



Vertrieb

ADITO Software GmbH

Ab Version 2026.4.2 | Juli 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 Opportunity
 - 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)

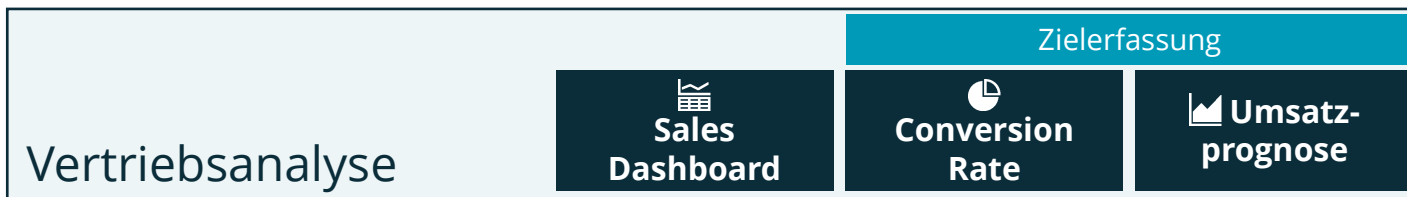
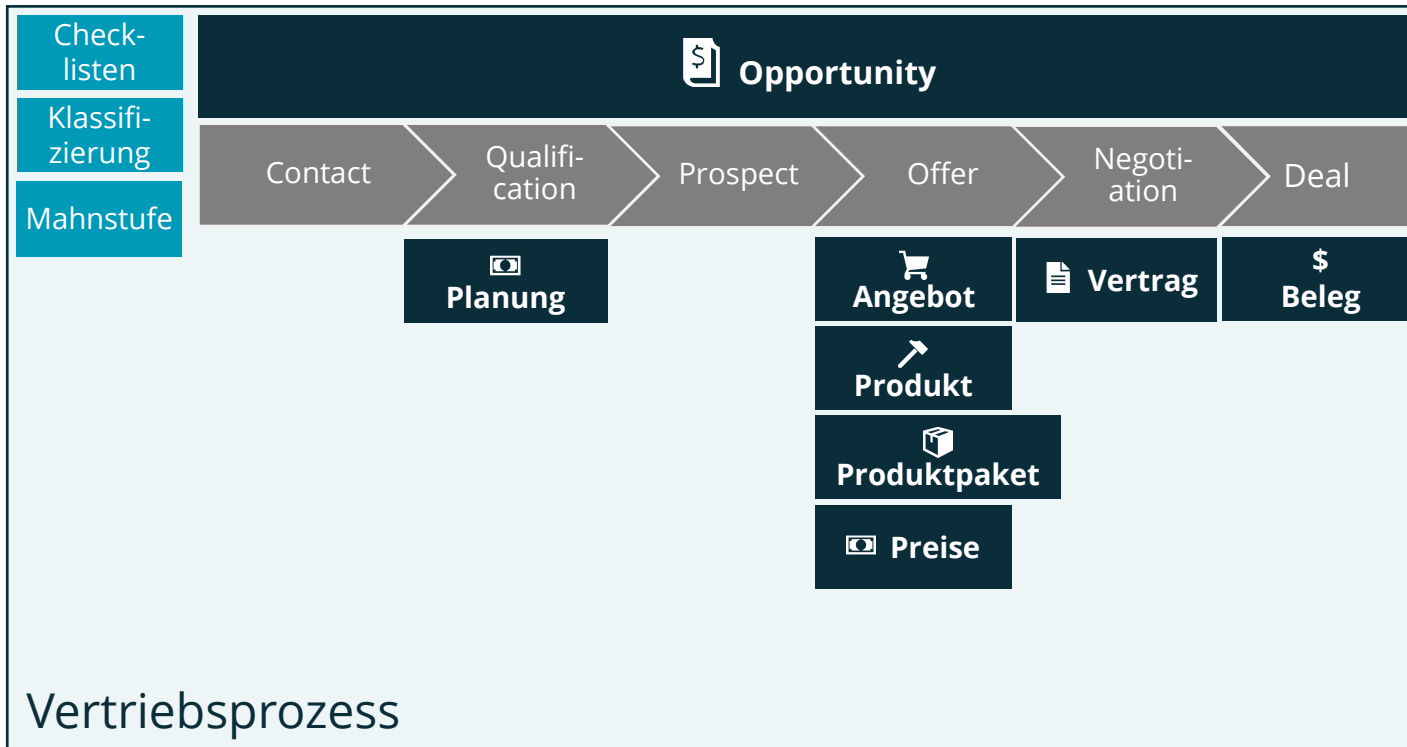
- Angebot
 - Angebot anlegen
 - Auswertung in der Filteransicht
 - Multiedit-Ansicht vs. Baumtabellenansicht
 - Posten einfügen – Multiedit
 - Posten anpassen – Multiedit
 - Posten einfügen – Baumtabelle
 - Posten einfügen – Tab „Produkte“
 - Stücklistenartikel einfügen – Multiedit
 - Stücklistenartikel einfügen – Baumtabelle
 - Produktkonfiguration im Angebot
 - Produkt als Unterposten einfügen – Multiedit
 - Produkt als Unterposten einfügen – Baumtabelle
 - Optionalen 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
- 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:

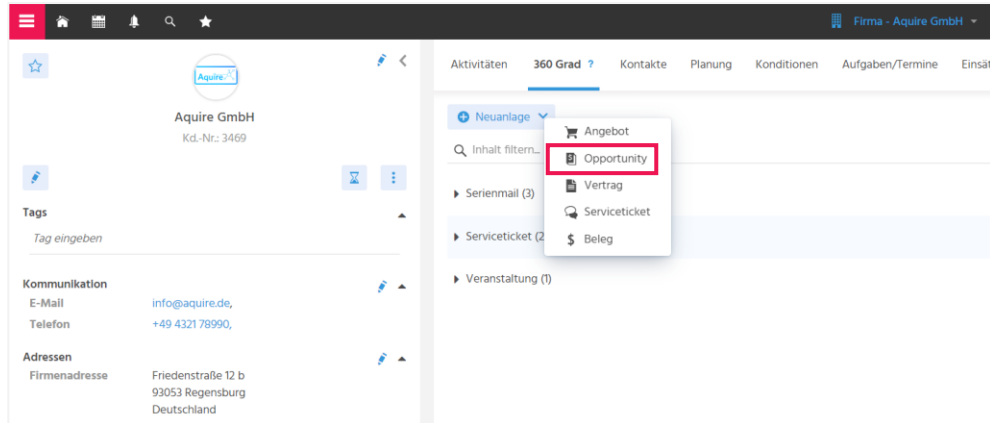


Welche Informationen/Prozesse werden in einer Opportunity abgebildet?

