten
- Opportunity Beschreibung
- Start der Opportunity
- Zieldatum der Leistung



Opportunity KI-gestützt nach BANT-Kriterien bewerten



Aktion „Nach BANT qualifizieren (KI)“

Opportunitätsbewertung (BANT)

Die Opportunity wurde mit Hilfe von KI nach **Budget, Authority, Need und Timing** qualifiziert und bewertet, welche dieser Kriterien bereits erfüllt ☒, teilweise erfüllt ☐ oder nicht erfüllt ☒ sind.

Budget ☒

Es gibt keine Informationen über das Budget oder finanzielle Verfügbarkeit im vorliegenden Datenmaterial. Weder wurden Budgetangaben gemacht noch Hinweise auf interne Budgetfreigaben oder finanzielle Planungen gegeben, sodass eine Einschätzung des Budgetstatus nicht möglich ist.

Empfohlene Fragen:

- Wie wird aktuell die Finanzierung von neuen Lösungen in der Abteilung eingeschätzt?
- Inwiefern spielt die Kostenstruktur bei der Auswahl neuer Technologien eine Rolle?
- Welche Überlegungen gibt es derzeit zu Investitionen in ähnliche Angebote?

Authority ☒

Die verantwortliche Person ist bereits identifiziert und es wurde eine zuständige Person aus dem Vertrieb genannt. Dies deutet darauf hin, dass die Entscheidungsbefugnis klar zugeordnet ist und ein Ansprechpartner vorhanden ist.

Empfohlene Fragen:

- Wie sieht die interne Entscheidungsstruktur bei der Auswahl neuer Lösungen aus?
- Welche Rolle spielt die Vertriebsabteilung bei der finalen Entscheidung?
- Wie wird aktuell die Zuständigkeit für Investitionsentscheidungen im Team gesehen?

Need ☐

Es wurde eine Produktvorstellung durchgeführt, jedoch gibt es keine detaillierten Informationen über spezifische Anforderungen, Probleme oder Wünsche des Kunden. Die Interessen sind angedeutet, aber nicht konkretisiert, was eine unvollständige Einschätzung der Bedürfnisse ermöglicht.

Empfohlene Fragen:

- Wie wird aktuell der Bedarf an neuen Lösungen in der täglichen Arbeit eingeschätzt?
- Welche Herausforderungen bestehen derzeit bei der Nutzung der aktuellen Systeme?
- Inwiefern sind Verbesserungen oder Erweiterungen in der Prozessabwicklung erwünscht?

Als Aktivität speichern

Sie können die Bewertung als Aktivität speichern.

In der Auswertung sehen Sie, ob die BANT-Kriterien

- ☒ erfüllt,
- ☐ teilweise erfüllt oder
- ☒ nicht erfüllt sind.

Für jedes Kriterium finden Sie eine **kurze Zusammenfassung** sowie **Fragen**, die für die weitere Kommunikation mit dem Interessenten empfohlen werden. Am Ende der Auswertung werden außerdem die **Schritte** aufgezählt, die als nächstes empfohlen werden.

Opportunity

Vorschau

Detail-Bereich – je nachdem, in welcher Phase sich die Opportunity befindet, können im Detailbereich erst wenige oder schon sehr ausführliche Informationen vorliegen.

- Status, Start der Opportunity, Zieldatum der Leistung und Wahrscheinlichkeit können bearbeitet werden.
- Eine Begründung kann bei den Status „abgebrochen“, teilweise gewonnen“, „gewonnen“ oder „verloren“ angegeben werden.
- Die Phase ist nur über die Buttons im Tab „Übersicht“ anpassbar.
- Das Feld „Währung“ kann bearbeitet werden, solange in der Opportunity noch keine Prognose erfasst ist.
- Das Volumen ist die Summe aller Prognosen, die in der Opportunity erfasst wurden.
- Der angezeigte Aufwand ergibt sich aus den Zeiten, die im Tab „Weitere Informationen“ erfasst wurden.
- Im Feld „Kampagne“ können Sie aus allen laufenden Kampagnen wählen, in denen die Firma, die mit der Opportunity verknüpft ist oder ein Mitarbeiter der Firma Teilnehmer sind. Dadurch verknüpfen Sie Kampagne und Opportunity.
- Unter „Letzte Aktivität“ sehen Sie die Aktivität, die zuletzt mit Verknüpfung zur Opportunity angelegt wurde.
- Sie können einen SharePoint-Ordner verlinken.

The screenshot shows the 'Opportunity' detail view in a software application. At the top, there is a star icon, a purple circle with 'ER', and the title 'Erstprojekt' under 'Industrial Steel AG' with a sub-id '1002'. Below this are icons for folders, edit, and delete. The main content area is divided into sections: 'Tags' (empty), 'Details' (containing a table of information), 'Beschreibung' (empty), and 'Relevante Dokumente' (containing a link to 'Anforderungsdokument.pdf'). At the bottom, there are three summary boxes: '0 Tage inaktiv', '0 Tage verbleibend', and 'AB Klassifizierung'.

Details	
Status	gewonnen
Begründung	Projekt Volumen, Projekt Referenz, Produkt GUI, Produkt Flexibilität
Phase	Negotiation
Phasenfortschritt	80%
Start der Opportunity	25.01.2025
Zieldatum der Leistung	30.06.2025
Wahrscheinlichkeit	75%
Währung	EUR
Volumen (EUR)	935.000,00
Aufwand	12:35
Kampagne	Vertriebsmesse
Letzte Aktivität	Telefonat
SharePoint Link	https://aditosoftware.sharepoint.com/sites/adit

Beschreibung

Relevante Dokumente

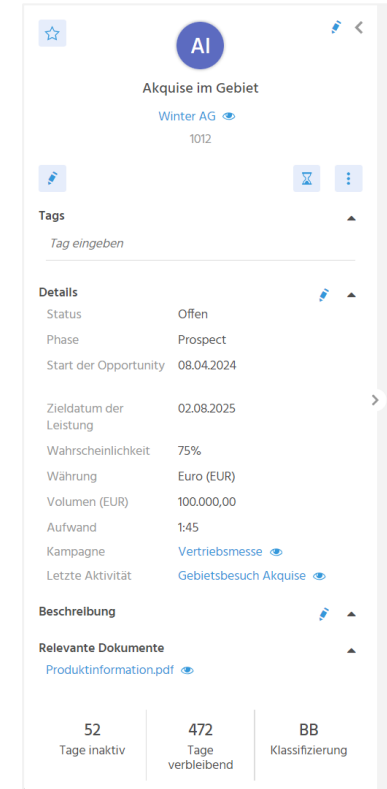
- [Anforderungsdokument.pdf](#)
- erste Anforderungen

0 Tage inaktiv 0 Tage verbleibend AB Klassifizierung

Opportunity

Vorschau

- **Beschreibung** – hier können Sie Informationen als Freitext erfassen.
- **Relevante Dokumente** – Dokumente, bei denen im Dokumente-Tab der Button „In Vorschau anzeigen“ aktiviert wurde, werden in der Vorschau angezeigt.
- **Tage inaktiv** – Zeitraum, in dem keine neuen Aktivitäten mit Verknüpfung zur Opportunity erfasst wurden (seit Anlage der Opportunity bzw. seit der letzten Aktivität).
- **Tage verbleibend** – Zeitraum zwischen Heute und dem Zieldatum der Leistung.
- **Klassifizierung** – Bewertung, die Aufgrund der erfassten Informationen berechnet wird.

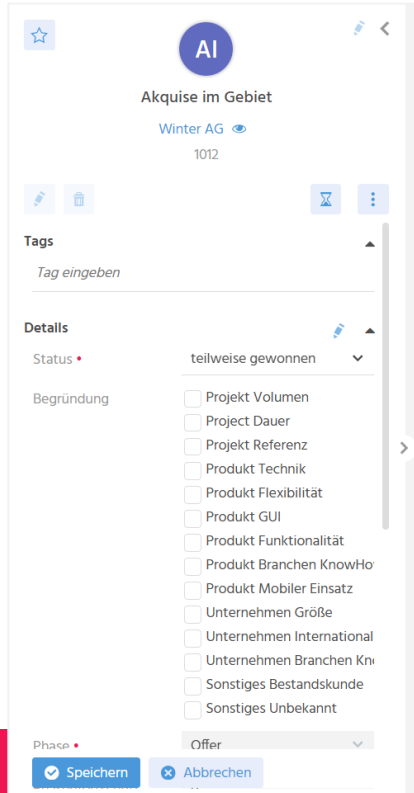


The screenshot shows the ADITO interface for an Opportunity. At the top, there's a star icon, a blue circle with 'AI', and a back arrow. Below this is the title 'Akquise im Gebiet' with a sub-header 'Winter AG' and an ID '1012'. There are icons for editing and a menu. The 'Tags' section has a text input 'Tag eingeben'. The 'Details' section contains a table with fields: Status (Offen), Phase (Prospect), Start der Opportunity (08.04.2024), Zieldatum der Leistung (02.08.2025), Wahrscheinlichkeit (75%), Währung (Euro (EUR)), Volumen (EUR) (100.000,00), Aufwand (1:45), Kampagne (Vertriebsmesse), and Letzte Aktivität (Gebietsbesuch Akquise). Below this is a 'Beschreibung' section and a 'Relevante Dokumente' section showing 'Produktinformation.pdf'. At the bottom, there are three summary boxes: '52 Tage inaktiv', '472 Tage verbleibend', and 'BB Klassifizierung'.

Details	
Status	Offen
Phase	Prospect
Start der Opportunity	08.04.2024
Zieldatum der Leistung	02.08.2025
Wahrscheinlichkeit	75%
Währung	Euro (EUR)
Volumen (EUR)	100.000,00
Aufwand	1:45
Kampagne	Vertriebsmesse
Letzte Aktivität	Gebietsbesuch Akquise

Summary		
52 Tage inaktiv	472 Tage verbleibend	BB Klassifizierung

Status begründen



The screenshot shows the ADITO user interface for an opportunity. At the top, there's a star icon, a profile icon with 'AI', and the text 'Akquise im Gebiet Winter AG 1012'. Below this are icons for a folder and a list. The 'Tags' section has a text input 'Tag eingeben'. The 'Details' section shows the 'Status' as 'teilweise gewonnen' with a dropdown arrow. Below the status is a 'Begründung' (Justification) section with a list of checkboxes for various reasons. At the bottom, there's a 'Phase' dropdown set to 'Offer' and two buttons: 'Speichern' (Save) and 'Abbrechen' (Cancel).

AI
Akquise im Gebiet
Winter AG
1012

Tags
Tag eingeben

Details
Status • teilweise gewonnen
Begründung

- ☐ Projekt Volumen
- ☐ Project Dauer
- ☐ Projekt Referenz
- ☐ Produkt Technik
- ☐ Produkt Flexibilität
- ☐ Produkt GUI
- ☐ Produkt Funktionalität
- ☐ Produkt Branchen KnowHo
- ☐ Produkt Mobiler Einsatz
- ☐ Unternehmen Größe
- ☐ Unternehmen International
- ☐ Unternehmen Branchen Kn
- ☐ Sonstiges Bestandskunde
- ☐ Sonstiges Unbekannt

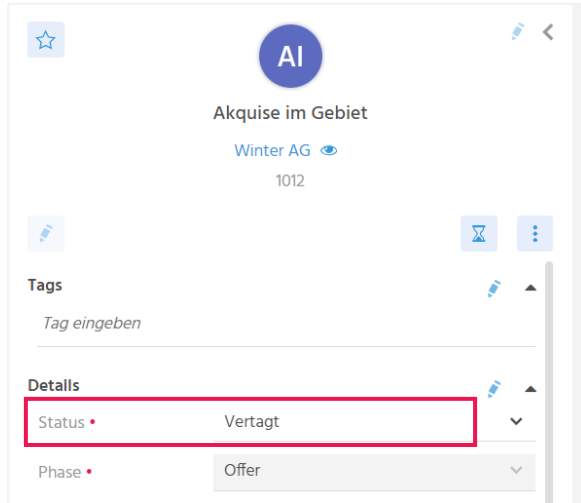
Phase • Offer
Speichern Abbrechen

Wenn Sie einen der folgenden Status-Werte wählen, können Sie Begründungen wählen, warum dieser Status gesetzt wurde:

- abgebrochen
- teilweise gewonnen
- gewonnen
- verloren

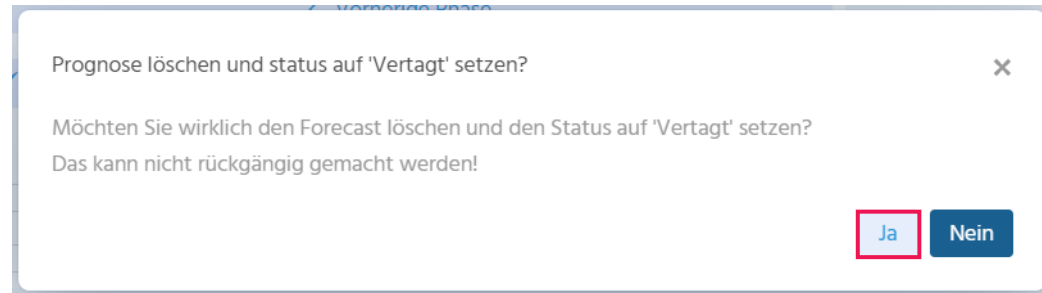
Opportunity

Status „Vertagt“



The screenshot shows the 'Opportunity' form in the ADITO system. At the top, there is a star icon, a blue circle with 'AI', and the text 'Akquise im Gebiet'. Below this, 'Winter AG' is listed with an eye icon and the number '1012'. There is a 'Tags' section with a placeholder 'Tag eingeben'. The 'Details' section is expanded, showing a 'Status' dropdown menu with 'Vertagt' selected (highlighted by a red box) and a 'Phase' dropdown menu with 'Offer' selected.

Wenn Sie den **Status** der Opportunity auf „**Vertagt**“ setzen und das Pop-up bestätigen, wird automatisch eine Aufgabe beim Verantwortlichen erstellt, die sechs Monate später fällig ist. Sie müssen sich diese Aufgabe also nicht selbst auf Wiedervorlage legen. Als „Anforderer“ der Aufgabe wird derjenige eingetragen, der die Opportunity auf „Vertagt“ gesetzt hat. Es werden außerdem die **an der Opportunity hinterlegten Prognosen gelöscht**.



The dialog box contains the following text:

Prognose löschen und status auf 'Vertagt' setzen?

Möchten Sie wirklich den Forecast löschen und den Status auf 'Vertagt' setzen?
Das kann nicht rückgängig gemacht werden!

At the bottom right, there are two buttons: 'Ja' (highlighted with a red box) and 'Nein'.

Klassifizierung

Warum wird in der Opportunity die Klassifizierung angewendet?

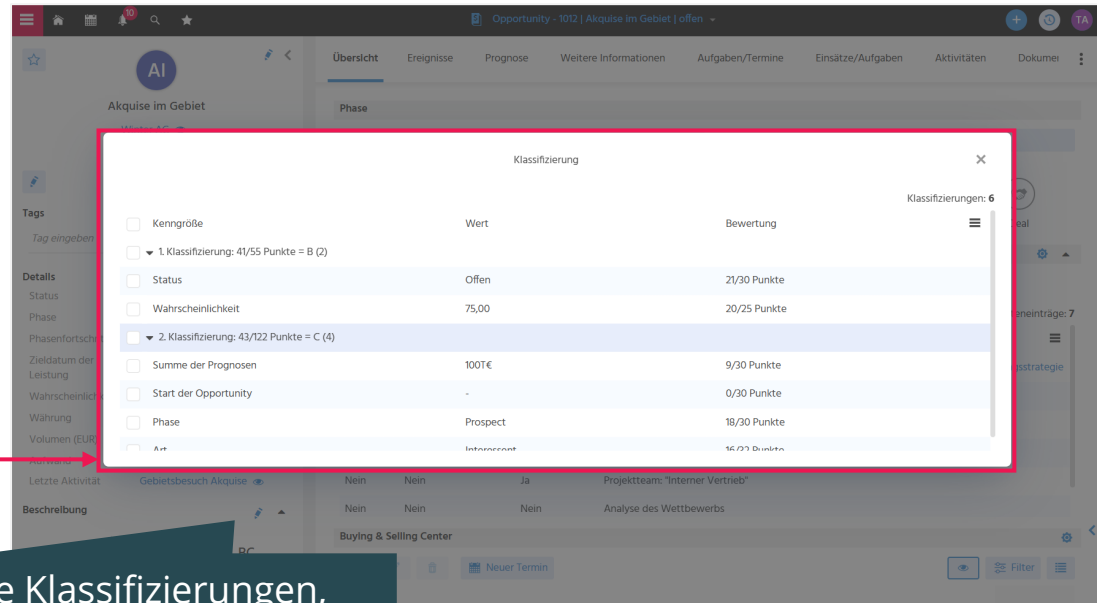
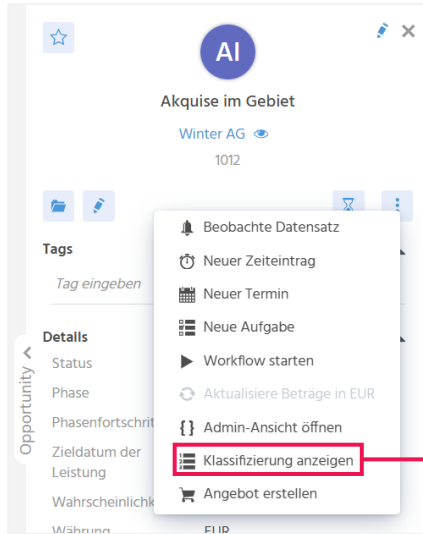
Würden Sie Opportunities nur nach der Firmen-Klassifizierung beurteilen, kämen Sie bei der Priorisierung ggf. zu falschen Schlüssen.

Als Beispiel nehmen wir zwei mögliche Opportunities eines Autohändlers:

- Ein A-Kunde möchte für seinen Fuhrpark ein neues Auto kaufen.
- Ein C-Kunde möchte zukünftig nur noch Autos Ihrer Marke in seinem Fuhrpark und bestellt deshalb gleich 10 Stück.

Die Opportunity Ihres C-Kunden wäre in diesem Fall wichtiger für Sie.

Klassifizierungen



Die detaillierte Übersicht über die Klassifizierungen, mit den Ergebnissen der einzelnen Kenngrößen, wird mit der Aktion „Klassifizierung anzeigen“ aufgerufen.

Opportunity

Klassifizierungen



Die Klassifizierungen mit ihren Kenngrößen, Werten und Bewertungen können vom Administrator angelegt werden.

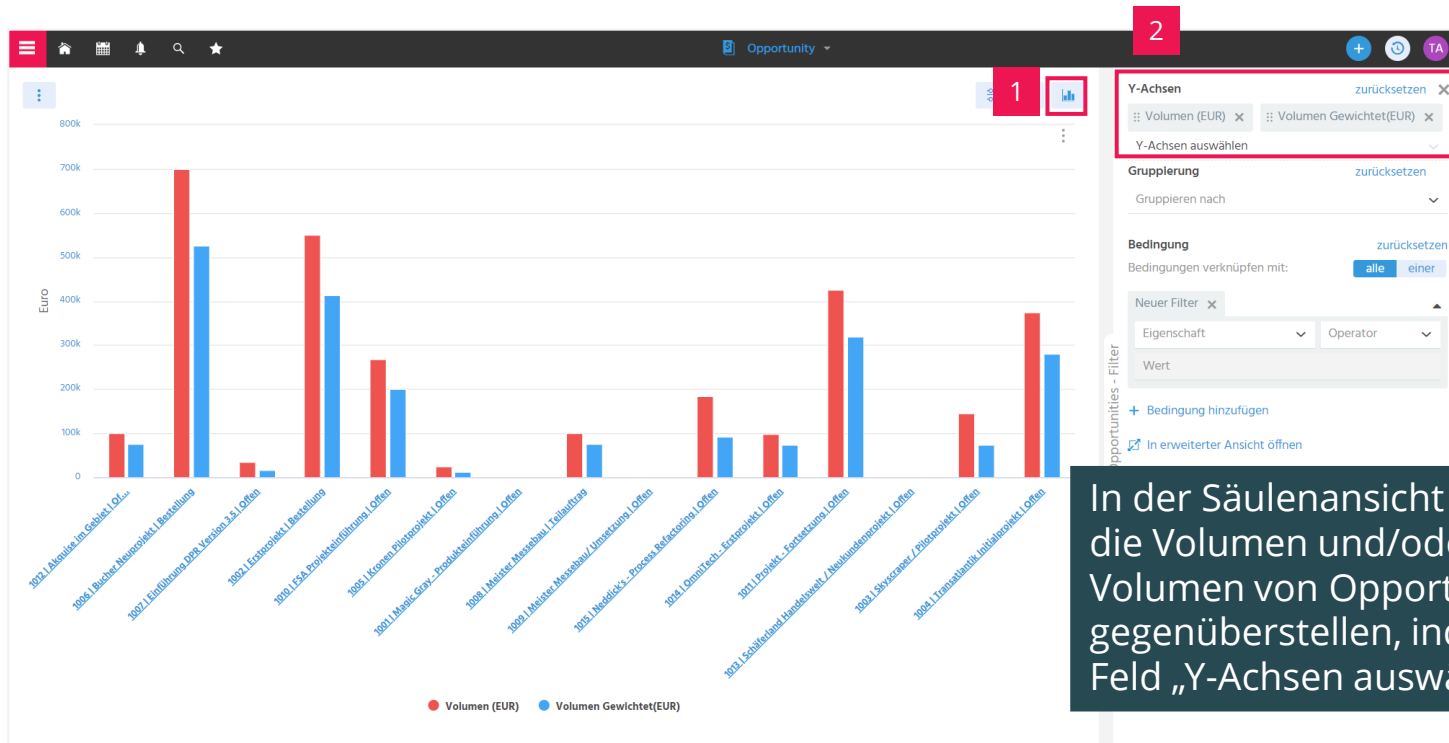
Kenngröße	Wert	Bewertung
1. Klassifizierung	41/55 Punkte = B (2)	
Status	Offen	21/30 Punkte
Wahrscheinlichkeit	75,00	20/25 Punkte
2. Klassifizierung	43/122 Punkte = C (4)	
Summe der Prognosen	100T€	9/30 Punkte
Start der Opportunity	-	0/30 Punkte
Phase	Prospect	18/30 Punkte
Art	Interessant	16/22 Punkte

Die Klassen (A, B, C, D ...) ergeben sich aus der bei den Kenngrößen erreichten Punktzahl.



Opportunity Diagrammansichten

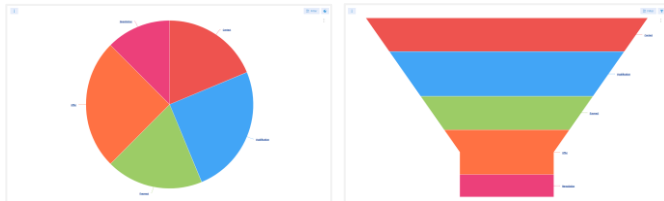
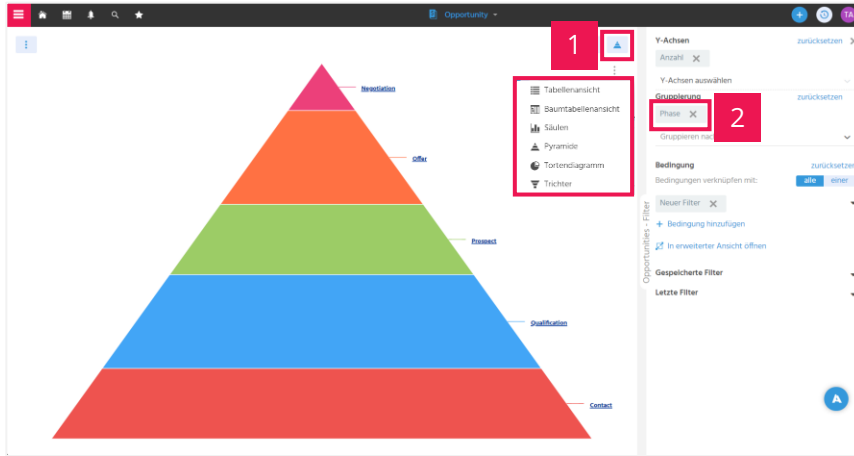
Säulenansicht



In der Säulenansicht (1) können Sie die Volumen und/oder gewichteten Volumen von Opportunities einander gegenüberstellen, indem Sie sie im Feld „Y-Achsen auswählen“ wählen (2).

Opportunity Diagrammansichten

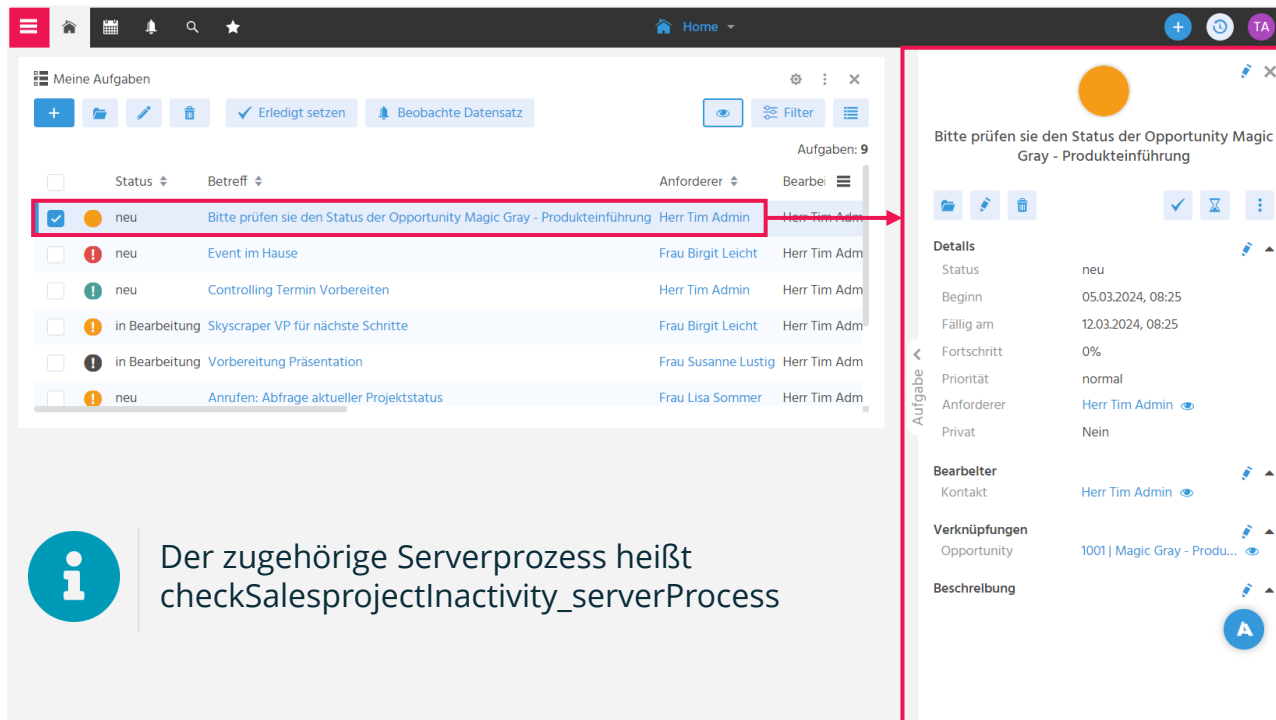
Pyramide, Tortendiagramm, Trichter



Sie können die Opportunities auch als Pyramide, Tortendiagramm oder Trichter anzeigen lassen (1). Dadurch können Sie sich einen visuellen Überblick über verschiedene Parameter verschaffen, die Sie über die Gruppierung wählen können (2).

Exkurs Serverprozess

Aufgabe bei inaktiver Opportunity



The screenshot shows the ADITO interface. On the left, a table lists tasks under 'Meine Aufgaben'. The first task, 'Bitte prüfen sie den Status der Opportunity Magic Gray - Produkteinführung', is highlighted with a red box. An arrow points from this task to a detailed view on the right. The detailed view shows the task's details, including status, start date, due date, progress, priority, assigner, and assignee.

Status	Betreff	Anforderer	Bearbeiter
neu	Bitte prüfen sie den Status der Opportunity Magic Gray - Produkteinführung	Herr Tim Admin	Herr Tim Admin
neu	Event im Hause	Frau Birgit Leicht	Herr Tim Admin
neu	Controlling Termin Vorbereiten	Herr Tim Admin	Herr Tim Admin
in Bearbeitung	Skyscraper VP für nächste Schritte	Frau Birgit Leicht	Herr Tim Admin
in Bearbeitung	Vorbereitung Präsentation	Frau Susanne Lustig	Herr Tim Admin
neu	Anrufen: Abfrage aktueller Projektstatus	Frau Lisa Sommer	Herr Tim Admin

Details of the selected task:

- Status: neu
- Beginn: 05.03.2024, 08:25
- Fällig am: 12.03.2024, 08:25
- Fortschritt: 0%
- Priorität: normal
- Anforderer: Herr Tim Admin
- Privat: Nein
- Bearbeiter: Herr Tim Admin
- Verknüpfungen: Opportunity: 1001 | Magic Gray - Produ...
- Beschreibung: (empty)

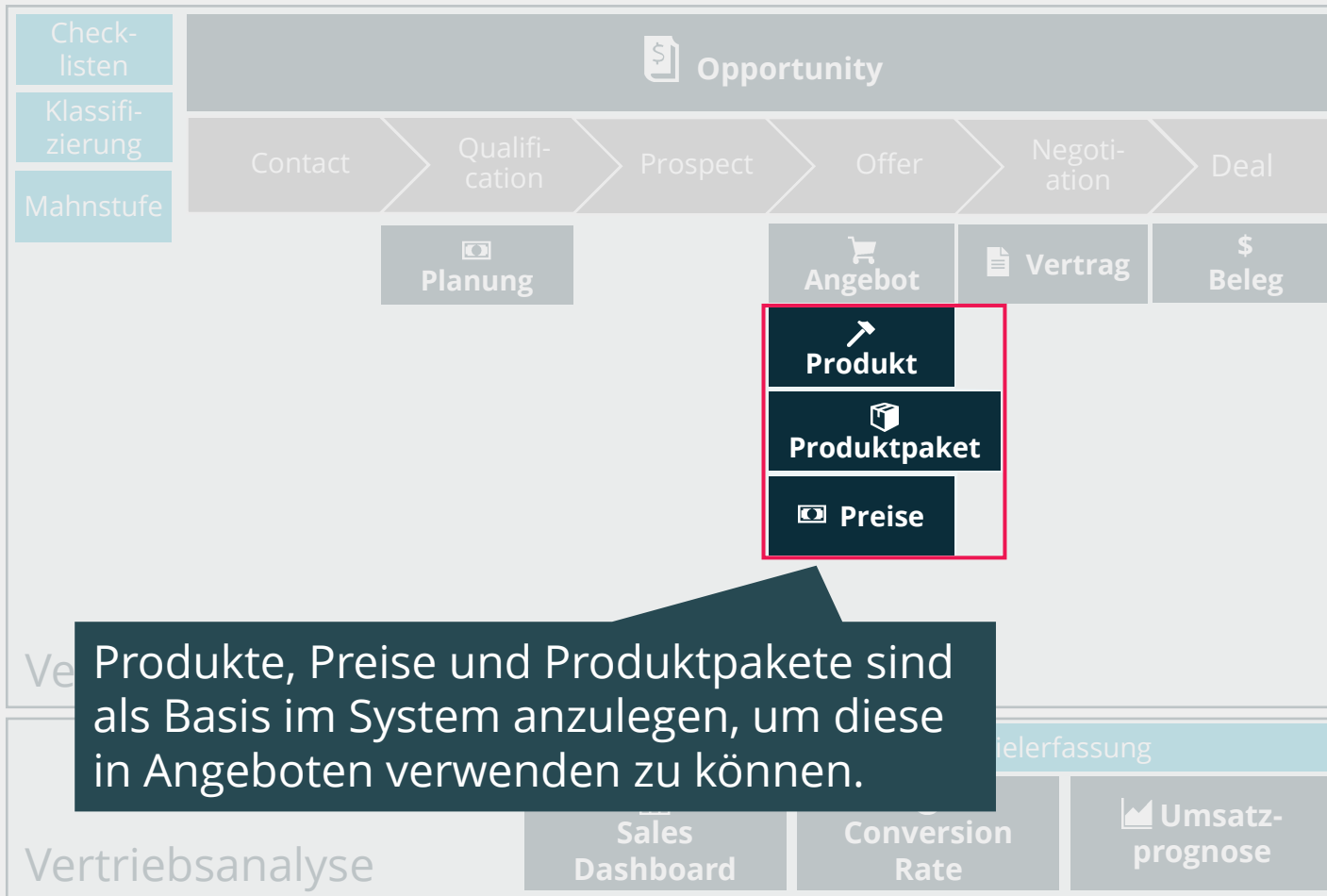
Sie können **für den Verantwortlichen einer Opportunity Aufgaben vom System erstellen lassen**, wenn innerhalb eines bestimmten Zeitraums keine Aktivität mit Verknüpfung zur Opportunity angelegt wurde. Folgende Kriterien sind im Standard hinterlegt:

- Opportunity mit A-Klassifizierung
=> Aufgabe nach 7 Tagen
- Opportunity mit B-Klassifizierung
=> Aufgabe nach 14 Tagen
- Opportunity mit C-Klassifizierung
=> Aufgabe nach 21 Tagen



Der zugehörige Serverprozess heißt
`checkSalesprojectInactivity_serverProcess`

Produkte, Produktpakete & Preise

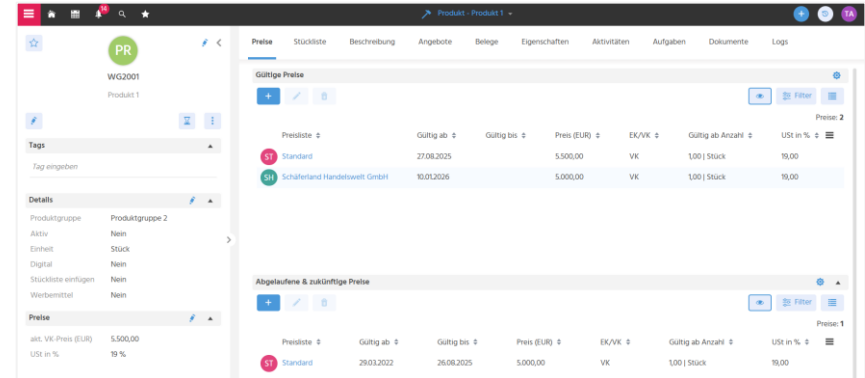


Produkte, Preise und Produktpakete sind als Basis im System anzulegen, um diese in Angeboten verwenden zu können.

- Durch Fachadministrator vorab zu bearbeiten
- Durch Anwender „täglich“ in Verwendung

Welche Informationen können am Produkt erfasst werden?

- Produktbild
- Produktbeschreibung mehrsprachig
- Produktstücklisten
- Produktpreise
- Produktspezifische Dokumente
- Produktkennzeichen: bspw. Produktgruppen, Eigenschaften



The screenshot displays the ADITO product management interface for 'Produkt - Produkt 1'. The left sidebar shows product details for 'WG2001', including tags, details (Product Group 2, Active, Unit: Stück, Digital, Stockable, Marketable), and pricing (alt. VK-Preis: 5,500.00, USt in %: 19 %).

The main content area shows two tables of prices:

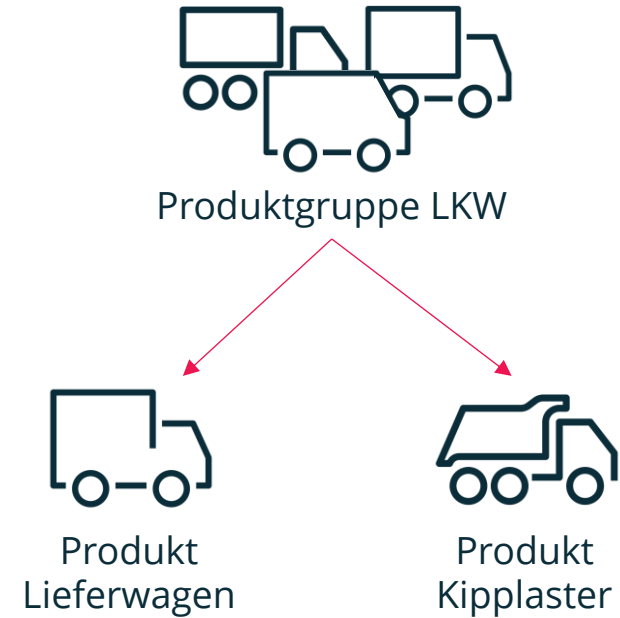
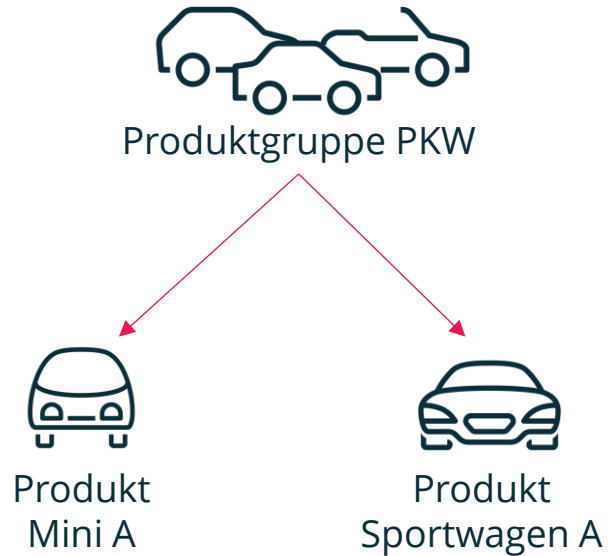
Gültige Preise

Preiscode	Gültig ab	Gültig bis	Preis (EUR)	EK/VK	Gültig ab Anzahl	USt in %
Standard	27.08.2025		5,500.00	VK	1,00 Stück	19,00
SCH	10.01.2026		5,000.00	VK	1,00 Stück	19,00

Abgelaufene & zukünftige Preise

Preiscode	Gültig ab	Gültig bis	Preis (EUR)	EK/VK	Gültig ab Anzahl	USt in %
Standard	29.03.2022	26.08.2025	5,000.00	VK	1,00 Stück	19,00

Produktgruppen zur Produktsegmentierung

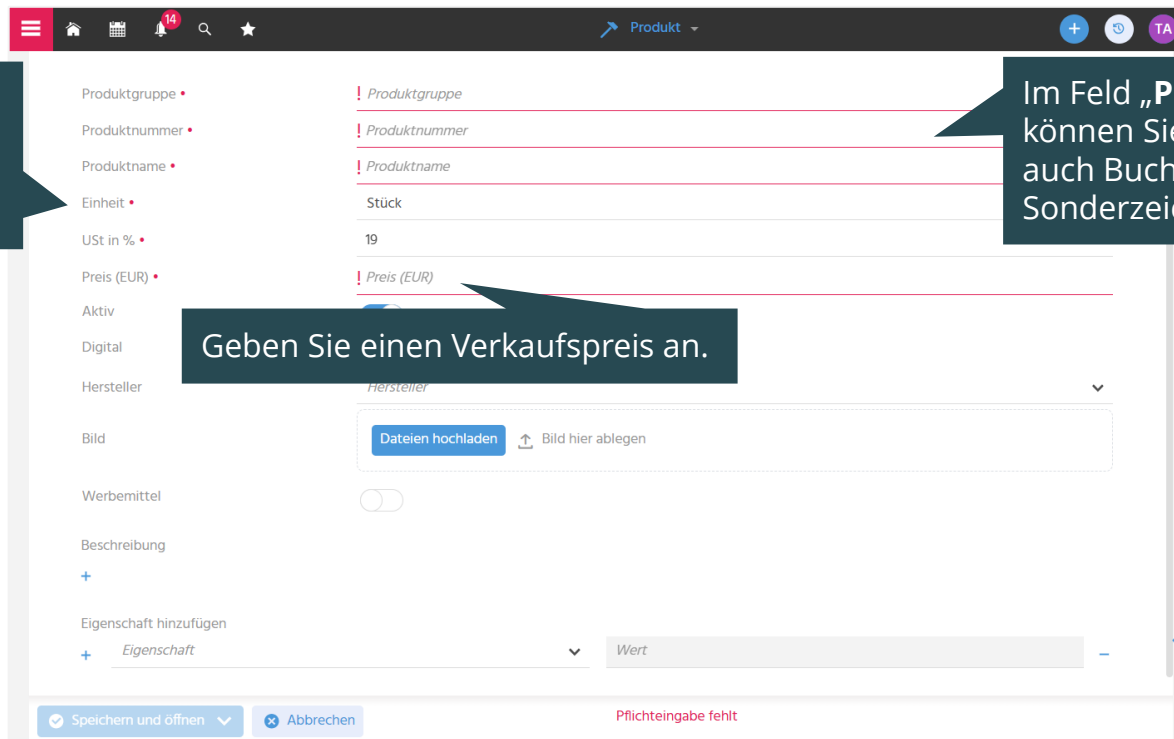


Neuanlage

Wählen Sie die **Einheit** des Produkts, bspw. Stück, kg, Stunden, usw.

Im Feld „**Produktnummer**“ können Sie neben Zahlen auch Buchstaben und Sonderzeichen verwenden.

Geben Sie einen Verkaufspreis an.

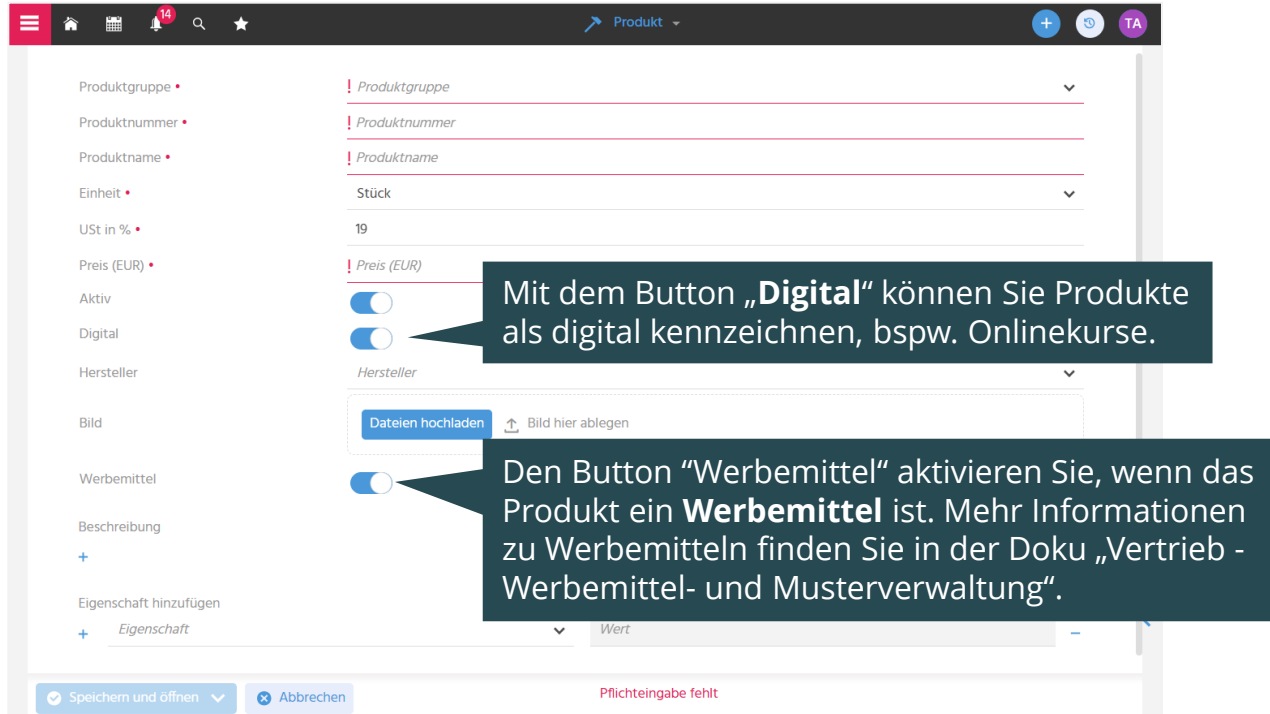


The screenshot shows the ADITO product creation interface. The top navigation bar includes a menu icon, home, calendar, notifications (14), search, and star icons. The main form has the following fields:

- Produktgruppe: ! Produktgruppe
- Produktnummer: ! Produktnummer
- Produktname: ! Produktname
- Einheit: Stück
- USt in %: 19
- Preis (EUR): ! Preis (EUR)
- Aktiv: ☒
- Digital: ☐
- Hersteller: Hersteller
- Bild: Dateien hochladen, Bild hier ablegen
- Werbemittel: ☐
- Beschreibung: +
- Eigenschaft hinzufügen: Eigenschaft, Wert

At the bottom, there are buttons for 'Speichern und öffnen' and 'Abbrechen', and a red error message 'Pflichteingabe fehlt'.