- 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

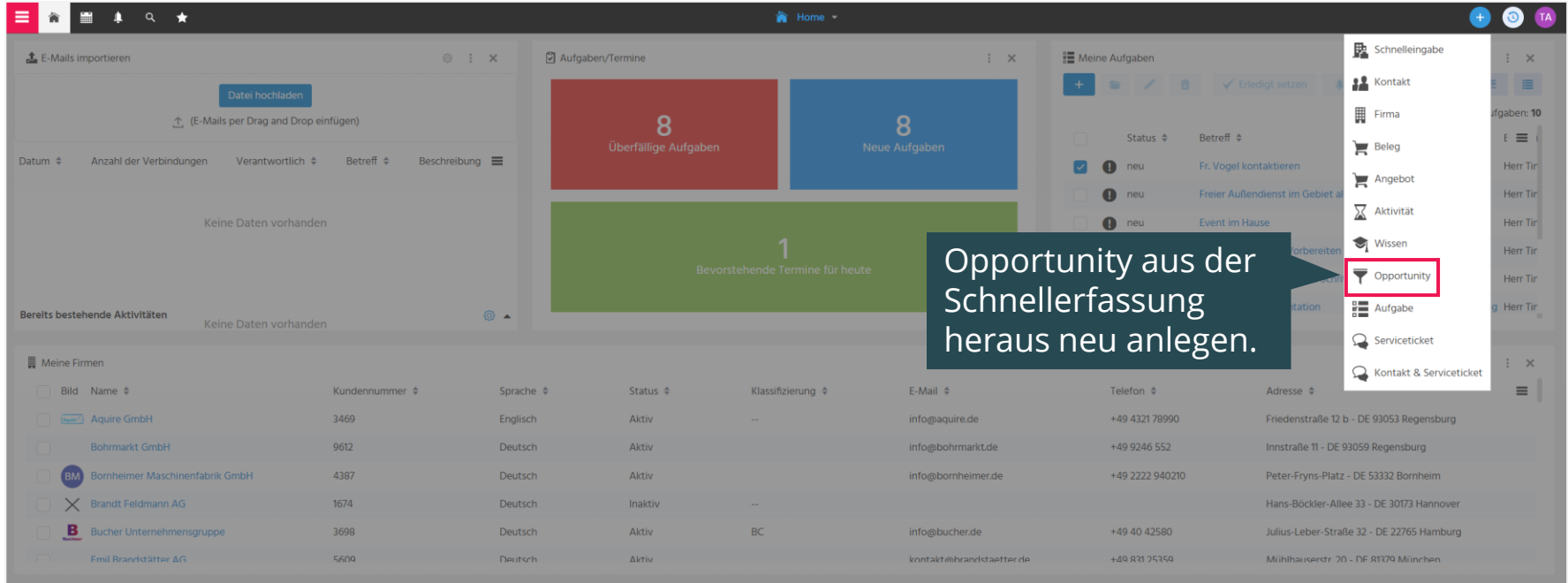
Start: Firma



- 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. The top navigation bar includes a home icon, a search icon, and a user profile icon. The main content area is divided into several sections:

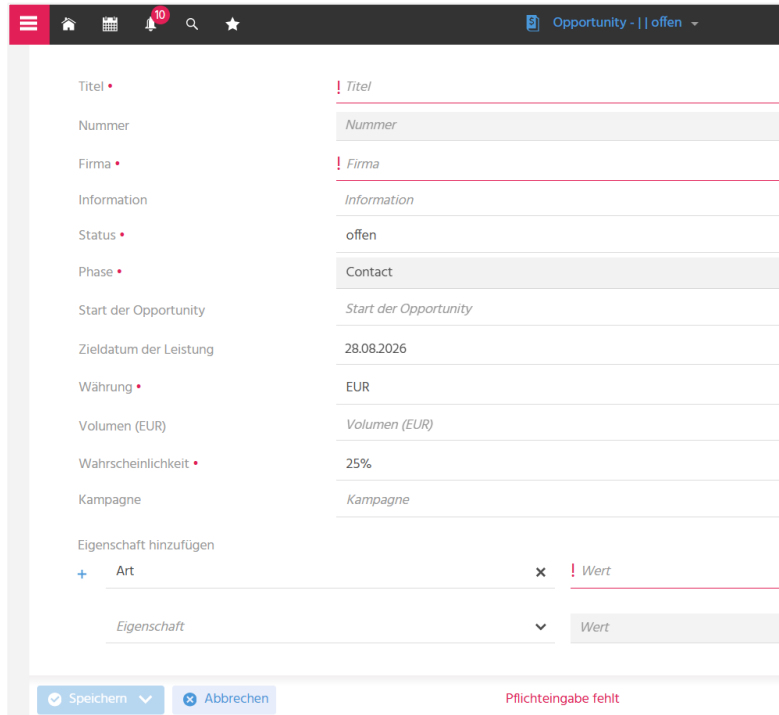
- E-Mails importieren:** A section for importing emails, featuring a 'Datei hochladen' button and a list of columns: Datum, Anzahl der Verbindungen, Verantwortlich, Betreff, and Beschreibung. It currently shows 'Keine Daten vorhanden'.
- Aufgaben/Termine:** A section for tasks and appointments, showing three cards: '8 Überfällige Aufgaben' (red), '8 Neue Aufgaben' (blue), and '1 Bevorstehende Termine für heute' (green).
- Meine Aufgaben:** A section for personal tasks, showing a list of tasks with columns for Status and Betreff. It includes a 'Schnelleingabe' button and a 'Erledigt setzen' button.
- Meine Firmen:** A table listing companies with columns for Bild, Name, Kundennummer, Sprache, Status, Klassifizierung, E-Mail, Telefon, and Adresse.