Neuanlage



Produktgruppe • ! Produktgruppe

Produktnummer • ! Produktnummer

Produktname • ! Produktname

Einheit • Stück

USt in % • 19

Preis (EUR) • ! Preis (EUR)

Aktiv ☒

Digital ☒ Mit dem Button „**Digital**“ können Sie Produkte als digital kennzeichnen, bspw. Onlinekurse.

Hersteller Hersteller

Bild Dateien hochladen Bild hier ablegen

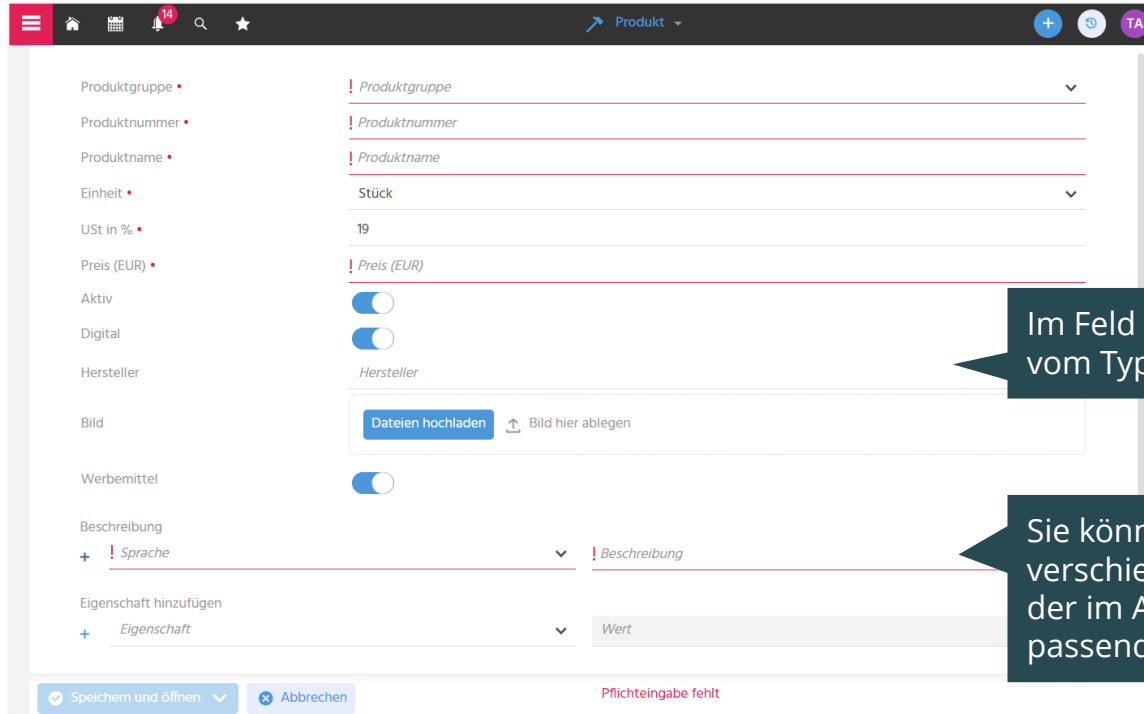
Werbemittel ☒ Den Button „Werbemittel“ aktivieren Sie, wenn das Produkt ein **Werbemittel** ist. Mehr Informationen zu Werbemitteln finden Sie in der Doku „Vertrieb - Werbemittel- und Musterverwaltung“.

Beschreibung +

Eigenschaft hinzufügen + Eigenschaft Wert

Speichern und öffnen Abbrechen Pflichteingabe fehlt

Neuanlage



Produktgruppe • ! Produktgruppe

Produktnummer • ! Produktnummer

Produktname • ! Produktname

Einheit • Stück

USt in % • 19

Preis (EUR) • ! Preis (EUR)

Aktiv ☒

Digital ☒

Hersteller Hersteller

Bild

Werbemittel ☒

Beschreibung + ! Sprache ! Beschreibung

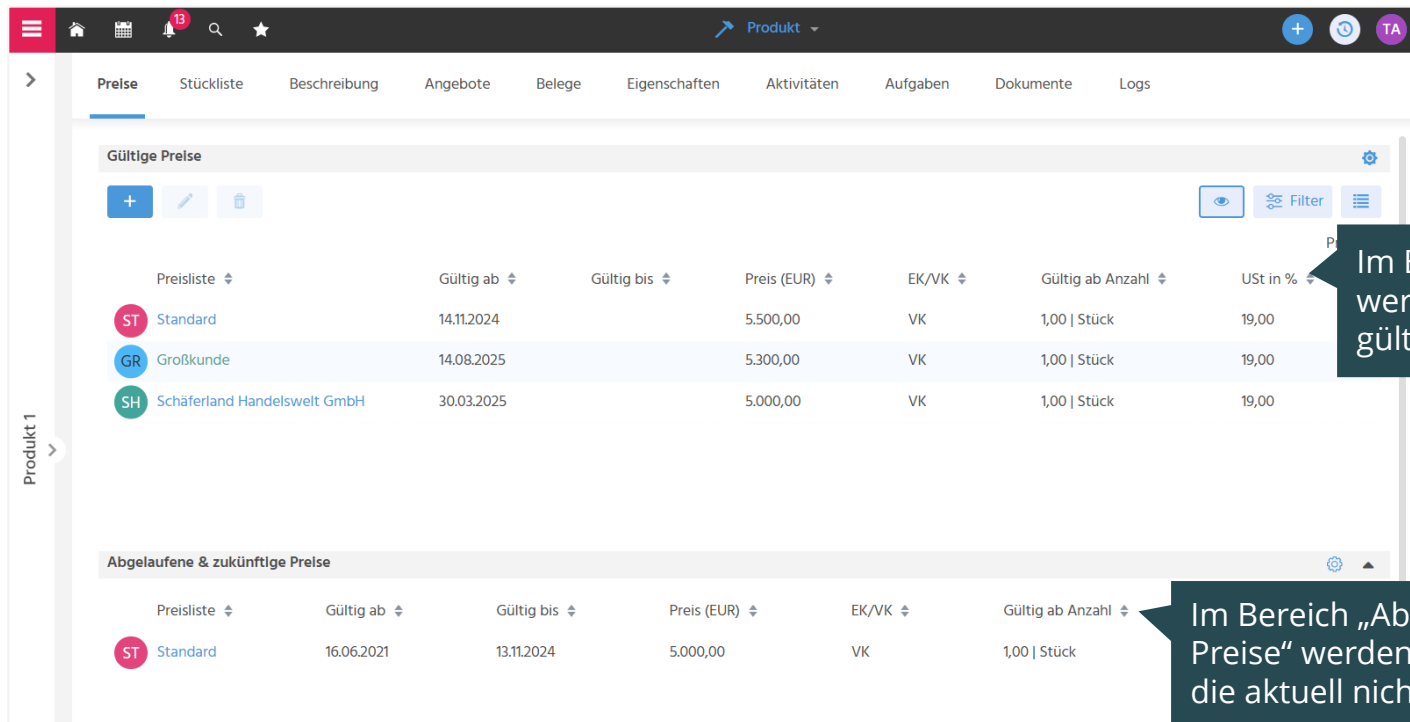
Eigenschaft hinzufügen + Eigenschaft Wert

Pflichteingabe fehlt

Im Feld „Hersteller“ haben Sie alle Firmen vom Typ „Hersteller“ zur Auswahl.

Sie können kurze Produktbeschreibungen in verschiedenen Sprachen angeben. Abhängig von der im Angebot gewählten Sprache wird dort die passende Beschreibung am Artikel angezeigt.

Tab „Preise“



Gültige Preise						
Preisliste	Gültig ab	Gültig bis	Preis (EUR)	EK/VK	Gültig ab Anzahl	USt in %
ST Standard	14.11.2024		5.500,00	VK	1,00 Stück	19,00
GR Großkunde	14.08.2025		5.300,00	VK	1,00 Stück	19,00
SH Schäferland Handelswelt GmbH	30.03.2025		5.000,00	VK	1,00 Stück	19,00

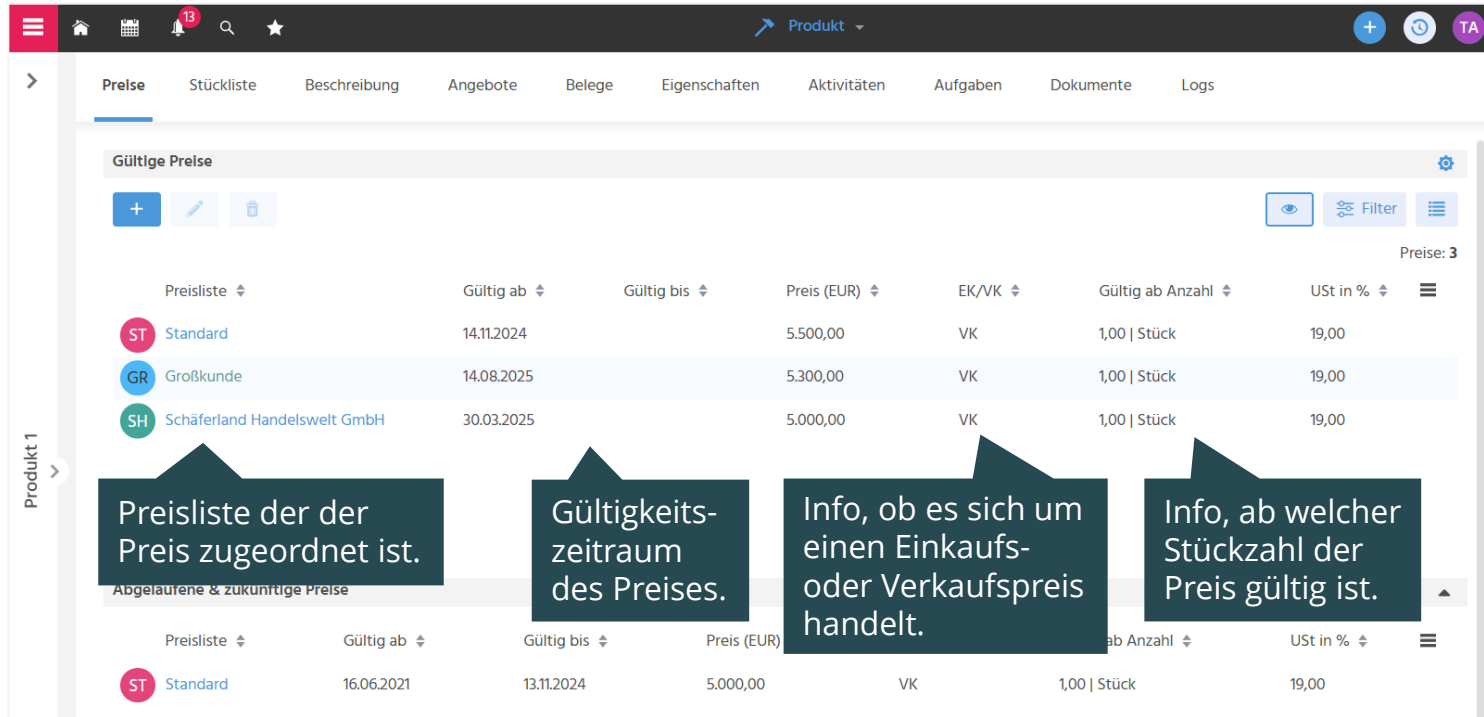
Abgelaufene & zukünftige Preise					
Preisliste	Gültig ab	Gültig bis	Preis (EUR)	EK/VK	Gültig ab Anzahl
ST Standard	16.06.2021	13.11.2024	5.000,00	VK	1,00 Stück

Im Bereich „Gültige Preise“ werden alle aktuell gültigen Preise angezeigt.

Im Bereich „Abgelaufene & zukünftige Preise“ werden alle Preise angezeigt, die aktuell nicht gültig sind.

Produkt

Tab „Preise“



Produkt

Preise

Gültige Preise

Preisliste	Gültig ab	Gültig bis	Preis (EUR)	EK/VK	Gültig ab Anzahl	USt in %
ST Standard	14.11.2024		5.500,00	VK	1,00 Stück	19,00
GR Großkunde	14.08.2025		5.300,00	VK	1,00 Stück	19,00
SH Schäferland Handelswelt GmbH	30.03.2025		5.000,00	VK	1,00 Stück	19,00

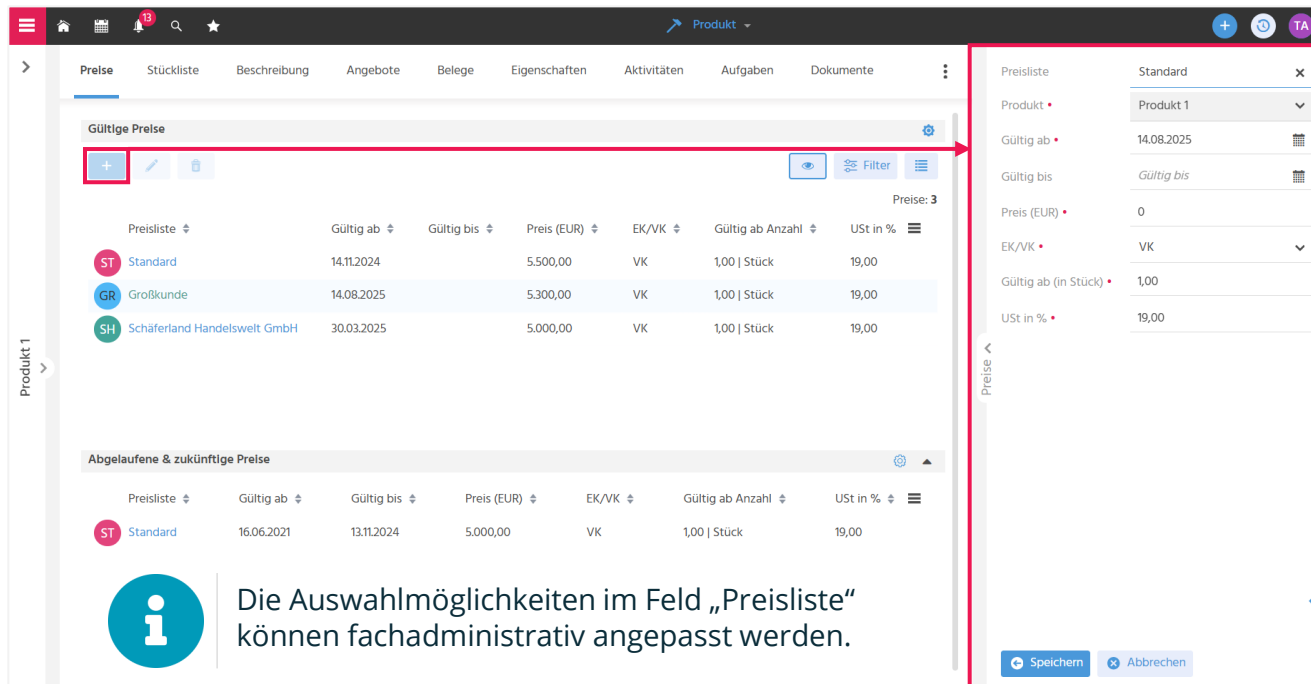
Preis: 3

Abgelaufene & zukünftige Preise

Preisliste	Gültig ab	Gültig bis	Preis (EUR)	EK/VK	Gültig ab Anzahl	USt in %
ST Standard	16.06.2021	13.11.2024	5.000,00	VK	1,00 Stück	19,00

Produkt

Tab „Preise“ – Preis hinzufügen

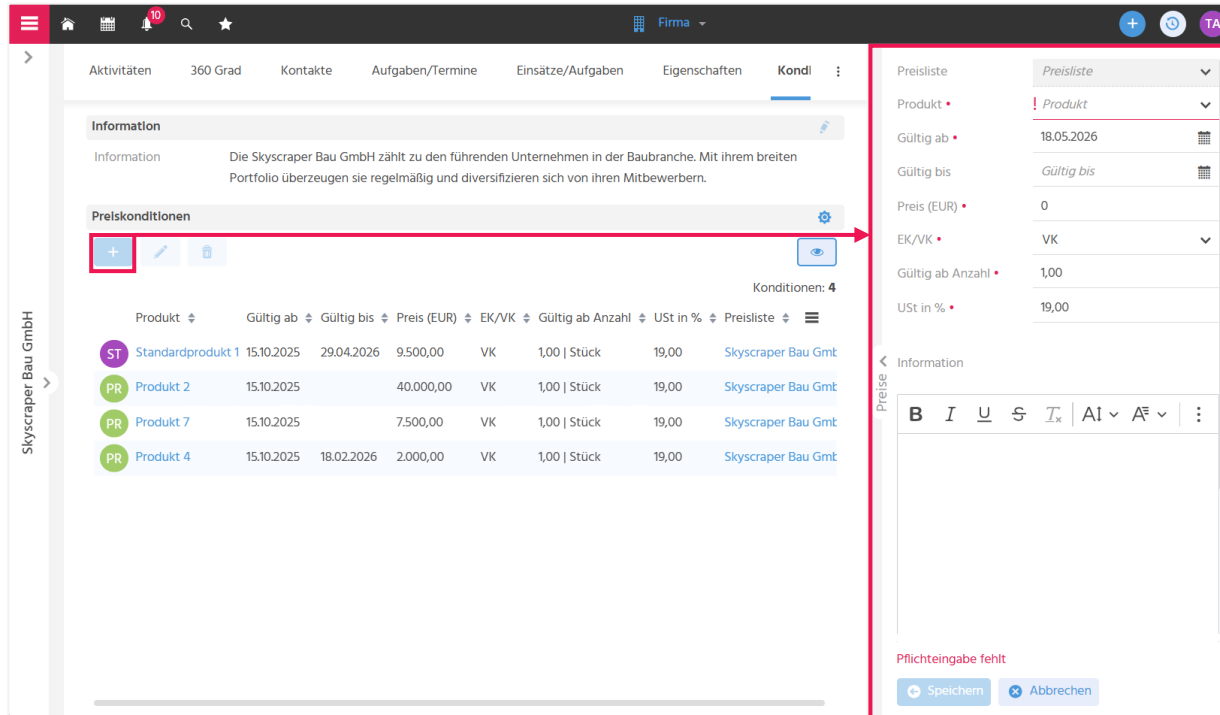


Die Auswahlmöglichkeiten im Feld „Preisliste“ können fachadministrativ angepasst werden.

Wählen Sie beim Anlegen eines Preises, zu welcher Preisliste er gehören soll, bspw. Standard, Großkunde, usw. Firmenpreislisten kann man nicht wählen. Sie werden automatisch erzeugt, wenn man bei der Firma einen firmenspezifischen Preis hinterlegt.

Exkurs in die Firma

Pflege von kundenspezifischen Preisen in der Firma



Information

Die Skyscraper Bau GmbH zählt zu den führenden Unternehmen in der Baubranche. Mit ihrem breiten Portfolio überzeugen sie regelmäßig und diversifizieren sich von ihren Mitbewerbern.

Preisbedingungen

Konditionen: 4

Produkt	Gültig ab	Gültig bis	Preis (EUR)	EK/VK	Gültig ab Anzahl	USt in %	Preisliste
ST Standardprodukt 1	15.10.2025	29.04.2026	9.500,00	VK	1,00 Stück	19,00	Skyscraper Bau Gmt
PR Produkt 2	15.10.2025		40.000,00	VK	1,00 Stück	19,00	Skyscraper Bau Gmt
PR Produkt 7	15.10.2025		7.500,00	VK	1,00 Stück	19,00	Skyscraper Bau Gmt
PR Produkt 4	15.10.2025	18.02.2026	2.000,00	VK	1,00 Stück	19,00	Skyscraper Bau Gmt

Preisliste

Preisliste

Produkt

Gültig ab

Gültig bis

Preis (EUR)

EK/VK

Gültig ab Anzahl

USt in %

Information

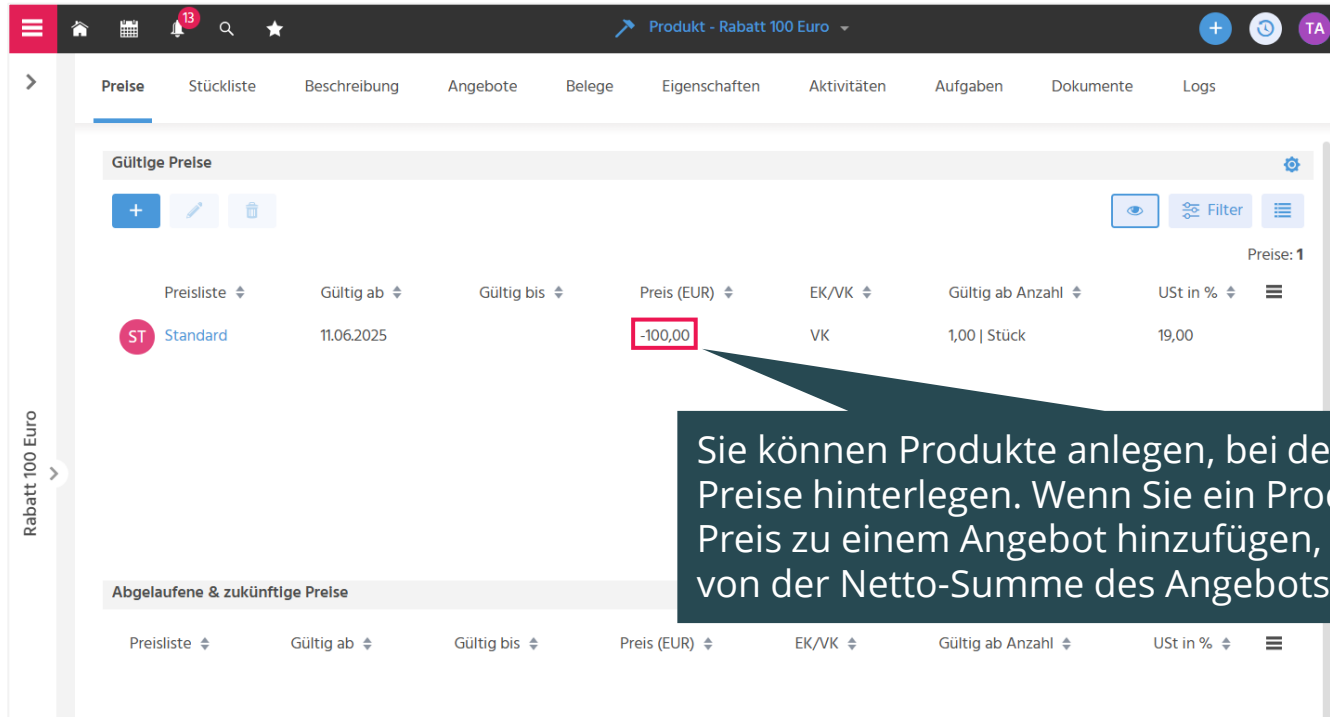
B I U T Ix AI A€

Pflichteingabe fehlt

Speichern Abbrechen

In der Firma im Tab „Konditionen“ können Sie firmenspezifische Preise anlegen, die nur für diese Firma gelten. Dadurch wird automatisch eine Preisliste erstellt, die den Namen der Firma erhält.

Negative Preise



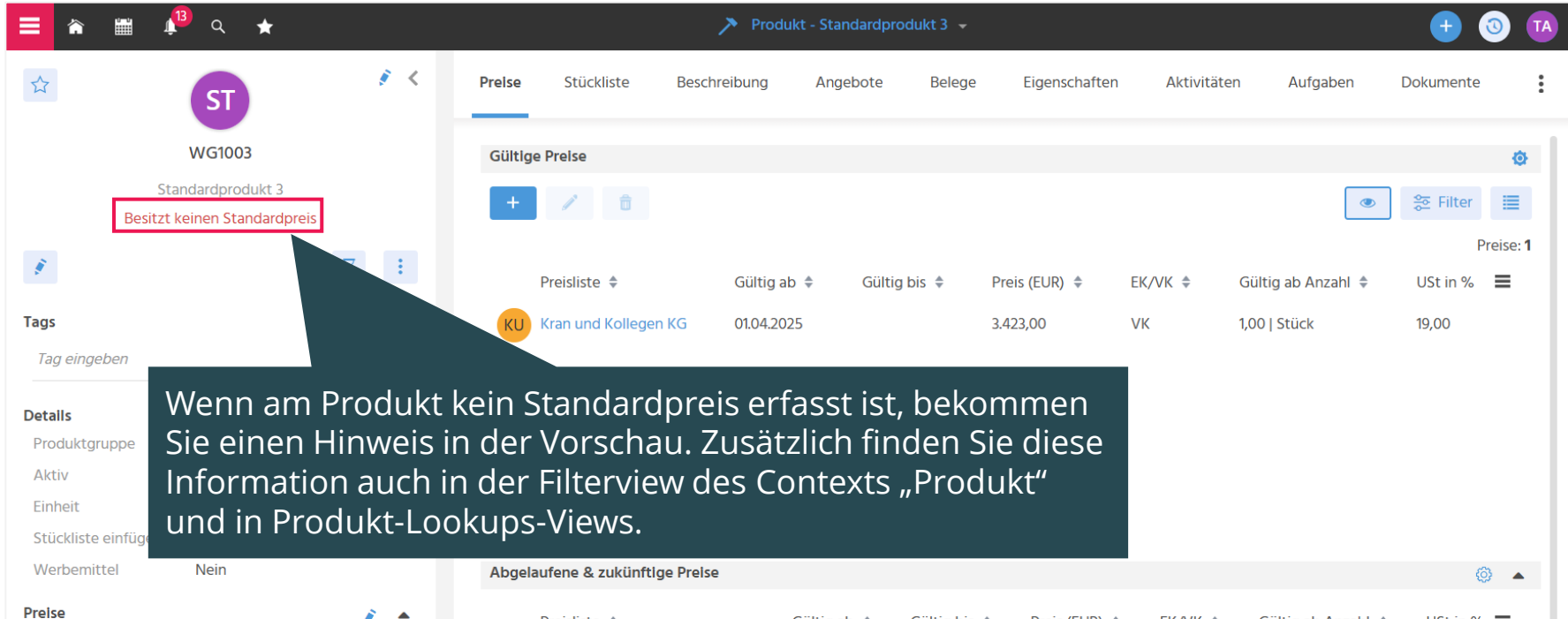
The screenshot shows the ADITO software interface for managing prices. The top navigation bar includes a menu icon, home, calendar, notifications (13), search, and a star icon. The main header displays 'Produkt - Rabatt 100 Euro' with a dropdown arrow and user icons (+, TA). Below the header, a tabbed interface shows 'Preise' (Prices) as the active tab, with other tabs like 'Stückliste', 'Beschreibung', 'Angebote', 'Belege', 'Eigenschaften', 'Aktivitäten', 'Aufgaben', 'Dokumente', and 'Logs'.

The 'Gültige Preise' (Valid Prices) section contains a table with the following columns: Preisliste (Price List), Gültig ab (Valid from), Gültig bis (Valid until), Preis (EUR) (Price in EUR), EK/VK (Base/Net Price), Gültig ab Anzahl (Valid from quantity), and USt in % (VAT %). A red box highlights the value '-100,00' in the 'Preis (EUR)' column for the 'Standard' price list, which is valid from 11.06.2025. The 'EK/VK' column shows 'VK' (Net Price), and the 'Gültig ab Anzahl' column shows '1,00 | Stück' (1 unit). The 'USt in %' column shows '19,00'.

A callout box points to the '-100,00' value, stating: 'Sie können Produkte anlegen, bei denen Sie negative Preise hinterlegen. Wenn Sie ein Produkt mit negativem Preis zu einem Angebot hinzufügen, wird dieser Betrag von der Netto-Summe des Angebots abgezogen.' (You can create products where you can enter negative prices. When you add a product with a negative price to an offer, this amount will be deducted from the net sum of the offer.)

Below the 'Gültige Preise' section is the 'Abgelaufene & zukünftige Preise' (Expired & future prices) section, which has the same column structure.

Standardpreis



WG1003
Standardprodukt 3
Besitzt keinen Standardpreis

Tags
Tag eingeben

Details
Produktgruppe
Aktiv
Einheit
Stückliste einfügen
Werbemittel
Nein

Preise

Produkt - Standardprodukt 3

Preise Stückliste Beschreibung Angebote Belege Eigenschaften Aktivitäten Aufgaben Dokumente

Gültige Preise

+ ✎ 🗑️

Filter

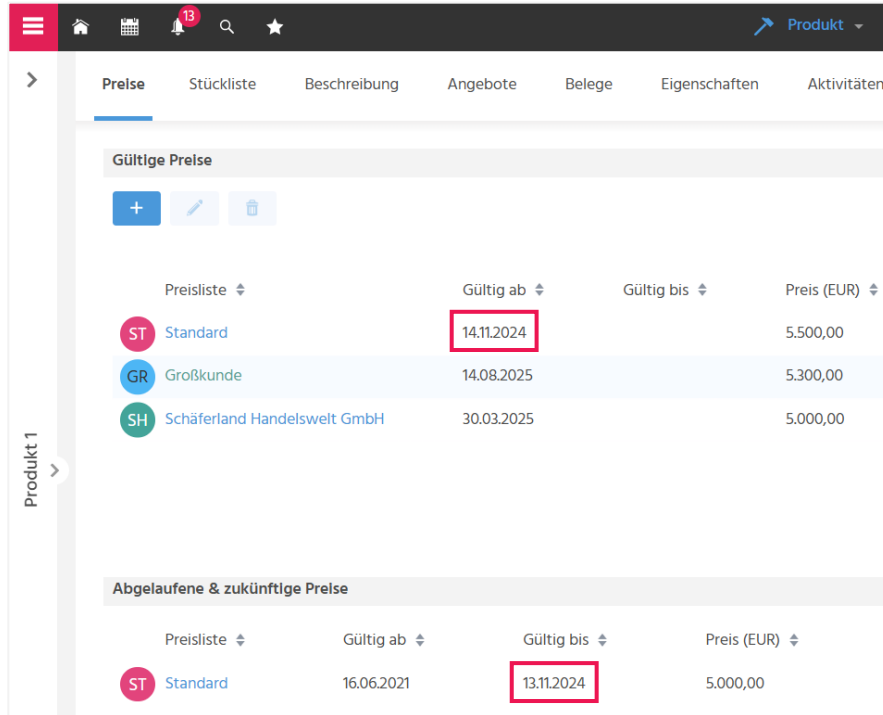
Preise: 1

Preisliste	Gültig ab	Gültig bis	Preis (EUR)	EK/VK	Gültig ab Anzahl	USt in %
KU Kran und Kollegen KG	01.04.2025		3.423,00	VK	1,00 Stück	19,00

Abgelaufene & zukünftige Preise

Wenn am Produkt kein Standardpreis erfasst ist, bekommen Sie einen Hinweis in der Vorschau. Zusätzlich finden Sie diese Information auch in der Filterview des Contexts „Produkt“ und in Produkt-Lookups-Views.

Gültigkeitszeitraum



Gültige Preise			
Preisliste	Gültig ab	Gültig bis	Preis (EUR)
ST Standard	14.11.2024		5.500,00
GR Großkunde	14.08.2025		5.300,00
SH Schäferland Handelswelt GmbH	30.03.2025		5.000,00

Abgelaufene & zukünftige Preise			
Preisliste	Gültig ab	Gültig bis	Preis (EUR)
ST Standard	16.06.2021	13.11.2024	5.000,00

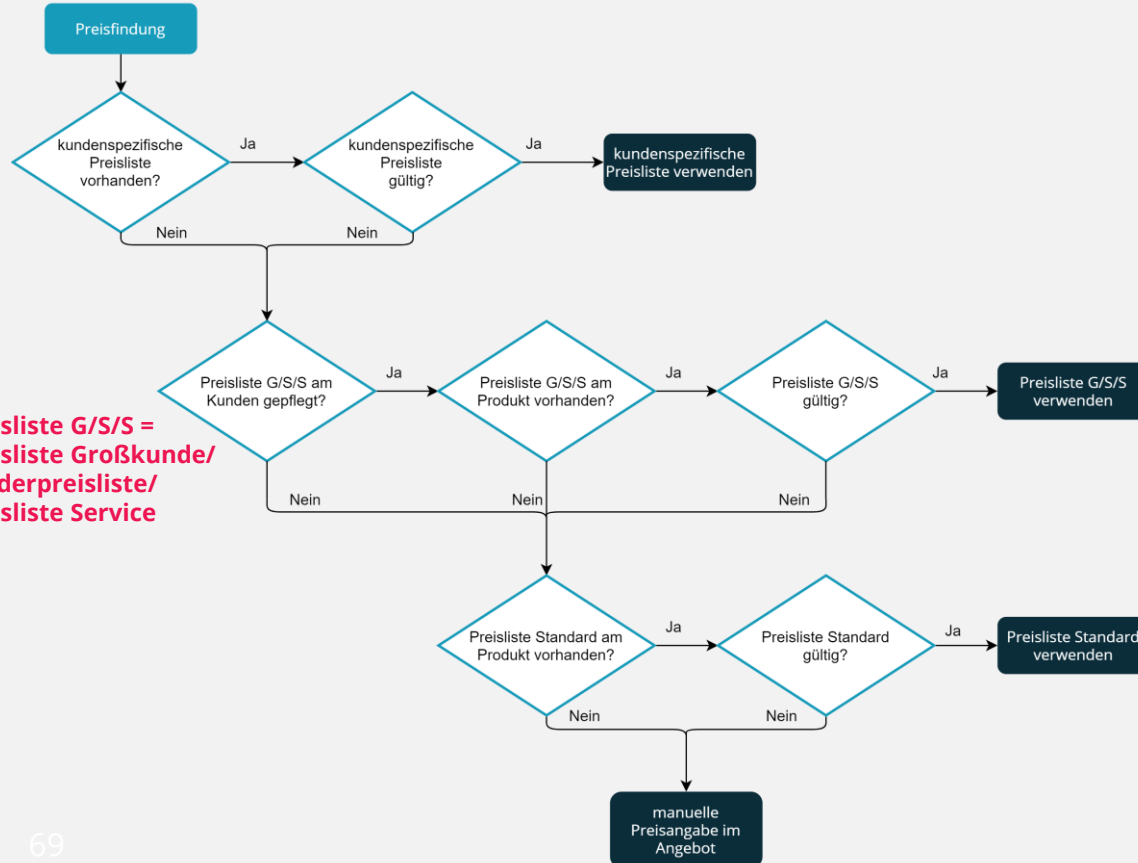
An einem Produkt ist ein Preis erfasst und bspw. der Preisliste „Standard“ zugeordnet. Wenn Sie nun erneut einen Preis erfassen, den Sie der Preisliste „Standard“ zuordnen, wird beim bisherigen Preis automatisch das **Gültig bis-Datum** auf **einen Tag vor** dem Gültig ab-Datum des neuen Preises gesetzt.

Preisfindungslogik im Angebot

Welcher Preis wird im Angebot gezogen?

1. Prüfung, ob bei der Firma ein kundenspezifischer Preis für das Produkt hinterlegt ist
Wenn ja: **Kundenspezifischen Preis ins Angebot übernehmen**
Wenn nein:
2. Prüfung auf den Wert der Eigenschaft "Preisliste" im Tab „Eigenschaften“ in der Firma und Prüfung, ob es am Produkt einen Preis für diese Preisliste gibt (bspw. Großkunde)
wenn **Übereinstimmung**: (bspw. Eigenschaft Großkunde in der Firma und Produktpreis mit Preisliste Großkunde), dann **ziehe den Preis dieser Preisliste**
wenn **keine Übereinstimmung**: (bspw. Eigenschaft Großkunde in der Firma, aber kein Produktpreis mit Preisliste Großkunde),
3. **Ziehe den Standardpreis**

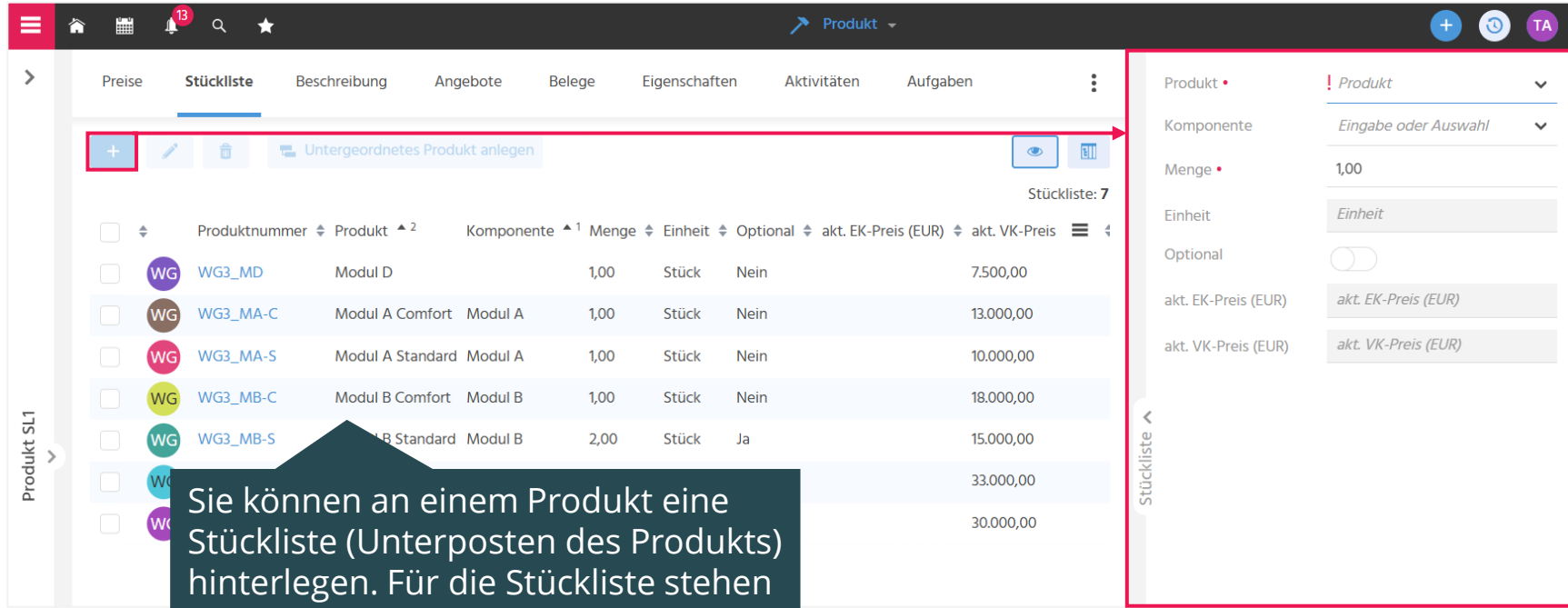
Preisfindungslogik im Angebot



Weitere Preislisten-Typen, neben Standard, Großkunde, Sonderpreisliste und Service, können als Schlüsselwort-Einträge für **PRODUCTPRICELIST** administrativ ergänzt werden.

Produktstücklisten

Stücklisten am Produkt pflegen



Produkt SL1

Stückliste

Produkt • ! Produkt

Komponente Eingabe oder Auswahl

Menge • 1,00

Einheit Einheit

Optional ☐

akt. EK-Preis (EUR) akt. EK-Preis (EUR)

akt. VK-Preis (EUR) akt. VK-Preis (EUR)

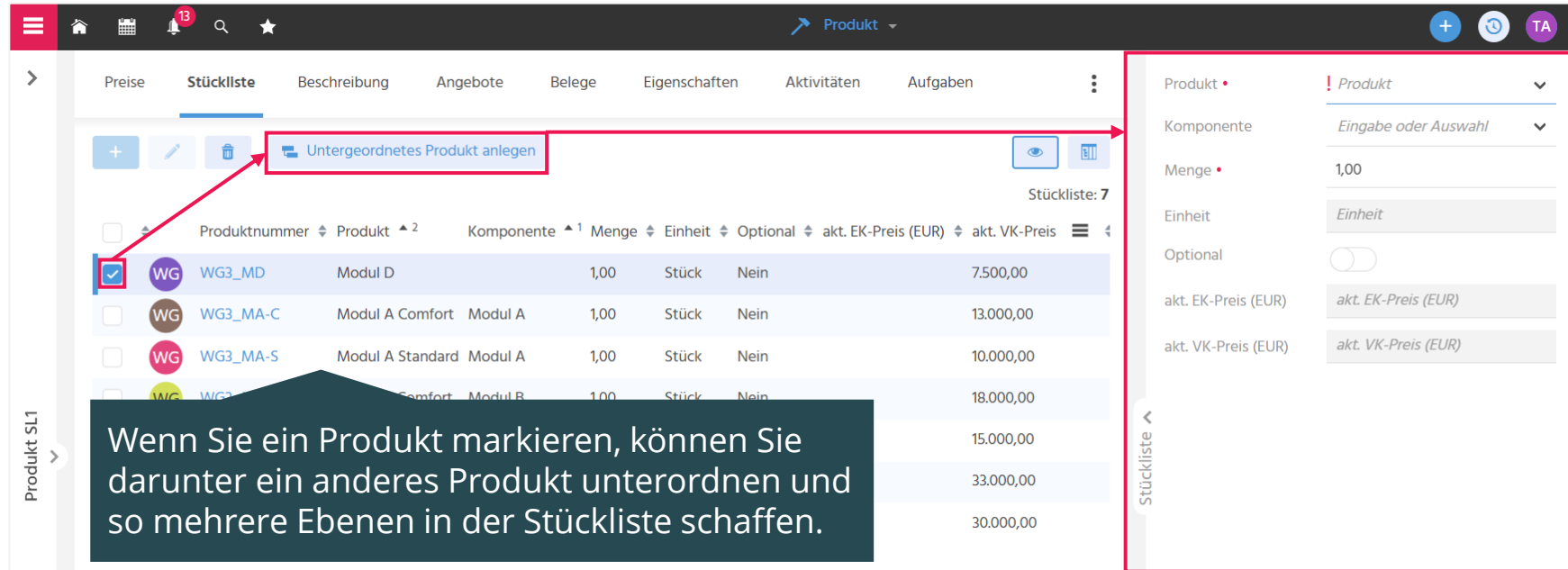
Stückliste: 7

☐	Produkt	Produkt	Komponente	Menge	Einheit	Optional	akt. EK-Preis (EUR)	akt. VK-Preis (EUR)
☐	WG3_MD	Modul D		1,00	Stück	Nein	7.500,00	
☐	WG3_MA-C	Modul A Comfort	Modul A	1,00	Stück	Nein	13.000,00	
☐	WG3_MA-S	Modul A Standard	Modul A	1,00	Stück	Nein	10.000,00	
☐	WG3_MB-C	Modul B Comfort	Modul B	1,00	Stück	Nein	18.000,00	
☐	WG3_MB-S	Modul B Standard	Modul B	2,00	Stück	Ja	15.000,00	
☐							33.000,00	
☐							30.000,00	

Sie können an einem Produkt eine Stückliste (Unterposten des Produkts) hinterlegen. Für die Stückliste stehen Ihnen alle Produkte zur Verfügung, die bereits im CRM erfasst sind.