The 'Schnelleingabe' (Quick Entry) menu is open, showing a list of options: Kontakt, Firma, Beleg, Angebot, Aktivität, Wissen, **Opportunity** (highlighted with a red box), Aufgabe, Serviceticket, and Kontakt & Serviceticket. A callout box points to the 'Opportunity' option with the text: 'Opportunity aus der Schnellerfassung heraus neu anlegen.'

Bild	Name	Kundennummer	Sprache	Status	Klassifizierung	E-Mail	Telefon	Adresse
	Aquire GmbH	3469	Englisch	Aktiv	--	info@acquire.de	+49 4321 78990	Friedenstraße 12 b - DE 93053 Regensburg
	Bohrmarkt GmbH	9612	Deutsch	Aktiv	--	info@bohrmarkt.de	+49 9246 552	Innstraße 11 - DE 93059 Regensburg
	Bornheimer Maschinenfabrik GmbH	4387	Deutsch	Aktiv	--	info@bornheimer.de	+49 2222 940210	Peter-Fryns-Platz 3 - DE 53332 Bornheim
	Brandt Feldmann AG	1674	Deutsch	Inaktiv	--			Hans-Böckler-Allee 33 - DE 30173 Hannover
	Bucher Unternehmensgruppe	3698	Deutsch	Aktiv	BC	info@bucher.de	+49 40 42580	Julius-Leber-Straße 32 - DE 22765 Hamburg
	Friedrich Brandstätter AG	5609	Deutsch	Aktiv	--	kontakt@brandstaetter.de	+49 89 31 25350	Mühlhauserstr. 70 - DE 81729 München

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“.

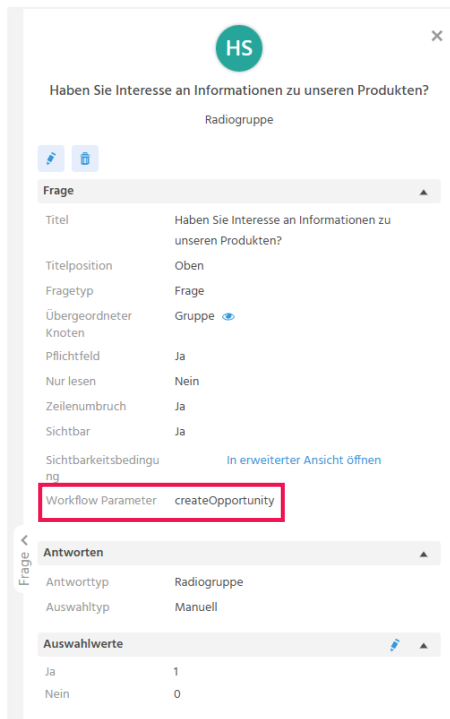
Es wird automatisch die erste Phase vorbelegt. Die Phase ist hier nicht anpassbar.

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 Knoten Gruppe

Pflichtfeld Ja

Nur lesen Nein

Zeilenumbruch Ja

Sichtbar Ja

Sichtbarkeitsbedingung In erweiterter Ansicht öffnen

Workflow Parameter createOpportunity

Antworten

Auswahlwerte

Ja	1
Nein	0

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

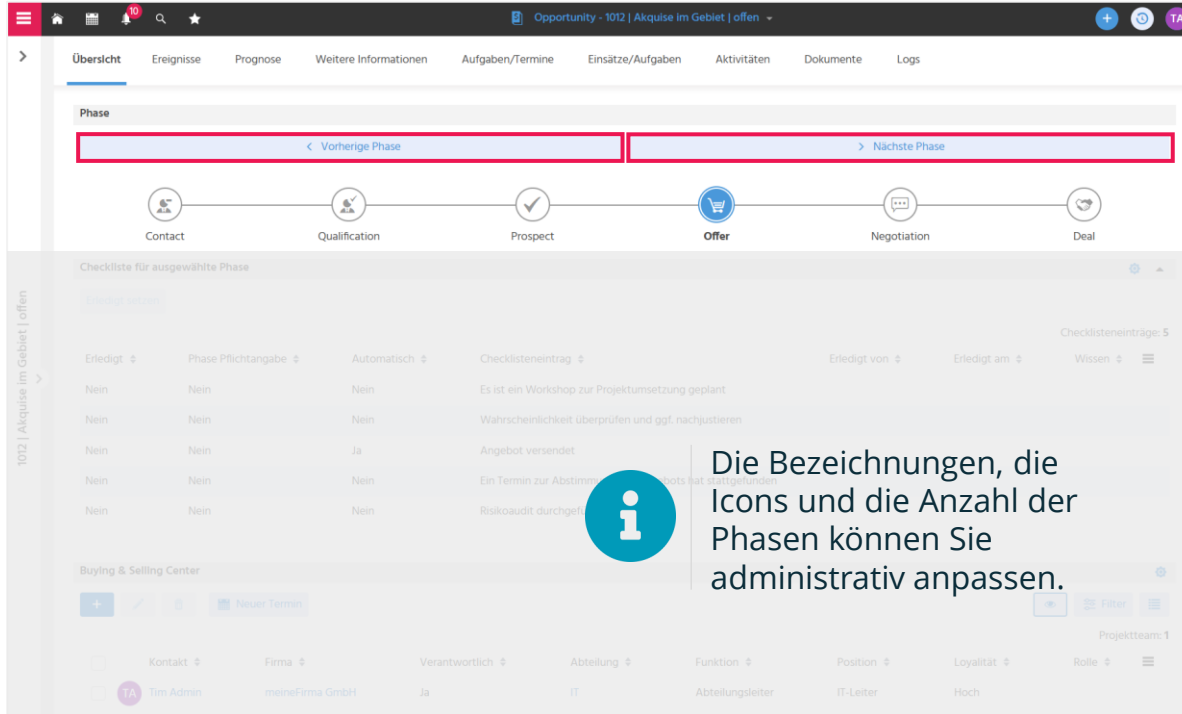
- Als Titel für die Opportunity wird der Name des Fragebogens übernommen.
- Der im Fragebogen erfasste Kontakt wird in der Opportunity im Buying & Selling Center als „Initiator“ eingetragen.
- Ist bei der im Fragebogen angegebenen Firma ein aktiver Betreuer mit der Rolle Außendienst hinterlegt, wird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