Produktstücklisten

Pflegen von Stücklisten am Produkt



Produkt

Preise Stückliste Beschreibung Angebote Belege Eigenschaften Aktivitäten Aufgaben

Untergeordnetes Produkt anlegen

Stückliste: 7

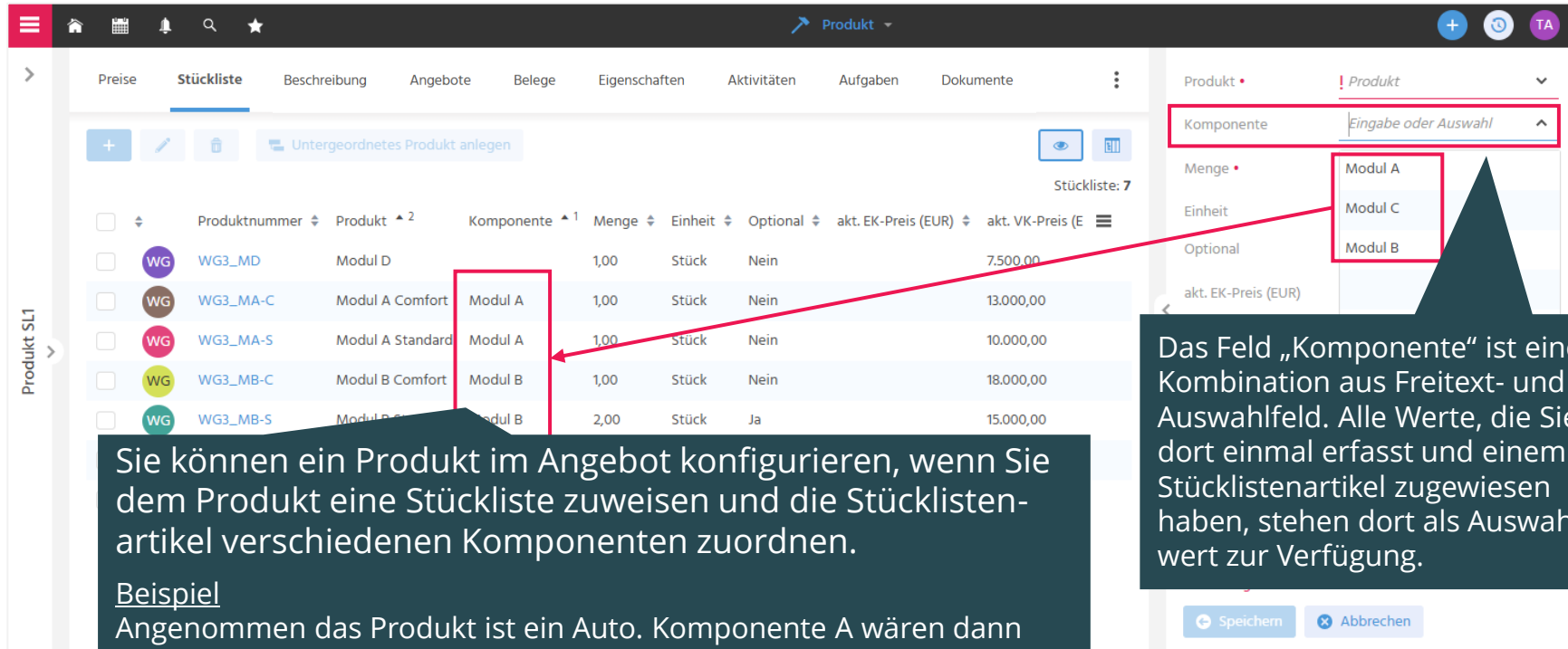
☐	Produktnummer	Produkt	Komponente	Menge	Einheit	Optional	akt. EK-Preis (EUR)	akt. VK-Preis
☒	WG3_MD	Modul D		1,00	Stück	Nein	7.500,00	
☐	WG3_MA-C	Modul A Comfort	Modul A	1,00	Stück	Nein	13.000,00	
☐	WG3_MA-S	Modul A Standard	Modul A	1,00	Stück	Nein	10.000,00	
☐	WG3_MA-S	Modul A Standard	Modul A	1,00	Stück	Nein	10.000,00	
☐	WG3_MA-S	Modul A Standard	Modul A	1,00	Stück	Nein	18.000,00	
☐	WG3_MA-S	Modul A Standard	Modul A	1,00	Stück	Nein	15.000,00	
☐	WG3_MA-S	Modul A Standard	Modul A	1,00	Stück	Nein	33.000,00	
☐	WG3_MA-S	Modul A Standard	Modul A	1,00	Stück	Nein	30.000,00	

Wenn Sie ein Produkt markieren, können Sie darunter ein anderes Produkt unterordnen und so mehrere Ebenen in der Stückliste schaffen.

Produkt • ! Produkt
Komponente Eingabe oder Auswahl
Menge 1,00
Einheit Einheit
Optional ☐
akt. EK-Preis (EUR) akt. EK-Preis (EUR)
akt. VK-Preis (EUR) akt. VK-Preis (EUR)

Produktstücklisten

Produkt konfigurierbar machen



Das Feld „Komponente“ ist eine Kombination aus Freitext- und Auswahlfeld. Alle Werte, die Sie dort einmal erfasst und einem Stücklistenartikel zugewiesen haben, stehen dort als Auswahlwert zur Verfügung.

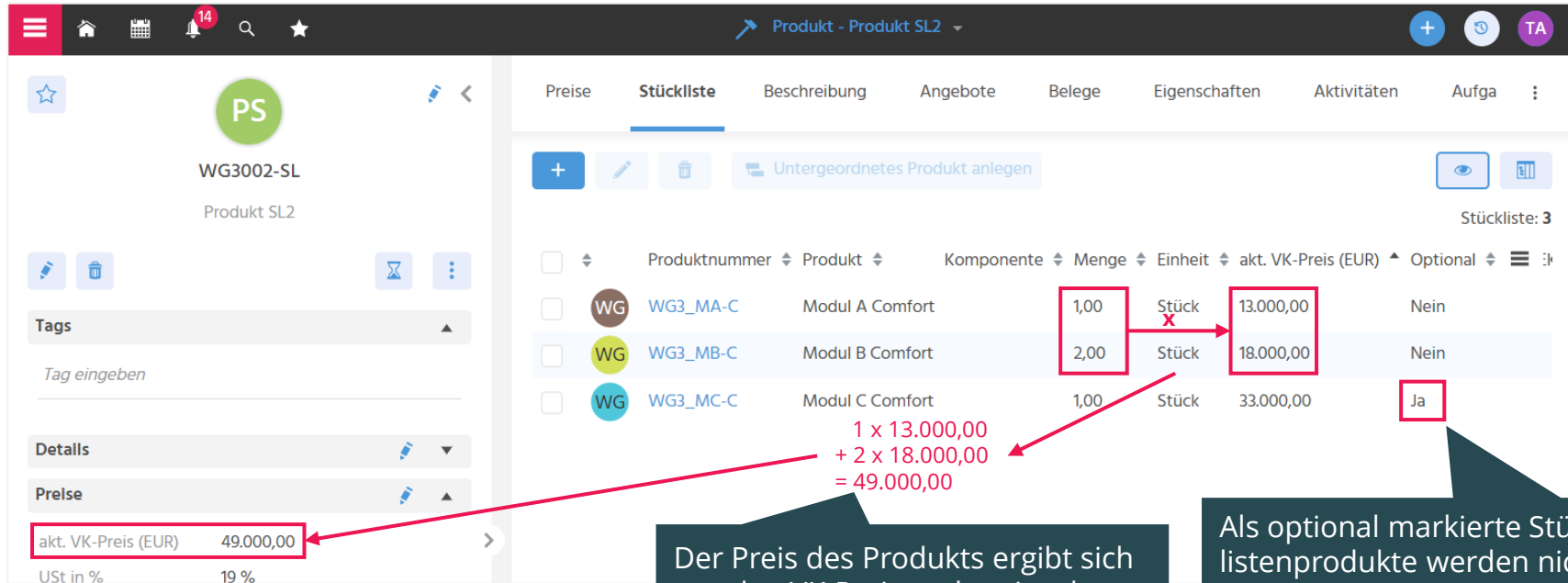
Sie können ein Produkt im Angebot konfigurieren, wenn Sie dem Produkt eine Stückliste zuweisen und die Stücklistenartikel verschiedenen Komponenten zuordnen.

Beispiel
Angenommen das Produkt ist ein Auto. Komponente A wären dann bspw. verschiedenen Sitze, die im Auto verbaut werden können. Komponente B wären die Farben, in denen das Auto erhältlich ist.

Produkt	Produkt	Komponente	Menge	Einheit	Optional	akt. EK-Preis (EUR)	akt. VK-Preis (EUR)
WG3_MD	Modul D		1,00	Stück	Nein	7.500,00	
WG3_MA-C	Modul A Comfort	Modul A	1,00	Stück	Nein	13.000,00	
WG3_MA-S	Modul A Standard	Modul A	1,00	Stück	Nein	10.000,00	
WG3_MB-C	Modul B Comfort	Modul B	1,00	Stück	Nein	18.000,00	
WG3_MB-S	Modul B Standard	Modul B	2,00	Stück	Ja	15.000,00	

Produktstücklisten

Automatische Gesamtpreisberechnung



The screenshot displays the ADITO software interface for managing product bills of materials (BOM). The main view shows the BOM for product 'WG3002-SL' (Produkt SL2). The table lists components with their quantities, unit prices, and total prices.

Produktnummer	Produkt	Komponente	Menge	Einheit	akt. VK-Preis (EUR)	Optional
WG3_MA-C	Modul A Comfort		1,00	Stück	13.000,00	Nein
WG3_MB-C	Modul B Comfort		2,00	Stück	18.000,00	Nein
WG3_MC-C	Modul C Comfort		1,00	Stück	33.000,00	Ja

The total price calculation is shown in the bottom left corner:

$$1 \times 13.000,00 + 2 \times 18.000,00 = 49.000,00$$

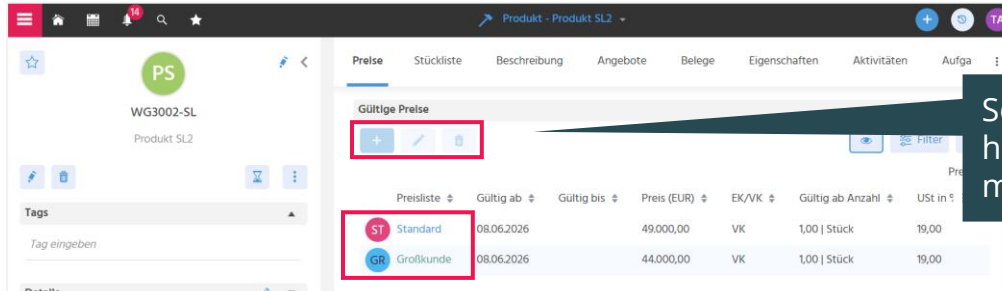
The 'akt. VK-Preis (EUR)' field in the sidebar shows the calculated total price of 49.000,00.

Der Preis des Produkts ergibt sich aus den VK-Preisen der einzelnen Produkte aus der Stückliste.

Als optional markierte Stücklistenprodukte werden nicht in den Gesamt-Produktpreis einberechnet.

Produktstücklisten

Automatische Gesamtpreisberechnung



Preisliste	Gültig ab	Gültig bis	Preis (EUR)	EK/VK	Gültig ab Anzahl	USt in %
ST Standard	08.06.2026		49.000,00	VK	1,00 Stück	19,00
GR Großkunde	08.06.2026		44.000,00	VK	1,00 Stück	19,00

Sobald mindestens ein Stücklistenprodukt hinterlegt ist, kann der Produktpreis nicht mehr manuell bearbeitet werden.

Für alle Preislisten (außer kundenindividuellen Preislisten) gilt bei der automatischen Gesamtpreisberechnung: Bei **allen** nicht optionalen Unterposten eines Stücklistenproduktes sind Preise für eine bestimmte Preisliste hinterlegt

=> Gesamtpreis für diese Preisliste wird automatisch berechnet.

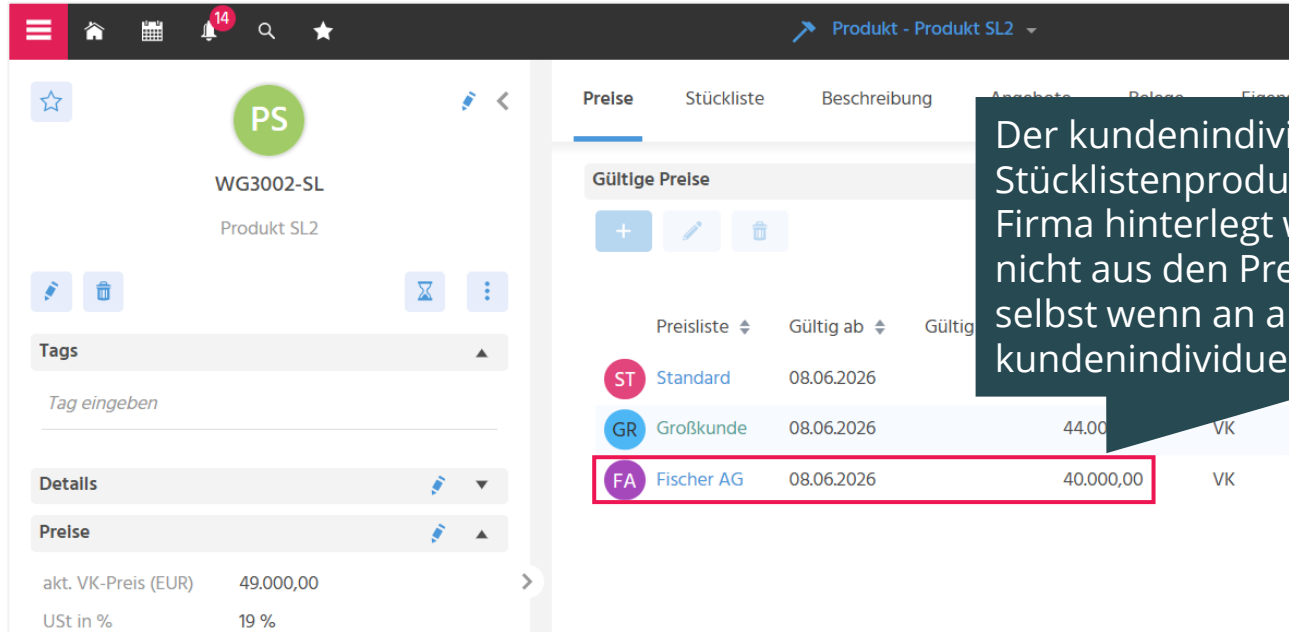
Bspw.:

- Bei **allen** nicht optionalen Unterposten sind Preise für Preisliste „Standard“ hinterlegt
=> Gesamtpreis „Standard“ wird automatisch berechnet.
- Bei **allen** nicht optionalen Unterposten sind Preise für Preisliste „Großkunde“ hinterlegt
=> Gesamtpreis „Großkunde“ wird automatisch berechnet.

Fehlt bei mindestens einem nicht optionalen Unterposten der Preis für eine Preisliste, so wird kein Gesamtpreis für diese Preisliste berechnet.

Produktstücklisten

Automatische Gesamtpreisberechnung



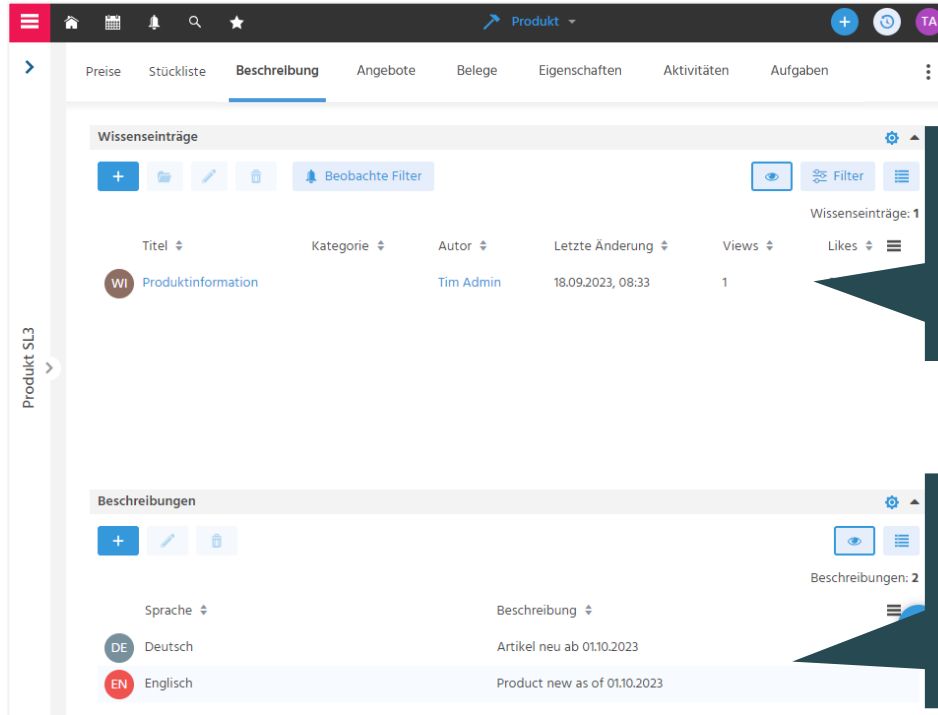
Der kundenindividuelle Gesamtpreis eines Stücklistenproduktes muss immer an der Firma hinterlegt werden. Er berechnet sich nicht aus den Preisen der Unterposten, selbst wenn an allen Unterposten kundenindividuelle Preise angelegt sind.

Preisliste	Gültig ab	Gültig bis	Preis	Einheit
ST Standard	08.06.2026			
GR Großkunde	08.06.2026		44.000,00	VK
FA Fischer AG	08.06.2026		40.000,00	VK

akt. VK-Preis (EUR) 49.000,00
USt in % 19 %

Produktbeschreibung

Beschreibung am Produkt ergänzen



Produkt SL3

Preise Stückliste **Beschreibung** Angebote Belege Eigenschaften Aktivitäten Aufgaben

Wissenseinträge

+ Filter Beobachte Filter

Titel	Kategorie	Autor	Letzte Änderung	Views	Likes
WI Produktinformation		Tim Admin	18.09.2023, 08:33	1	

Wissenseinträge: 1

Beschreibungen

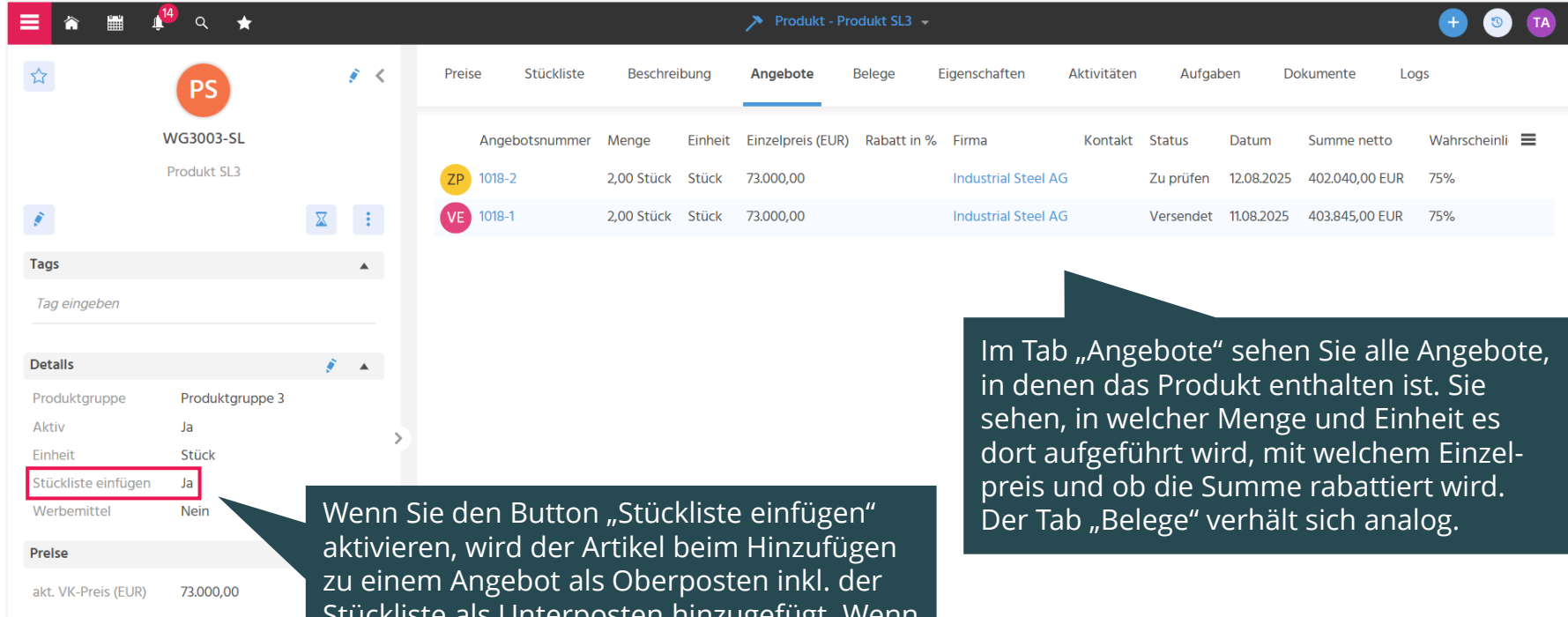
Sprache	Beschreibung
DE Deutsch	Artikel neu ab 01.10.2023
EN Englisch	Product new as of 01.10.2023

Beschreibungen: 2

Im oberen Bereich können Sie Wissensseinträge zu diesem Produkt anlegen und einsehen. Nutzen Sie dies bspw., um umfangreiche Informationen zum Produkt im System abzulegen. Wissensseinträge können Sie auch über den Context „Wissen“ aufrufen.

Im unteren Bereich können Sie Produktinformationen in unterschiedlichen Sprachen erfassen. Dieser Text wird im Angebot unter dem Produkt angezeigt, aber nur dann, wenn die hier gewählte Sprache des Textes der im Angebot gewählten Sprache entspricht.

Produkt in Angeboten/Belegen



The screenshot shows the ADITO software interface. The top navigation bar includes a menu icon, home, calendar, notifications (14), search, and star icons. The main header displays 'Produkt - Produkt SL3' and user icons. The left sidebar shows the product details for 'WG3003-SL' (Produkt SL3), including tags, details (Produktgruppe 3, Aktiv Ja, Einheit Stück, Stückliste einfügen Ja, Werbemittel Nein), and prices (akt. VK-Preis (EUR) 73.000,00). The main content area is divided into tabs: Preise, Stückliste, Beschreibung, **Angebote**, Belege, Eigenschaften, Aktivitäten, Aufgaben, Dokumente, and Logs. The 'Angebote' tab is active, displaying a table of offers.

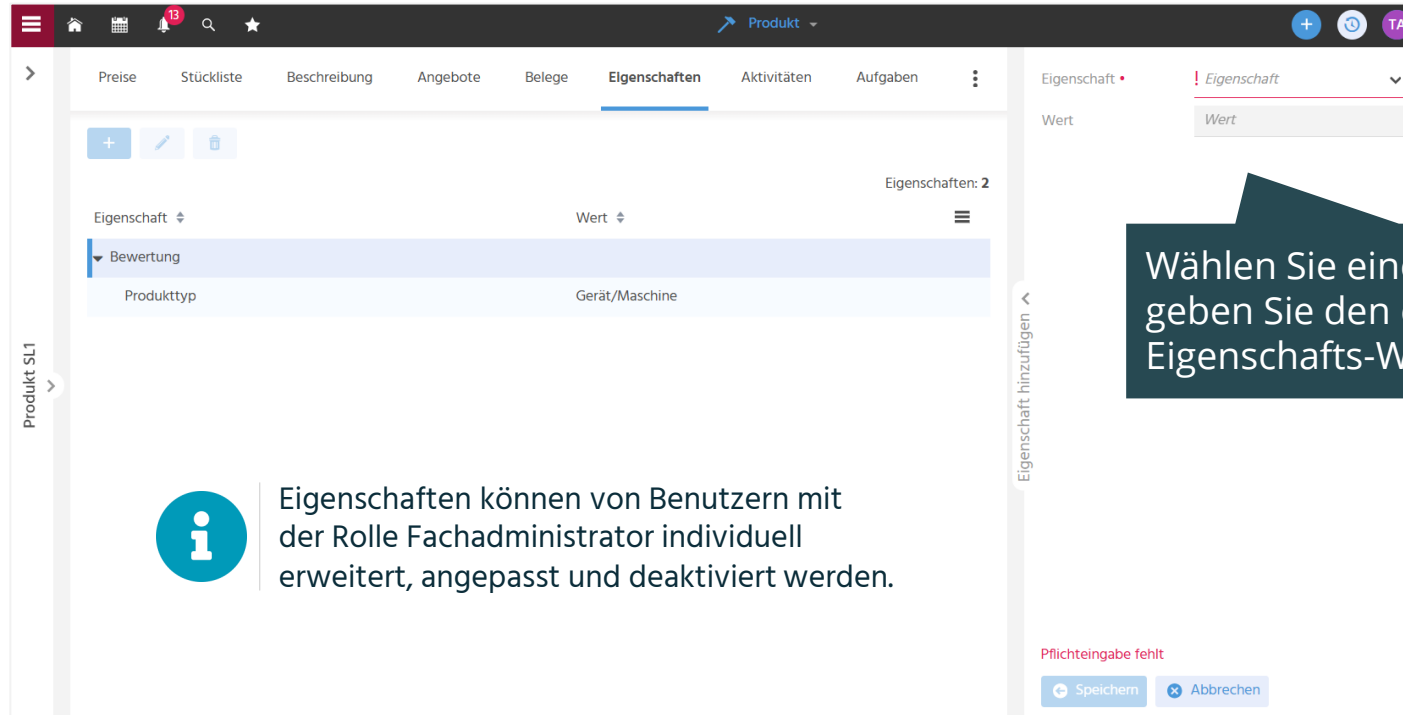
	Angebotsnummer	Menge	Einheit	Einzelpreis (EUR)	Rabatt in %	Firma	Kontakt	Status	Datum	Summe netto	Wahrscheinli
ZP	1018-2	2,00 Stück	Stück	73.000,00		Industrial Steel AG		Zu prüfen	12.08.2025	402.040,00 EUR	75%
VE	1018-1	2,00 Stück	Stück	73.000,00		Industrial Steel AG		Versendet	11.08.2025	403.845,00 EUR	75%

Im Tab „Angebote“ sehen Sie alle Angebote, in denen das Produkt enthalten ist. Sie sehen, in welcher Menge und Einheit es dort aufgeführt wird, mit welchem Einzelpreis und ob die Summe rabattiert wird. Der Tab „Belege“ verhält sich analog.

Wenn Sie den Button „Stückliste einfügen“ aktivieren, wird der Artikel beim Hinzufügen zu einem Angebot als Oberposten inkl. der Stückliste als Unterposten hinzugefügt. Wenn Sie ihn deaktivieren wird der Artikel ohne Stücklistenartikel hinzugefügt.

Produkteigenschaften

Eigenschaften am Produkt pflegen



Produkt SL1

Eigenschaften können von Benutzern mit der Rolle Fachadministrator individuell erweitert, angepasst und deaktiviert werden.

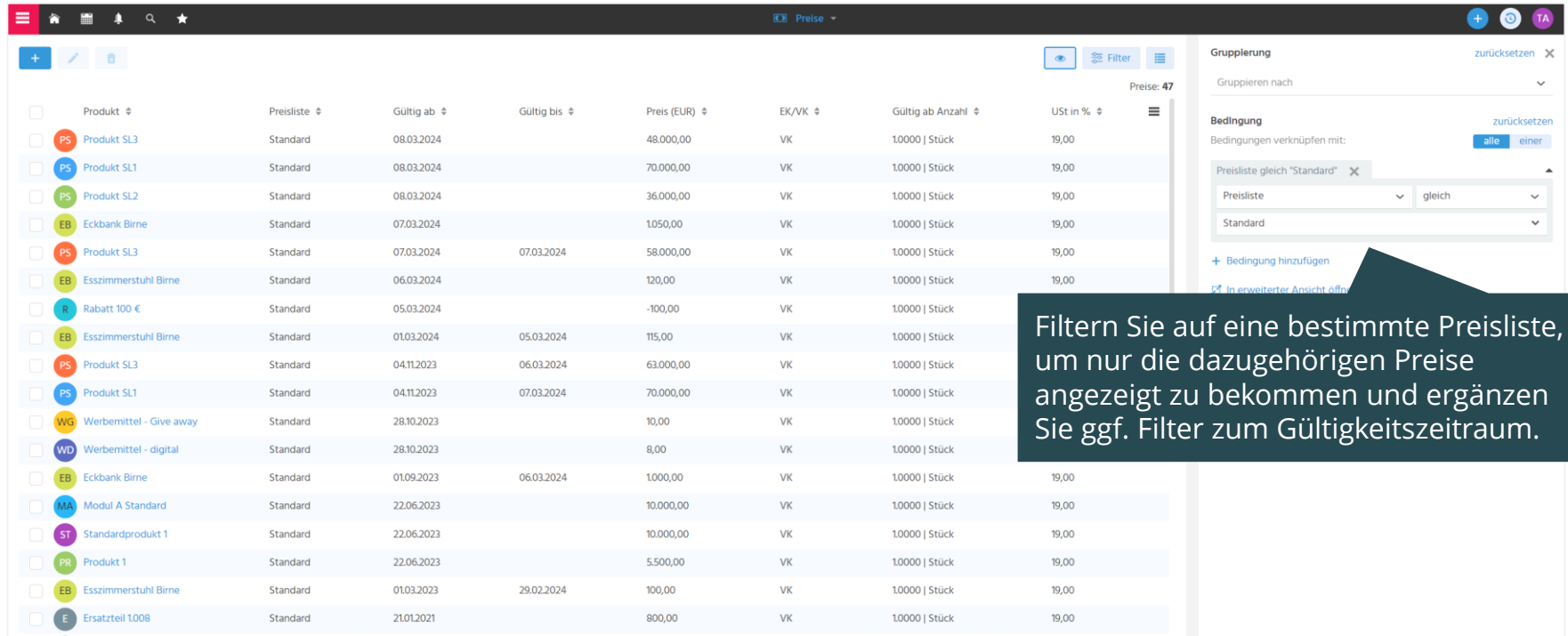
Pflichteingabe fehlt

Speichern Abbrechen

Wählen Sie eine Eigenschaft und geben Sie den entsprechenden Eigenschafts-Wert des Produkts an.

Context „Preise“

Filtern nach Preisliste



The screenshot displays the ADITO 'Preise' (Prices) interface. The main table lists various products and their associated prices. The table has columns for Produkt, Preisliste, Gültig ab, Gültig bis, Preis (EUR), EK/VK, Gültig ab Anzahl, and USt in %. The table is filtered to show prices for the 'Standard' price list. The filter sidebar on the right shows the 'Gruppierung' (Grouping) set to 'Standard' and the 'Bedingung' (Condition) set to 'Preisliste gleich Standard'. A callout box points to the filter sidebar with the text: 'Filtern Sie auf eine bestimmte Preisliste, um nur die dazugehörigen Preise angezeigt zu bekommen und ergänzen Sie ggf. Filter zum Gültigkeitszeitraum.'

Produkt	Preisliste	Gültig ab	Gültig bis	Preis (EUR)	EK/VK	Gültig ab Anzahl	USt in %
PS Produkt SL3	Standard	08.03.2024		48.000,00	VK	10.000 Stück	19,00
PS Produkt SL1	Standard	08.03.2024		70.000,00	VK	10.000 Stück	19,00
PS Produkt SL2	Standard	08.03.2024		36.000,00	VK	10.000 Stück	19,00
EB Eckbank Birne	Standard	07.03.2024		1.050,00	VK	10.000 Stück	19,00
PS Produkt SL3	Standard	07.03.2024	07.03.2024	58.000,00	VK	10.000 Stück	19,00
EB Esszimmerstuhl Birne	Standard	06.03.2024		120,00	VK	10.000 Stück	19,00
R Rabatt 100 €	Standard	05.03.2024		-100,00	VK	10.000 Stück	
EB Esszimmerstuhl Birne	Standard	01.03.2024	05.03.2024	115,00	VK	10.000 Stück	
PS Produkt SL3	Standard	04.11.2023	06.03.2024	63.000,00	VK	10.000 Stück	
PS Produkt SL1	Standard	04.11.2023	07.03.2024	70.000,00	VK	10.000 Stück	
WG Werbemittel - Give away	Standard	28.10.2023		10,00	VK	10.000 Stück	
WD Werbemittel - digital	Standard	28.10.2023		8,00	VK	10.000 Stück	
EB Eckbank Birne	Standard	01.09.2023	06.03.2024	1.000,00	VK	10.000 Stück	19,00
MA Modul A Standard	Standard	22.06.2023		10.000,00	VK	10.000 Stück	19,00
ST Standardprodukt 1	Standard	22.06.2023		10.000,00	VK	10.000 Stück	19,00
PR Produkt 1	Standard	22.06.2023		5.500,00	VK	10.000 Stück	19,00
EB Esszimmerstuhl Birne	Standard	01.03.2023	29.02.2024	100,00	VK	10.000 Stück	19,00
E Ersatzteil 1008	Standard	21.01.2021		800,00	VK	10.000 Stück	19,00

Produktpaket

Definition

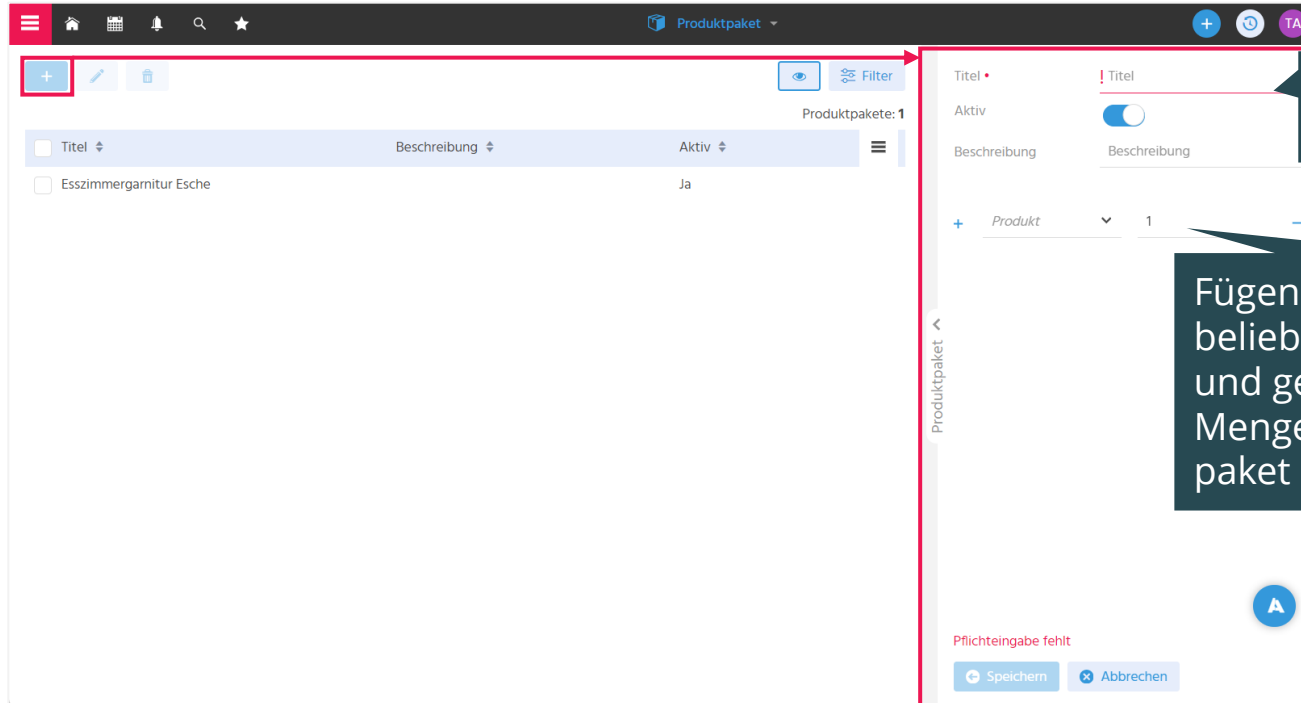
Ein Produktpaket legen Sie an, wenn Sie in Angeboten immer wieder dieselben Produktkombinationen anbieten.

Beispiel:

Sie verkaufen Möbel und bieten als Esszimmergarnitur immer Esstisch, Esszimmerstühle und eine Eckbank als Paket an.

Produktpaket

Produktpaket anlegen



Produktpaket

Produktpakete: 1

Titel	Beschreibung	Aktiv
☐	Esszimmergarnitur Esche	Ja

Titel • ! Titel

Aktiv ☒

Beschreibung Beschreibung

+ Produkt 1 -

Produktpaket

Pflichteingabe fehlt

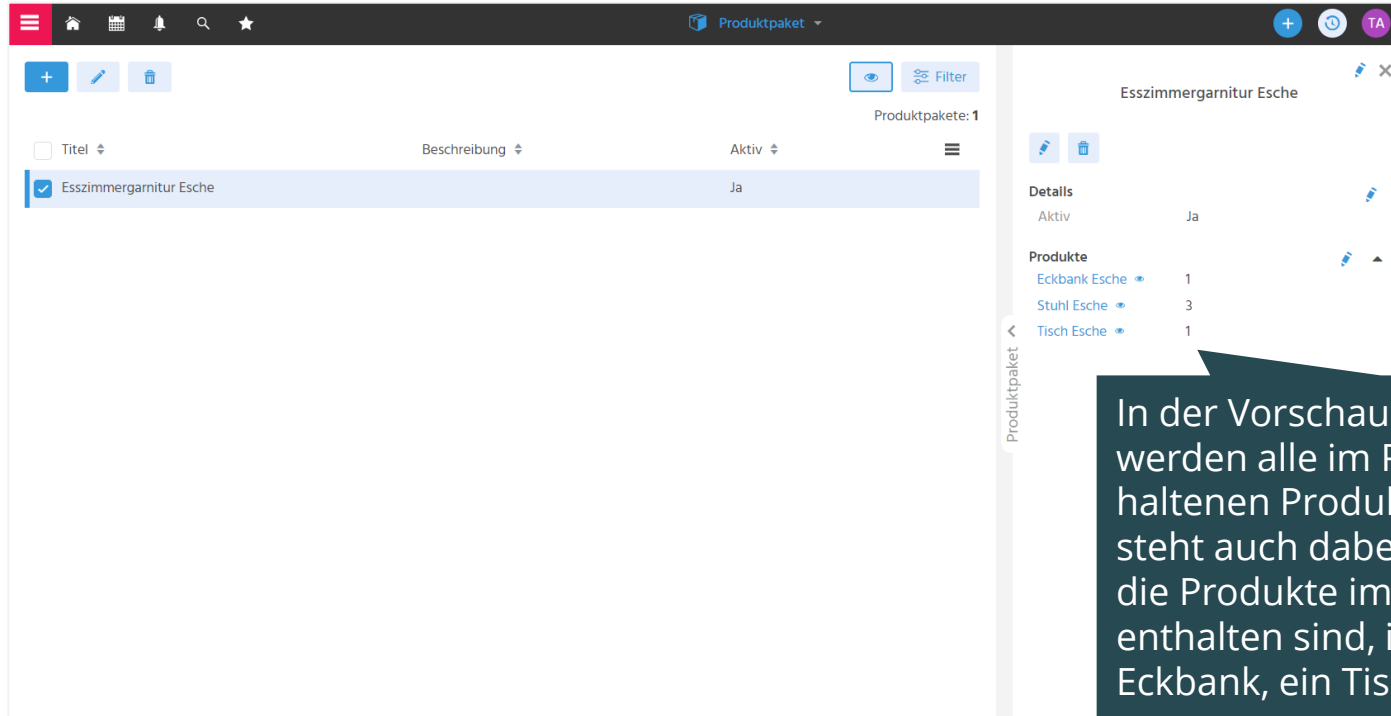
Speichern Abbrechen

Geben Sie dem Produktpaket einen Titel.

Fügen Sie zum Produktpaket beliebig viele Produkte hinzu und geben Sie an, in welcher Menge das Produkt im Produktpaket enthalten sein soll.

Produktpaket

Vorschau

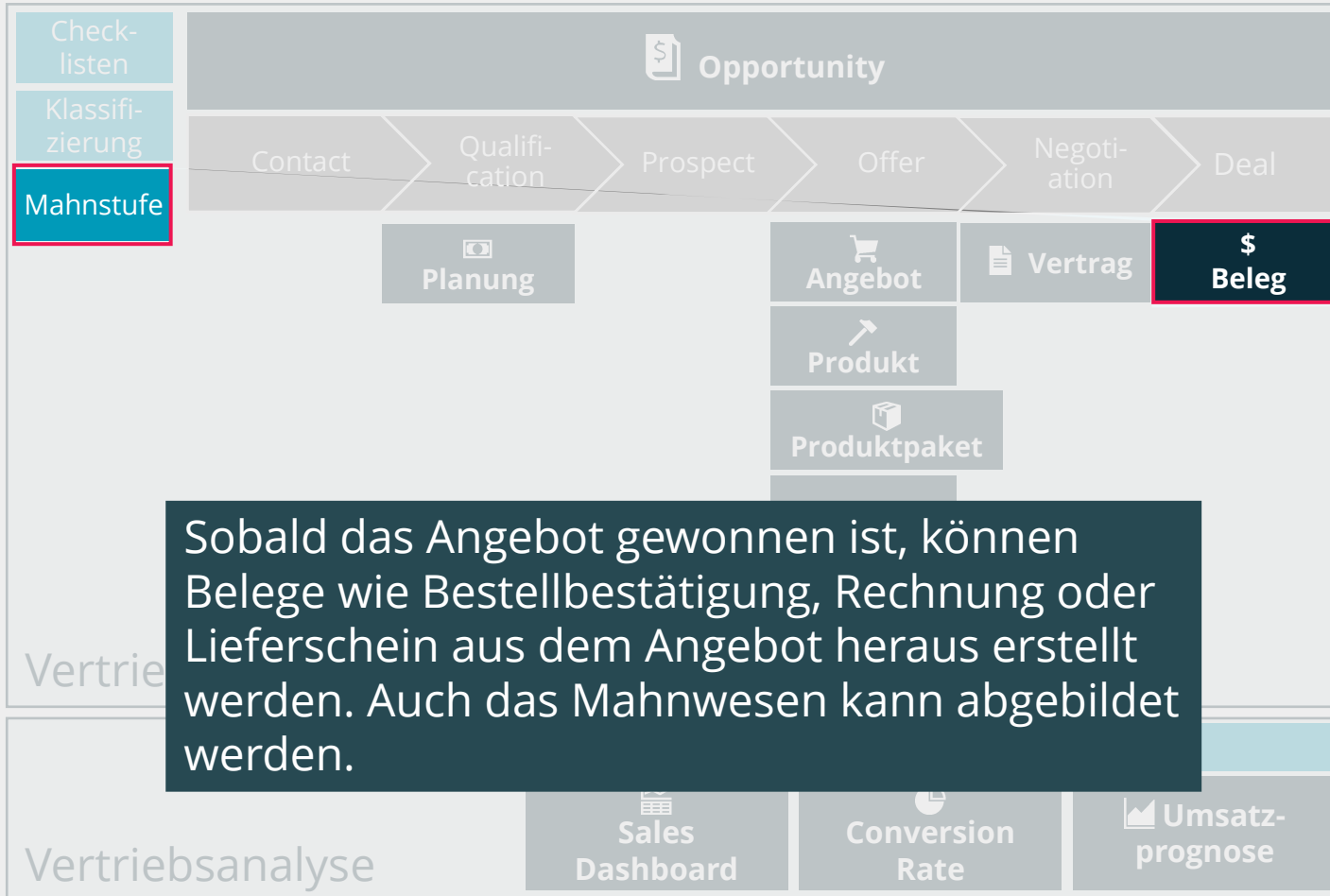


Titel	Beschreibung	Aktiv
☒	Esszimmergarnitur Esche	Ja

Esszimmergarnitur Esche	
Details	
Aktiv	Ja
Produkte	
Eckbank Esche	1
Stuhl Esche	3
Tisch Esche	1

In der Vorschau des Produktpakets werden alle im Produktpaket enthaltenen Produkte aufgelistet. Es steht auch dabei, in welcher Menge die Produkte im Produktpaket enthalten sind, im Beispiel eine Eckbank, ein Tisch und drei Stühle.

Beleg

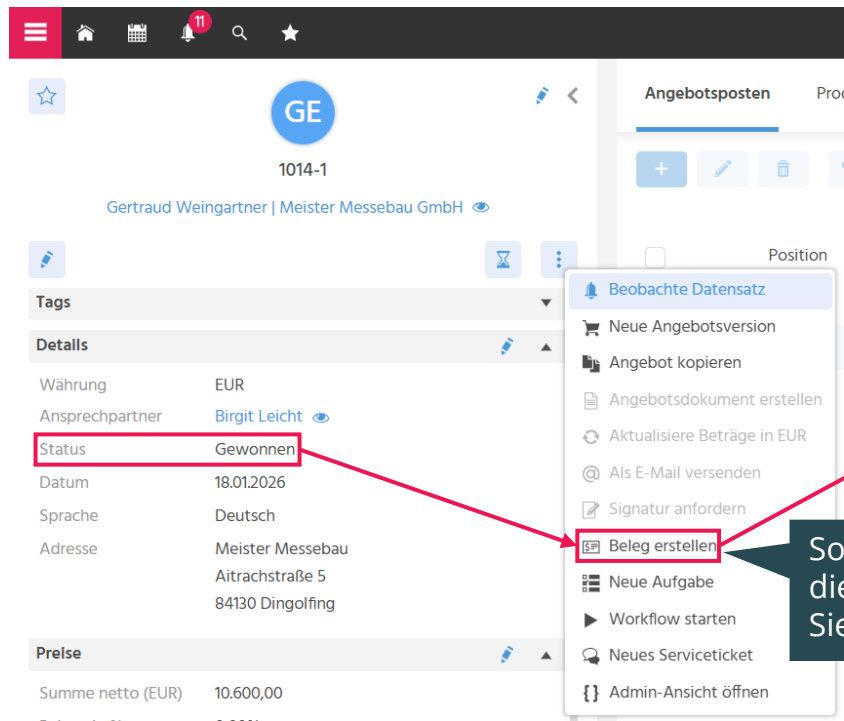


-  Durch Fachadministrator vorab zu bearbeiten
-  Durch Anwender „täglich“ in Verwendung

Beleg - Allgemein



Exkurs ins Angebot



The screenshot shows the ADITO software interface. On the left, under 'Details', the 'Status' is 'Gewonnen'. A red box highlights this status. A red arrow points from this box to a context menu. In the context menu, the option 'Beleg erstellen' is highlighted with a red box. Another red arrow points from this menu item to a confirmation dialog box on the right.

Tags

Details

Währung EUR

Ansprechpartner Birgit Leicht

Status **Gewonnen**

Datum 18.01.2026

Sprache Deutsch

Adresse Meister Messebau
Aitrachstraße 5
84130 Dingolfing

Preise

Summe netto (EUR) 10.600,00

Beobachte Datensatz

- Neue Angebotsversion
- Angebot kopieren
- Angebotsdokument erstellen
- Aktualisiere Beträge in EUR
- Als E-Mail versenden
- Signatur anfordern
- Beleg erstellen**
- Neue Aufgabe
- Workflow starten
- Neues Serviceticket
- Admin-Ansicht öffnen

Möchten Sie den Beleg tatsächlich erstellen?

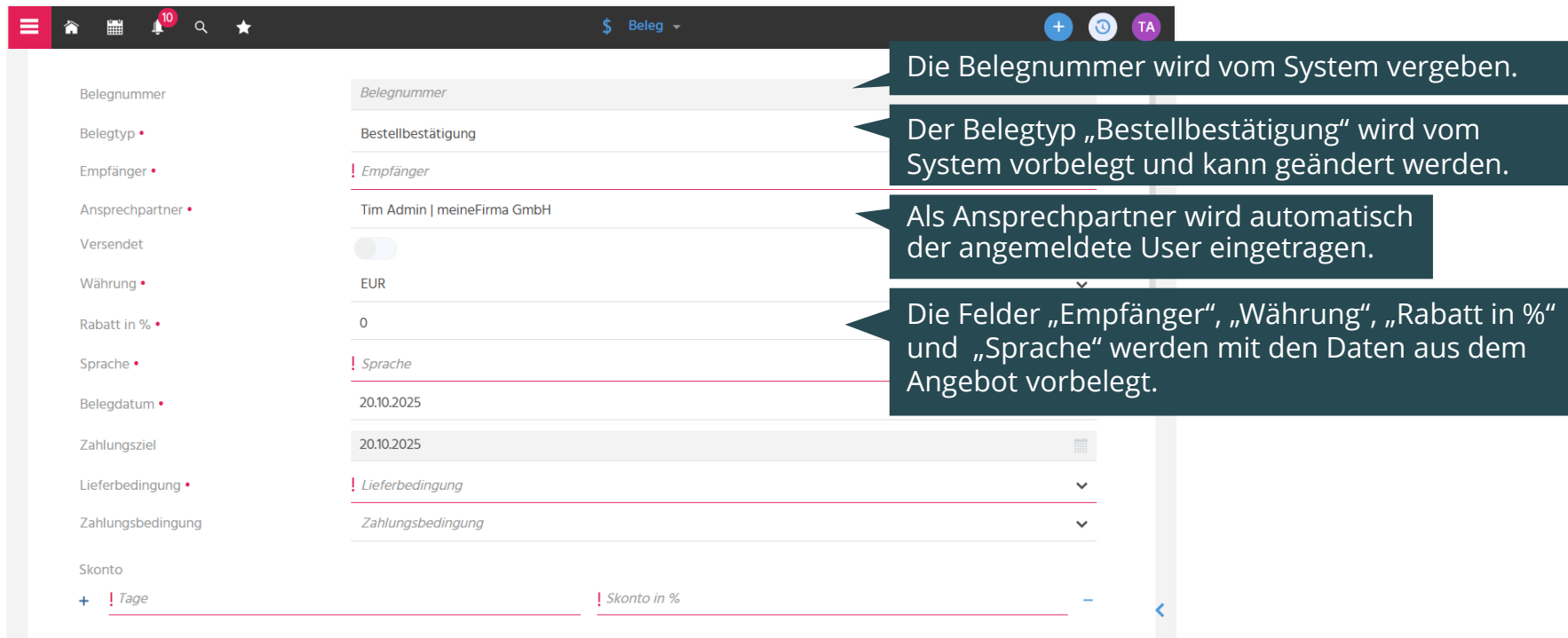
Es sind optionale Posten im Angebot enthalten. Diese werden in den Beleg als nicht optionale Posten übernommen.

Ja Nein

Falls optionale Posten im Angebot enthalten sind, öffnet sich ein Overlay mit der Frage, ob Sie den Beleg tatsächlich erstellen wollen. Wenn ja, werden die optionalen Posten aus dem Angebot als nicht optionale Posten in den Beleg übernommen.

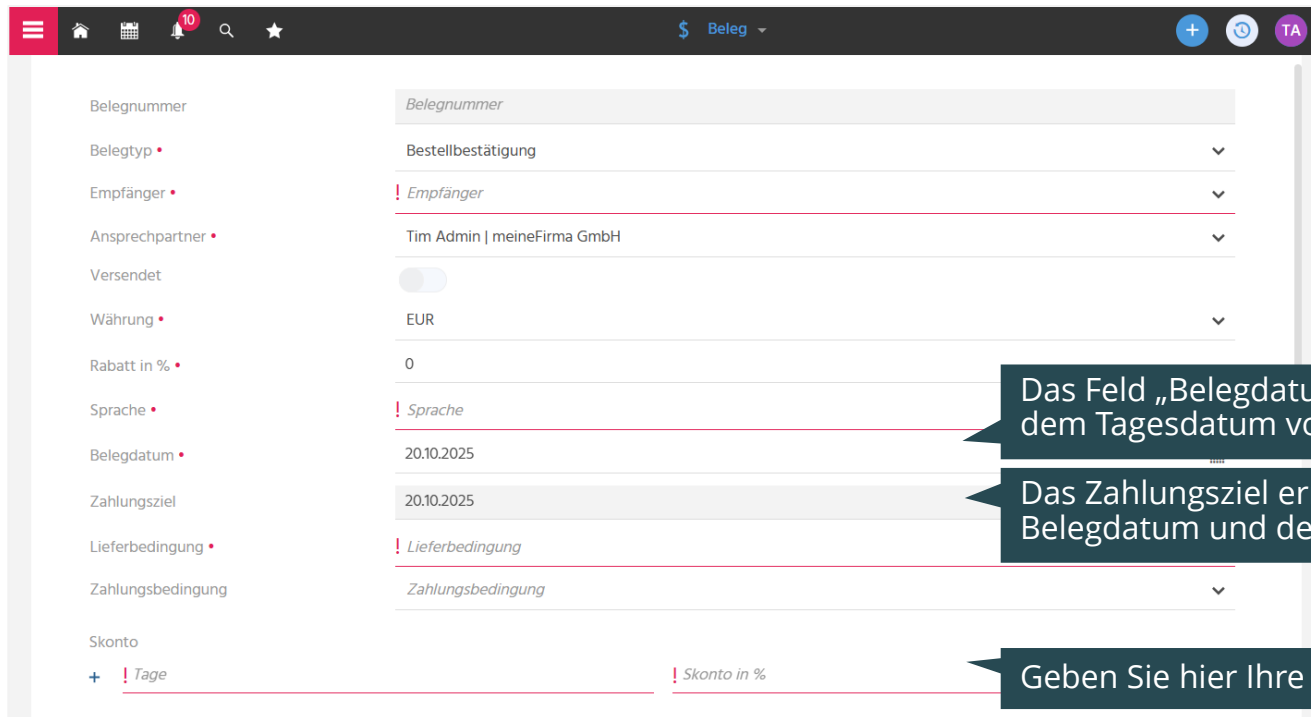
Sobald das Angebot den Status „Gewonnen“ hat, ist die Aktion „Beleg erstellen“ aktiv. Damit gelangen Sie zur Bearbeitungsansicht der Belegerstellung.

Beleg erstellen



Belegnummer	Belegnummer	Die Belegnummer wird vom System vergeben.
Belegtyp	Bestellbestätigung	Der Belegtyp „Bestellbestätigung“ wird vom System vorbelegt und kann geändert werden.
Empfänger	! Empfänger	
Ansprechpartner	Tim Admin meineFirma GmbH	Als Ansprechpartner wird automatisch der angemeldete User eingetragen.
Versendet	☐	
Währung	EUR	
Rabatt in %	0	
Sprache	! Sprache	Die Felder „Empfänger“, „Währung“, „Rabatt in %“ und „Sprache“ werden mit den Daten aus dem Angebot vorbelegt.
Belegdatum	20.10.2025	
Zahlungsziel	20.10.2025	
Lieferbedingung	! Lieferbedingung	
Zahlungsbedingung	Zahlungsbedingung	
Skonto		
+ ! Tage	! Skonto in %	

Beleg erstellen



Belegnummer	Belegnummer
Belegtyp •	Bestellbestätigung
Empfänger •	! Empfänger
Ansprechpartner •	Tim Admin meineFirma GmbH
Versendet	☐
Währung •	EUR
Rabatt in % •	0
Sprache •	! Sprache
Belegdatum •	20.10.2025
Zahlungsziel	20.10.2025
Lieferbedingung •	! Lieferbedingung
Zahlungsbedingung	Zahlungsbedingung
Skonto	
+ ! Tage	! Skonto in %

Das Feld „Belegdatum“ wird mit dem Tagesdatum vorbelegt.

Das Zahlungsziel errechnet sich aus dem Belegdatum und der Zahlungsbedingung.

Geben Sie hier Ihre Skontobedingungen ein.

Beleg erstellen



Rechnungsadresse auswählen

Rechnungsadresse •

Lieferadresse auswählen

Lieferadresse •

Verknüpfung

+

Speichern ▾

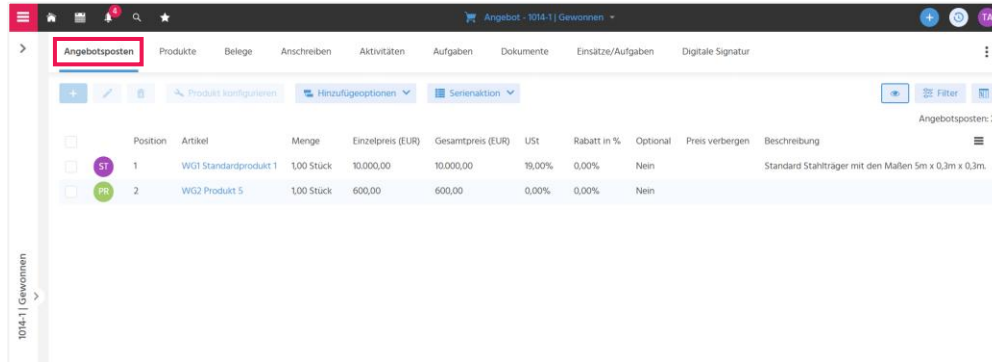
✕ Abbrechen

Pflichteingabe fehlt

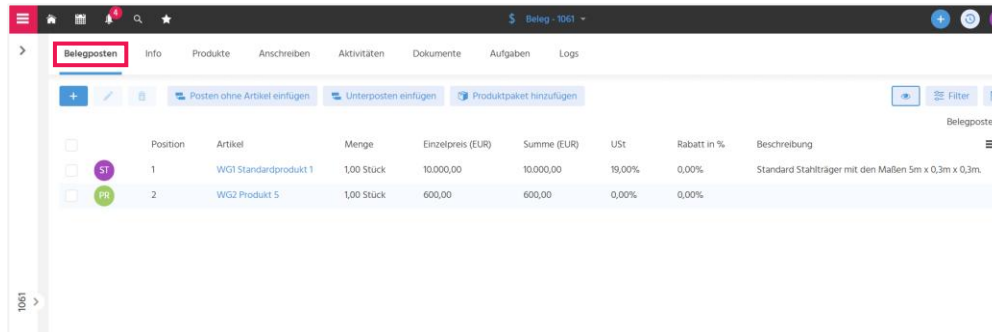
Als Rechnungsadresse und Lieferadresse stehen die an der verknüpften Firma hinterlegten Adressen zur Auswahl. Sie können die Adressen auch manuell eintragen.

Verknüpfen Sie bei Bedarf Opportunities, Angebote oder weitere Belege.

Belegposten



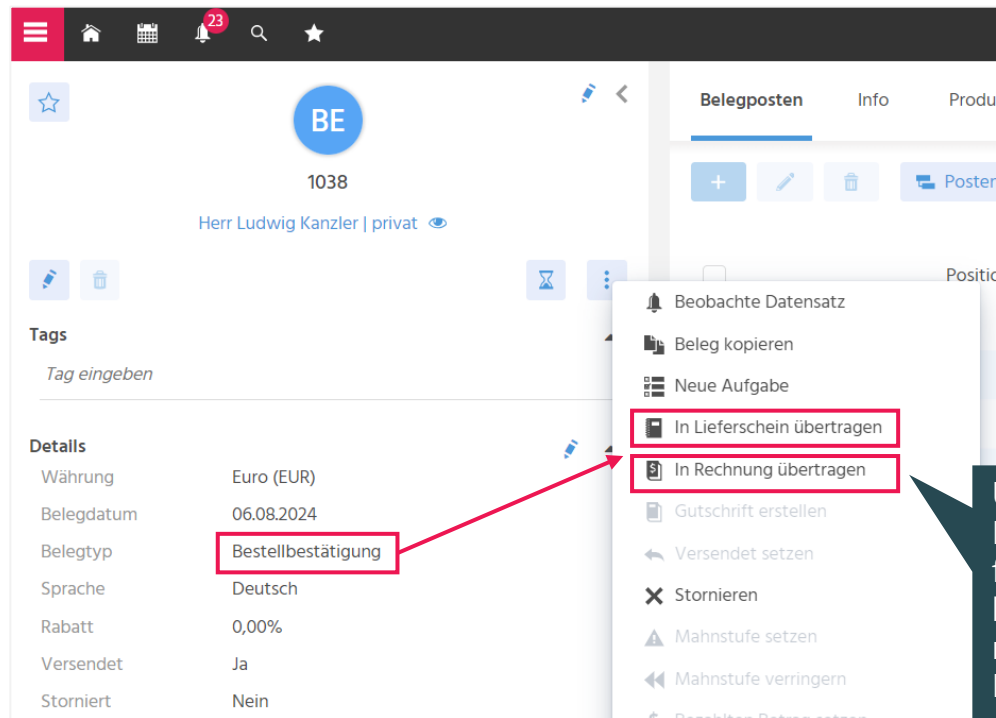
Position	Artikel	Menge	Einzelpreis (EUR)	Gesamtpreis (EUR)	USt	Rabatt in %	Optional	Preis verbergen	Beschreibung
1	WG1 Standardprodukt 1	1,00 Stück	10.000,00	10.000,00	19,00%	0,00%	Nein		Standard Stahlträger mit den Maßen 5m x 0,3m x 0,3m.
2	WG2 Produkt 5	1,00 Stück	600,00	600,00	0,00%	0,00%	Nein		



Position	Artikel	Menge	Einzelpreis (EUR)	Summe (EUR)	USt	Rabatt in %	Beschreibung
1	WG1 Standardprodukt 1	1,00 Stück	10.000,00	10.000,00	19,00%	0,00%	Standard Stahlträger mit den Maßen 5m x 0,3m x 0,3m.
2	WG2 Produkt 5	1,00 Stück	600,00	600,00	0,00%	0,00%	

Die Belegposten werden mit allen Informationen aus dem Angebot bzw. aus dem Beleg, aus dem Sie gestartet sind, übernommen.

In Lieferschein/Rechnung übertragen



The screenshot shows the ADITO software interface. At the top, there is a navigation bar with icons for home, calendar, notifications (23), search, and favorites. Below this, the main area displays a document titled 'BE' with ID '1038' and owner 'Herr Ludwig Kanzler | privat'. A 'Tags' section is visible with the text 'Tag eingeben'. The 'Details' section lists various document attributes:

Details	
Währung	Euro (EUR)
Belegdatum	06.08.2024
Belegtyp	Bestellbestätigung
Sprache	Deutsch
Rabatt	0,00%
Versendet	Ja
Storniert	Nein

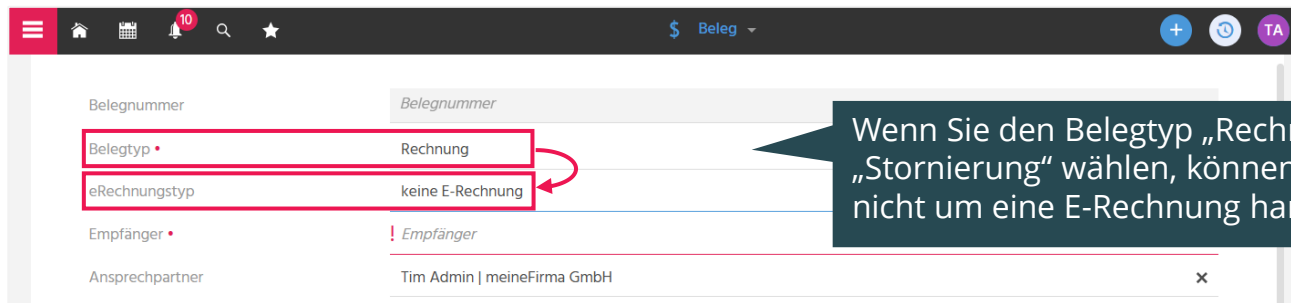
A red box highlights the 'Bestellbestätigung' entry in the 'Belegtyp' field. A red arrow points from this box to a context menu that is open. The menu contains several options, with two highlighted by red boxes:

- In Lieferschein übertragen
- In Rechnung übertragen

The other options in the menu are: Beobachte Datensatz, Beleg kopieren, Neue Aufgabe, Gutschrift erstellen, Versendet setzen, Stornieren, Mahnstufe setzen, Mahnstufe verringern, and Bezahlter Betrag setzen.

Um aus der Bestellbestätigung heraus eine Rechnung oder einen Lieferschein zu erstellen, führen Sie die Aktion „In Rechnung übertragen“ bzw. „In Lieferschein übertragen“ aus. Die Aktionen können nur ausgeführt werden, wenn die Bestellbestätigung versendet ist.

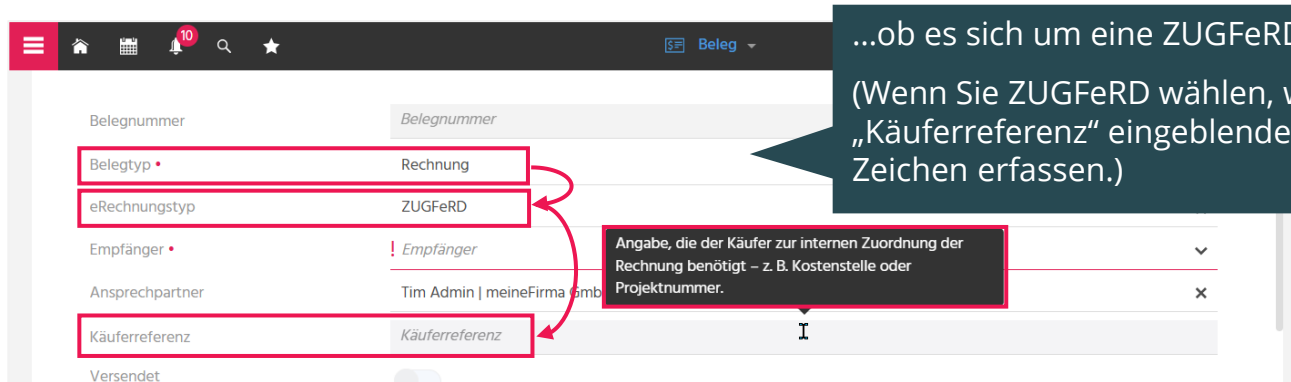
Beleg erstellen – Belegtypen „Rechnung“, „Gutschrift“, „Stornierung“



The screenshot shows the ADITO Beleg creation interface. The top navigation bar includes a menu icon, home, calendar, notifications (10), search, and a star icon. The main form has the following fields:

- Belegnummer**: A text input field.
- Belegtyp**: A dropdown menu with the value "Rechnung" selected.
- eRechnungstyp**: A dropdown menu with the value "keine E-Rechnung" selected.
- Empfänger**: A dropdown menu with a warning icon and the value "Empfänger".
- Ansprechpartner**: A text input field with the value "Tim Admin | meineFirma GmbH".

Wenn Sie den Belegtyp „Rechnung“, „Gutschrift“ oder „Stornierung“ wählen, können Sie wählen, ob es sich nicht um eine E-Rechnung handelt oder...



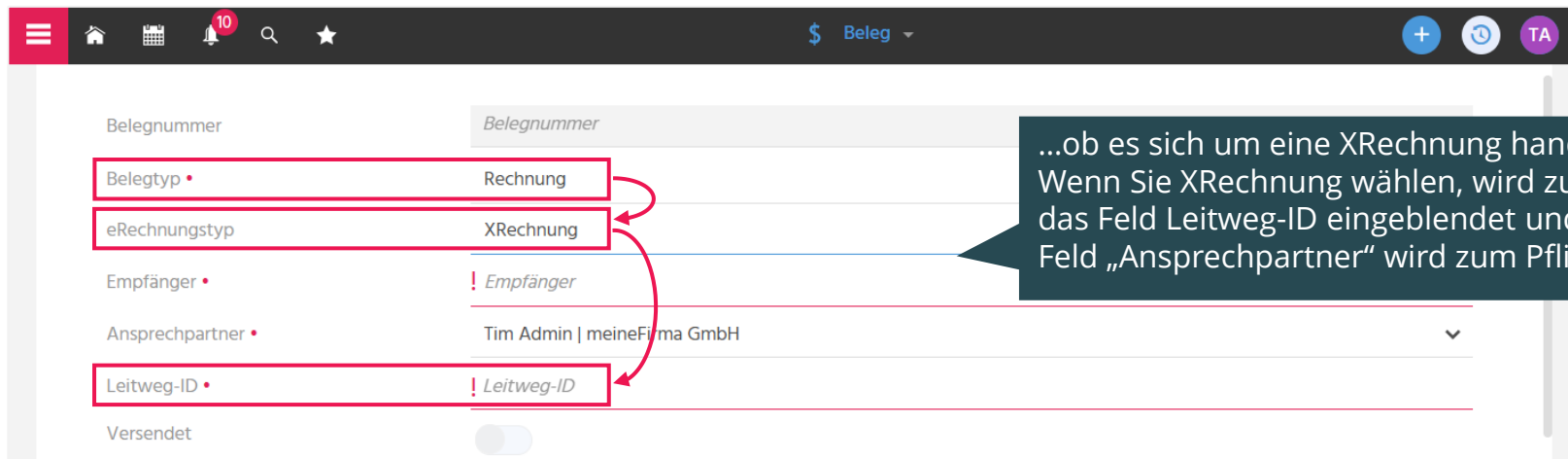
The screenshot shows the ADITO Beleg creation interface for a ZUGFeRD invoice. The top navigation bar is identical to the previous form. The main form has the following fields:

- Belegnummer**: A text input field.
- Belegtyp**: A dropdown menu with the value "Rechnung" selected.
- eRechnungstyp**: A dropdown menu with the value "ZUGFeRD" selected.
- Empfänger**: A dropdown menu with a warning icon and the value "Empfänger".
- Ansprechpartner**: A text input field with the value "Tim Admin | meineFirma GmbH".
- Käuferreferenz**: A text input field.
- Versendet**: A date and time input field.

A tooltip is visible over the "Käuferreferenz" field, stating: "Angabe, die der Käufer zur internen Zuordnung der Rechnung benötigt – z. B. Kostenstelle oder Projektnummer."

...ob es sich um eine ZUGFeRD-Rechnung handelt oder ...
(Wenn Sie ZUGFeRD wählen, wird zusätzlich das Feld „Käuferreferenz“ eingeblendet. Sie können dort bis zu 60 Zeichen erfassen.)

Beleg erstellen – Belegtypen „Rechnung“, „Gutschrift“, „Stornierung“



The screenshot shows the ADITO Beleg creation interface. The top navigation bar includes a menu icon, home, calendar, notifications (10), search, and star icons. The main header shows a currency symbol and the word 'Beleg' with a dropdown arrow. On the right, there are buttons for adding (+), undo (↶), and a user profile (TA).

The form fields are as follows:

Belegnummer	Belegnummer
Belegtyp •	Rechnung
eRechnungstyp	XRechnung
Empfänger •	! Empfänger
Ansprechpartner •	Tim Admin meineFirma GmbH
Leitweg-ID •	! Leitweg-ID
Versendet	☐

Red boxes highlight the 'Belegtyp', 'eRechnungstyp', and 'Leitweg-ID' fields. Red arrows point from the 'XRechnung' selection to the 'Leitweg-ID' field, indicating a conditional requirement.

...ob es sich um eine XRechnung handelt. Wenn Sie XRechnung wählen, wird zusätzlich das Feld Leitweg-ID eingeblendet und das Feld „Ansprechpartner“ wird zum Pflichtfeld.

Exkurs zu Gesetzen und Normen

Die **Richtlinie 2014/55/EU** verpflichtet zur Nutzung von E-Rechnungen im öffentlichen Sektor. Die **Umsetzung in Deutschland** erfolgte durch

- 2017 das E-Rechnungs-Gesetz
- 2018 die E-Rechnungsverordnung (ERechV)

Die E-Rechnungs-Verordnung legt fest, dass **Lieferanten des Bundes ab 27.11.2020** verpflichtet sind, Rechnungen elektronisch und XRechnungs-konform einzureichen (EN 16931).



EN 16931

- legt das semantische Datenmodell für die E-Rechnung fest
- Setzt somit die Richtlinie technisch um

Im Wachstumschancengesetz ist festgelegt, dass

- ab dem **01.01. 25 inländische Unternehmer bei B2B-Umsätzen** E-Rechnungen ausstellen und empfangen können müssen
- das Format der Richtlinie 2014/55/EU ergo EN 16931 entsprechen muss
- alles was nicht der EN 16931 entspricht, eine „sonstige Rechnung“ (Postalisch, PDF, ...) ist
- es folgende Übergangsregelungen gibt
 - 2025 – 2026: Papierrechnungen oder sonstige elektronische Rechnungen* erlaubt (letztere nur mit Zustimmung des Empfängers)
 - 2027: analog Vorjahr, wenn im Vorjahr der Umsatz < 800K€**
 - 2028 nur noch E-Rechnung (EN 16931-konform)

*EDI-Format inklusive

**EDI-Format 2027 noch umsatzunabhängig

Exkurs zu Begriffen

Oberbegriff

E-	Rechnung
elektronisch übermittelbar, empfangbar & verarbeitbar	Rechnungen, Stornierungen, Gutschriften, und weitere „Belegtypen“
Muss strukturierte Daten à la EN 16931 enthalten, bspw. <pre><rsm:ExchangedDocument> <ram:ID>NUMFACT</ram:ID> <ram:TypeCode>380</ram:TypeCode></pre>	

Sonstige Rechnung

Alle Rechnungen, die die Voraussetzungen für E-Rechnungen nicht erfüllen (Papier, PDF, etc.)

Standardisierte Formate

Format	XRechnung	ZUGFeRD* (FACTUR-X)
Struktur	Reine XML-Datei Mehr Pflichtfelder in der XML (z.B. Buyer Reference = Leitweg-ID)	Hybrid: PDF/A-3 Datei mit eingebetteter XML-Datei Unterschiedliche Profile: Minimum, Basic WL, Basic, EN16931, Extended und XRechnung (kann auch als Hybrid in Absprache mit dem Empfänger gemacht werden)
XML-Standard	UBL oder CII Universal Business Language und Cross Industrie Invoice sind XML-basierte Syntaxen	CII
Gesetz/Anwendung	Standard und Pflicht für B2G in Deutschland seit 2020	Für B2B: im Profil „EN16931“ Pflicht seit 2025

Implementierung im ADITO xRM



Fachlich

Als ADITO User kann ich Rechnungen, Stornierungen und Gutschriften im Format XRechnung (Version 3.0.1) oder ZUGFeRD (Version 2.3.2) erstellen und per E-Mail an den Empfänger versenden.

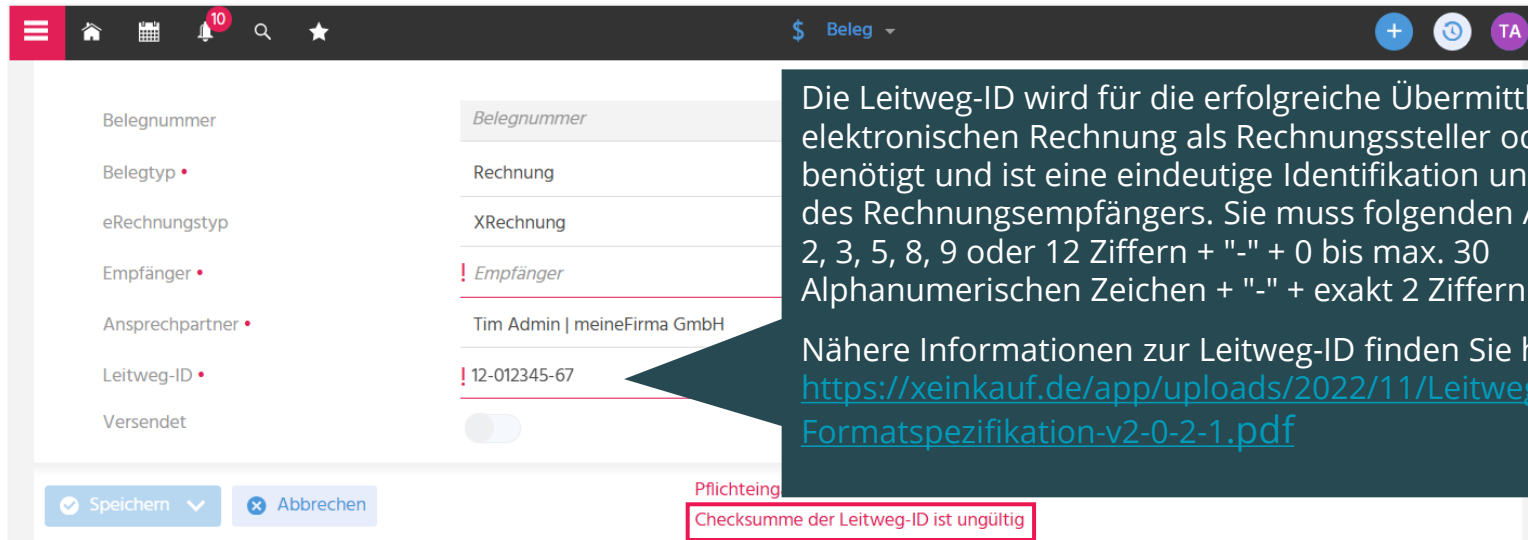
Technisch

- neues Java-Plugin mit der Open Source Library „mustangproject“ (Version 2.15.0)
- aus den Daten des Belegs im xRM wird eine XML-Datei erzeugt und zurückgegeben
- wenn man dem Plugin zusätzlich eine PDF-Datei übergibt, wird dies in PDF/A-3 konvertiert und mit dem zuvor erstellten XML versehen

[Plugins/E-Invoice - GitLab](#)



Beleg erstellen – Belegtypen „Rechnung“, „Gutschrift“, „Stornierung“



Belegnummer

Belegtyp • Rechnung

eRechnungstyp XRechnung

Empfänger • ! Empfänger

Ansprechpartner • Tim Admin | meineFirma GmbH

Leitweg-ID • ! 12-012345-67

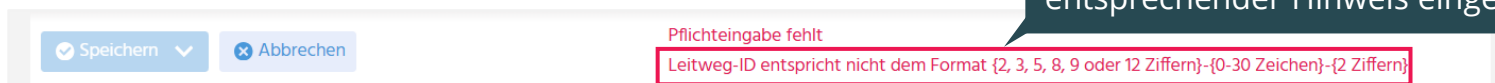
Versendet ☐

Pflichteingabe

Checksumme der Leitweg-ID ist ungültig

Die Leitweg-ID wird für die erfolgreiche Übermittlung einer elektronischen Rechnung als Rechnungssteller oder -sender benötigt und ist eine eindeutige Identifikation und Adressierung des Rechnungsempfängers. Sie muss folgenden Aufbau haben:
2, 3, 5, 8, 9 oder 12 Ziffern + "-" + 0 bis max. 30
Alphanumerischen Zeichen + "-" + exakt 2 Ziffern

Nähere Informationen zur Leitweg-ID finden Sie hier:
<https://xeinkauf.de/app/uploads/2022/11/Leitweg-ID-Formatspezifikation-v2-0-2-1.pdf>

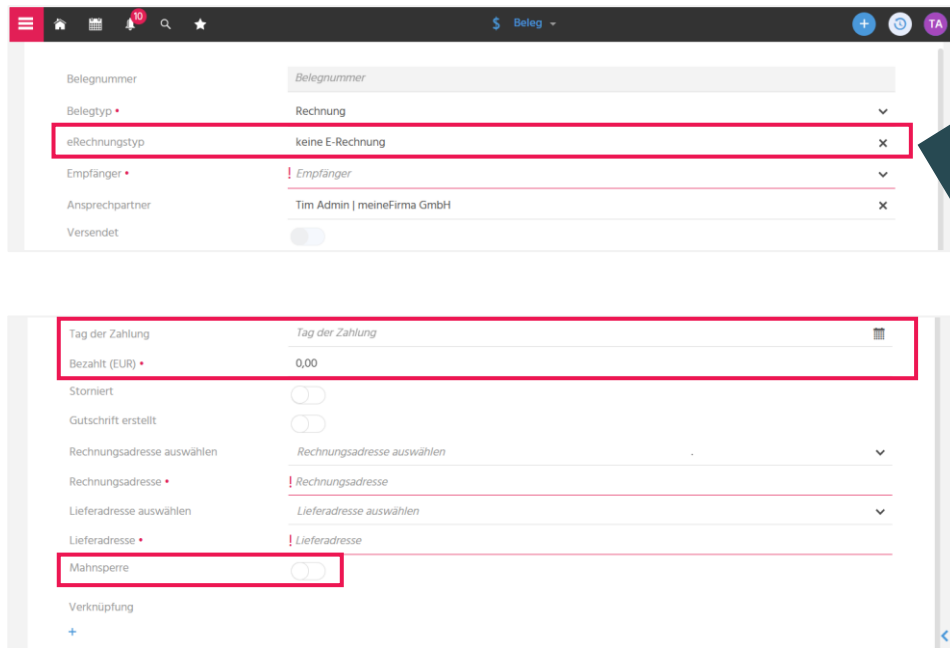


Pflichteingabe

Leitweg-ID entspricht nicht dem Format {2, 3, 5, 8, 9 oder 12 Ziffern}-{0-30 Zeichen}-{2 Ziffern}

Ist die Checksumme ungültig oder entspricht die Leitweg-ID nicht den Vorgaben, wird ein entsprechender Hinweis eingeblendet.

Beleg erstellen – Belegtyp „Rechnung“



Wenn Sie den Belegtyp „Rechnung“ wählen, werden außerdem zusätzlich folgende Felder angezeigt:

- E-Rechnungstyp
- Tag der Zahlung
- Bezahlte (EUR)
- Mahnsperre

Beleg erstellen – Belegtyp „Gutschrift“

Wenn Sie den Belegtyp „Gutschrift“ wählen, ändert sich im Vergleich zur Rechnung folgendes:

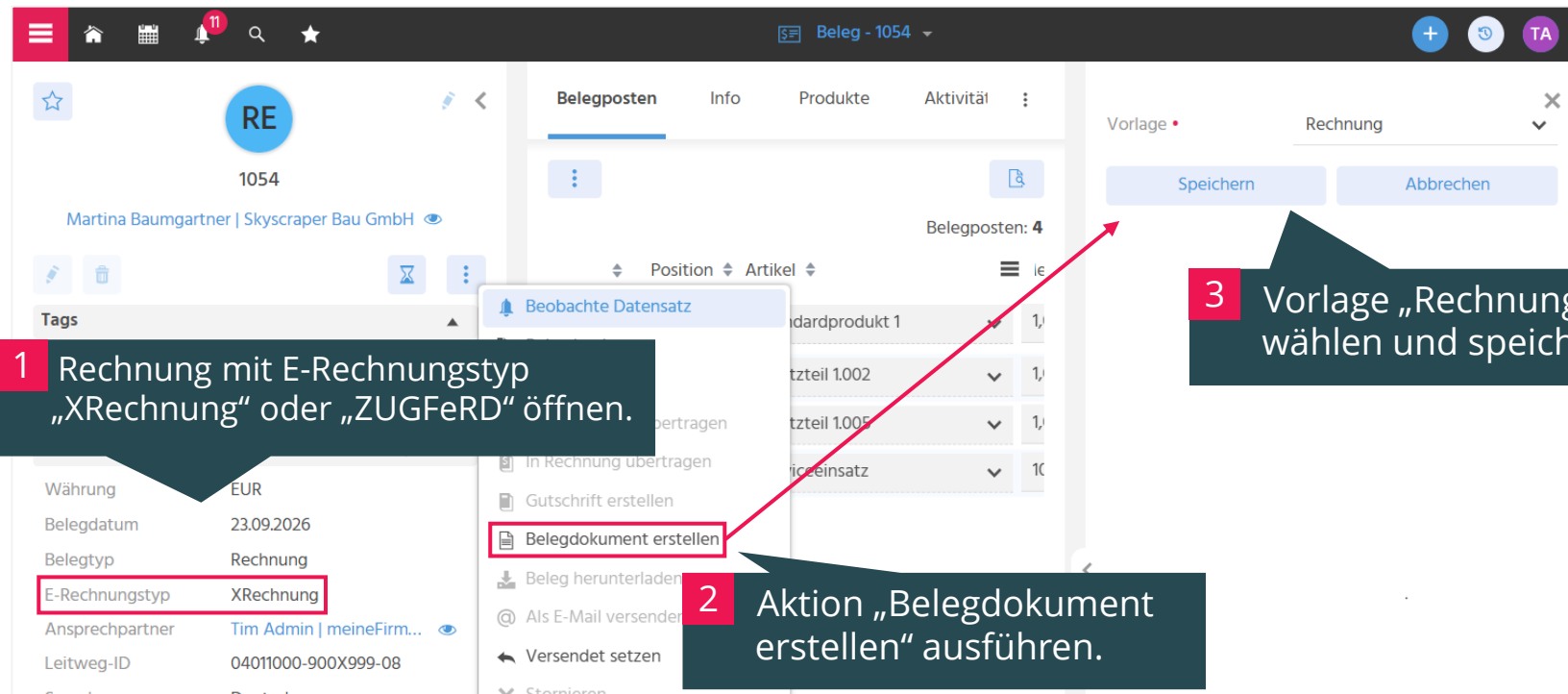
- Das Feld „Rabatt in %“ wird nicht angezeigt
- Der Button „Mahnsperre“ wird nicht angezeigt

eRechnung (1).xml
6,4 KB • Fertig

Beim E-Rechnungstyp „XRechnung“ finden Sie die Aktion „XRechnung (XML) herunterladen“.

Der TypeCode von Rechnungen ist „380“.

Belegdokument erstellen



1 Rechnung mit E-Rechnungstyp „XRechnung“ oder „ZUGFeRD“ öffnen.

2 Aktion „Belegdokument erstellen“ ausführen.

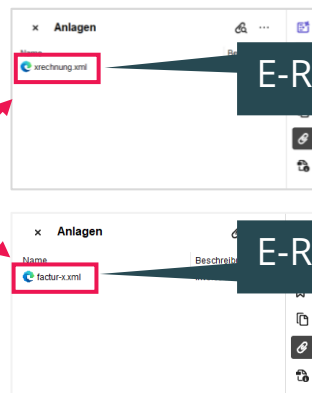
3 Vorlage „Rechnung“ wählen und speichern.

1 Beleg als PDF-Dokument herunterladen.

2 PDF mit einem PDF-Editor öffnen.

Rechnung als PDF inklusive XML-Datei öffnen

Das PDF wird schreibgeschützt geöffnet.



E-Rechnungstyp „XRechnung“

E-Rechnungstyp „ZUGFeRD“



Ist beim Empfänger keine E-Mailadresse hinterlegt, öffnet sich das PDF ohne Anhang.



Wenn Sie das PDF über Belegdokument/Datei/Herunterladen erstellen, werden **keine** E-Rechnungsinformationen am PDF ergänzt.