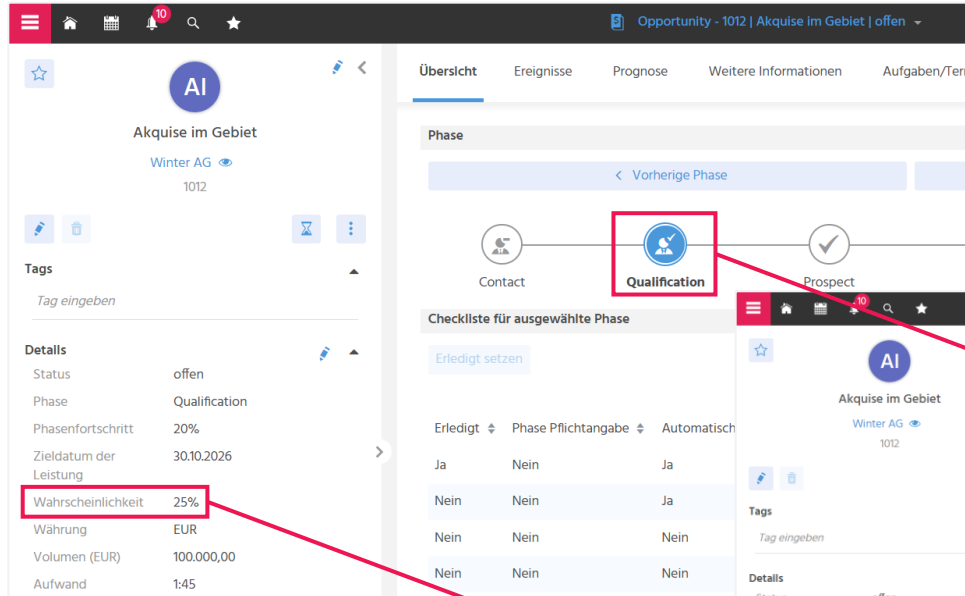


The screenshot displays the 'Opportunity - 1012 | Akquise im Gebiet | offen' interface. The top navigation bar includes tabs for 'Übersicht', 'Ereignisse', 'Prognose', 'Weitere Informationen', 'Aufgaben/Termine', 'Einsätze/Aufgaben', 'Aktivitäten', 'Dokumente', and 'Logs'. The 'Übersicht' tab is active, showing a phase flow diagram with six stages: Contact, Qualification, Prospect, Offer, Negotiation, and Deal. The 'Offer' phase is currently selected and highlighted in blue. Above the flow diagram, there are buttons for '< Vorherige Phase' and '> Nächste Phase'. Below the flow diagram, a checklist for the selected phase is visible, with columns for 'Erledigt', 'Phase Pflichtangabe', 'Automatisch', 'Checklisteneintrag', 'Erledigt von', 'Erledigt am', and 'Wissen'. A table of checklist entries is shown below the headers. At the bottom, there is a 'Buying & Selling Center' section with a 'Neuer Termin' button and a table of user information.

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

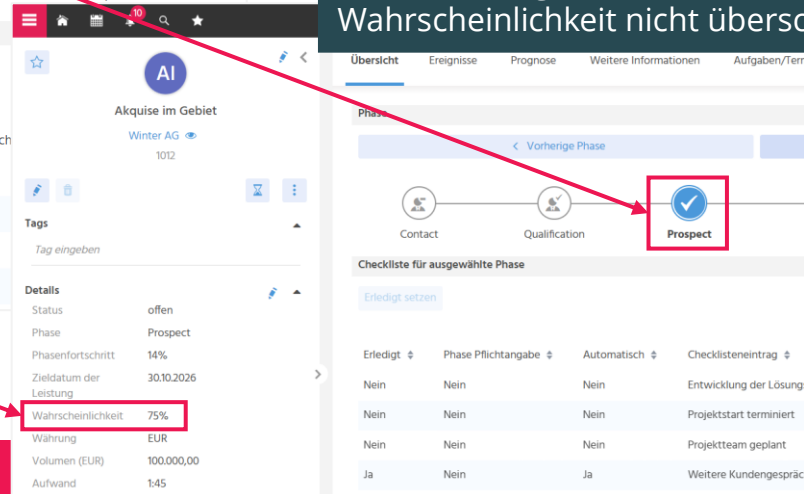
Wahrscheinlichkeit: 25%

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%

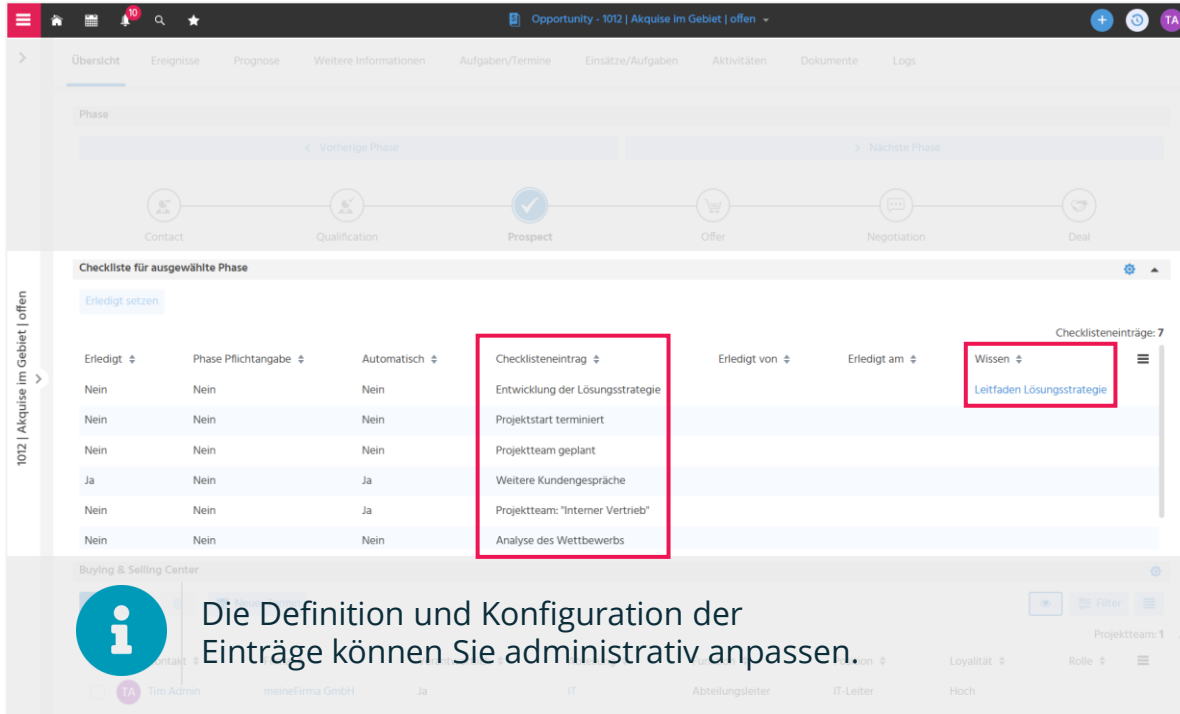
Währung: EUR

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' (Overview) 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, which contains the entry 'Leitfaden Lösungsstrategie'.