Rechnung als PDF inklusive XML-Datei öffnen

6 Mit Doppel-Klick auf die XML-Datei öffnen Sie die Rechnung im XML-Format.

This XML file does not appear to have any style information associated with it. The document tree is shown below.

```
<?xml version="1.0" encoding="UTF-8" standalone="yes" ?>
<rsm:CrossIndustryInvoice xmlns:rsm="urn:un:unece:uncefact:data:standard:CrossIndustryInvoice:100" xmlns:udt="urn:un:unece:uncefact:data:standard:UnqualifiedDataType:100" xmlns:xsi="http://www.w3.org/2001/XMLSchema-instance" generated by: mustangproject.org vnull -->
<rsm:ExchangedDocumentContext>
  <rsm:BusinessProcessSpecifiedDocumentContextParameter>
    <ram:ID>urn:fdc:peppol.eu:2017:poacc:billing:01:1.0</ram:ID>
  </rsm:BusinessProcessSpecifiedDocumentContextParameter>
  <rsm:GuidelineSpecifiedDocumentContextParameter>
    <ram:ID>urn:cen.eu:en16931:2017#compliant#urn:xeinkauf.de:kosit:xrechnung.3</ram:ID>
  </rsm:GuidelineSpecifiedDocumentContextParameter>
</rsm:ExchangedDocumentContext>
<rsm:ExchangedDocument>
  <ram:ID>1058</ram:ID>
  <ram:TypeCode>380</ram:TypeCode>
  <ram:IssueDateTime>
    <udt:DateTimeString format="102">20241114</udt:DateTimeString>
  </ram:IssueDateTime>
</rsm:ExchangedDocument>
<rsm:SupplyChainTradeTransaction>
  <ram:IncludedSupplyChainTradeLineItem>
    <ram:AssociatedDocumentLineDocument>
      <ram:LineID>
        <ram:LineID>
      </ram:LineID>
      <ram:Product>
        <ram:Product>
      </ram:Product>
      <ram:TradeAgreement>
        <ram:TradeAgreement>
      </ram:TradeAgreement>
      <ram:TradePrice>
        <ram:TradePrice>
      </ram:TradePrice>
      <ram:TradeAgreement>
        <ram:TradeAgreement>
      </ram:TradeAgreement>
      <ram:TradeDelivery>
        <ram:TradeDelivery>
      </ram:TradeDelivery>
      <ram:TradeSettlement>
        <ram:TradeSettlement>
      </ram:TradeSettlement>
    </ram:AssociatedDocumentLineDocument>
  </ram:IncludedSupplyChainTradeLineItem>
</rsm:SupplyChainTradeTransaction>
</rsm:ExchangedDocumentContext>
</rsm:ExchangedDocument>
</rsm:SupplyChainTradeTransaction>
</rsm:CrossIndustryInvoice>
```

Unterschied xml „XRechnung“ und xml „ZUGFeRD“

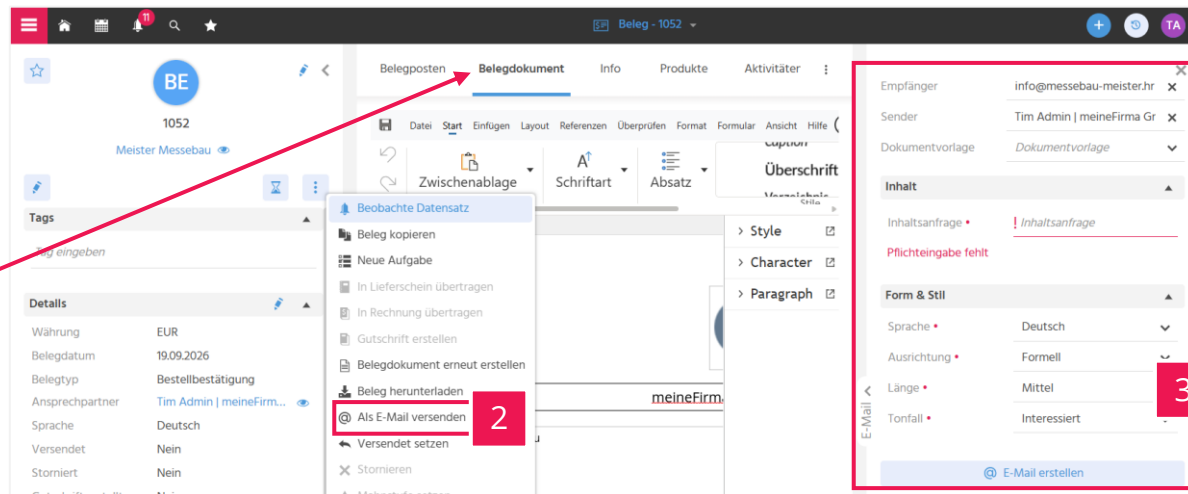
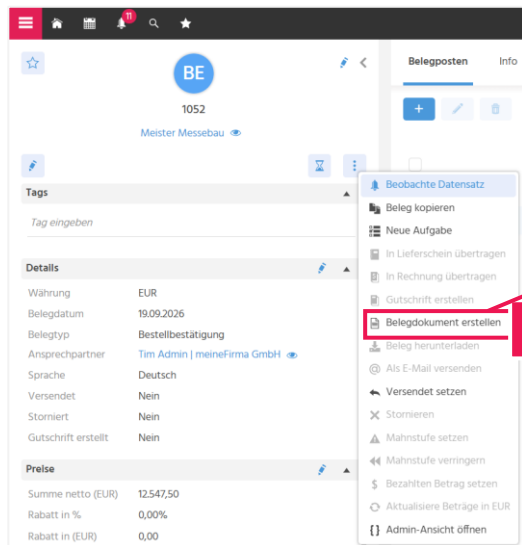
```
← C:\Users\r.fels\AppData\Local\Temp\acrobat_sbx\A9wnmhvr_1o4s91l_774.tmp\xrechnung.xml

This XML file does not appear to have any style information associated with it. The document tree is shown below.

<?xml version="1.0" encoding="UTF-8" standalone="no" ?>
<rsm:CrossIndustryInvoice xmlns:rsm="urn:un:unece:uncefact:data:standard:CrossIndustryInvoice:100" xmlns:xsi="urn:un:unece:uncefact:data:standard:UnqualifiedDataType:100" xmlns:qdt="urn:un:unece:uncefact:data:standard:QualifiedDataType:100" generated by: mustangproject.org v2.15.0 -->
  <rsm:ExchangedDocumentContext>
    <rsm:BusinessProcessSpecifiedDocumentContextParameter>
      <ram:ID>urn:fdc:peppol.eu:2017:poacc:billing:01:1.0</ram:ID>
    </rsm:BusinessProcessSpecifiedDocumentContextParameter>
    <rsm:GuidelineSpecifiedDocumentContextParameter>
      <ram:ID>urn:cen.eu:en16931:2017#compliant#urn:xeinkauf.de:kosit:xrechnung_3.0</ram:ID>
    </rsm:GuidelineSpecifiedDocumentContextParameter>
  </rsm:ExchangedDocumentContext>
  <rsm:ExchangedDocument>
    <ram:ID>1051</ram:ID>
    <ram:TypeCode>380</ram:TypeCode>
    <rsm:IssueDateTime>
      <udt:DateTimeString format="102">20250507</udt:DateTimeString>
    </rsm:IssueDateTime>
  </rsm:ExchangedDocument>
  <rsm:SupplyChainTradeTransaction>
    <rsm:IncludedSupplyChainTradeLineItem>
      <rsm:AssociatedDocumentLineDocument>
        <ram:LineID>1</ram:LineID>
      </rsm:AssociatedDocumentLineDocument>
      <rsm:SpecifiedTradeProduct>
        <ram:Name>Standardprodukt 1</ram:Name>
        <ram:Description>Standard Stahlträger mit den Maßen 5m x 0,3m x 0,3m.</ram:Description>
      </rsm:SpecifiedTradeProduct>
      <rsm:SpecifiedLineTradeAgreement>
        <rsm:NetPriceProductTradePrice>
          <ram:ChargeAmount>10000.0000</ram:ChargeAmount>
          <ram:BasisQuantity unitCode="C62">1.0000</ram:BasisQuantity>
        </rsm:NetPriceProductTradePrice>
      </rsm:SpecifiedLineTradeAgreement>
    </rsm:IncludedSupplyChainTradeLineItem>
  </rsm:SupplyChainTradeTransaction>
</rsm:CrossIndustryInvoice>
```

Die markierten Zeilen sind nur in der XRechnung zu finden. In ZUGFeRD-xml files werden sie nicht angezeigt.

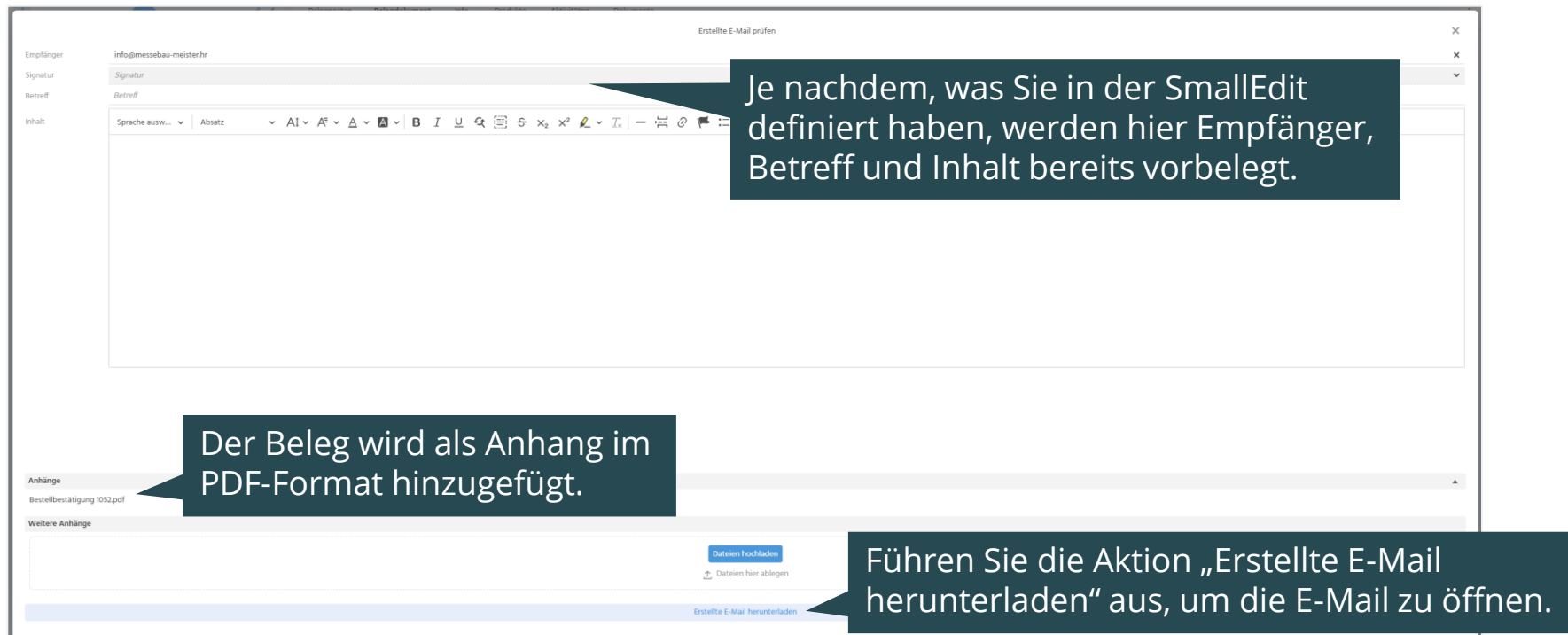
Beleg per E-Mail versenden



Sie können **beim Erstellen der E-Mail KI-Funktionen nutzen**. Näheres dazu finden Sie in der Doku „Dokumentvorlagen, Briefe & E-Mails schreiben“.

- 1 Erstellen Sie das Belegdokument.
- 2 Klicken Sie auf „Als E-Mail versenden“. Dadurch öffnet sich eine SmallEdit im Beleg.
- 3 Wählen Sie bzw. füllen Sie die für den E-Mail-versand relevanten Daten und klicken Sie den Button „E-Mail erstellen“.

Beleg per E-Mail versenden



Erstellte E-Mail prüfen

Empfänger: info@messebau-meister.hr

Signatur: Signatur

Betreff:

Inhalt:

Sprache ausw.: Absatz

Al A A A B I U Q X₂ x² T_x

Je nachdem, was Sie in der SmallEdit definiert haben, werden hier Empfänger, Betreff und Inhalt bereits vorbelegt.

Anhänge: Bestellbestätigung 1052.pdf

Weitere Anhänge:

Dateien hochladen

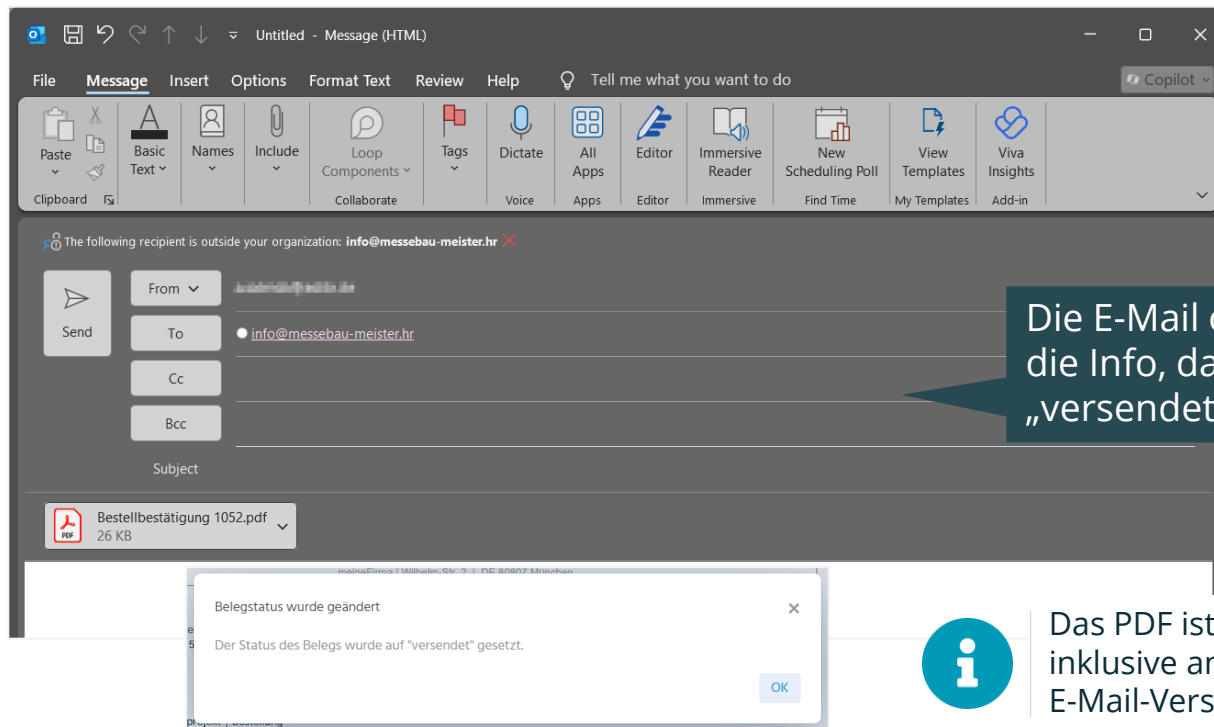
Dateien hier ablegen

Erstellte E-Mail herunterladen

Der Beleg wird als Anhang im PDF-Format hinzugefügt.

Führen Sie die Aktion „Erstellte E-Mail herunterladen“ aus, um die E-Mail zu öffnen.

Beleg per E-Mail versenden



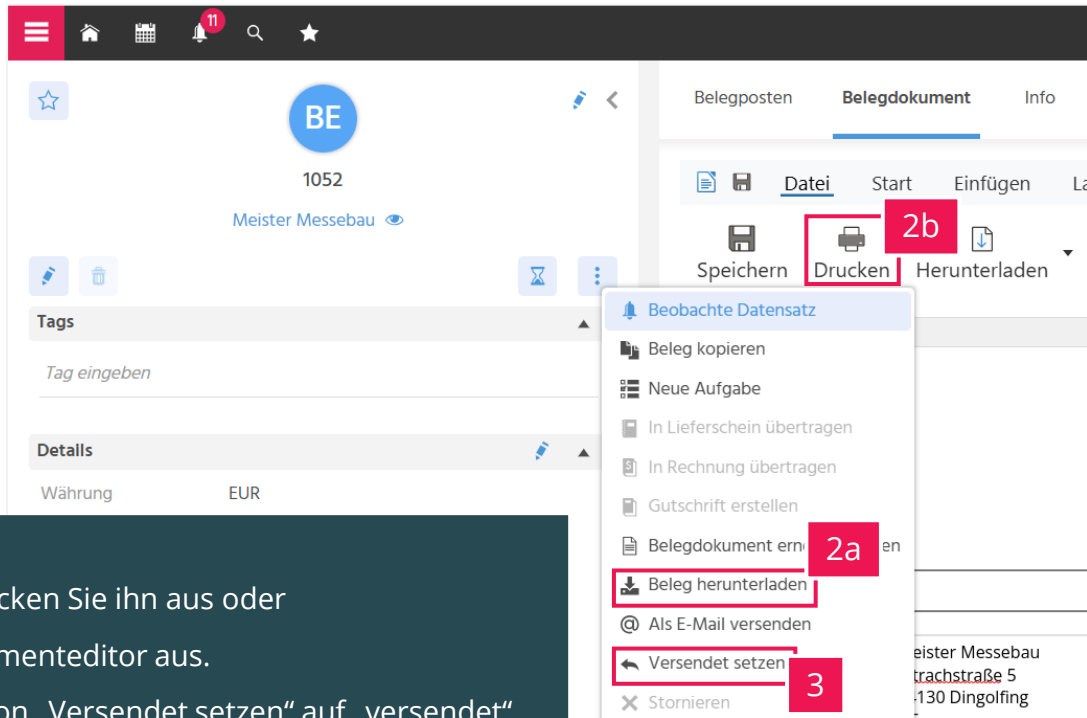
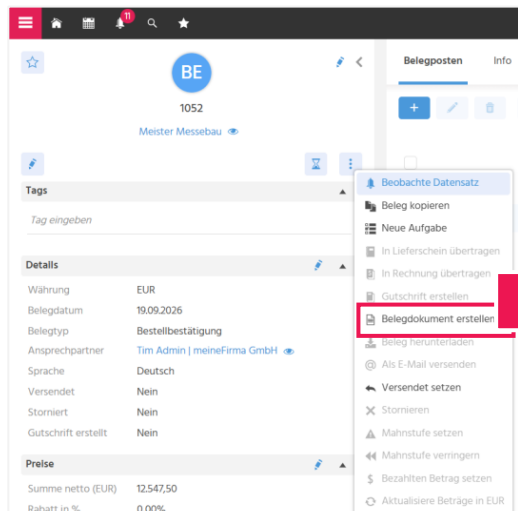
Die E-Mail öffnet sich und Sie bekommen die Info, dass der Status des Belegs auf „versendet“ gesetzt wurde.



Das PDF ist automatisch schreibgeschützt und inklusive angehängter XML-Datei, wenn Sie den E-Mail-Versand für eine XRechnung auslösen.

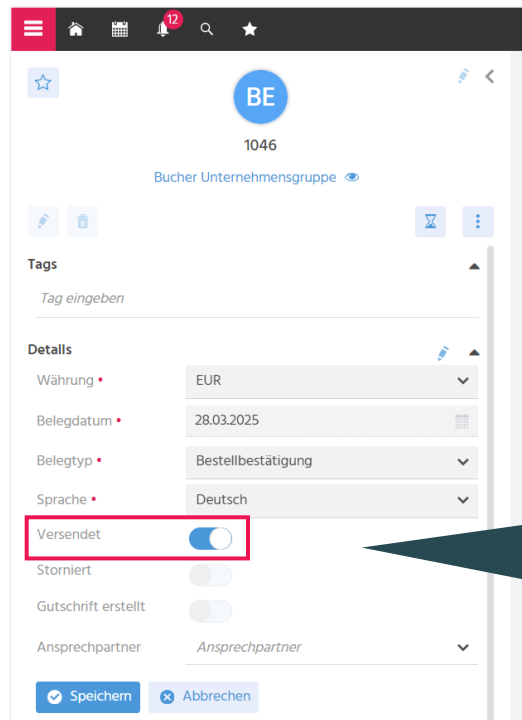
Beleg

Beleg per Post versenden



- 1 Erstellen Sie ein Belegdokument.
- 2a Laden Sie den Beleg herunter und drucken Sie ihn aus oder
- 2b Drucken Sie den Beleg über den Dokumenteditor aus.
- 3 Setzen Sie den Beleg mit Hilfe der Aktion „Versendet setzen“ auf „versendet“.

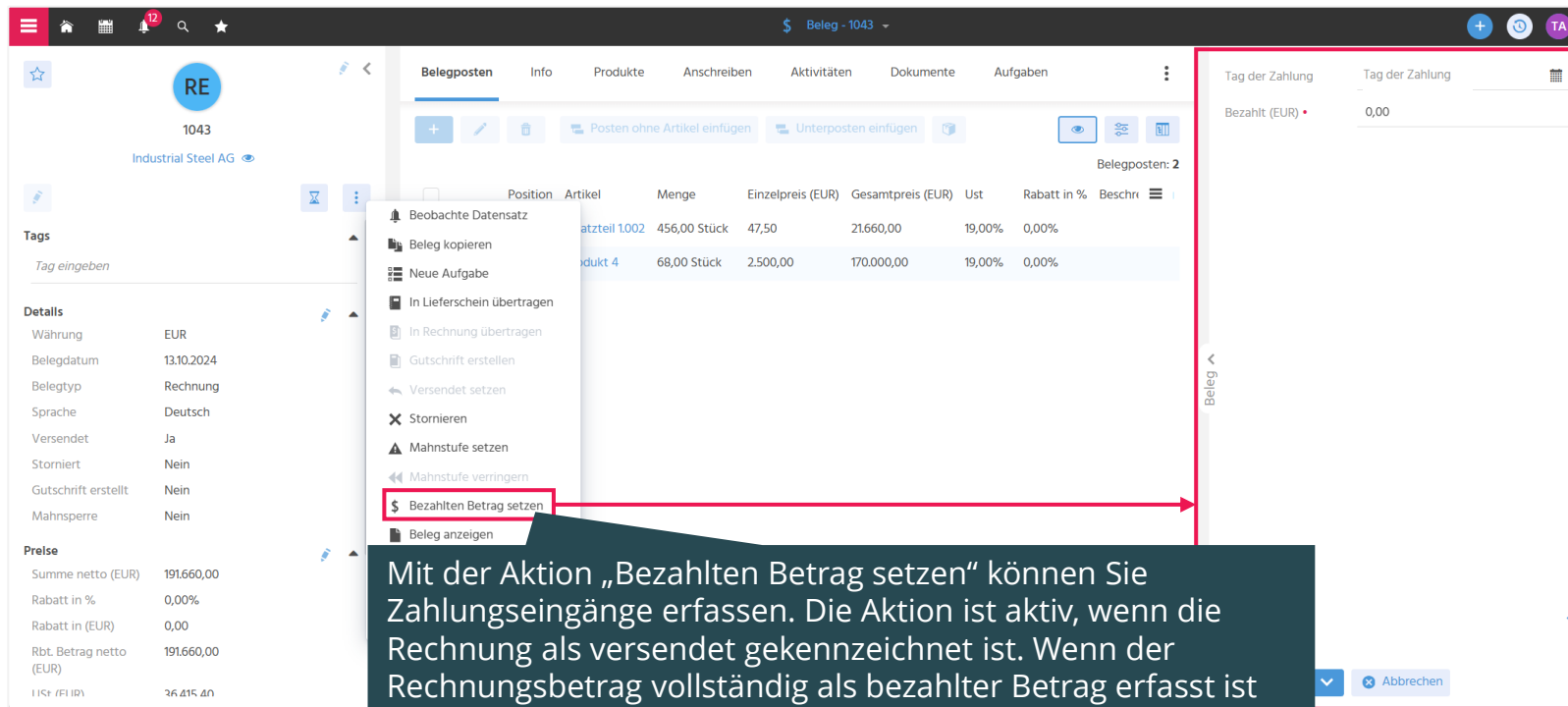
Versendete Belege



The screenshot shows the ADITO 'Beleg' (Document) form. The form is titled 'BE' with the number '1046' and the label 'Bucher Unternehmensgruppe'. The 'Details' section includes fields for 'Währung' (EUR), 'Belegdatum' (28.03.2025), 'Belegtyp' (Bestellbestätigung), and 'Sprache' (Deutsch). The 'Versendet' status is highlighted with a red box and a toggle switch that is currently turned on. Below this are fields for 'Storniert', 'Gutschrift erstellt', and 'Ansprechpartner'. At the bottom are buttons for 'Speichern' (Save) and 'Abbrechen' (Cancel).

Sobald ein Beleg als „Versendet“ gekennzeichnet wird, sind die Daten in den Tabs „Belegposten“, „Belegdokument“ und „Info“ nicht mehr änderbar. User mit der Rolle „Fachadministrator“ können den Button „Versendet“ deaktivieren, so dass Änderungen wieder möglich sind.

Bezahlten Betrag setzen



Belegposten

Position	Artikel	Menge	Einzelpreis (EUR)	Gesamtpreis (EUR)	Ust	Rabatt in %	Beschr.
1002	Stück	456,00	47,50	21.660,00	19,00%	0,00%	
4	Stück	68,00	2.500,00	170.000,00	19,00%	0,00%	

Belegposten: 2

Details

- Währung: EUR
- Belegdatum: 13.10.2024
- Belegtyp: Rechnung
- Sprache: Deutsch
- Versendet: Ja
- Storniert: Nein
- Gutschrift erstellt: Nein
- Mahnsperre: Nein

Preise

- Summe netto (EUR): 191.660,00
- Rabatt in %: 0,00%
- Rabatt in (EUR): 0,00
- Rbt. Betrag netto (EUR): 191.660,00
- 11% / F11P: 26.415,40

Bezahlten Betrag setzen

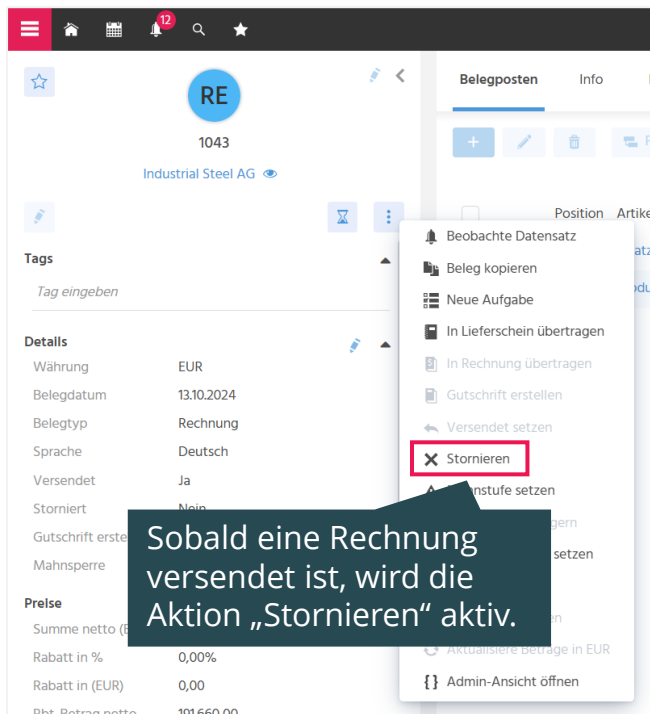
Tag der Zahlung: Tag der Zahlung

Bezahlten Betrag (EUR): 0,00

Abbrechen

Mit der Aktion „Bezahlten Betrag setzen“ können Sie Zahlungseingänge erfassen. Die Aktion ist aktiv, wenn die Rechnung als versendet gekennzeichnet ist. Wenn der Rechnungsbetrag vollständig als bezahlter Betrag erfasst ist oder die Rechnung storniert wird, wird die Aktion ausgegraut.

Storno und Gutschrift



RE 1043
Industrial Steel AG

Tags
Tag eingeben

Details

Währung	EUR
Belegdatum	13.10.2024
Belegtyp	Rechnung
Sprache	Deutsch
Versendet	Ja
Storniert	Nein
Gutschrift erstellt	Nein
Mahnsperre	Nein

Preise

Summe netto (EUR)	175.200,00
Rabatt in %	0,00%
Rabatt in (EUR)	0,00
Rbt. Betrag netto (EUR)	175.200,00
USt (EUR)	33.288,00
Summe brutto (EUR)	208.488,00
Bezahlt (EUR)	208.488,00

Belegposten

Info

Position Artikel

Beobachte Datensatz

Beleg kopieren

Neue Aufgabe

In Lieferschein übertragen

In Rechnung übertragen

Gutschrift erstellen

Versendet setzen

Stornieren

Mahnstufe setzen

Mahnstufe verringern

Bezahlten Betrag setzen

Beleg anzeigen

Mahnung anzeigen

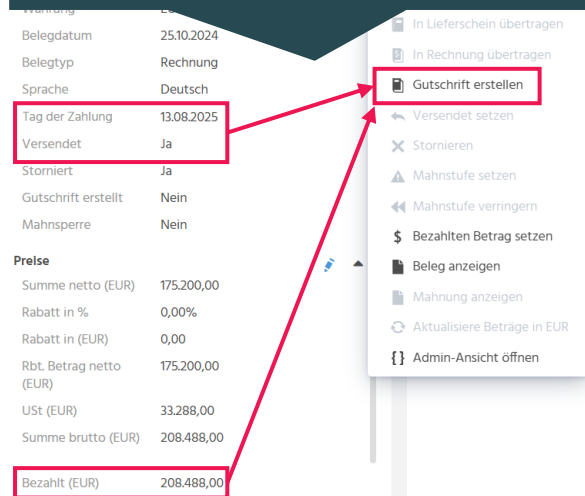
Aktualisiere Beträge in EUR

Admin-Ansicht öffnen

Sobald eine Rechnung versendet ist, wird die Aktion „Stornieren“ aktiv.

Gutschrift erstellen ist aus einer Rechnung heraus dann möglich, wenn

- die Rechnung als „versendet“ gekennzeichnet ist,
- bei der Rechnung ein bezahlter Betrag hinterlegt ist und
- die Rechnung storniert ist.



Belegdatum 25.10.2024

Belegtyp Rechnung

Sprache Deutsch

Tag der Zahlung 13.08.2025

Versendet Ja

Storniert Ja

Gutschrift erstellt Nein

Mahnsperre Nein

Preise

Summe netto (EUR)	175.200,00
Rabatt in %	0,00%
Rabatt in (EUR)	0,00
Rbt. Betrag netto (EUR)	175.200,00
USt (EUR)	33.288,00
Summe brutto (EUR)	208.488,00
Bezahlt (EUR)	208.488,00

In Lieferschein übertragen

In Rechnung übertragen

Gutschrift erstellen

Versendet setzen

Stornieren

Mahnstufe setzen

Mahnstufe verringern

Bezahlten Betrag setzen

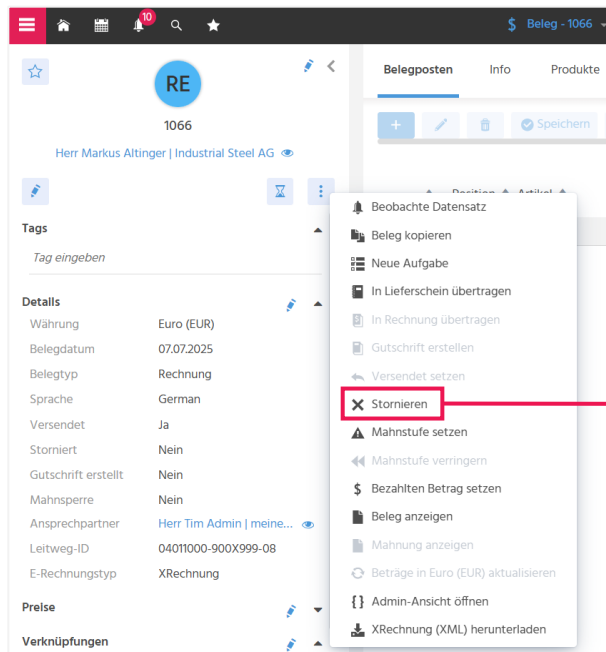
Beleg anzeigen

Mahnung anzeigen

Aktualisiere Beträge in EUR

Admin-Ansicht öffnen

XRechnung stornieren



Beleg 1066

Herr Markus Altinger | Industrial Steel AG

Tags

Tag eingeben

Details

- Währung: Euro (EUR)
- Belegdatum: 07.07.2025
- Belegtyp: Rechnung
- Sprache: German
- Versendet: Ja
- Storniert: Nein
- Gutschrift erstellt: Nein
- Mahnsperre: Nein
- Ansprechpartner: Herr Tim Admin | meine...
- Leitweg-ID: 04011000-900X999-08
- E-Rechnungstyp: XRechnung

Preise

Verknüpfungen

Belegposten

Info

Produkte

Beobachte Datensatz

Beleg kopieren

Neue Aufgabe

In Lieferschein übertragen

In Rechnung übertragen

Gutschrift erstellen

Versendet setzen

X Stornieren

Mahnstufe setzen

Mahnstufe verringern

Bezahlten Betrag setzen

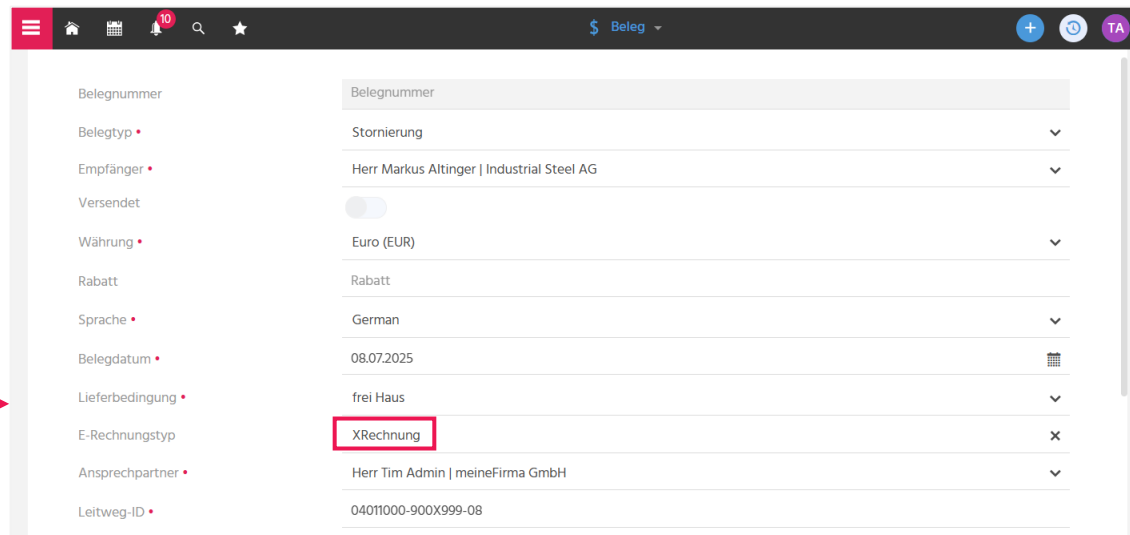
Beleg anzeigen

Mahnung anzeigen

Beträge in Euro (EUR) aktualisieren

Admin-Ansicht öffnen

XRechnung (XML) herunterladen



Belegnummer

Belegtyp: Stornierung

Empfänger: Herr Markus Altinger | Industrial Steel AG

Versendet

Währung: Euro (EUR)

Rabatt

Sprache: German

Belegdatum: 08.07.2025

Lieferbedingung: frei Haus

E-Rechnungstyp: **XRechnung**

Ansprechpartner: Herr Tim Admin | meineFirma GmbH

Leitweg-ID: 04011000-900X999-08

Wenn Sie einen Storno-Beleg im XML-Format versenden wollen, wählen Sie auch hier den E-Rechnungstyp „XRechnung“. Die Leitweg-ID wird automatisch aus der Rechnung übernommen.

XRechnung stornieren

Diese Datei verlangt Konformität mit dem PDF/A-Standard und wurde schreibgeschützt geöffnet, um Änderungen zu verhindern. Bearbeitung aktivieren

1	WG3_MD	Modul D	-1 Stück	73.100,00	19,00	-73.100,00
1.1	WG3003-SL	Produkt SL3	-1 Stück	73.000,00	19,00	-73.000,00
1.1.1	WG3_MC-C	Modul C Comfort	-1 Stück	33.000,00	19,00	-33.000,00
1.1.2	WG3_MA-S	Modul A Standard	-1 Stück	10.000,00	19,00	-10.000,00
1.1.3	WG3_MB-S	Modul B Standard	-2 Stück	15.000,00	19,00	-30.000,00
1.2	S001	Serviceeinsatz	-1 Stunden	100,00	19,00	-100,00
2	WG1003	Standardprodukt 3	-1 Stück	171.547,50	19,00	-171.547,50
2.1	ET1002	Ersatzteil 1.002	-1 Stück	47,50	19,00	-47,50
2.2	WG3001-SL	Produkt SL1	-1 Stück	171.500,00	19,00	-171.500,00
2.2.1	WG3_MD	Modul D	-1 Stück	7.500,00	19,00	-7.500,00
2.2.2	WG3_MA-C	Modul A Comfort	-1 Stück	13.000,00	19,00	-13.000,00
2.2.3	WG3_MB-C	Modul B Comfort	-1 Stück	18.000,00	19,00	-18.000,00
2.2.4	WG3_MC-C	Modul C Comfort	-1 Stück	33.000,00	19,00	-33.000,00
2.2.5	WG3_MC-S	Modul C Standard	-2 Stück	30.000,00	19,00	-60.000,00
2.2.6	WG3_MA-S	Modul A Standard	-1 Stück	10.000,00	19,00	-10.000,00
2.2.7	WG3_MB-S	Modul B Standard	-2 Stück	15.000,00	19,00	-30.000,00
Summe netto				-244.647,50		
Rabatt 10%				-24.464,75		
zzgl Summe USt				-41.834,72		
Summe brutto				-262.017,47		

Im Storno-Beleg werden alle Beträge mit negativem Vorzeichen angezeigt.

```

x Anlagen
Name: xrechnung.xml
Beschreibung: Invoice metadata

</ram:GuidelineSpec...
</rsm:ExchangedDocument>
<rsm:ExchangedDocument>
  <ram:ID>1056</ram:ID>
  <ram:TypeCode>384</ram:TypeCode>
  <ram:IssueDateTime>
    <udt:DateTimeString format="102">20241128</udt:DateTimeString>
  </ram:IssueDateTime>
</rsm:ExchangedDocument>

```

Der TypeCode beim Storno-Beleg ist immer „384“.

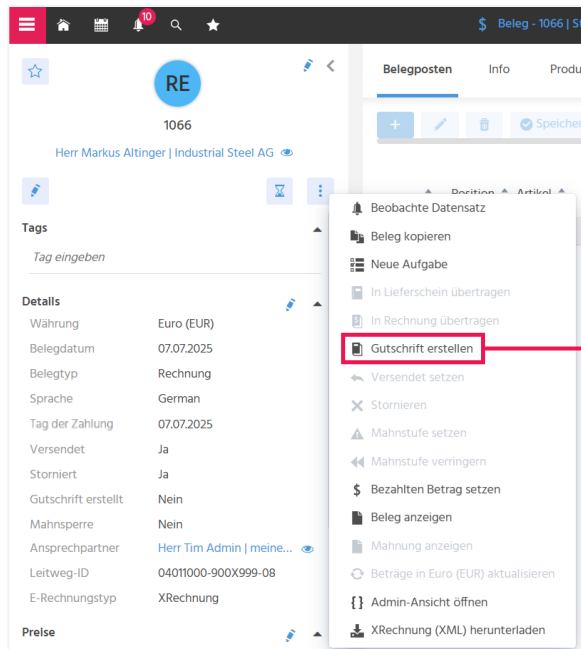
```

</ram:SpecifiedTradeSettlementHeaderMonetarySummation>
<ram:SpecifiedTradeSettlementHeaderMonetarySummation>
  <ram:LineTotalAmount>-244647.50</ram:LineTotalAmount>
  <ram:ChargeTotalAmount>0.00</ram:ChargeTotalAmount>
  <ram:AllowanceTotalAmount>-24464.75</ram:AllowanceTotalAmount>
  <ram:TaxBasisTotalAmount>-220182.75</ram:TaxBasisTotalAmount>
  <ram:TaxTotalAmount currencyID="EUR">-41834.72</ram:TaxTotalAmount>
  <ram:GrandTotalAmount>-262017.47</ram:GrandTotalAmount>
  <ram:TotalPrepaidAmount>0.00</ram:TotalPrepaidAmount>
  <ram:DuePayableAmount>-262017.47</ram:DuePayableAmount>
</ram:SpecifiedTradeSettlementHeaderMonetarySummation>

```

Auch in der XML-Datei werden die Beträge mit negativem Vorzeichen übermittelt.

Gutschrift mit E-Rechnungstyp „XRechnung“ erstellen

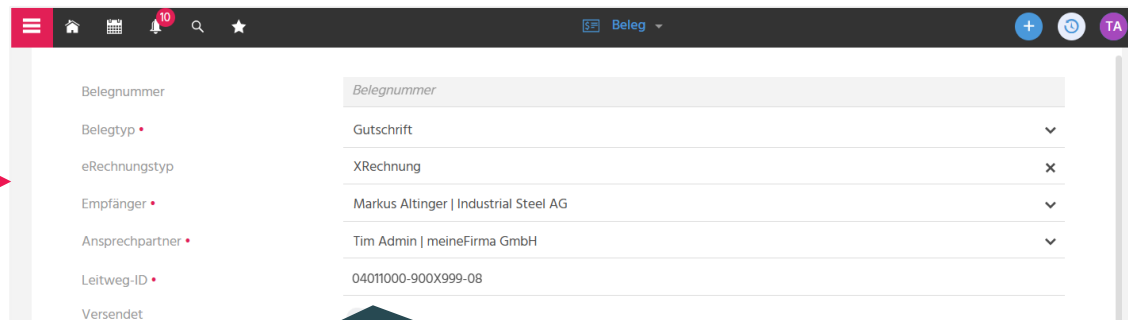


The screenshot shows the 'Beleg' form in the ADITO system. The 'Details' section on the left contains the following information:

Details	Value
Währung (EUR)	Euro (EUR)
Belegdatum	07.07.2025
Belegtyp	Rechnung
Sprache	German
Tag der Zahlung	07.07.2025
Versendet	Ja
Storniert	Ja
Gutschrift erstellt	Nein
Mahnsperre	Nein
Ansprechpartner	Herr Tim Admin meine...
Leitweg-ID	04011000-900X999-08
E-Rechnungstyp	XRechnung

A dropdown menu is open, showing the following options:

- Beobachte Datensatz
- Beleg kopieren
- Neue Aufgabe
- In Lieferschein übertragen
- In Rechnung übertragen
- Gutschrift erstellen** (highlighted with a red box and an arrow pointing to the right)
- Versendet setzen
- Stornieren
- Mahnstufe setzen
- Mahnstufe verringern
- Bezahlten Betrag setzen
- Beleg anzeigen
- Mahnung anzeigen
- Beträge in Euro (EUR) aktualisieren
- Admin-Ansicht öffnen
- XRechnung (XML) herunterladen



The screenshot shows the 'Beleg' form with the following fields and values:

Belegnummer	Belegnummer
Belegtyp	Gutschrift
eRechnungstyp	XRechnung
Empfänger	Markus Altinger Industrial Steel AG
Ansprechpartner	Tim Admin meineFirma GmbH
Leitweg-ID	04011000-900X999-08
Versendet	

Wenn Sie eine Gutschrift im XML-Format versenden wollen, wählen Sie auch hier den E-Rechnungstyp „XRechnung“. Wenn Sie die Gutschrift aus einer XRechnung erstellen, wird die Leitweg-ID automatisch aus der Rechnung übernommen.

Gutschrift mit E-Rechnungstyp „XRechnung“ erstellen

Diese Datei verlangt Konformität mit dem PDF/A-Standard und wurde schreibgeschützt geöffnet, um Änderungen zu verhindern. Bearbeitung aktivieren



meineFirma | Wilhelm-Str. 2 | DE 80807 München | DE123456789

Industrial Steel AG
Markus Altinger
Rathausmarkt 1
20095 Hamburg
DE

Gutschrift
Nummer 1057
Datum 28.11.2024

Sehr geehrter Herr Altinger,
Wir schreiben Ihnen die nachfolgenden Positionen gut:

Pos	Artikelnummer	Artikelbezeichnung	Menge	Einzelpreis EUR	USt %	Summe EUR
1	1051	Gutschrift für Rechnung 1051	1 Stück	262.017,47	0,00	262.017,47
Summe netto						262.017,47
Summe brutto						262.017,47

Zahlungsbedingungen: 30 Tage netto
Lieferbedingung: frei Haus

Wir entschuldigen uns für evtl. Unannehmlichkeiten und stehen für Rückfragen gerne zur Verfügung.

Im Gutschrift-Beleg werden alle Beträge mit positivem Vorzeichen angezeigt.

Anlagen

Name: xrechnung.xml
Beschreibung: Invoice metadata

```

</rsm:ExchangedDocument>
<rsm:ExchangedDocument>
  <ram:ID>1057</ram:ID>
  <ram:TypeCode>381</ram:TypeCode>
  <ram:IssueDateTime>
    <udt:DateTimeString format="102">20241128</udt:DateTimeString>
  </ram:IssueDateTime>
  <ram:SpecifiedTradeSettlementHeaderMonetarySummation>
    <ram:LineTotalAmount>262017.47</ram:LineTotalAmount>
    <ram:ChargeTotalAmount>0.00</ram:ChargeTotalAmount>
    <ram:AllowanceTotalAmount>0.00</ram:AllowanceTotalAmount>
    <ram:TaxBasisTotalAmount>262017.47</ram:TaxBasisTotalAmount>
    <ram:TaxTotalAmount currencyID="EUR">0.00</ram:TaxTotalAmount>
    <ram:GrandTotalAmount>262017.47</ram:GrandTotalAmount>
    <ram:TotalPrepaidAmount>0.00</ram:TotalPrepaidAmount>
    <ram:DuePayableAmount>262017.47</ram:DuePayableAmount>
  </ram:SpecifiedTradeSettlementHeaderMonetarySummation>
  <ram:InvoiceReferencedDocument>

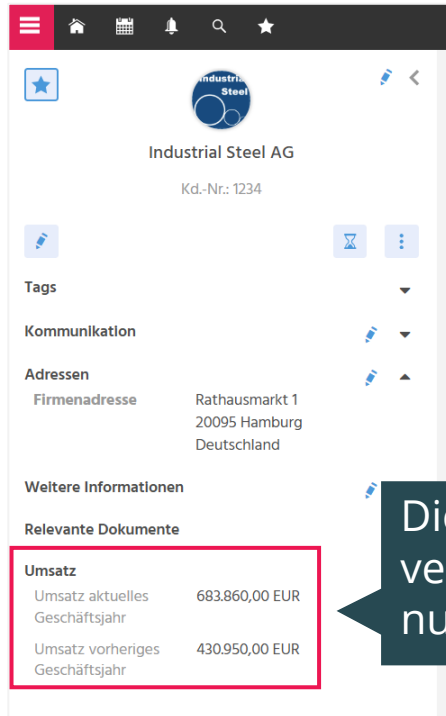
```

Der TypeCode beim Gutschrift-Beleg ist immer „381“.