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			

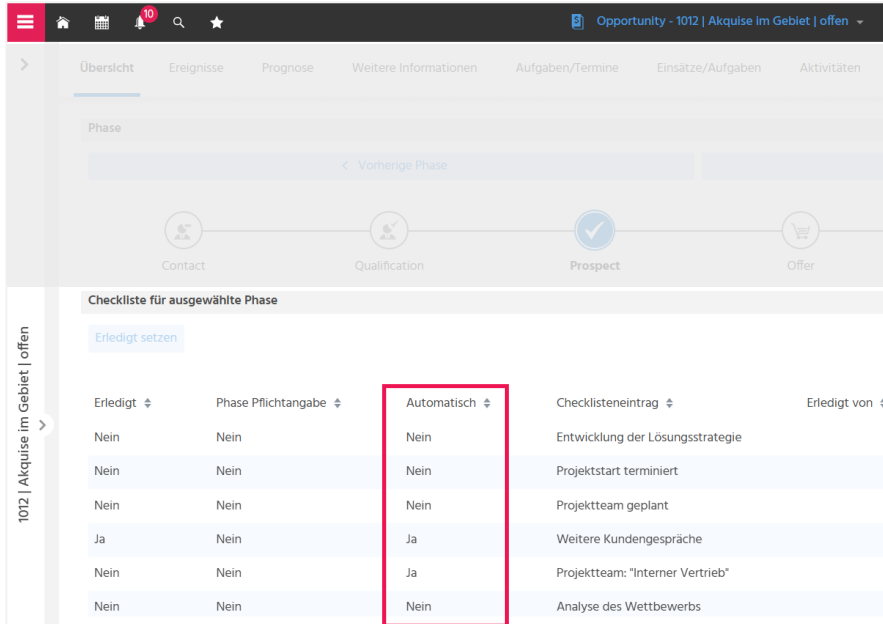
Die Definition und Konfiguration der Einträge können Sie administrativ anpassen.

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 Opportunity overview tab. The top navigation bar includes a menu icon, home, calendar, notifications (10), search, and star icons. The main header displays 'Opportunity - 1012 | Akquise im Gebiet | offen'. Below this, a phase navigation bar shows 'Contact', 'Qualification', 'Prospect' (selected), and 'Offer'. The 'Checkliste für ausgewählte Phase' section is visible, with a 'Erledigt setzen' button. A table lists checklist items with 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

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	

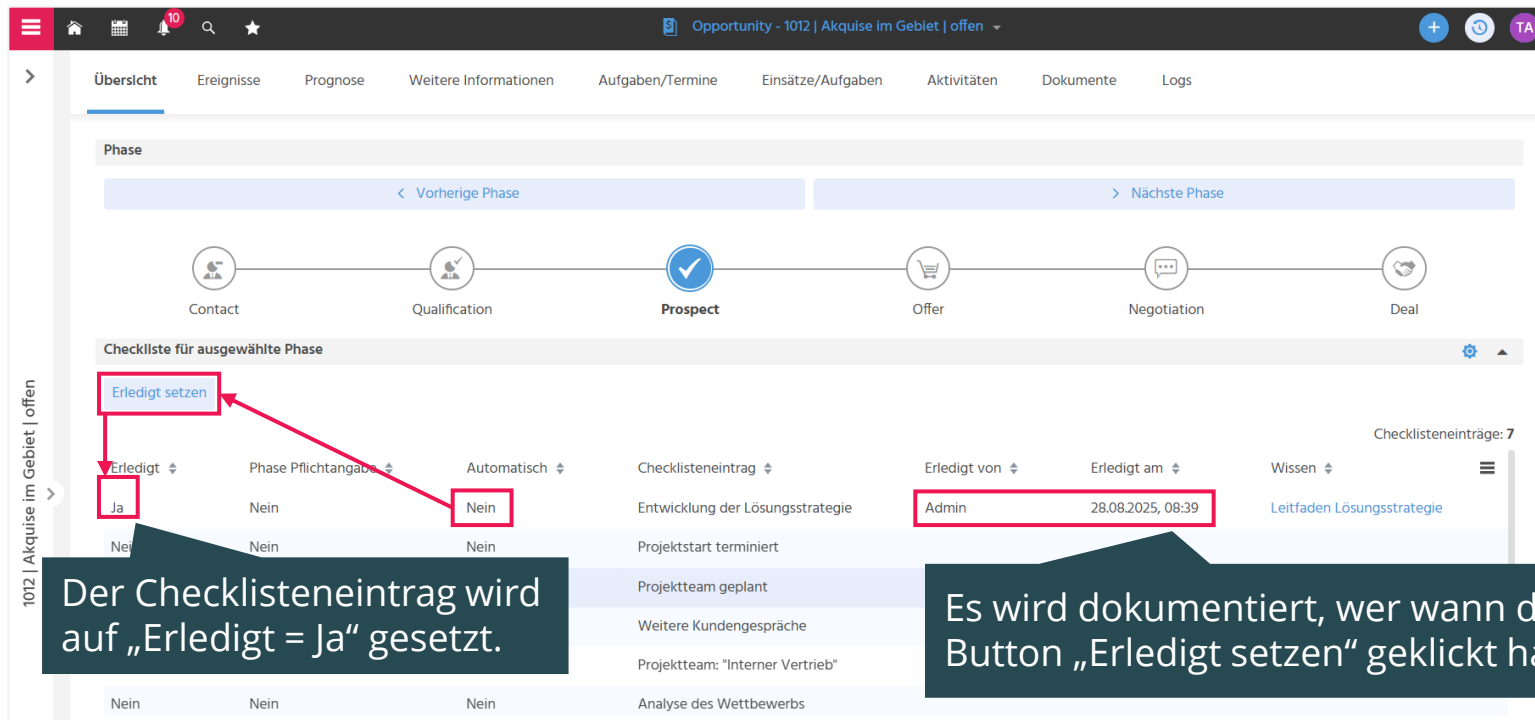
Checklisteneinträge: 7

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

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

Opportunity

Eintrag manuell auf „Erledigt“ setzen



Opportunity - 1012 | Akquise im Gebiet | offen

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

Phase

< Vorherige Phase > Nächste Phase

Contact Qualification **Prospect** Offer Negotiation Deal

Checkliste für ausgewählte Phase

Erledigt setzen

Erledigt Phase Pflichtangabe Automatisch Checklisteneintrag Erledigt von Erledigt am Wissen

Ja Nein Nein

Entwicklung der Lösungsstrategie

Projektstart terminiert

Projektteam geplant

Weitere Kundengespräche

Projektteam: "Interner Vertrieb"

Analyse des Wettbewerbs

Admin 28.08.2025, 08:39

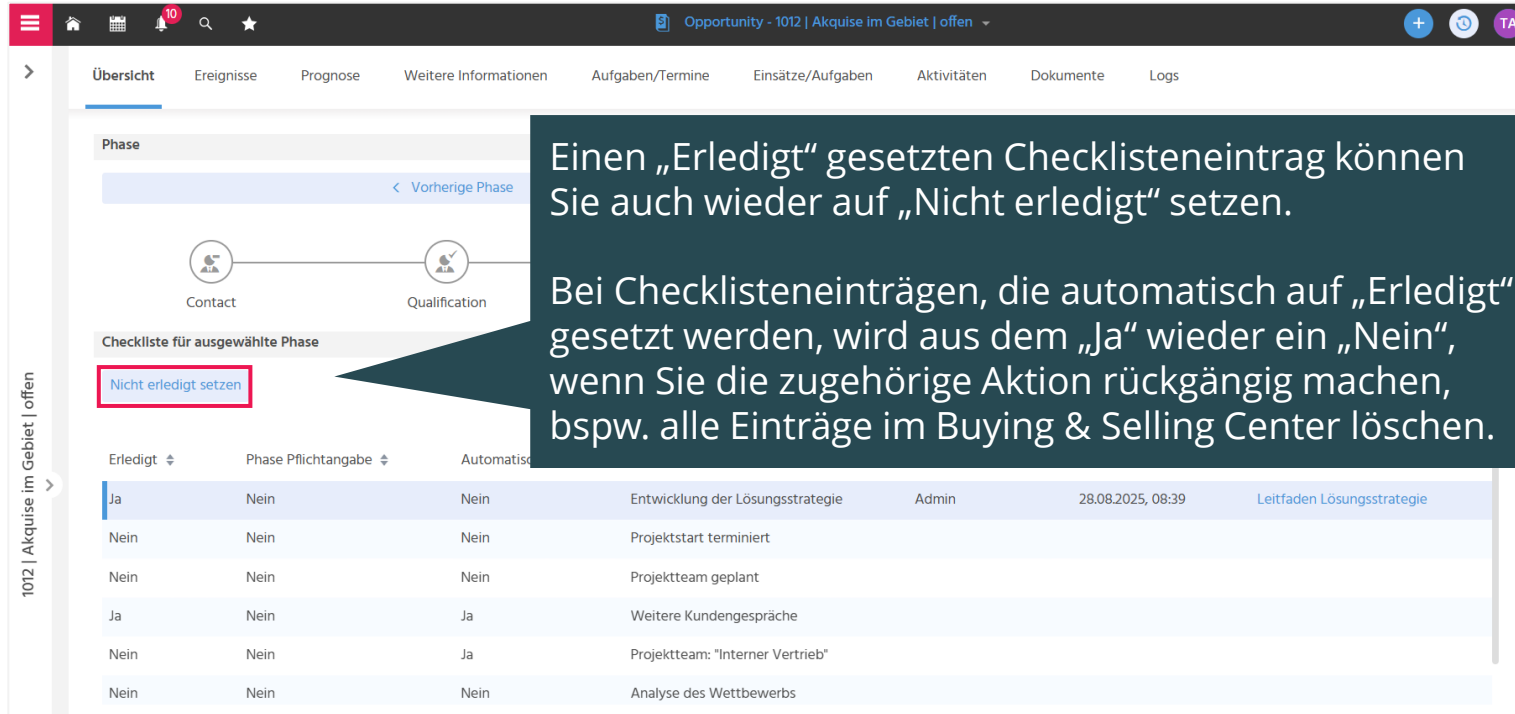
Leitfaden Lösungsstrategie

Checklisteneinträge: 7

Der Checklisteneintrag 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.