Auch in der XML-Datei werden die Beträge mit positivem Vorzeichen übermittelt.

Exkurs in die Firma

Bereich „Umsatz“



Industrial Steel AG

Kd.-Nr.: 1234

Tags

Kommunikation

Adressen

Firmenadresse Rathausmarkt 1
20095 Hamburg
Deutschland

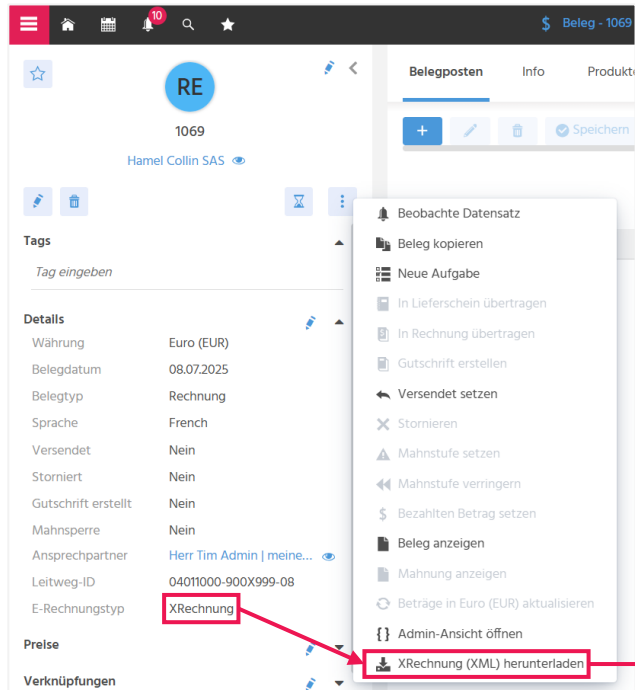
Weitere Informationen

Relevante Dokumente

Umsatz	
Umsatz aktuelles Geschäftsjahr	683.860,00 EUR
Umsatz vorheriges Geschäftsjahr	430.950,00 EUR

Die Umsätze errechnen sich aus den versendeten, nicht stornierten Rechnungsbelegen des jeweiligen Jahres.

Umsatzsteuer-ID



Beleg - 1069

RE 1069

Hamel Collin SAS

Tags

Tag eingeben

Details

Währung	Euro (EUR)
Belegdatum	08.07.2025
Belegtyp	Rechnung
Sprache	French
Versendet	Nein
Storniert	Nein
Gutschrift erstellt	Nein
Mahnstufen	Nein
Ansprechpartner	Herr Tim Admin meine...
Leitweg-ID	04011000-900X999-08
E-Rechnungstyp	XRechnung

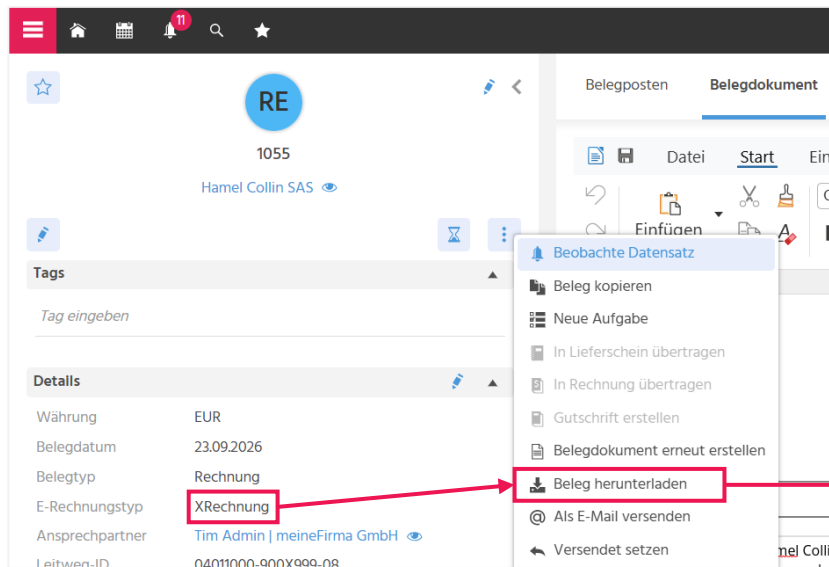
Verknüpfungen

- Beobachte Datensatz
- Beleg kopieren
- Neue Aufgabe
- In Lieferschein übertragen
- In Rechnung übertragen
- Gutschrift erstellen
- Versendet setzen
- Stornieren
- Mahnstufe setzen
- Mahnstufe verringern
- Bezahlten Betrag setzen
- Beleg anzeigen
- Mahnung anzeigen
- Beträge in Euro (EUR) aktualisieren
- Admin-Ansicht öffnen
- XRechnung (XML) herunterladen

Die Umsatzsteuer-ID des Rechnungsempfängers wird im XML bei den „BuyerTradeParty“-Daten angezeigt, wenn an der entsprechenden Firma die Umsatzsteuer-ID als Eigenschaft hinterlegt ist.

```
<?xml version="1.0" encoding="UTF-8" standalone="yes" ?>
<ram:BuyerTradeParty>
  <ram:Name>Hamel Collin SAS</ram:Name>
  <ram:PostalTradeAddress>
    <ram:PostcodeCode>68100</ram:PostcodeCode>
    <ram:LineOne>Passage de l'Hôtel de Ville 6</ram:LineOne>
    <ram:CityName>Mulhouse</ram:CityName>
    <ram:CountryID>FR</ram:CountryID>
  </ram:PostalTradeAddress>
  <ram:URIUniversalCommunication>
    <ram:URIID schemeID="EM">bertin@hamel.fr</ram:URIID>
  </ram:URIUniversalCommunication>
  <ram:SpecifiedTaxRegistration>
    <ram:ID schemeID="VA">FR87654321123</ram:ID>
  </ram:SpecifiedTaxRegistration>
</ram:BuyerTradeParty>
```

Umsatzsteuer-ID



The screenshot shows the ADITO software interface. On the left, there's a sidebar with a search bar and a list of documents. The main area displays a document for 'Hamel Collin SAS' with a VAT ID '1055'. A context menu is open over the document, showing options like 'Beleg kopieren', 'Neue Aufgabe', 'In Lieferschein übertragen', 'In Rechnung übertragen', 'Gutschrift erstellen', 'Belegdokument erneut erstellen', 'Beleg herunterladen', 'Als E-Mail versenden', and 'Versendet setzen'. The 'Beleg herunterladen' option is highlighted. A red arrow points from the 'XRechnung' field in the 'Details' section to the 'Beleg herunterladen' option in the menu.

Wenn beim Empfänger keine Umsatzsteuer-ID hinterlegt ist, wird u. g. Meldung angezeigt.

Ein oder mehrere Pflichtangaben für E-Rechnungen fehlen:
-Empfänger: Umsatzsteuer-ID fehlt

Die E-Rechnung wird daher nicht an den Beleg angehängt. Der Beleg wird jedoch weiterhin geöffnet.

OK

Exkurs in die Firma

Umsatzsteuer-ID



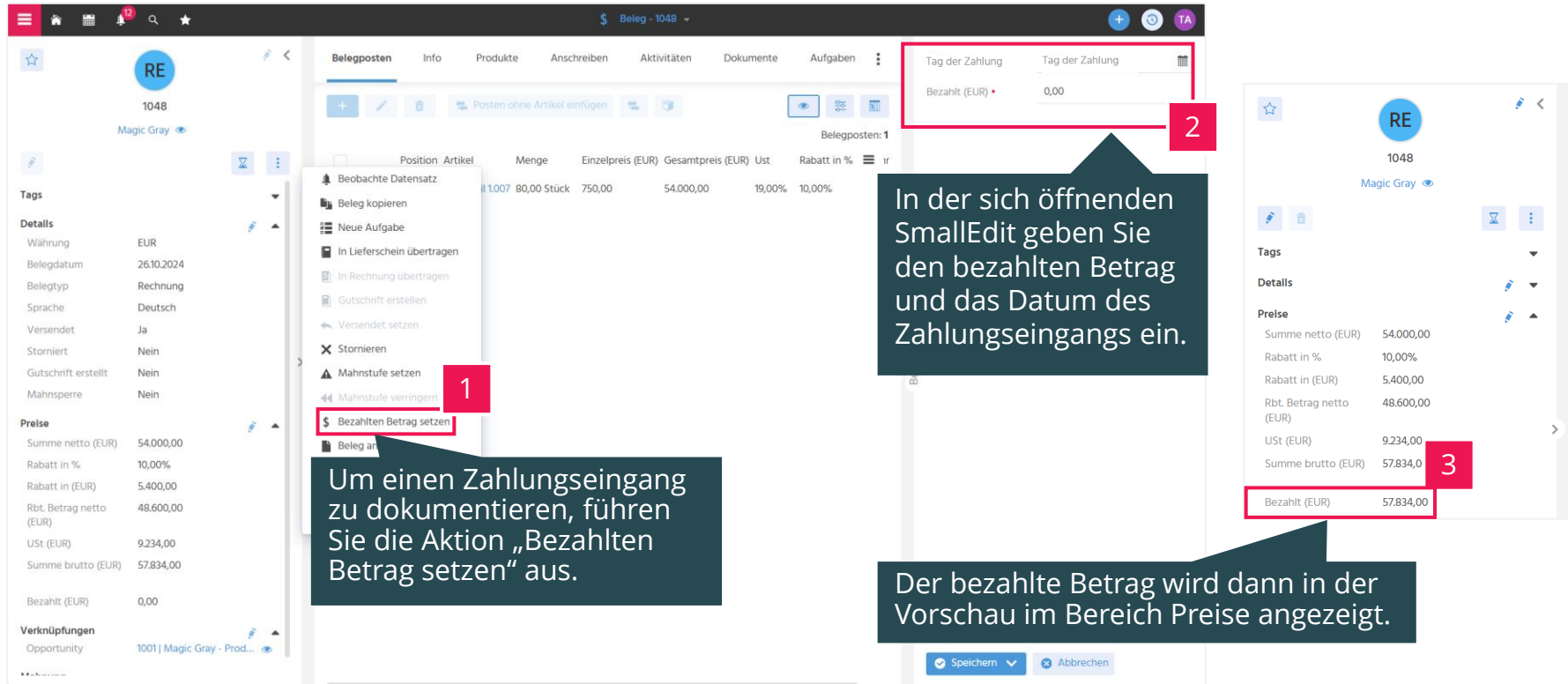
The screenshot shows the ADITO interface for a company named 'Hamel Collin SAS'. The 'Eigenschaften' (Properties) tab is selected, displaying a list of attributes. The 'Umsatzsteuer-ID' (VAT ID) is highlighted in a red box, showing the value 'FR 00 123 456 789'. The interface includes a sidebar with navigation options like 'Aktivitäten', '360 Grad', 'Kontakte', 'Aufgaben/Termine', 'Einsätze/Aufgaben', 'Eigenschaften', and 'Dokumente'. The left sidebar also shows company details like 'HC', 'Hamel Collin SAS', and 'Kd.-Nr.: 0100'.

Eigenschaft	Wert
Zahlungsbedingungen	
Umsatzsteuer-ID	FR 00 123 456 789
Zahlungsbedingung	30 Tage netto
Preisliste	Standard

Hinterlegen Sie die Umsatzsteuer-ID in der Firma im Tab „Eigenschaften“ bei der übergeordneten Eigenschaft „Zahlungsbedingungen“.

Zahlungseingang/Mahnwesen

Zahlungseingang



Um einen Zahlungseingang zu dokumentieren, führen Sie die Aktion „Bezahlten Betrag setzen“ aus.

In der sich öffnenden SmallEdit geben Sie den bezahlten Betrag und das Datum des Zahlungseingangs ein.

Der bezahlte Betrag wird dann in der Vorschau im Bereich Preise angezeigt.

Belegposten

Position	Artikel	Menge	Einzelpreis (EUR)	Gesamtpreis (EUR)	Ust	Rabatt in %
11007	80,00 Stück	750,00	54.000,00	19,00%	10,00%	

Belegposten: 1

- Beobachte Datensatz
- Beleg kopieren
- Neue Aufgabe
- In Lieferschein übertragen
- In Rechnung übertragen
- Gutschrift erstellen
- Versendet setzen
- Stornieren
- Mahnstufe setzen
- Mahnstufe verringern
- Bezahlten Betrag setzen**
- Beleg an

Details

Währung: EUR
Belegdatum: 26.10.2024
Belegtyp: Rechnung
Sprache: Deutsch
Versendet: Ja
Storniert: Nein
Gutschrift erstellt: Nein
Mahnsperr: Nein

Preise

Summe netto (EUR)	54.000,00
Rabatt in %	10,00%
Rabatt in (EUR)	5.400,00
Rbt. Betrag netto (EUR)	48.600,00
USt (EUR)	9.234,00
Summe brutto (EUR)	57.834,00
Bezahl (EUR)	0,00

Verknüpfungen

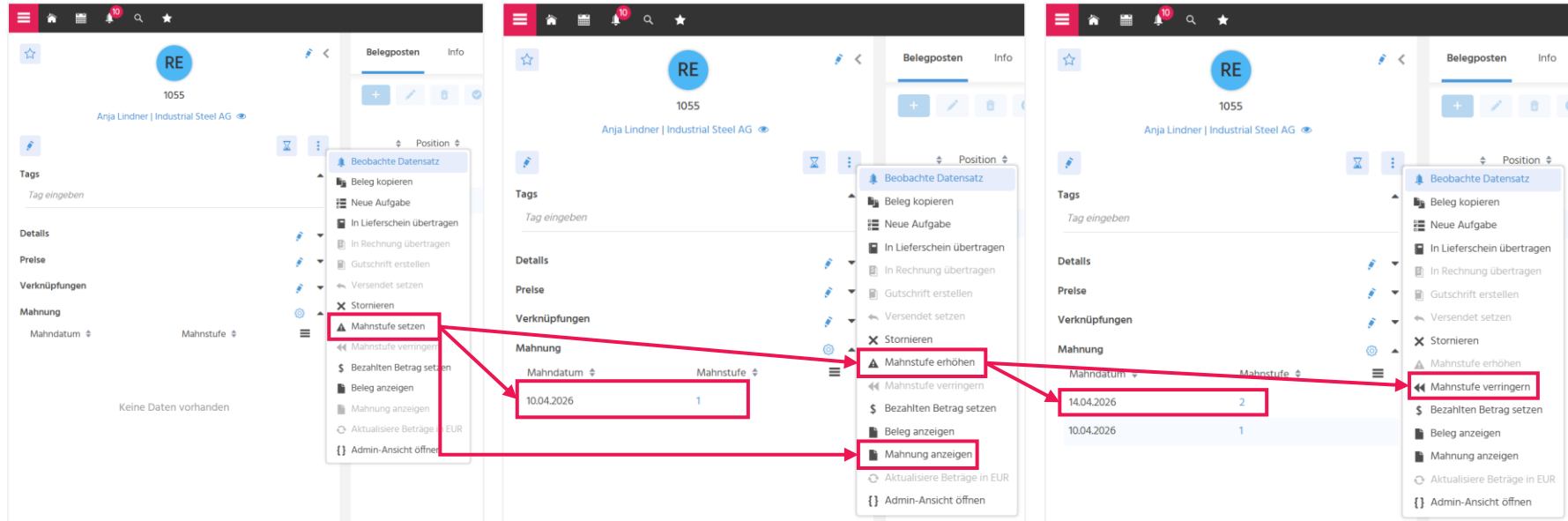
Opportunity: 1001 | Magic Gray - Prod....

Preview (Vorschau)

Summe netto (EUR): 54.000,00
Rabatt in %: 10,00%
Rabatt in (EUR): 5.400,00
Rbt. Betrag netto (EUR): 48.600,00
USt (EUR): 9.234,00
Summe brutto (EUR): 57.834,00
Bezahl (EUR): 57.834,00

Buttons: Speichern, Abbrechen

Mahnstufen manuell setzen, erhöhen, verringern – Übersicht



The image displays three sequential screenshots of the ADITO software interface, illustrating the manual management of reminder stages (Mahnstufen) for a document (Anja Lindner | Industrial Steel AG, 1055).

Screenshot 1 (Left): The 'Mahnung' (Reminder) section shows the 'Mahnstufen' (Reminder Stages) table. The 'Mahnstufen' column is highlighted. The 'Mahnstufen' menu is open, showing options like 'Mahnstufe setzen' (Set reminder stage), 'Mahnstufe erhöhen' (Increase reminder stage), and 'Mahnstufe verringern' (Decrease reminder stage). The 'Mahnstufen' table shows a single entry with 'Mahndatum' (Reminder Date) 10.04.2026 and 'Mahnstufe' (Reminder Stage) 1.

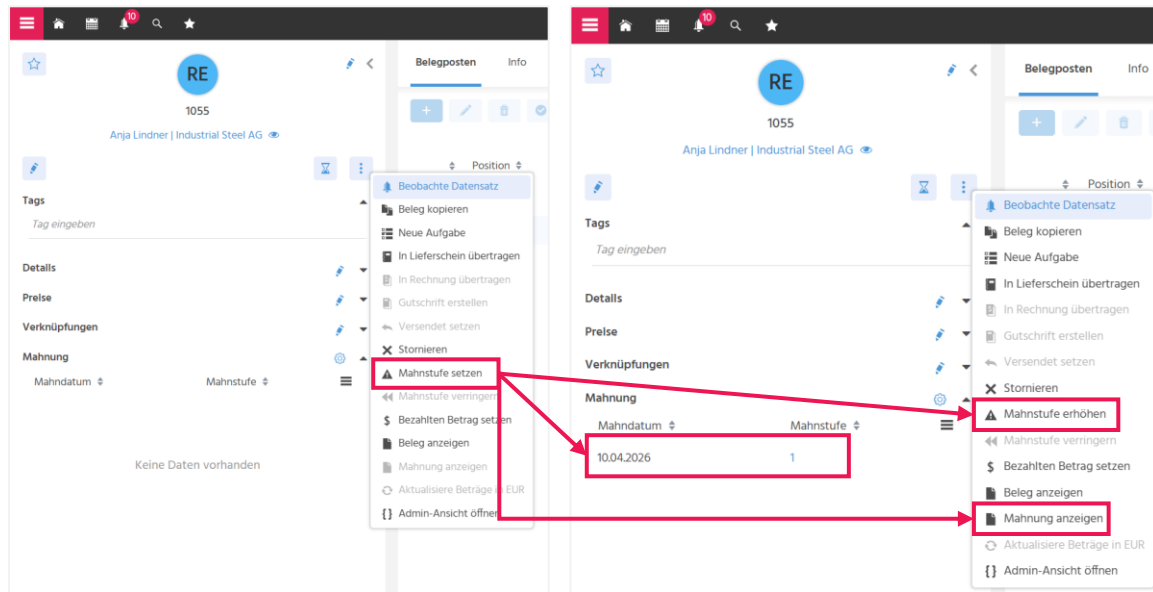
Screenshot 2 (Middle): The 'Mahnstufen' menu is open, and the 'Mahnstufe erhöhen' (Increase reminder stage) option is selected. The 'Mahnstufen' table shows the entry with 'Mahnstufe' 2.

Screenshot 3 (Right): The 'Mahnstufen' menu is open, and the 'Mahnstufe verringern' (Decrease reminder stage) option is selected. The 'Mahnstufen' table shows the entry with 'Mahnstufe' 1.

Red arrows indicate the flow of the process: from the 'Mahnstufen' menu to the 'Mahnstufen' table, and then to the 'Mahnstufen' menu again for the next action.

Mahnwesen

Mahnstufe setzen



The screenshots show the ADITO software interface for managing reminders. The left screenshot shows the 'Mahnstufe setzen' (Set Reminder Stage) option highlighted in the 'Mahnung' (Reminder) menu. The right screenshot shows the 'Mahnstufe erhöhen' (Increase Reminder Stage) option highlighted in the 'Mahnung' menu. Red arrows indicate the flow from the 'Mahnstufe setzen' option to the 'Mahnstufe erhöhen' option.

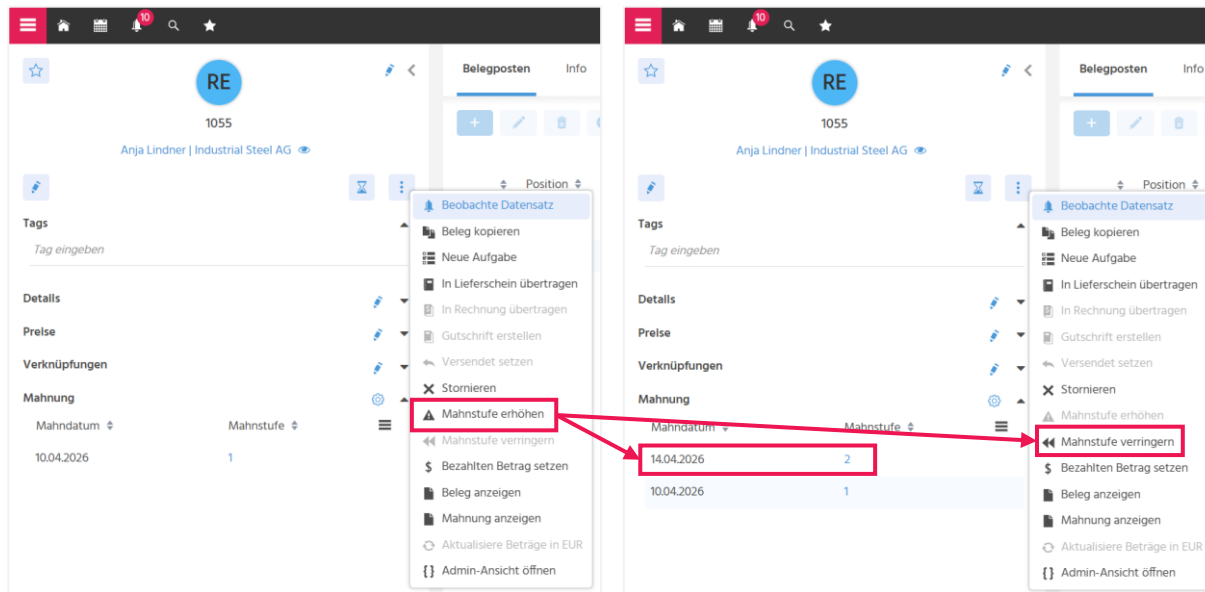
Die Aktion „**Mahnstufe setzen**“ wird **aktiv**, sobald der **Beleg als „Versendet“ gekennzeichnet** ist. Die Aktion ist **nicht mehr aktiv**, wenn ein **bezahlter Betrag** gesetzt wird, der **mit dem Rechnungsbetrag brutto übereinstimmt**.

Sobald Sie die Aktion „Mahnstufe setzen“ ausführen,

- wird die Mahnstufe 1 am Beleg gesetzt
- wird die Aktion „Mahnung anzeigen“ aktiv
- bekommen Sie die Aktion „Mahnstufe erhöhen“.

Mahnwesen

Mahnstufen erhöhen, verringern



The screenshots show the ADITO software interface for managing debt reminders. The left screenshot shows the 'Mahnstufe' dropdown menu with 'Mahnstufe erhöhen' (increase) highlighted. The right screenshot shows the 'Mahnstufe' dropdown menu with 'Mahnstufe verringern' (decrease) highlighted. Red arrows indicate the flow from the 'Mahnstufe erhöhen' option to the 'Mahnstufe verringern' option, suggesting a sequence of actions.

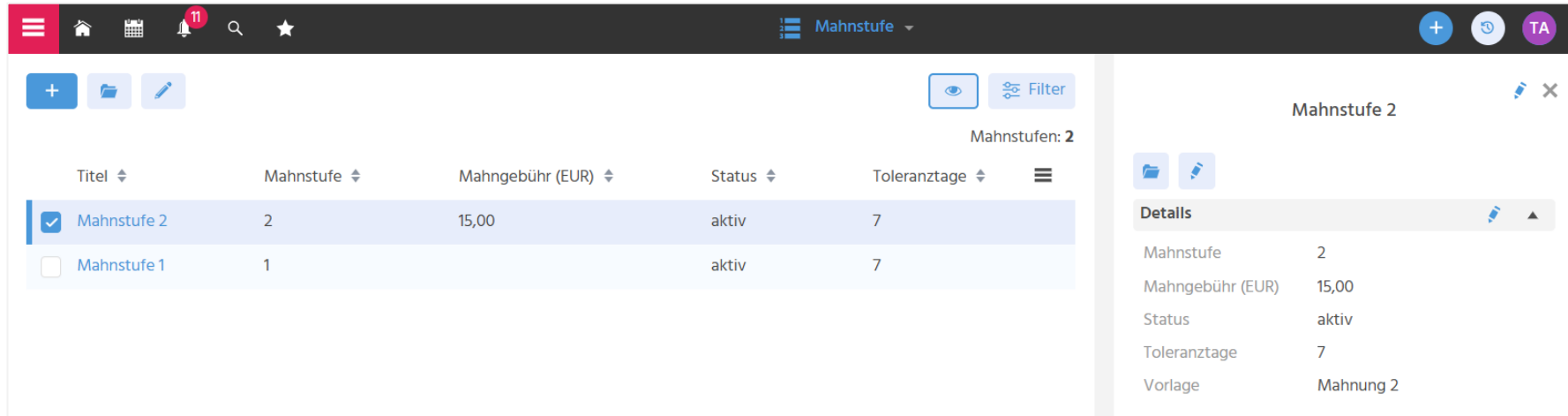
Fachadministrativ kann erfasst werden, **wie viele Mahnstufen** es geben soll.

Die Aktion „**Mahnstufe erhöhen**“ ist aktiv solange es noch mindestens eine Mahnstufe gibt, die höher ist, als die im Beleg erfasste Mahnstufe.

Sobald es mindestens eine Mahnstufe gibt, die niedriger ist, als die im Beleg erfasste Mahnstufe, wird die Aktion „**Mahnstufe verringern**“ aktiv.

Exkurs Administration

Context „Mahnstufe“



Titel	Mahnstufe	Mahngebühr (EUR)	Status	Toleranztage
☒ Mahnstufe 2	2	15,00	aktiv	7
☐ Mahnstufe 1	1		aktiv	7

Mahnstufen: 2

Mahnstufe 2

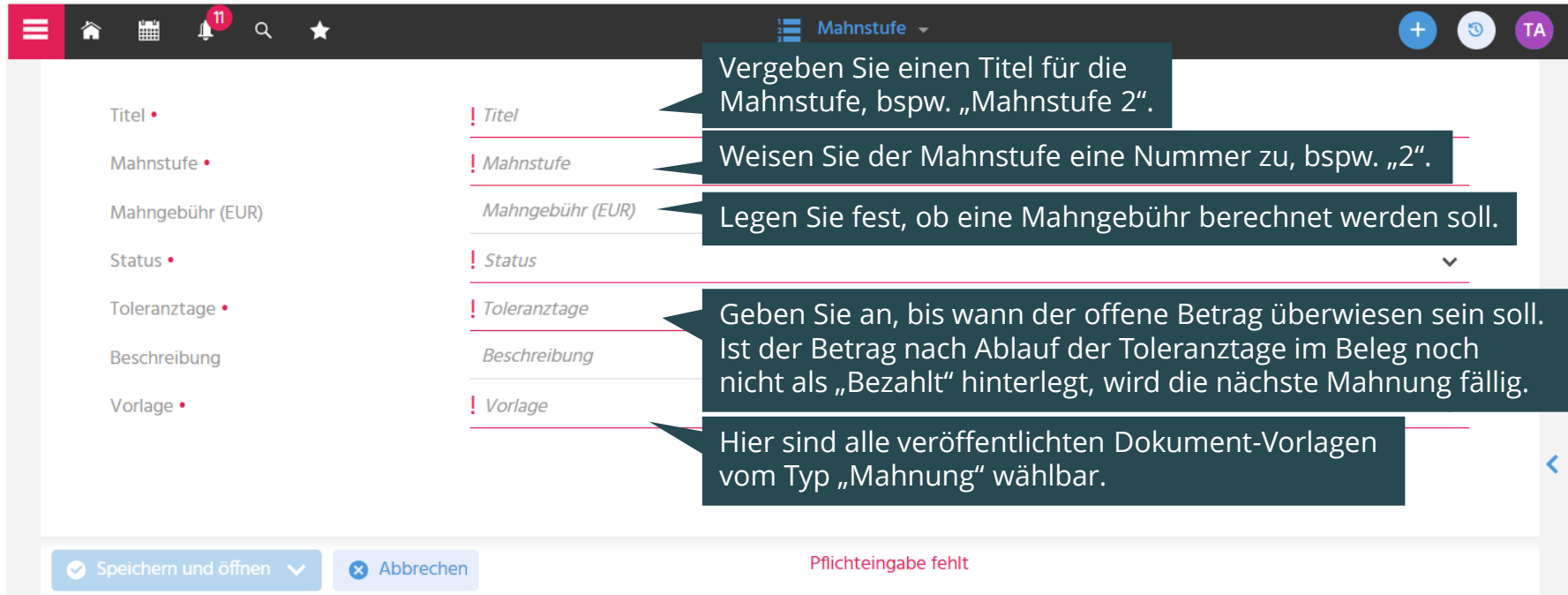
Details

- Mahnstufe: 2
- Mahngebühr (EUR): 15,00
- Status: aktiv
- Toleranztage: 7
- Vorlage: Mahnung 2

Im Context „Mahnstufe“ wird festgelegt, wie viele Mahnstufen es gibt.

Exkurs Administration

Context „Mahnstufe“



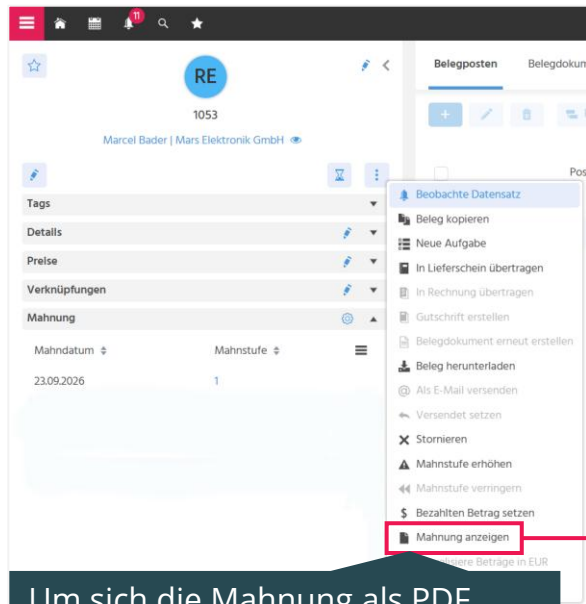
The screenshot shows the 'Mahnstufe' configuration page in the ADITO system. The page has a dark header with navigation icons and a 'Mahnstufe' dropdown menu. The main content area is divided into two columns: a left sidebar with labels and a right form area with input fields. Five callout boxes provide instructions for each field:

- Titel:** Vergeben Sie einen Titel für die Mahnstufe, bspw. „Mahnstufe 2“.
- Mahnstufe:** Weisen Sie der Mahnstufe eine Nummer zu, bspw. „2“.
- Mahngebühr (EUR):** Legen Sie fest, ob eine Mahngebühr berechnet werden soll.
- Status:** (Dropdown menu)
- Toleranztage:** Geben Sie an, bis wann der offene Betrag überwiesen sein soll. Ist der Betrag nach Ablauf der Toleranztage im Beleg noch nicht als „Bezahlt“ hinterlegt, wird die nächste Mahnung fällig.
- Beschreibung:** (Text area)
- Vorlage:** Hier sind alle veröffentlichten Dokument-Vorlagen vom Typ „Mahnung“ wählbar.

At the bottom, there are two buttons: 'Speichern und öffnen' (with a checkmark icon) and 'Abbrechen' (with an 'x' icon). A red error message 'Pflichteingabe fehlt' is displayed below the buttons.

Mahnwesen

Mahnung anzeigen



The screenshot shows the ADITO software interface. On the left, a sidebar contains a menu with items like 'Tags', 'Details', 'Preise', 'Verknüpfungen', and 'Mahnung'. The 'Mahnung' section is expanded, showing a table with columns 'Mahndatum' and 'Mahnstufe'. A row is visible with the date '23.09.2026' and the level '1'. A context menu is open over this row, listing various actions. The action 'Mahnung anzeigen' (Display Reminder) is highlighted with a red box, and a red arrow points from it to the right-hand screenshot.

Um sich die Mahnung als PDF anzeigen zu lassen, führen Sie die Aktion „Mahnung anzeigen“ aus.



The screenshot shows a PDF document titled 'Dokument'. It features the 'meineFirma' logo at the top. Below the logo, the company address is listed: 'meineFirma | Wilhelm-Str. 2 | DE 80807 München'. The document is addressed to 'Magic Gray' at 'Schwarzwaldstraße 193, 79117 Freiburg im Breisgau, DEUTSCHLAND'. The text reads: 'Sehr geehrte Frau Kasperbauer', 'Für folgende Rechnung konnten wir in unserer Buchhaltung noch keinen Zahlungseingang feststellen:'. At the bottom, there is a table with the following data:

Belegnummer	Belegdatum	Fälligkeitsdatum	Summe brutto EUR	Mahngebühr EUR	Offener Betrag EUR

The footer of the PDF indicates 'Seite 1 von 1 | 160 words, 1.186 characters | Schreibgeschützt' and a zoom level of '170%'.

Mahnung versenden

Document ×

[Download File](#) [Send e-mail](#)

 meineFirma | Wilhelm-Str. 2 | DE 80807 München

Industrial Steel AG
Rathausmarkt 1
20095 Hamburg

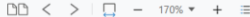
Sehr geehrte Damen und Herren

Für folgende Rechnung konnten wir in unserer Buchhaltung noch keinen Zahlungseingang feststellen:

Belegnummer	Belegdatum	Fälligkeitsdatum	Summe brutto EUR	Mahngebühr EUR	Offener Betrag EUR
1041	11.11.2025	15.03.2026	377.230,00	0,00	377.230,00

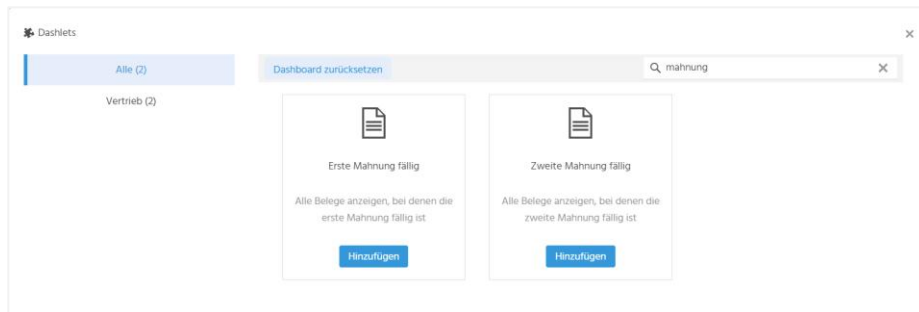
Sicher haben Sie es nur vergessen, deshalb bitten wir Sie den offenen Betrag in Höhe von 377.230,00 EUR unter Angabe der Rechnungsnummer 1041 auf unser Konto bei der DEUTSCHE KREDITBANK BERLIN zu überweisen.

Page 1 of 1 | 149 words, 1,074 characters | Read-only

 170%

Das PDF können Sie als E-Mail oder per Post versenden. Die Funktionsweise ist identisch mit dem Versand von Belegen (Folien „Beleg per E-Mail versenden“ und „Beleg per Post versenden“).

Dashlets



Im Dashletstore finden Sie die Dashlets „Erste Mahnung fällig“ und „Zweite Mahnung fällig“. Sie finden dort Belege, bei denen eine Mahnstufe gesetzt werden muss. Die 1. Mahnung wird fällig nach „Belegdatum + Toleranztage“. Die 2. Mahnung wird fällig nach „Mahndatum + Toleranztage“.

Erste Mahnung fällig								
☐	Belegnummer	Belegtyp	Firma	Person	Versendet	Belegdatum	Storniert	Betrag netto (EUR)
☐	RE 1032	Rechnung	Industrial Steel AG		Ja	13.02.2024	Nein	191.660,00
☐	RE 1031	Rechnung	Industrial Steel AG		Ja	10.11.2023	Nein	317.000,00
☐	RE 1023	Rechnung	Meister Messebau GmbH		Ja	21.02.2024	Nein	3.750,00
☐	RE 1019	Rechnung	Transatlantik Logistics GmbH		Ja	16.01.2024	Nein	192.500,00
☐	RE 1018	Rechnung	Skyscraper Bau GmbH		Ja	19.02.2024	Nein	28.500,00
☐	RE 1014	Rechnung	Transatlantik Logistics GmbH		Ja	31.01.2024	Nein	175.000,00
☐	RE 1013	Rechnung	Skyscraper Bau GmbH		Ja	08.02.2024	Nein	53.500,00

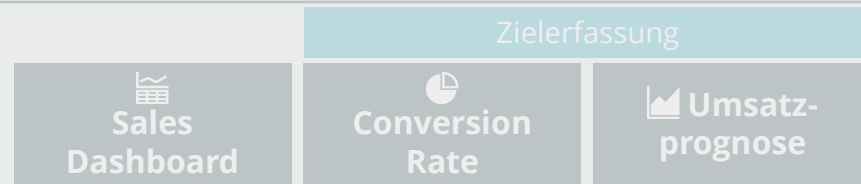
Vertrag



Während der Phase „Negotiation“ können Sie im Context „Vertrag“ die Vertragsverhandlungen dokumentieren und Vertragsversionen ablegen.

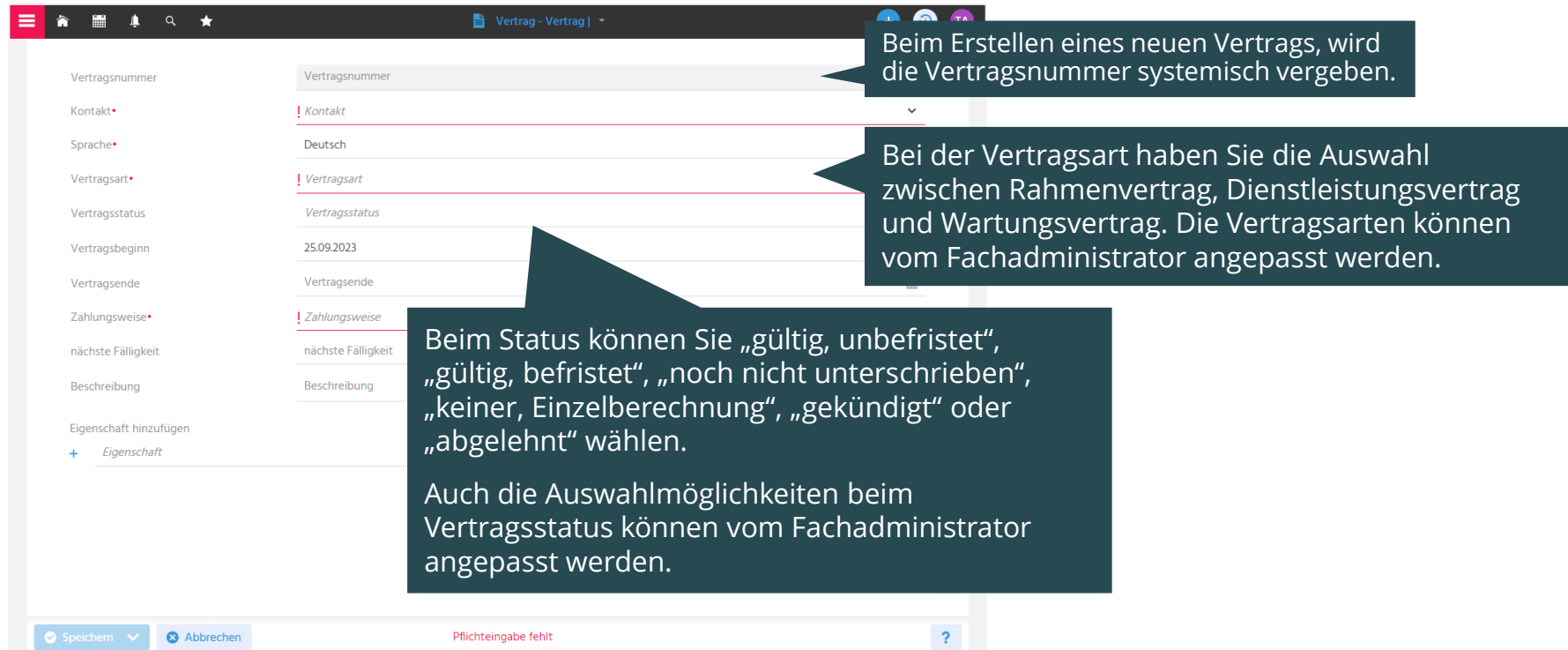
Vertriebsprozess

Vertriebsanalyse



- Durch Fachadministrator vorab zu bearbeiten
- Durch Anwender „täglich“ in Verwendung

Dokumentation der Vereinbarungen



The screenshot shows a web form for creating a contract. The form has a left sidebar with labels and a main area with input fields. Callouts provide additional information about certain fields:

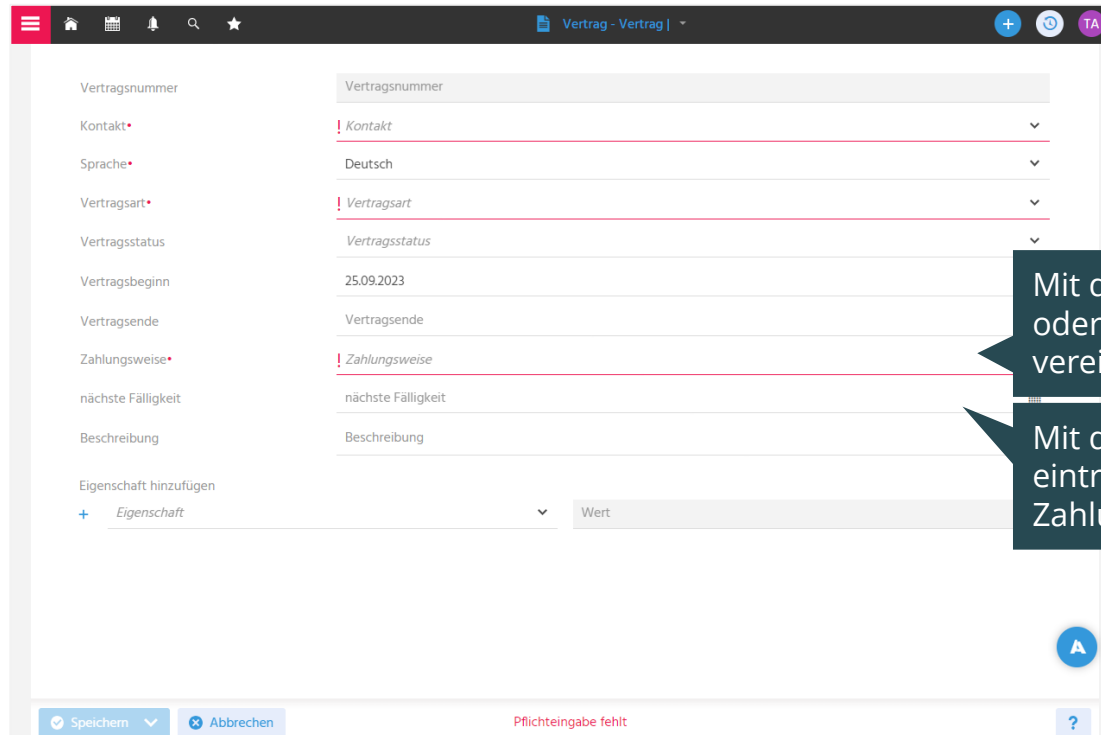
- Vertragsnummer:** Beim Erstellen eines neuen Vertrags, wird die Vertragsnummer systemisch vergeben.
- Vertragsart:** Bei der Vertragsart haben Sie die Auswahl zwischen Rahmenvertrag, Dienstleistungsvertrag und Wartungsvertrag. Die Vertragsarten können vom Fachadministrator angepasst werden.
- Vertragsstatus:** Beim Status können Sie „gültig, unbefristet“, „gültig, befristet“, „noch nicht unterschrieben“, „keiner, Einzelberechnung“, „gekündigt“ oder „abgelehnt“ wählen. Auch die Auswahlmöglichkeiten beim Vertragsstatus können vom Fachadministrator angepasst werden.

The form fields include:

- Vertragsnummer
- Kontakt
- Sprache
- Vertragsart
- Vertragsstatus
- Vertragsbeginn
- Vertragsende
- Zahlungsweise
- nächste Fälligkeit
- Beschreibung
- Eigenschaft hinzufügen

At the bottom, there are buttons for 'Speichern' (Save) and 'Abbrechen' (Cancel), and a red message 'Pflichteingabe fehlt' (Mandatory input missing).

Dokumentation der Vereinbarungen



The screenshot shows a web application interface for documenting agreements. The header bar is dark with icons for menu, home, calendar, notifications, search, and star. The main content area is a form with the following fields:

Vertragsnummer	Vertragsnummer
Kontakt*	! Kontakt
Sprache*	Deutsch
Vertragsart*	! Vertragsart
Vertragsstatus	Vertragsstatus
Vertragsbeginn	25.09.2023
Vertragsende	Vertragsende
Zahlungsweise*	! Zahlungsweise
nächste Fälligkeit	nächste Fälligkeit
Beschreibung	Beschreibung
Eigenschaft hinzufügen	
+ Eigenschaft	Wert

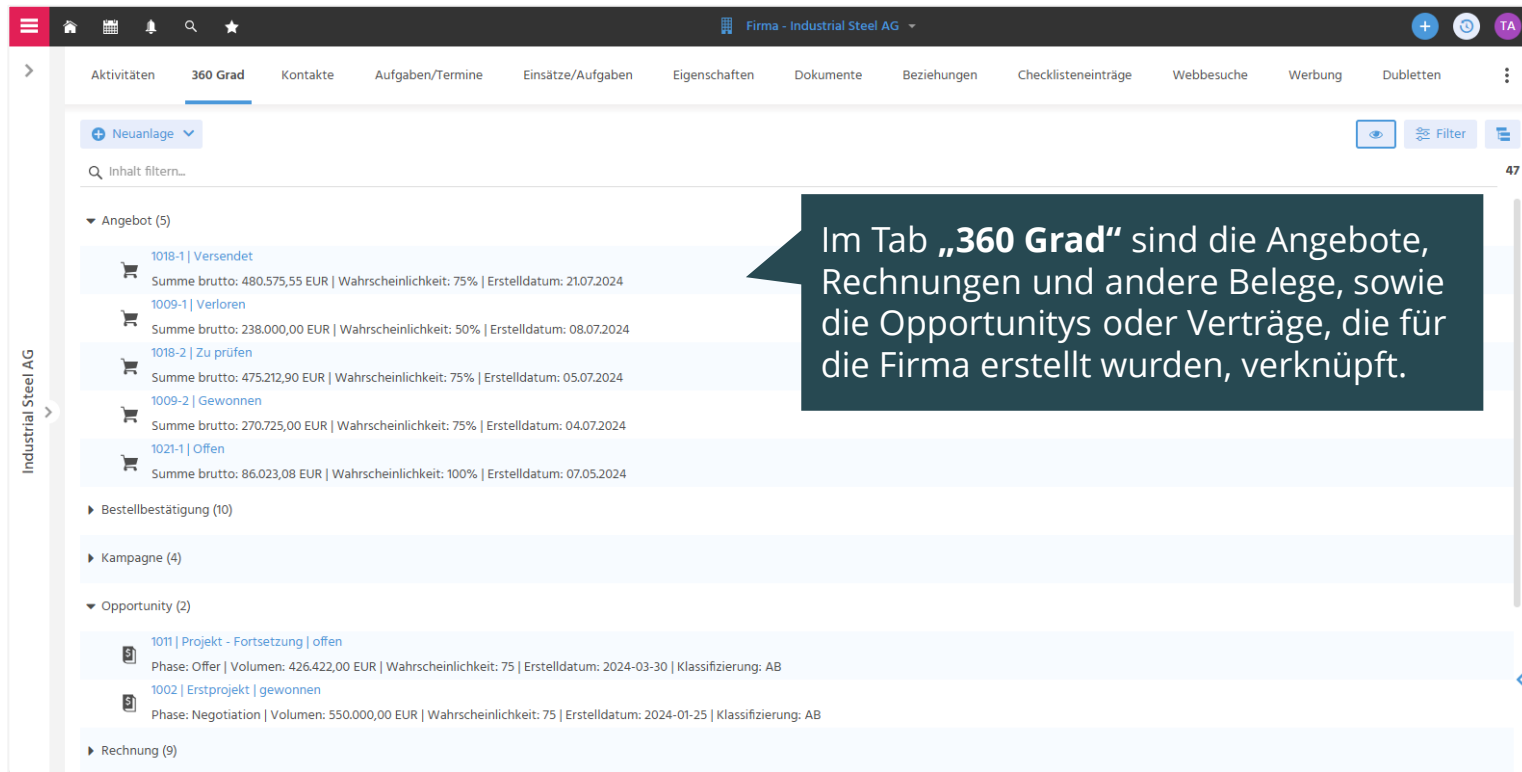
At the bottom, there are buttons for 'Speichern' (Save) and 'Abbrechen' (Cancel), a red error message 'Pflichteingabe fehlt' (Mandatory input is missing), and a help icon.

Mit der Zahlungsweise „jährlich“, „Halbjährlich“ oder „Vierteljährlich“ wählen Sie, wie oft der vereinbarte Betrag fällig wird.

Mit dem Datum, das Sie im Feld „nächste Fälligkeit“ eintragen, bestimmen Sie, ab wann die Zahlungsroutine beginnt.

Sichtbarkeit am Kunden

Tab „360 Grad“



Im Tab „360 Grad“ sind die Angebote, Rechnungen und andere Belege, sowie die Opportunities oder Verträge, die für die Firma erstellt wurden, verknüpft.

Industrial Steel AG

360 Grad

Neuanlage

Inhalt filtern...

47

Angebot (5)

- 1018-1 | Versendet
Summe brutto: 480.575,55 EUR | Wahrscheinlichkeit: 75% | Erstelldatum: 21.07.2024
- 1009-1 | Verloren
Summe brutto: 238.000,00 EUR | Wahrscheinlichkeit: 50% | Erstelldatum: 08.07.2024
- 1018-2 | Zu prüfen
Summe brutto: 475.212,90 EUR | Wahrscheinlichkeit: 75% | Erstelldatum: 05.07.2024
- 1009-2 | Gewonnen
Summe brutto: 270.725,00 EUR | Wahrscheinlichkeit: 75% | Erstelldatum: 04.07.2024
- 1021-1 | Offen
Summe brutto: 86.023,08 EUR | Wahrscheinlichkeit: 100% | Erstelldatum: 07.05.2024

Bestellbestätigung (10)

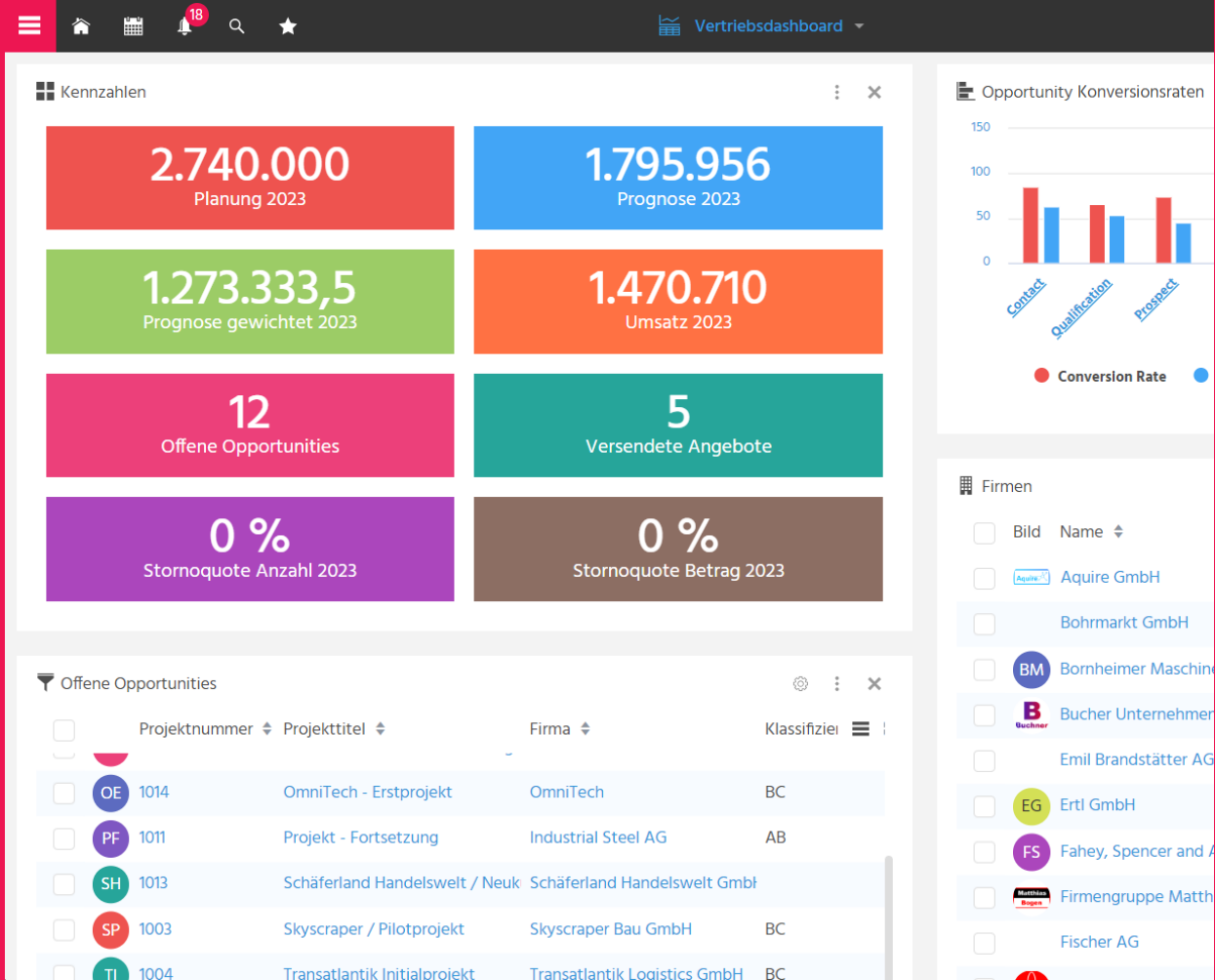
Kampagne (4)

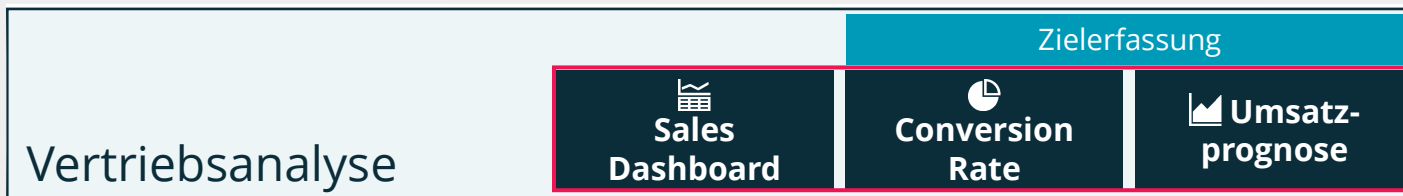
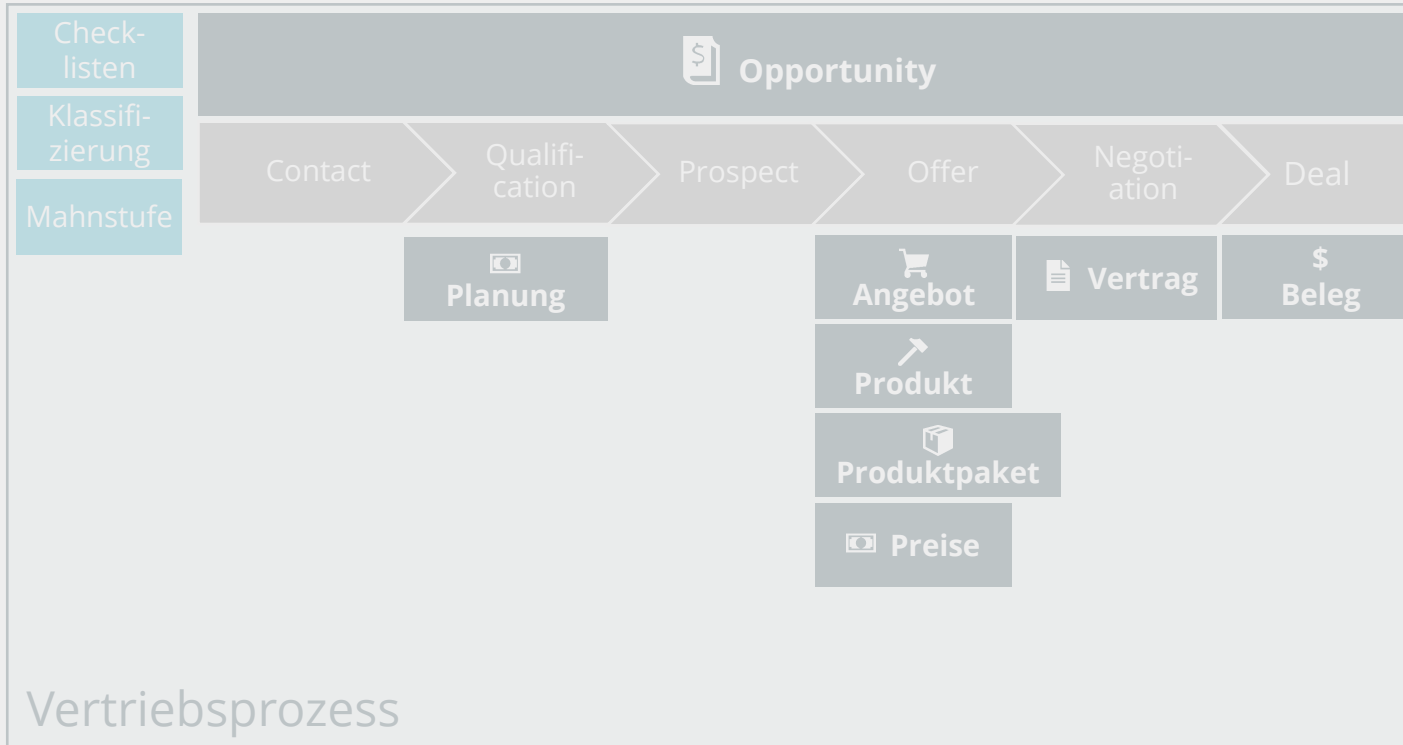
Opportunity (2)

- 1011 | Projekt - Fortsetzung | offen
Phase: Offer | Volumen: 426.422,00 EUR | Wahrscheinlichkeit: 75 | Erstelldatum: 2024-03-30 | Klassifizierung: AB
- 1002 | Erstprojekt | gewonnen
Phase: Negotiation | Volumen: 550.000,00 EUR | Wahrscheinlichkeit: 75 | Erstelldatum: 2024-01-25 | Klassifizierung: AB

Rechnung (9)

Vertriebsanalyse





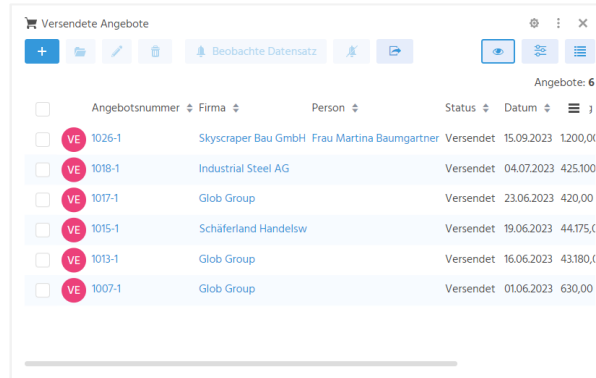
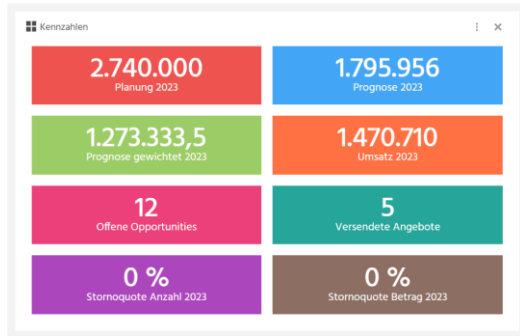
- Durch Fachadministrator vorab zu bearbeiten
- Durch Anwender „täglich“ in Verwendung

Sales Dashboard

Sales Dashboard

Dashlets

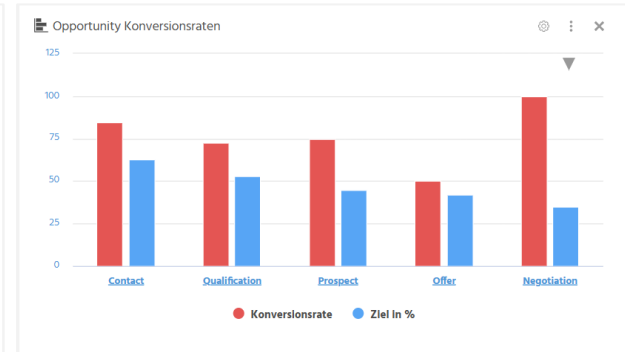
- Um die verschiedenen fachlichen Anforderungen abzubilden, zur Beobachtung vertrieblicher Kennzahlen und deren Entwicklungen bieten Dashlets verschiedene Funktionalitäten.
- Sie können festlegen, dass die Dashlets des Sales Dashboard nur vom Vertriebsleiter konfiguriert werden können. „Normale“ User können dann keine weiteren Dashlets hinzufügen oder Dashlets löschen.



Versendete Angebote

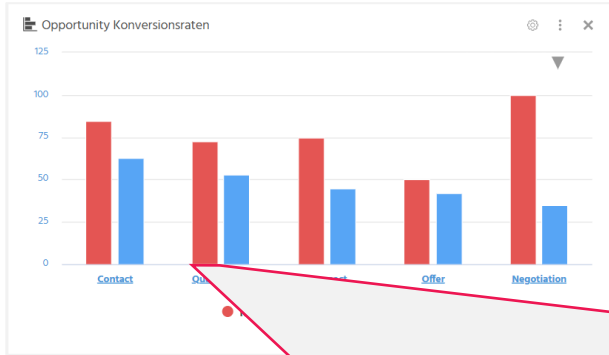
Angebote: 6

Angebotsnummer	Firma	Person	Status	Datum	Wert
☐ VE 1026-1	Skyscraper Bau GmbH	Frau Martina Baumgartner	Versendet	15.09.2023	1.200,00
☐ VE 1018-1	Industrial Steel AG		Versendet	04.07.2023	425.100
☐ VE 1017-1	Glob Group		Versendet	23.06.2023	420,00
☐ VE 1015-1	Schäferland Handelsw		Versendet	19.06.2023	44.175,00
☐ VE 1013-1	Glob Group		Versendet	16.06.2023	43.180,00
☐ VE 1007-1	Glob Group		Versendet	01.06.2023	630,00

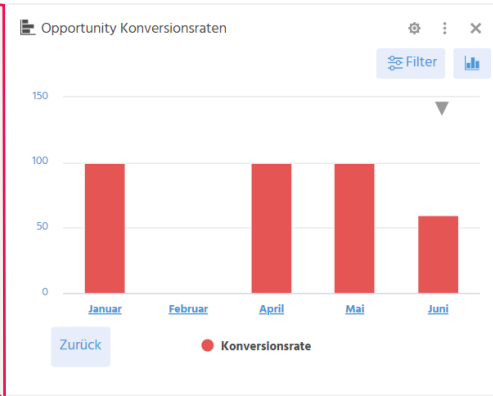


Sales Dashboard

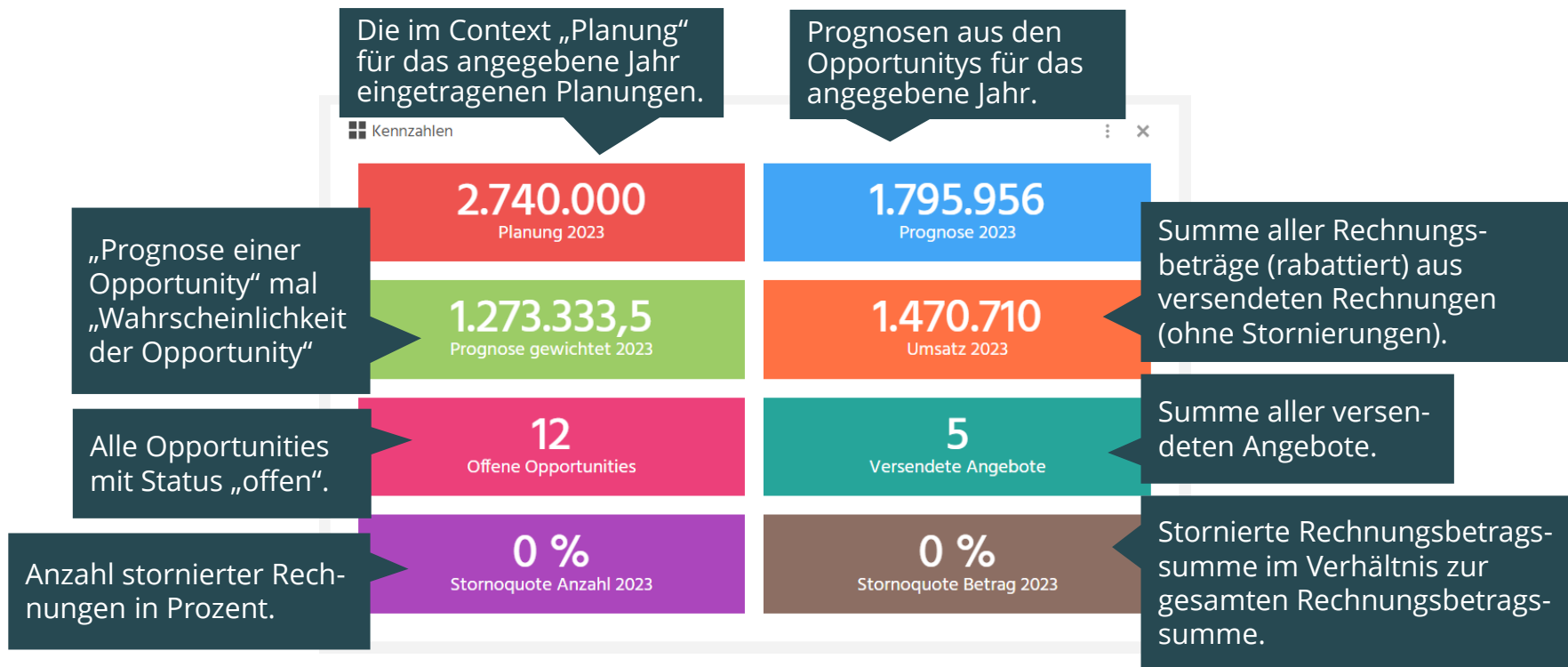
Interaktives Dashlet



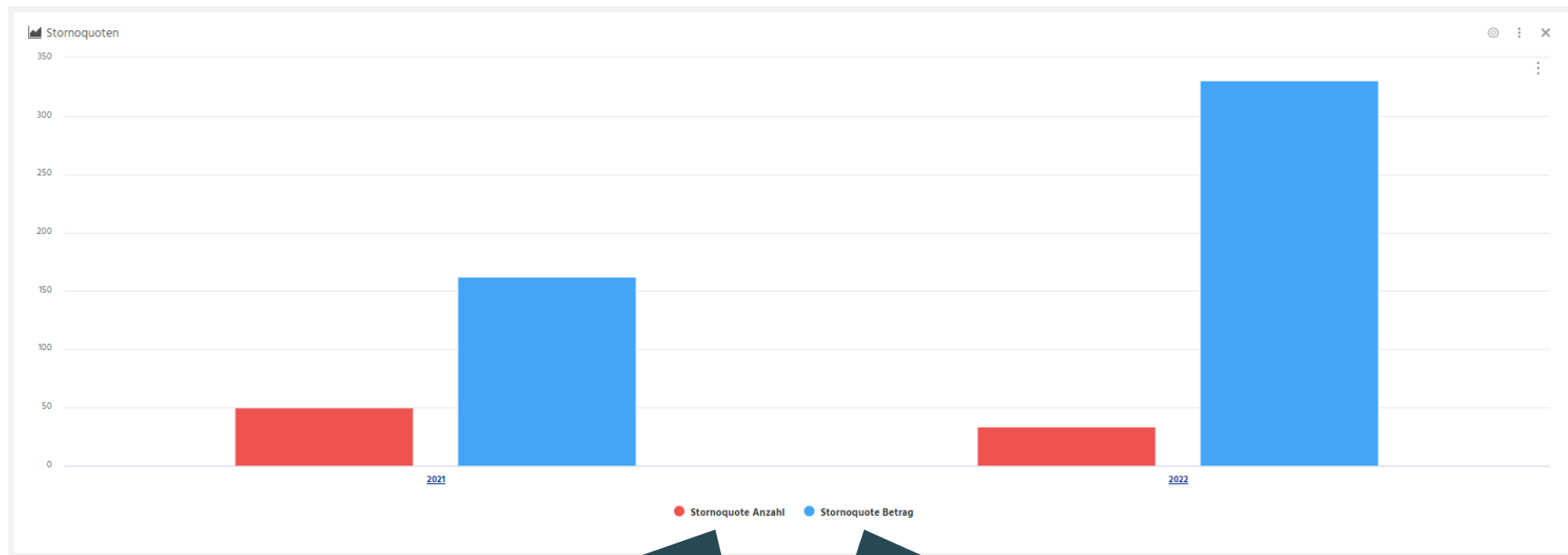
Wenn Sie im Filter mehrere Gruppierungen gewählt haben, können Sie bei Diagrammen durch das Anklicken eines Balkens oder einer Balkenbeschriftung in die Grafik der darunterliegenden Gruppierung wechseln.



Kennzahlen-Dashlet



Dashlet Stornoquoten



Anzahl stornierter Rechnungen in Prozent.

Summe stornierter Rechnungsbeträge.

Conversion Rate

Conversion Rate



Oberer Bereich

Die **roten Balken** zeigen, wie viel Prozent der Opportunities sich aus der Phase heraus in eine der nachfolgenden Phasen entwickelt haben oder den Status „Bestellung“ oder „Teilauftrag“ bekommen haben. Die **blauen Balken** zeigen, wie viel Prozent der Opportunities sich aus der Phase heraus in eine nächste Phase entwickeln sollen bzw. den Status „Bestellung“ oder „Teilauftrag“ erreichen sollen.

Würde eine Opportunity bspw. direkt in der Phase „Prospect“ auf Phase „Deal“ oder Status „Bestellung“ gesetzt werden, dann wird sie so betrachtet, als hätte sie auch die zwischenliegenden Phasen durchlaufen und wird in diesen mitgezählt.



Die Conversion Rate steht als eigener Context in der Menügruppe Vertrieb zur Verfügung oder kann als Dashlet genutzt werden. Das Dashlet befindet sich im DashletStore.

Conversion Rate



Unterer Bereich

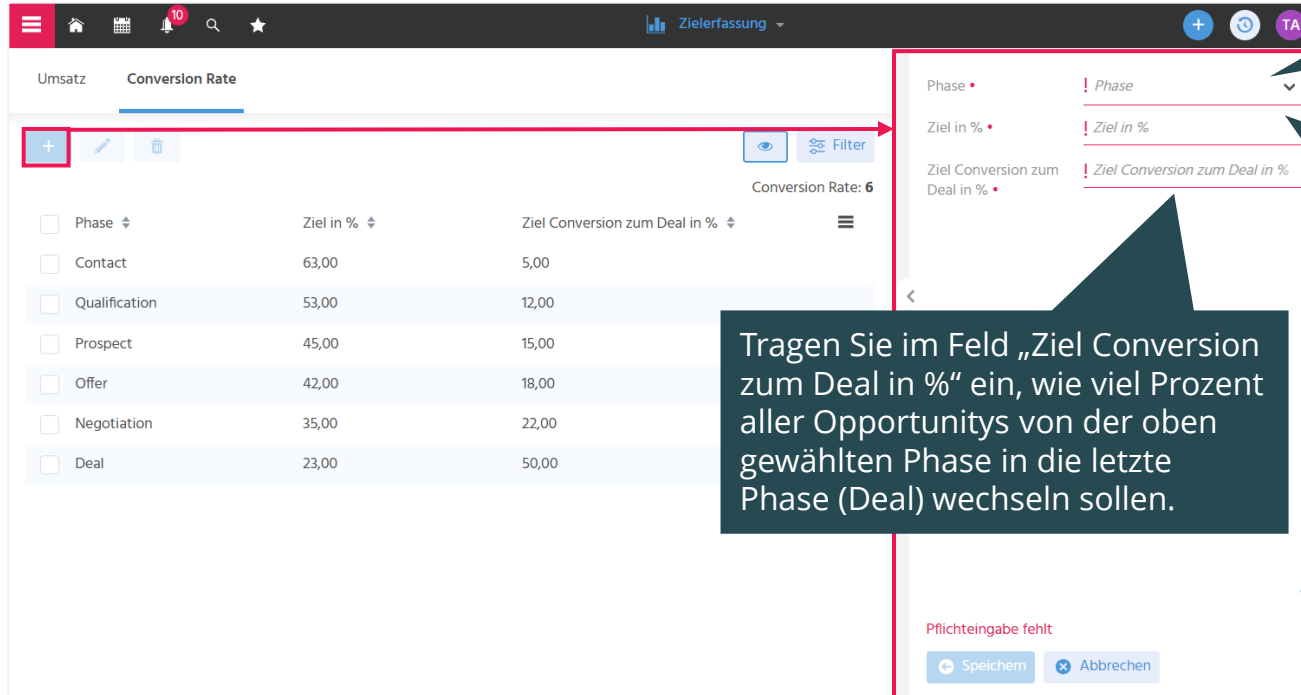
Die **roten Balken** zeigen, wie viele Opportunities von dieser Phase aus die Phase Deal erreicht haben. Die **blauen Balken** zeigen, wie viele Opportunities aus dieser Phase die Phase Deal erreichen sollen.



Die Conversion Rate steht als eigener Context in der Menügruppe Vertrieb oder als Dashlet zur Verfügung. Das Dashlet befindet sich im DashletStore.

Exkurs in die Administration

Zielerfassung Conversion Rate



Umsatz Conversion Rate

Conversion Rate: 6

Phase	Ziel in %	Ziel Conversion zum Deal in %
Contact	63,00	5,00
Qualification	53,00	12,00
Prospect	45,00	15,00
Offer	42,00	18,00
Negotiation	35,00	22,00
Deal	23,00	50,00

Phase • ! Phase

Ziel in % • ! Ziel in %

Ziel Conversion zum Deal in % • ! Ziel Conversion zum Deal in %

Pflichteingabe fehlt

Speichern Abbrechen

Wählen Sie eine Phase der Opportunity.

Tragen Sie im Feld „Ziel in %“ ein, wie viel Prozent aller Opportunities von der oben gewählten Phase in die nächste Phase wechseln sollen.

Tragen Sie im Feld „Ziel Conversion zum Deal in %“ ein, wie viel Prozent aller Opportunities von der oben gewählten Phase in die letzte Phase (Deal) wechseln sollen.

Umsatzplanung & Umsatzprognose

Überblick Umsatzplanung und -prognose



Umsatzziel

Sie können für Ihr Geschäftsjahr ein Umsatzziel erfassen und dieses auch herunterbrechen auf quartalsweise und monatliche Umsatzziele.

Planung

Sie können für Firmen Planungen erstellen, das heißt, einen Betrag erfassen, den Sie als Umsatz mit dieser Firma in einem Geschäftsjahr erwarten. Sie können die Planung auch auf Produktgruppenebene erstellen.

Prognose

In einer Opportunity können Sie eine Prognose (Forecast) erfassen. Die Prognosen können Sie auch auf Produktgruppenebene erfassen. Anhand der bei der Opportunity hinterlegten Wahrscheinlichkeit wird die Prognose auch gewichtet dargestellt.

Auftragseingang

Der Auftragseingang errechnet sich aus den netto-Summen der Bestellbestätigungen, die versendet und nicht storniert sind.

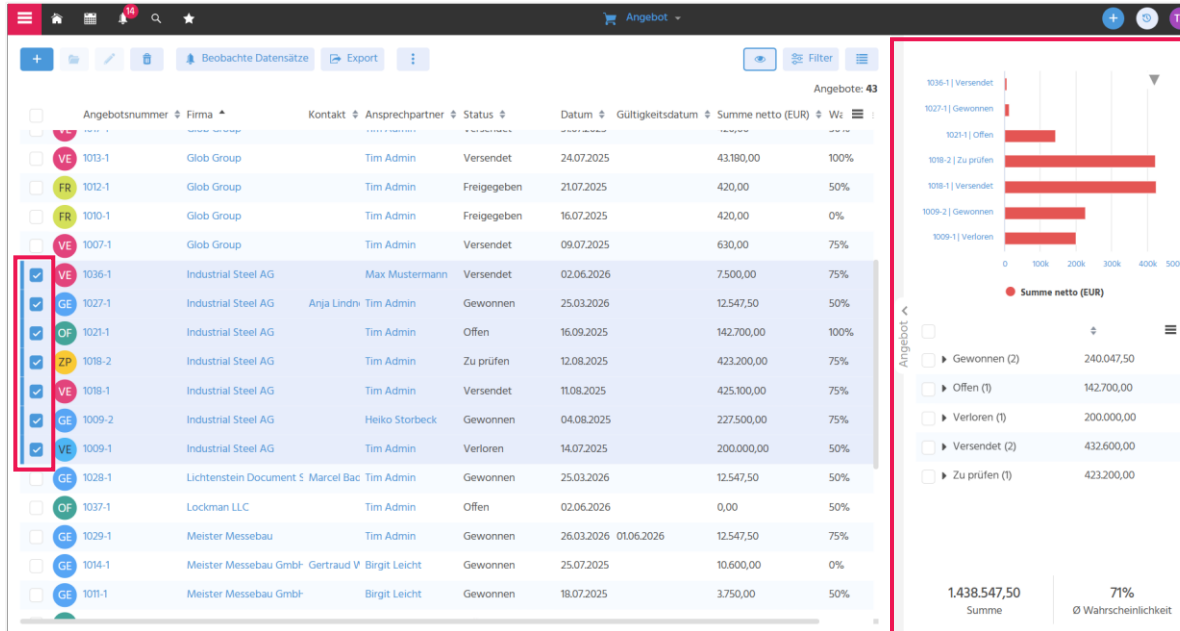
Umsatz

Der Umsatz errechnet sich aus den netto-Summen der Rechnungen, die versendet und nicht storniert sind. Wenn Sie Rechnungen nicht in ADITO erfassen, sondern aus einem Drittsystem importieren möchten, finden Sie weitere Informationen in der [Readme des Moduls receipt](#).



Angebot

Übersicht in der Filteransicht

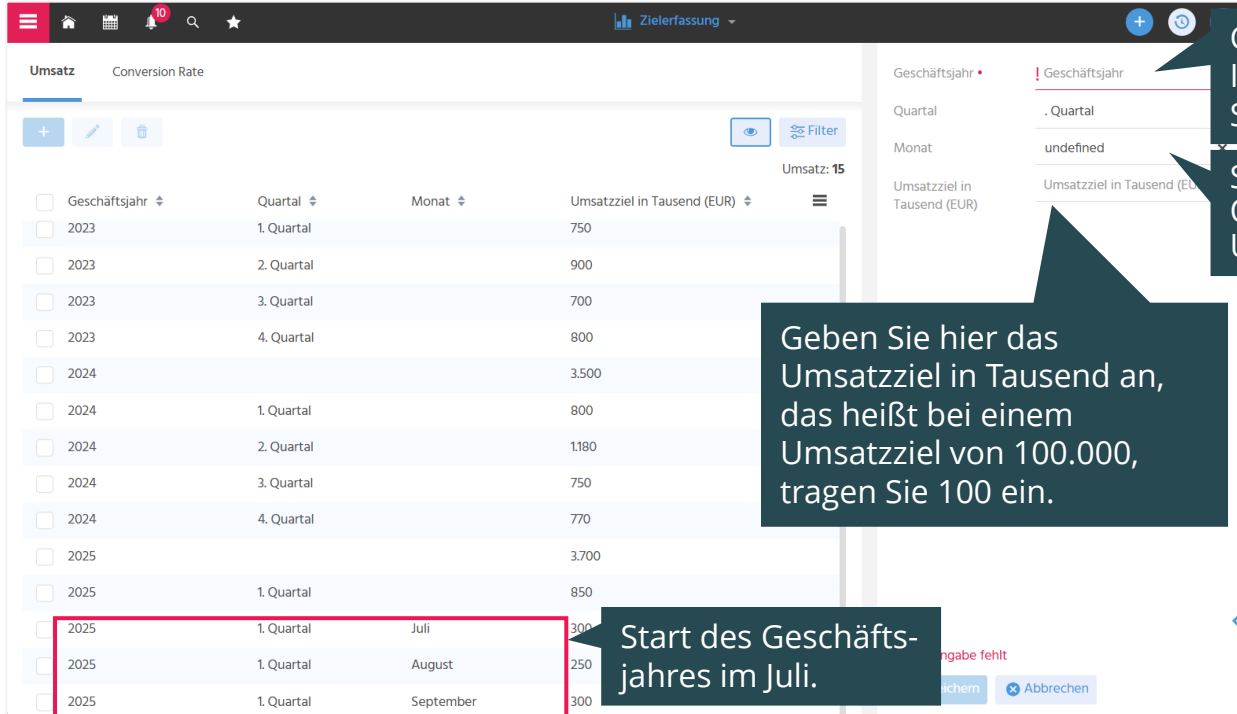


Die netto-Beträge und die Status-Werte der **markierten Datensätzen** werden rechts in einem Balkendiagramm dargestellt. In der Tabelle darunter werden die netto-Beträge nach Status gruppiert.



Exkurs in die Administration

Umsatzziel



Umsatz Conversion Rate

Umsatzziel

Umsatz: 15

☐ Geschäftsjahr	☐ Quartal	☐ Monat	Umsatzziel in Tausend (EUR)
☐ 2023	1. Quartal		750
☐ 2023	2. Quartal		900
☐ 2023	3. Quartal		700
☐ 2023	4. Quartal		800
☐ 2024			3.500
☐ 2024	1. Quartal		800
☐ 2024	2. Quartal		1.180
☐ 2024	3. Quartal		750
☐ 2024	4. Quartal		770
☐ 2025			3.700
☐ 2025	1. Quartal		850
☐ 2025	1. Quartal	Juli	300
☐ 2025	1. Quartal	August	250
☐ 2025	1. Quartal	September	300

Rechtsfeld (Formular):

- Geschäftsjahr: ! Geschäftsjahr
- Quartal: . Quartal
- Monat: undefined
- Umsatzziel in Tausend (EUR): Umsatzziel in Tausend (EUR)

Buttons: Speichern, Abbrechen

Geben Sie hier das Jahr ein, in dem Ihr Geschäftsjahr beginnt, für das Sie ein Umsatzziel erfassen wollen.

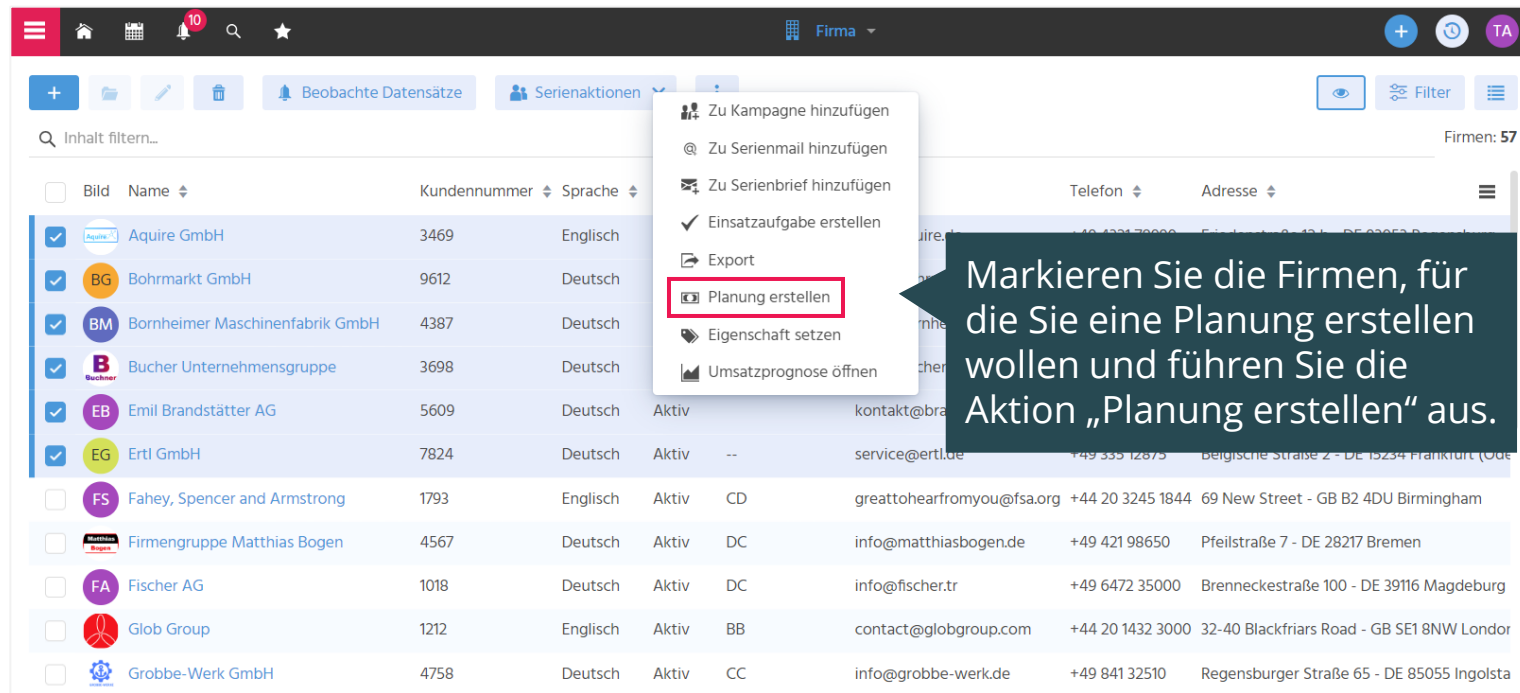
Sie können auch noch das Quartal und Monat des Umsatzzieles festlegen.

Geben Sie hier das Umsatzziel in Tausend an, das heißt bei einem Umsatzziel von 100.000, tragen Sie 100 ein.

Start des Geschäftsjahres im Juli.