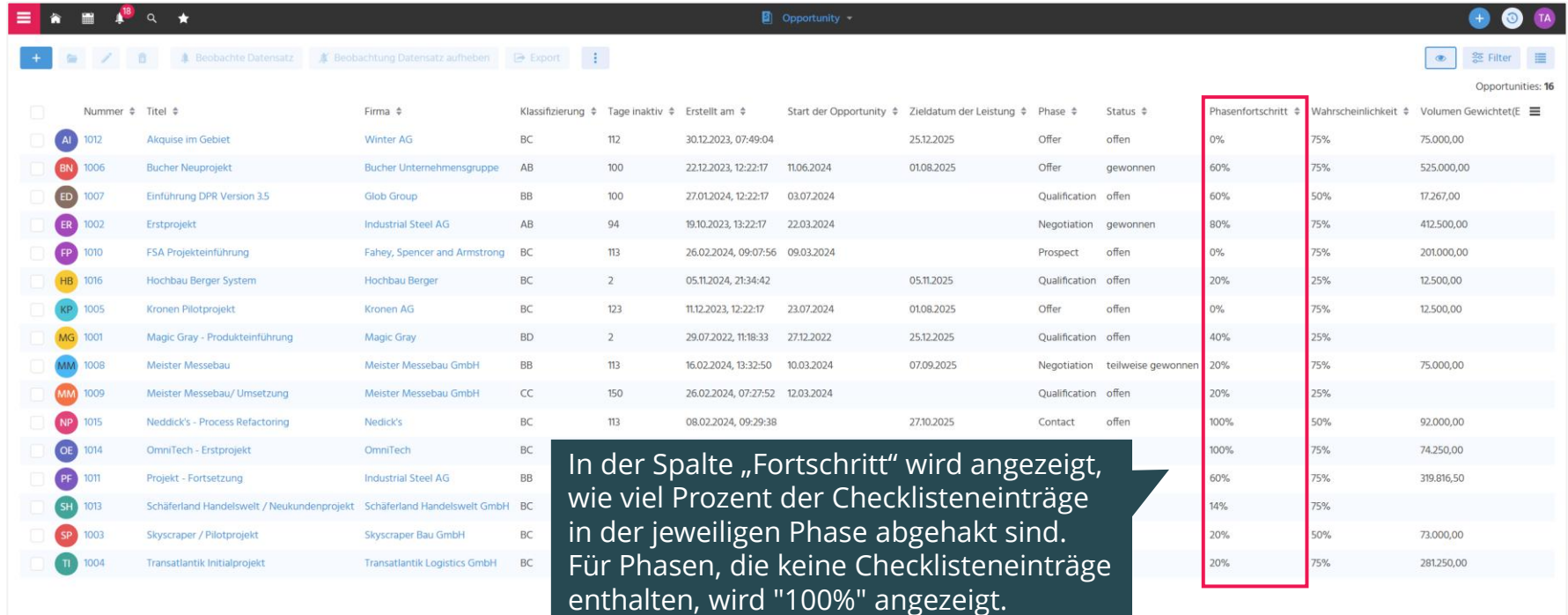
Under the "Übersicht" tab, the "Phase" section shows a flow from "Contact" to "Qualification". Below this, the "Checkliste für ausgewählte Phase" section has a button labeled "Nicht erledigt setzen" (highlighted with a red box). A dark blue callout box points to this button with the text: "Bei Checklisteninträgen, 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

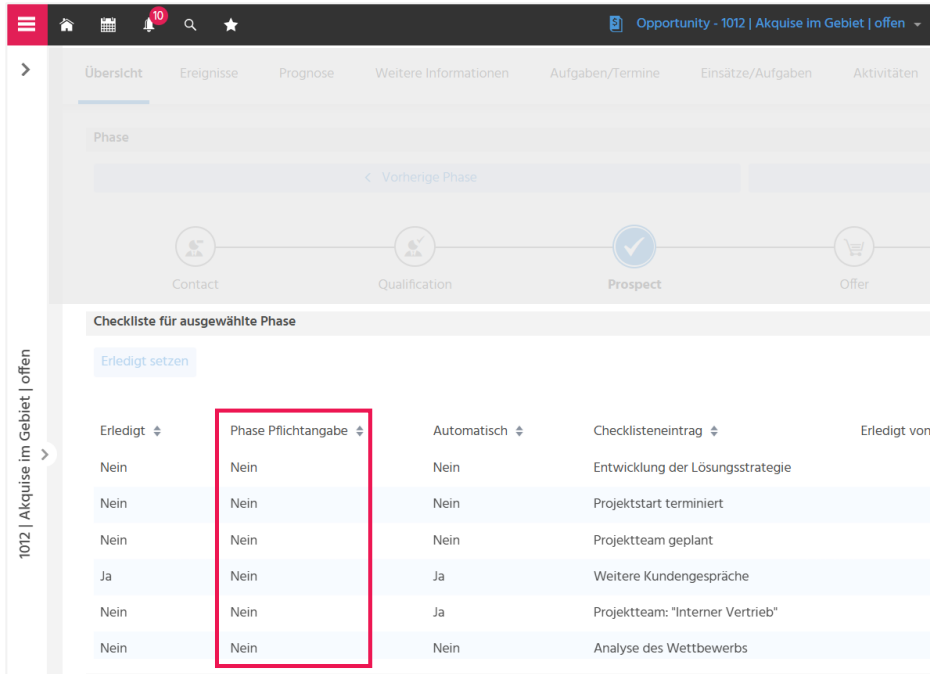


The screenshot shows the ADITO Opportunity Filter view. A table lists 16 opportunities. The 'Phasenfortschritt' column is highlighted with a red box. A callout box explains that this column shows the percentage of checklist entries completed for each phase, with '100%' indicating all entries are completed.

	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.

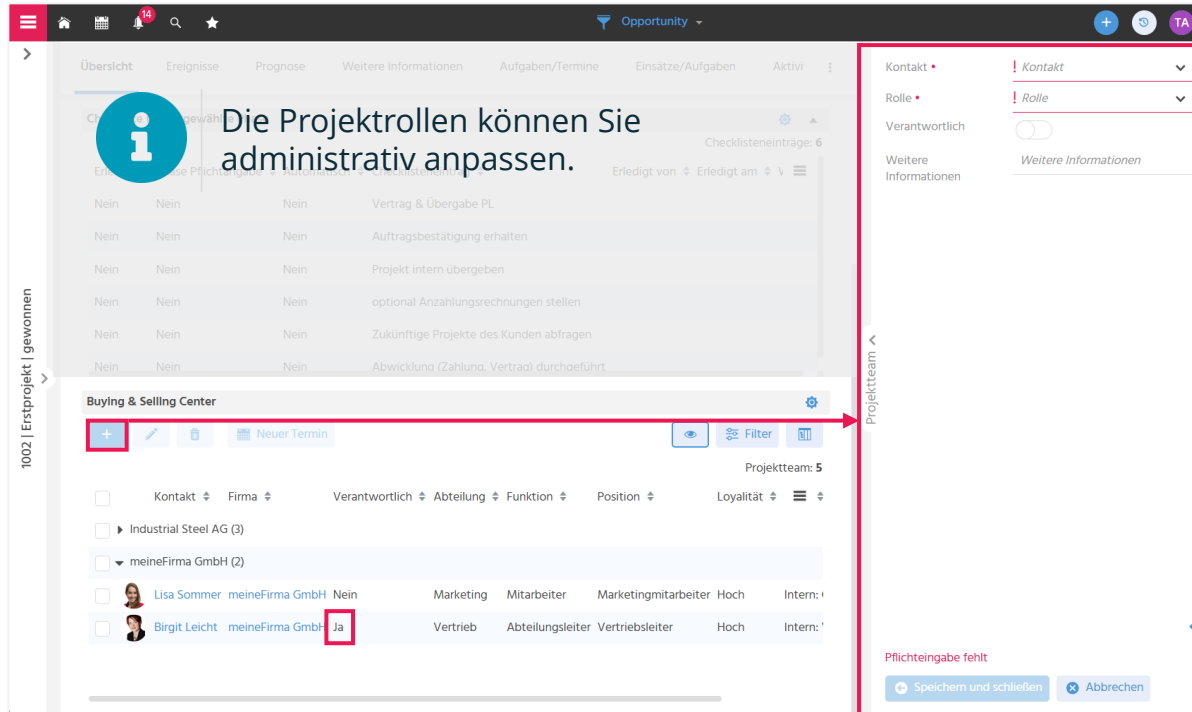
„Ja“ heißt, der Checklisteneneintrag muss auf „Erledigt“ gesetzt sein, um in die nächste Phase wechseln zu können.