Umsatzplanung

Neue Planung erstellen



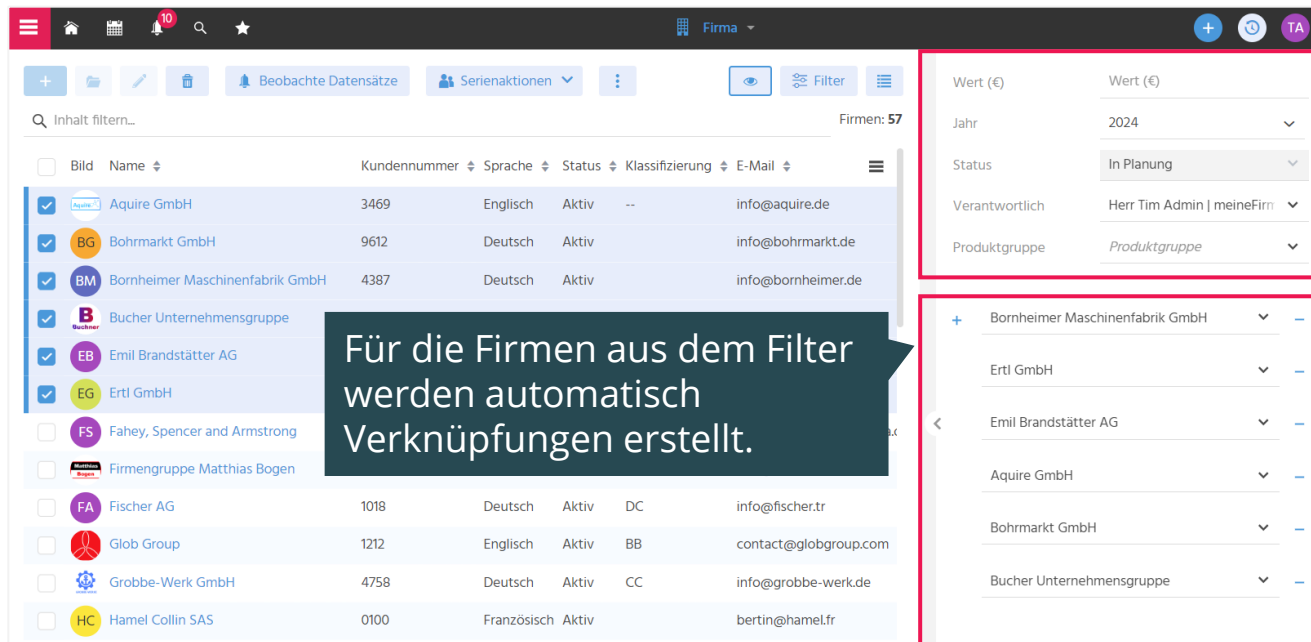
The screenshot shows the ADITO software interface. At the top, there is a navigation bar with icons for home, calendar, notifications (10), search, and favorites. Below this is a toolbar with buttons for adding (+), folders, editing, deleting, and viewing data sets. The main area displays a table of companies with columns for selection, name, customer number, language, status, and contact information. A context menu is open over the table, showing options: 'Zu Kampagne hinzufügen', 'Zu Serienmail hinzufügen', 'Zu Serienbrief hinzufügen', 'Einsatzaufgabe erstellen', 'Export', 'Planung erstellen' (highlighted with a red box), 'Eigenschaft setzen', and 'Umsatzprognose öffnen'. A dark blue callout box with white text points to the 'Planung erstellen' option.

Markieren Sie die Firmen, für die Sie eine Planung erstellen wollen und führen Sie die Aktion „Planung erstellen“ aus.

Bild	Name	Kundennummer	Sprache	Status	Telefon	Adresse
☒	Aquire GmbH	3469	Englisch			
☒	Bohrmarkt GmbH	9612	Deutsch			
☒	Bornheimer Maschinenfabrik GmbH	4387	Deutsch			
☒	Bucher Unternehmensgruppe	3698	Deutsch			
☒	Emil Brandstätter AG	5609	Deutsch	Aktiv		
☒	Ertl GmbH	7824	Deutsch	Aktiv	--	
☐	Fahey, Spencer and Armstrong	1793	Englisch	Aktiv	CD	greattohearfromyou@fsa.org +44 20 3245 1844 69 New Street - GB B2 4DU Birmingham
☐	Firmengruppe Matthias Bogen	4567	Deutsch	Aktiv	DC	info@matthiasbogen.de +49 421 98650 Pfeilstraße 7 - DE 28217 Bremen
☐	Fischer AG	1018	Deutsch	Aktiv	DC	info@fischer.tr +49 6472 35000 Brenneckestraße 100 - DE 39116 Magdeburg
☐	Glob Group	1212	Englisch	Aktiv	BB	contact@globgroup.com +44 20 1432 3000 32-40 Blackfriars Road - GB SE1 8NW London
☐	Grobbe-Werk GmbH	4758	Deutsch	Aktiv	CC	info@grobbe-werk.de +49 841 32510 Regensburger Straße 65 - DE 85055 Ingolsta

Umsatzplanung

Neue Planung erstellen



The screenshot shows the ADITO software interface. At the top, there's a navigation bar with icons for home, calendar, notifications (10), search, and favorites. Below this is a toolbar with icons for adding, deleting, and filtering. The main area displays a list of companies with columns for Bild, Name, Kundennummer, Sprache, Status, Klassifizierung, and E-Mail. A search bar is on the left. On the right, there's a configuration panel with dropdowns for Wert (€), Jahr, Status, Verantwortlich, and Produktgruppe. A red box highlights the configuration panel, and a blue box highlights the company list. A text box explains that companies from the filter will have automatic linkages created.

Bild	Name	Kundennummer	Sprache	Status	Klassifizierung	E-Mail
☒	Aquire GmbH	3469	Englisch	Aktiv	--	info@acquire.de
☒	Bohrmarkt GmbH	9612	Deutsch	Aktiv		info@bohrmarkt.de
☒	Bornheimer Maschinenfabrik GmbH	4387	Deutsch	Aktiv		info@bornheimer.de
☒	Bucher Unternehmensgruppe					
☒	Emil Brandstätter AG					
☒	Ertl GmbH					
☐	Fahey, Spencer and Armstrong					
☐	Firmengruppe Matthias Bogen					
☐	Fischer AG	1018	Deutsch	Aktiv	DC	info@fischer.tr
☐	Glob Group	1212	Englisch	Aktiv	BB	contact@globgroup.com
☐	Grobbe-Werk GmbH	4758	Deutsch	Aktiv	CC	info@grobbe-werk.de
☐	Hamel Collin SAS	0100	Französisch	Aktiv		bertin@hamel.fr

Für die Firmen aus dem Filter werden automatisch Verknüpfungen erstellt.

Wert (€)

Jahr

Status

Verantwortlich

Produktgruppe

Bornheimer Maschinenfabrik GmbH

Ertl GmbH

Emil Brandstätter AG

Aquire GmbH

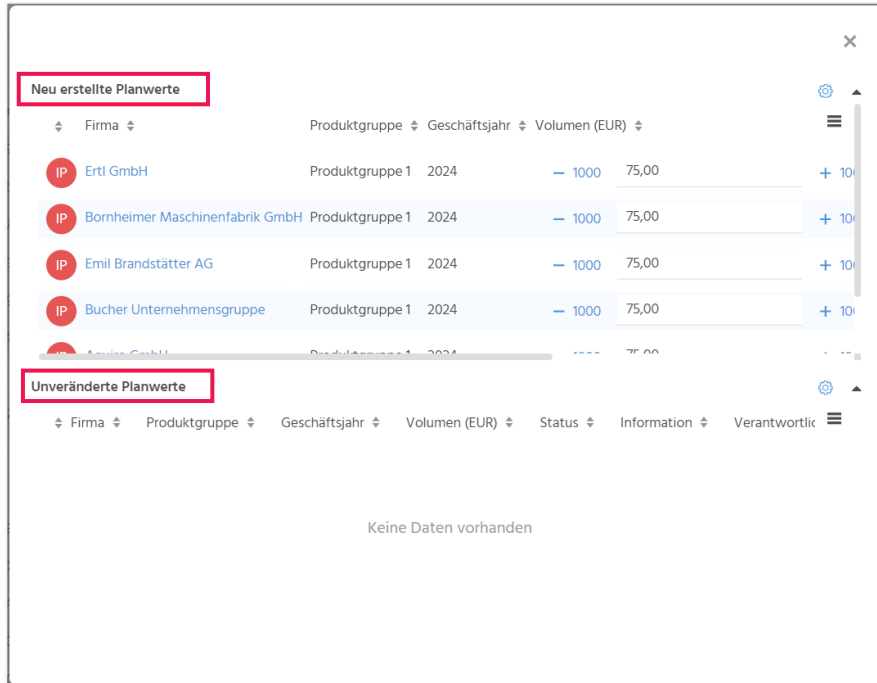
Bohrmarkt GmbH

Bucher Unternehmensgruppe

Tragen Sie die Werte ein wie gewünscht. Der Status ist mit „In Planung“ vorbelegt und ist an dieser Stelle nicht änderbar.

Umsatzplanung

Neue Planung erstellen



The screenshot displays a web application interface for creating a new sales plan. It features a table with columns for 'Firma', 'Produktgruppe', 'Geschäftsjahr', and 'Volumen (EUR)'. The table is divided into two sections: 'Neu erstellte Planwerte' (Newly created plan values) and 'Unveränderte Planwerte' (Unchanged plan values). The 'Neu erstellte Planwerte' section contains four rows of data, each with a red circular icon containing the letters 'IP' and a blue circular icon containing a plus sign. The 'Unveränderte Planwerte' section is currently empty, displaying the text 'Keine Daten vorhanden' (No data available).

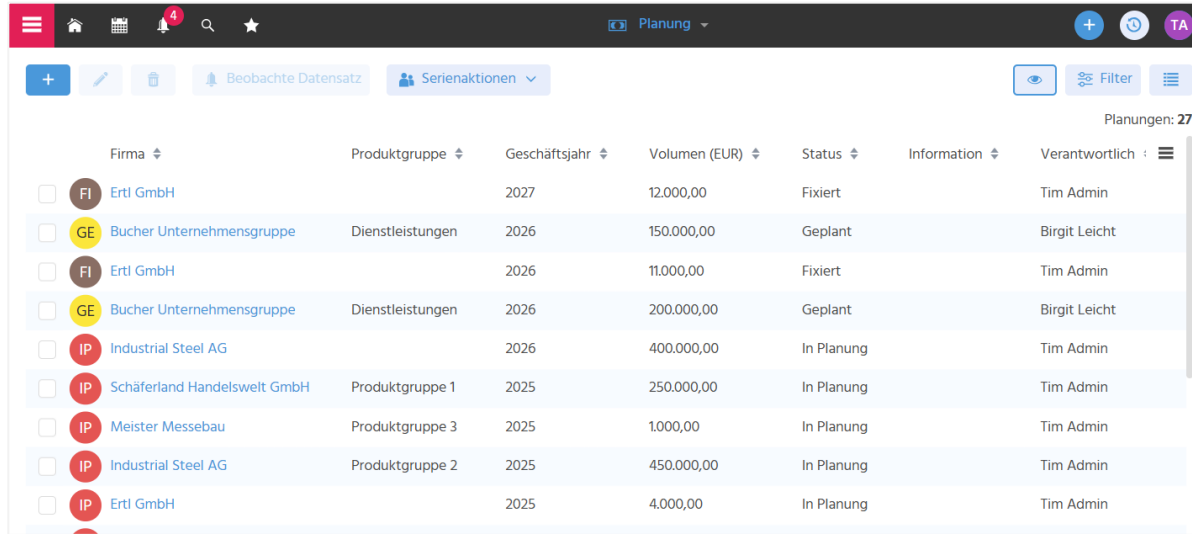
Firma	Produktgruppe	Geschäftsjahr	Volumen (EUR)
IP Ertl GmbH	Produktgruppe 1	2024	75,00
IP Bornheimer Maschinenfabrik GmbH	Produktgruppe 1	2024	75,00
IP Emil Brandstätter AG	Produktgruppe 1	2024	75,00
IP Bucher Unternehmensgruppe	Produktgruppe 1	2024	75,00
IP ...	Produktgruppe 1	2024	75,00

Keine Daten vorhanden

Nach dem Speichern erscheint ein Overlay. Sollte bei einer Firma bereits eine Planung für die gewählte Produktgruppe vorhanden sein, wird diese nicht überschrieben, sondern im unteren Bereich angezeigt. Sowohl im oberen als auch im unteren Bereich können die Volumina für die Firmen separat bearbeitet und gespeichert werden.

Umsatzplanung

Context Planung



Firma	Produktgruppe	Geschäftsjahr	Volumen (EUR)	Status	Information	Verantwortlich
☐ FI Ertl GmbH		2027	12.000,00	Fixiert		Tim Admin
☐ GE Bucher Unternehmensgruppe	Dienstleistungen	2026	150.000,00	Geplant		Birgit Leicht
☐ FI Ertl GmbH		2026	11.000,00	Fixiert		Tim Admin
☐ GE Bucher Unternehmensgruppe	Dienstleistungen	2026	200.000,00	Geplant		Birgit Leicht
☐ IP Industrial Steel AG		2026	400.000,00	In Planung		Tim Admin
☐ IP Schäferland Handelswelt GmbH	Produktgruppe 1	2025	250.000,00	In Planung		Tim Admin
☐ IP Meister Messebau	Produktgruppe 3	2025	1.000,00	In Planung		Tim Admin
☐ IP Industrial Steel AG	Produktgruppe 2	2025	450.000,00	In Planung		Tim Admin
☐ IP Ertl GmbH		2025	4.000,00	In Planung		Tim Admin

Im Context „Planung“ sehen Sie alle jemals angelegten Planungen.

Mit Hilfe der Icons am Beginn eines Datensatzes können Sie auf einen Blick sehen, welchen Status eine Planung hat.

 = In Planung

 = Geplant

 = Fixiert

Umsatzplanung

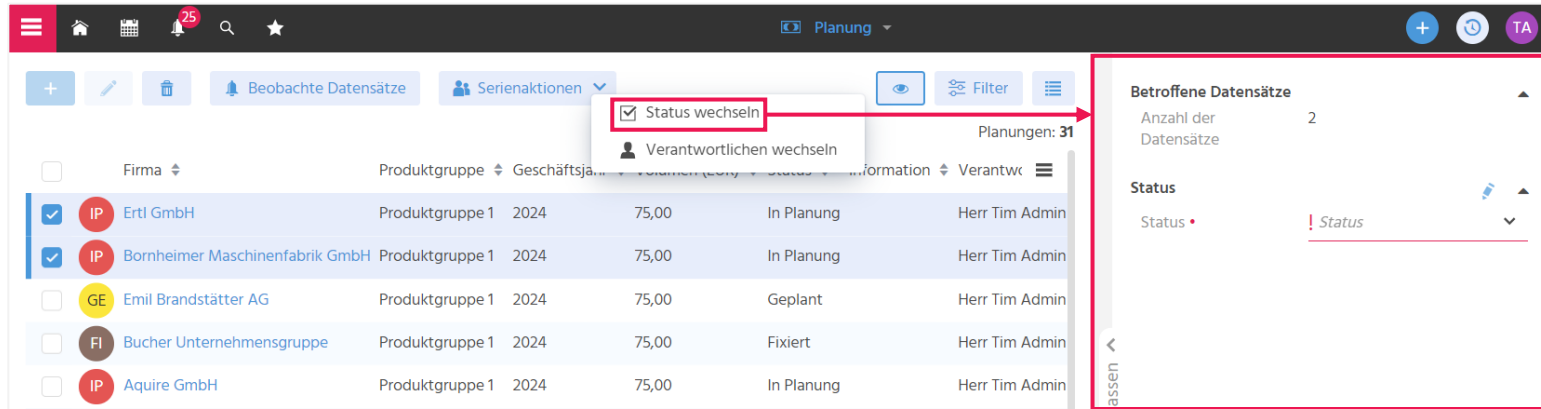
Context Planung – Multiedit-Ansicht

</

In der Multiedit-Ansicht können Sie die Volumina anpassen und über den Button „Speichern“ bestätigen. Solange eine Änderung noch nicht gespeichert ist, können Sie sie zurücksetzen, um wieder den ursprünglichen Wert zu erhalten.

Bei Planungen mit dem Status „Fixiert“ können Sie das Volumen nicht mehr anpassen.

Serienaktion – Status wechseln



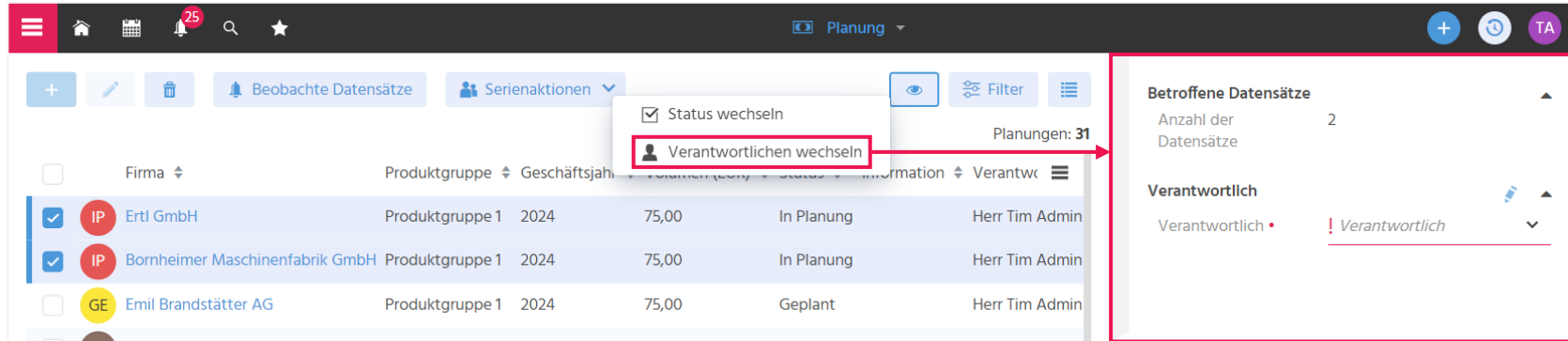
The screenshot displays the ADITO software interface for managing sales planning. A table lists companies and their planning status. A dropdown menu is open over the 'Status' column, showing 'Status wechseln' (checked) and 'Verantwortlichen wechseln'. A sidebar on the right shows 'Betroffene Datensätze' (Affected Data Records) with a count of 2 and a 'Status' filter.

Firma	Produktgruppe	Geschäftsjahr	Umsatz (€)	Status	Verantwortlicher
☒ IP Ertl GmbH	Produktgruppe 1	2024	75,00	In Planung	Herr Tim Admin
☒ IP Bornheimer Maschinenfabrik GmbH	Produktgruppe 1	2024	75,00	In Planung	Herr Tim Admin
☐ GE Emil Brandstätter AG	Produktgruppe 1	2024	75,00	Geplant	Herr Tim Admin
☐ FI Bucher Unternehmensgruppe	Produktgruppe 1	2024	75,00	Fixiert	Herr Tim Admin
☐ IP Aquire GmbH	Produktgruppe 1	2024	75,00	In Planung	Herr Tim Admin

Beispiel:

Der Mitarbeiter für Berlin möchte alle Planungen von „In Planung“ auf „Geplant“ setzen, nachdem er alle Planungen angepasst und finalisiert hat.

Serienaktion – Verantwortlichen wechseln



The screenshot shows the ADITO software interface. The top navigation bar includes a menu icon, home, calendar, notifications (25), search, and star icons. The main header shows 'Planung' (Planning) and user 'TA'. The left sidebar has buttons for '+', edit, delete, 'Beobachte Datensätze' (Watch data sets), and 'Serienaktionen' (Serial Actions). The 'Serienaktionen' dropdown menu is open, showing options: 'Status wechseln' (Change status) and 'Verantwortlichen wechseln' (Change responsible), with the latter highlighted by a red box. Below the menu is a table of sales plans. The table has columns: Firma (Company), Produktgruppe (Product group), Geschäftsjahr (Business year), Umsatz (Revenue), Status, and Verantwortlicher (Responsible). The table shows three rows: Ertl GmbH, Bornheimer Maschinenfabrik GmbH, and Emil Brandstätter AG. The first two rows are 'In Planung' (In planning) and the third is 'Geplant' (Planned). The 'Verantwortlicher' column for all rows is 'Herr Tim Admin'. On the right, the 'Betroffene Datensätze' (Affected data sets) panel shows 'Anzahl der Datensätze' (Number of data sets) as 2 and 'Verantwortlich' (Responsible) as 'Herr Tim Admin' with a warning icon and the text '! Verantwortlich'.

Firma	Produktgruppe	Geschäftsjahr	Umsatz	Status	Verantwortlicher
IP Ertl GmbH	Produktgruppe 1	2024	75,00	In Planung	Herr Tim Admin
IP Bornheimer Maschinenfabrik GmbH	Produktgruppe 1	2024	75,00	In Planung	Herr Tim Admin
GE Emil Brandstätter AG	Produktgruppe 1	2024	75,00	Geplant	Herr Tim Admin

Beispiel 1:

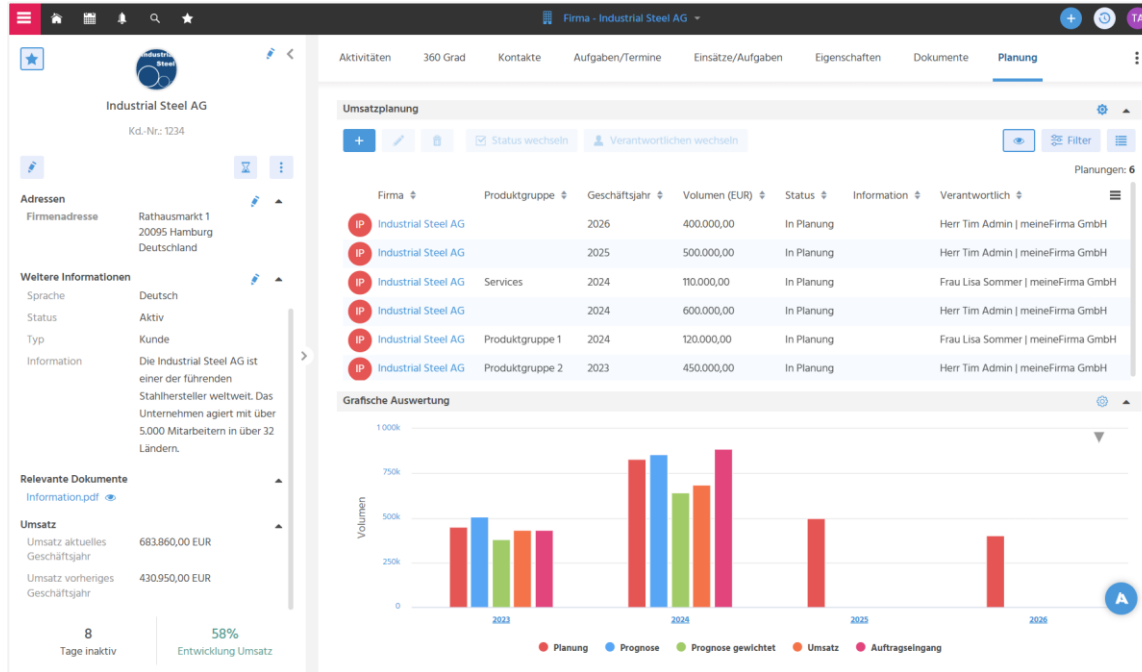
Eine Stelle wird neu besetzt und der neue Kollege bekommt alle Umsatzplanungen seines Vorgängers zugewiesen.

Beispiel 2:

Das Gebiet Bayern wird in Süd- und Nord-Bayern aufgeteilt. Ursprünglich betreute ein Mitarbeiter alle Firmen in Bayern, nun gibt es einen weiteren Kollegen, dem die entsprechenden Planungen zugeordnet werden.

Planung in der Firma

Die zu einer Firma gehörenden Planungen sehen Sie auch in der Firma im Tab „Planung“.

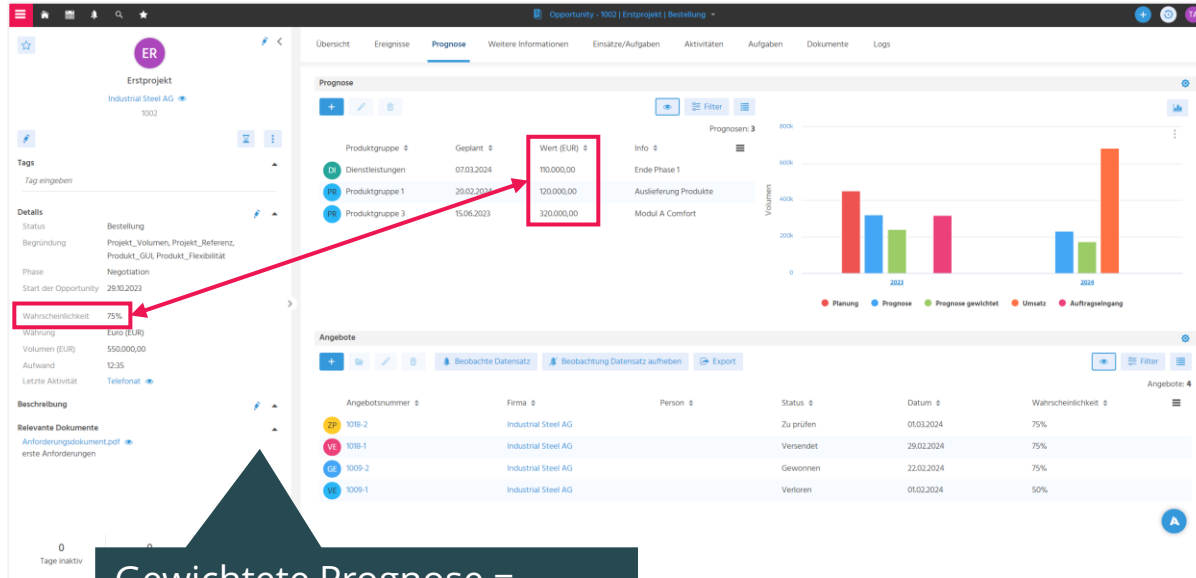


Für die Grafik werden folgende Zahlen verwendet:

- die **Planung** auf Kundenebene.
- die **Prognose**, die in den jeweiligen Opportunities erfasst wurde.
- die **Prognose gewichtet**. Hier wird die Prognose mit der in der Opportunity angegebenen Wahrscheinlichkeit multipliziert.
- **Umsatz** aus versendeten, nicht stornierten Rechnungen (Summe netto).
- **Auftragseingang** aus versendeten, nicht stornierten Bestellbestätigungen (Summe netto).

Prognose

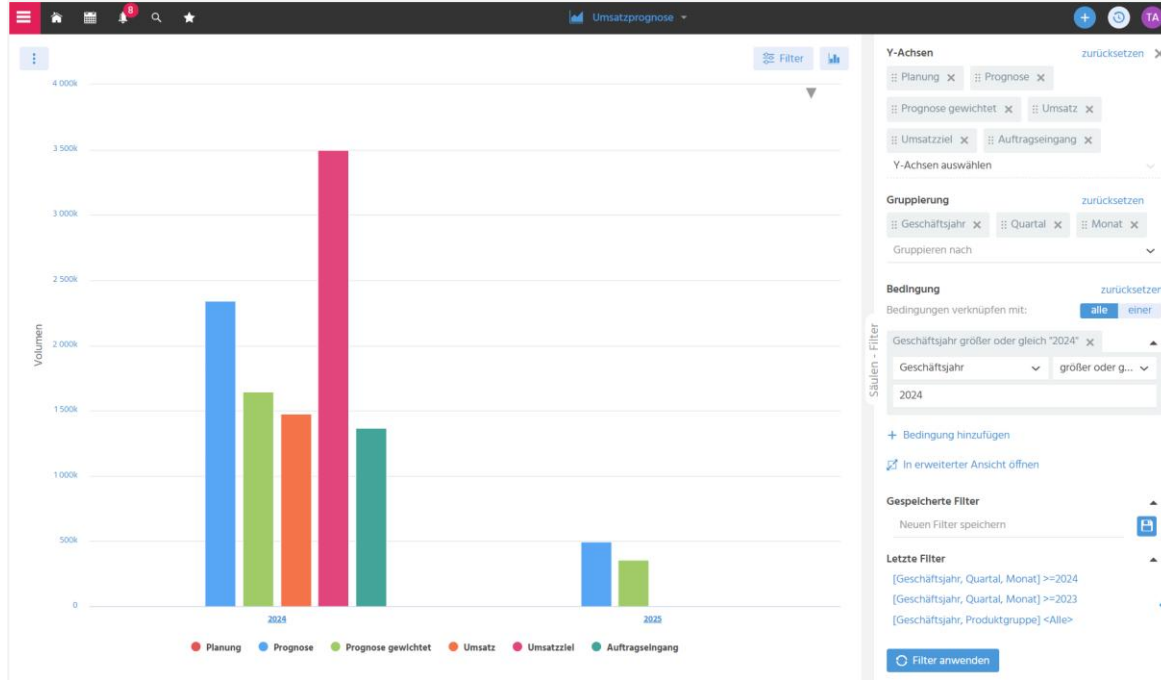
Exkurs in die Opportunity



Prognosen (Forecasts) werden in der Opportunity erfasst. Auch hier werden Planung, Prognose, gewichtete Prognose, Umsatz und Auftragseingang einander grafisch gegenübergestellt.

Gewichtete Prognose =
Die Summe der einzelnen
Prognosewerte multipliziert
mit der Wahrscheinlichkeit.

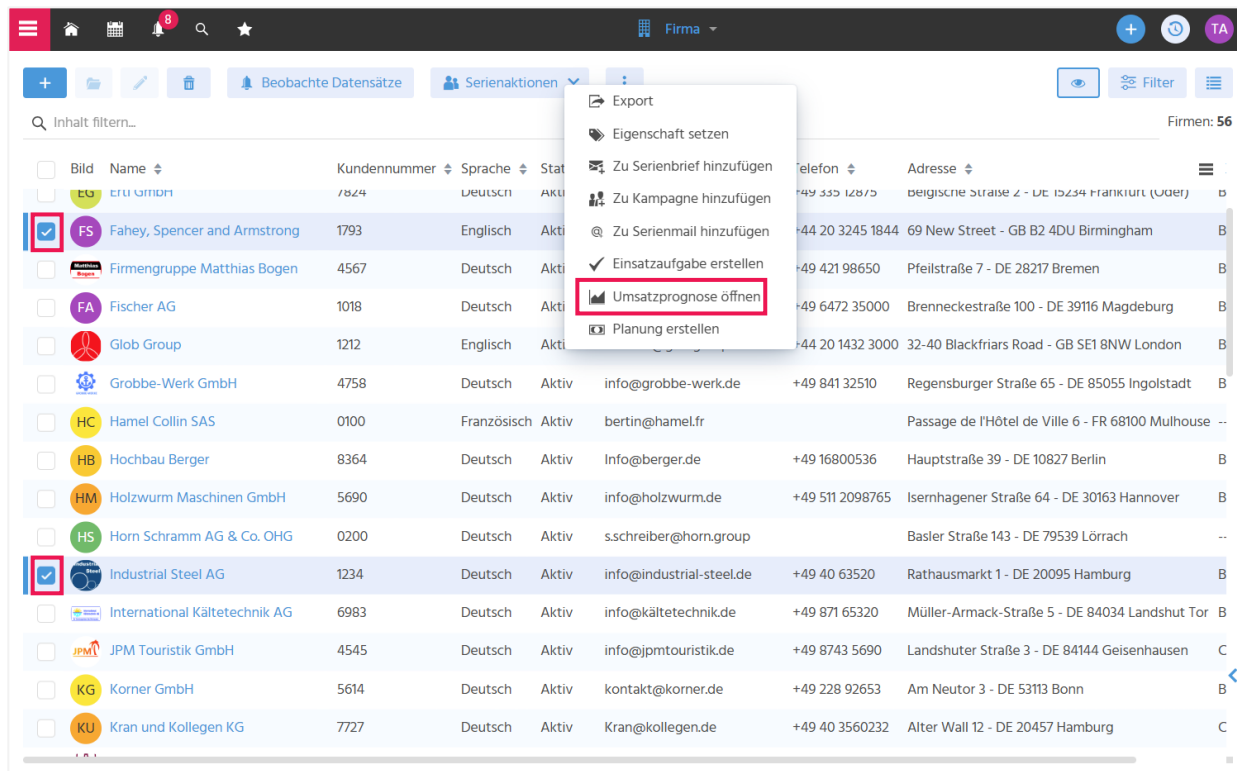
Umsatzprognose



Beim Öffnen des Contexts „Umsatzprognose“ werden die **Werte**, die im System hinterlegt sind, **kumuliert dargestellt**.

Mit Hilfe des Filters können Sie Werte aus- oder einblenden, Gruppierungen festlegen und Bedingungen definieren.

Umsatzprognose aus Firmenfilter



The screenshot shows the ADITO software interface. At the top, there's a navigation bar with icons for home, calendar, notifications (8), search, and favorites. Below this is a toolbar with buttons for adding, deleting, and filtering. The main area displays a table of companies with columns for selection, image, name, customer number, language, status, phone, and address. Two companies are selected: 'FS Fahey, Spencer and Armstrong' and 'Industrial Steel AG'. A context menu is open over the selected companies, showing options like 'Export', 'Eigenschaft setzen', 'Zu Serienbrief hinzufügen', 'Zu Kampagne hinzufügen', 'Zu Serienmail hinzufügen', 'Einsatzaufgabe erstellen', 'Umsatzprognose öffnen' (highlighted with a red box), and 'Planung erstellen'.

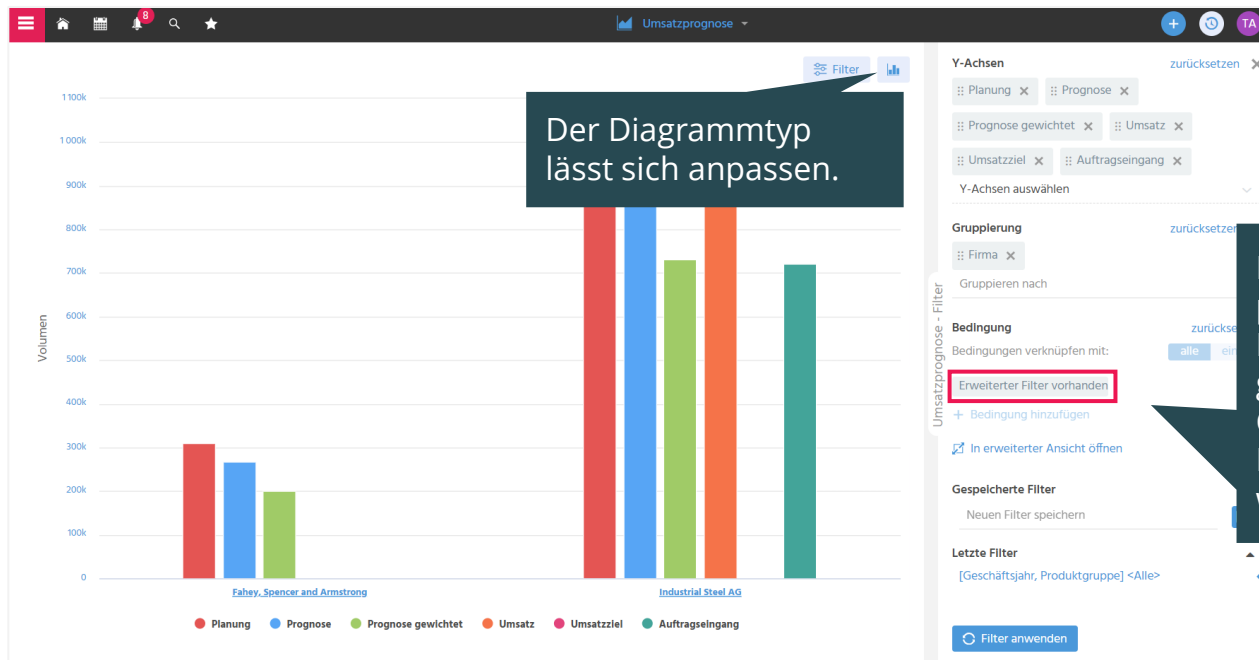
	Bild	Name	Kundennummer	Sprache	Status	Telefon	Adresse
☐		FS Fahey, Spencer and Armstrong	1793	Englisch	Aktiv	+49 335 12875	bergische Straße 2 - DE 15234 Frankfurt (Oder)
☒		FS Fahey, Spencer and Armstrong	1793	Englisch	Aktiv	+44 20 3245 1844	69 New Street - GB B2 4DU Birmingham
☐		Firmengruppe Matthias Bogen	4567	Deutsch	Aktiv	+49 421 98650	Pfeilstraße 7 - DE 28217 Bremen
☐		Fischer AG	1018	Deutsch	Aktiv	+49 6472 35000	Brenneckestraße 100 - DE 39116 Magdeburg
☐		Glob Group	1212	Englisch	Aktiv	+44 20 1432 3000	32-40 Blackfriars Road - GB SE1 8NW London
☐		Grobbe-Werk GmbH	4758	Deutsch	Aktiv	info@grobbe-werk.de	Regensburger Straße 65 - DE 85055 Ingolstadt
☐		Hamel Collin SAS	0100	Französisch	Aktiv	bertin@hamel.fr	Passage de l'Hôtel de Ville 6 - FR 68100 Mulhouse
☐		Hochbau Berger	8364	Deutsch	Aktiv	Info@berger.de	Hauptstraße 39 - DE 10827 Berlin
☐		Holzwurm Maschinen GmbH	5690	Deutsch	Aktiv	info@holzwurm.de	Isernhagener Straße 64 - DE 30163 Hannover
☐		Horn Schramm AG & Co. OHG	0200	Deutsch	Aktiv	s.schreiber@horn.group	Basler Straße 143 - DE 79539 Lörrach
☒		Industrial Steel AG	1234	Deutsch	Aktiv	info@industrial-steel.de	Rathausmarkt 1 - DE 20095 Hamburg
☐		International Kältetechnik AG	6983	Deutsch	Aktiv	info@kältetechnik.de	Müller-Armack-Straße 5 - DE 84034 Landshut
☐		JPM Touristik GmbH	4545	Deutsch	Aktiv	info@jpmtouristik.de	Landshuter Straße 3 - DE 84144 Geisenhausen
☐		Korner GmbH	5614	Deutsch	Aktiv	kontakt@korner.de	Am Neutor 3 - DE 53113 Bonn
☐		Kran und Kollegen KG	7727	Deutsch	Aktiv	Kran@kollegen.de	Alter Wall 12 - DE 20457 Hamburg

Wenn Sie die Serienaktion "Umsatzprognose öffnen" ausführen, öffnet sich automatisch der Context „Umsatzprognose“. Die gewählten Firmen sind dann bereits im Filter vorbelegt.



Sie können die Umsatzprognose für maximal 50 Firmen öffnen.

Umsatzprognose



Mit der Serienaktion "Umsatzprognose öffnen" (in der Filteransicht des Contexts „Firma“) gelangen Sie automatisch in den Context "Umsatzprognose„. Der Filter auf die gewählten Firmen wird automatisch gesetzt.



Mit der Aktion "Umsatzprognose öffnen" werden keine Jahresfilter gesetzt. Das heißt, im Diagramm werden alle in der Firma gepflegten Planungs-, Prognose- und Umsatzwerte kumuliert für alle Jahre angezeigt.

Auftragseingang

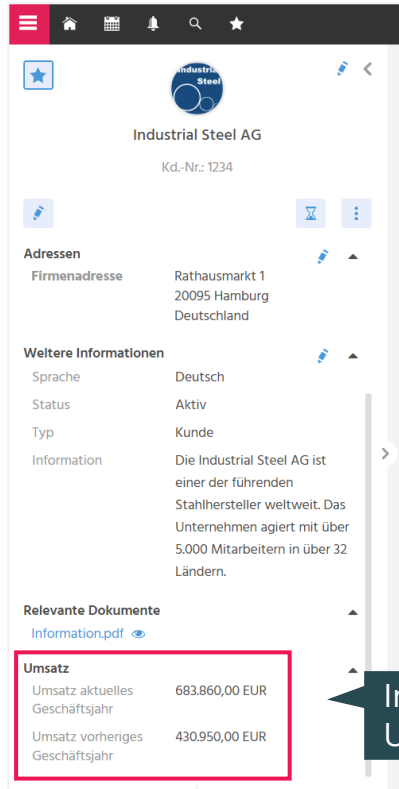
Beleg							
Beobachte Datensatz							
Beobachtung Datensatz aufheben							
Belege: 42							
	Belegnummer	Firma	Kontakt	Versendet	Belegdatum	Storniert	Summe netto (EUR)
☐	Bestellbestätigung (15)						2.167.957,50
☐	BE 1050	Meister Messebau		Nein	19.01.2026	Nein	0,00
☐	BE 1049	privat	Ludwig Kanzler	Ja	18.06.2025	Nein	12.547,50
☐	BE 1047	Bucher Unternehmensgruppe		Ja	29.05.2025	Nein	640.000,00
☐	BE 1046	Bucher Unternehmensgruppe		Nein	01.11.2025	Nein	0,00
☐	BE 1045	Glob Group	Cameron Doyle	Nein	08.07.2025	Nein	90.250,00
☐	BE 1042	Industrial Steel AG		Ja	17.04.2025	Nein	366.860,00
☐	BE 1040	Industrial Steel AG		Ja	10.01.2025	Nein	317.000,00
☐	BE 1039	Industrial Steel AG		Nein	06.10.2024	Nein	73.000,00
☐	BE 1038	Industrial Steel AG		Ja	07.07.2025	Nein	223.000,00
☐	BE 1034	Meister Messebau GmbH	Gertraud Weingartner	Nein	05.09.2025	Nein	10.600,00
☐	BE 1031	Meister Messebau GmbH		Ja	24.05.2025	Nein	3.750,00
☐	BE 1006	Industrial Steel AG		Ja	10.05.2024	Nein	107.737,50
☐	BE 1004	Industrial Steel AG		Ja	06.02.2024	Nein	107.737,50
☐	BE 1002	Industrial Steel AG		Ja	08.11.2023	Nein	107.737,50
☐	BE 1000	Industrial Steel AG		Ja	25.08.2023	Nein	107.737,50

Der Auftragseingang errechnet sich aus den netto-Summen der Bestellbestätigungen, die versendet und nicht storniert sind.

Beleg							
Beobachte Datensatz Beobachtung Datensatz aufheben							
Belege: 4							
	Belegnummer	Firma	Kontakt	Versendet	Belegdatum	Storniert	Summe netto (EUR)
☐	Rechnung (21)						1925.160,00
☐	RE 1052	Hamel Collin SAS		Nein	19.01.2026	Nein	7.500,00
☐	RE 1051	Fischer AG	Frank Baer	Nein	19.01.2026	Nein	0,00
☐	RE 1048	Magic Gray		Ja	01.06.2025	Nein	54.000,00
☐	RE 1044	Industrial Steel AG		Ja	31.05.2025	Nein	175.200,00
☐	RE 1043	Industrial Steel AG		Ja	19.05.2025	Nein	191.660,00
☐	RE 1041	Industrial Steel AG		Ja	13.02.2025	Nein	317.000,00
☐	RE 1037	Bucher Unternehmensgruppe	Wilhelm Kainz	Ja	26.05.2025	Nein	150.000,00
☐	RE 1036	Meister Messebau GmbH	Gertraud Weingartner	Nein	08.09.2025	Nein	10.600,00
☐	RE 1033	Meister Messebau GmbH		Ja	27.05.2025	Ja	3.750,00
☐	RE 1030	Bucher Unternehmensgruppe	Wilhelm Kainz	Ja	28.04.2025	Nein	135.000,00
☐	RE 1029	Transatlantik Logistics GmbH		Ja	21.04.2025	Nein	192.500,00
☐	RE 1028	Skyscraper Bau GmbH		Ja	25.05.2025	Nein	28.500,00
☐	RE 1024	Transatlantik Logistics GmbH		Ja	06.05.2025	Ja	175.000,00
☐	RE 1023	Skyscraper Bau GmbH		Ja	14.05.2025	Nein	53.500,00
☐	RE 1020	Skyscraper Bau GmbH	Tom Weiß	Nein	26.05.2025	Nein	0,00
☐	RE 1011	Glob Group		Nein	05.05.2025	Nein	0,00

Der Umsatz errechnet sich aus den netto-Summen der Rechnungen, die versendet und nicht storniert sind. Wenn Sie Rechnungen nicht in ADITO erfassen, sondern aus einem Drittsystem importieren möchten, finden Sie weitere Informationen in der [Readme des Moduls receipt](#).

Umsatz



Industrial Steel AG
Kd.-Nr.: 1234

Adressen
Firmenadresse: Rathausmarkt 1
20095 Hamburg
Deutschland

Weitere Informationen
Sprache: Deutsch
Status: Aktiv
Typ: Kunde
Information: Die Industrial Steel AG ist einer der führenden Stahlhersteller weltweit. Das Unternehmen agiert mit über 5.000 Mitarbeitern in über 32 Ländern.

Relevante Dokumente
[Information.pdf](#)

Umsatz

Umsatz aktuelles Geschäftsjahr	683.860,00 EUR
Umsatz vorheriges Geschäftsjahr	430.950,00 EUR

In der Vorschau der Firma finden Sie den tatsächlichen Umsatz von aktuellem und vorherigem Geschäftsjahr.

Dieses Dokument unterliegt urheberrechtlichem Schutz. Sie dürfen die Inhalte für den vorgesehenen Zweck wie z.B. eine ADITO Schulung oder ein ADITO Projekt nutzen (insbesondere auch speichern und vervielfältigen), aber nur nach Absprache mit ADITO verändern, an Dritte weitergeben, veröffentlichen oder für andere Zwecke verwenden.



Einzigartige Beziehungen