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.

1002 | Erstprojekt | gewonnen

Übersicht Ereignisse Prognose Weitere Informationen Aufgaben/Termine Einsätze/Aufgaben Aktivi

Checklisteneinträge: 6

Erfledigt von Erfledigt am

Nein Nein Nein Vertrag & Übergabe PL

Nein Nein Nein Auftragsbestätigung erhalten

Nein Nein Nein Projekt intern übergeben

Nein Nein Nein optional Anzahlungsrechnungen stellen

Nein Nein Nein Zukünftige Projekte des Kunden abfragen

Nein Nein Nein Abwicklung (Zahlung, Vertrag) durchgeführt

Buying & Selling Center

Neuer Termin

Filter

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 Intern:

Birgit Leicht meineFirma GmbH Ja Vertrieb Abteilungsleiter Vertriebsleiter Hoch Intern:

Pflichteingabe fehlt

Speichern und schließen Abbrechen

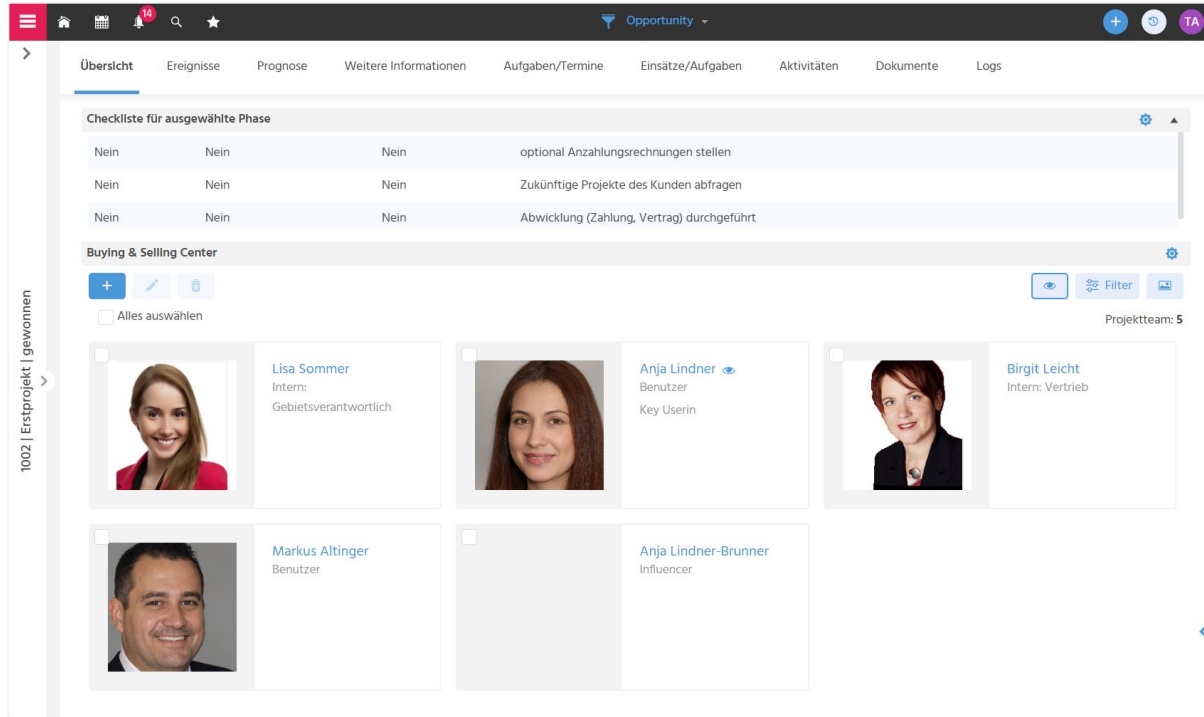
Im Bereich **Buying & Selling Center** werden Kontakte mit einer Rolle erfasst.

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

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

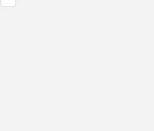
Hinterlegen Sie im Feld „Weitere Informationen“ wichtige, vorgangs- und rollenbezogene Informationen, die die Abschlusswahrscheinlichkeit erhöhen können.

Tab „Übersicht“: Buying & Selling Center



The screenshot displays the 'Opportunity' software interface. The top navigation bar includes a home icon, a calendar icon, a notification bell with '14', a search icon, and a star icon. The main header shows 'Opportunity' with a dropdown arrow. Below this is a tab bar with 'Übersicht' (selected), 'Ereignisse', 'Prognose', 'Weitere Informationen', 'Aufgaben/Termine', 'Einsätze/Aufgaben', 'Aktivitäten', 'Dokumente', and 'Logs'. The 'Übersicht' tab contains a 'Checkliste für ausgewählte Phase' with three rows of checkboxes and tasks. Below this is the 'Buying & Selling Center' section, which includes a '+', a pencil icon, and a trash icon. A checkbox 'Alles auswählen' is present. The section displays five user cards in a grid. Each card shows a profile picture, a name, a role, and a title. The cards are for Lisa Sommer (Intern: Gebietsverantwortlich), Anja Lindner (Benutzer, Key Userin), Birgit Leicht (Intern: Vertrieb), Markus Altinger (Benutzer), and Anja Lindner-Brunner (Influencer). A 'Projektteam: 5' label is visible on the right. A vertical sidebar on the left shows '1002 | Erstprojekt | gewonnen'.

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	
	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:

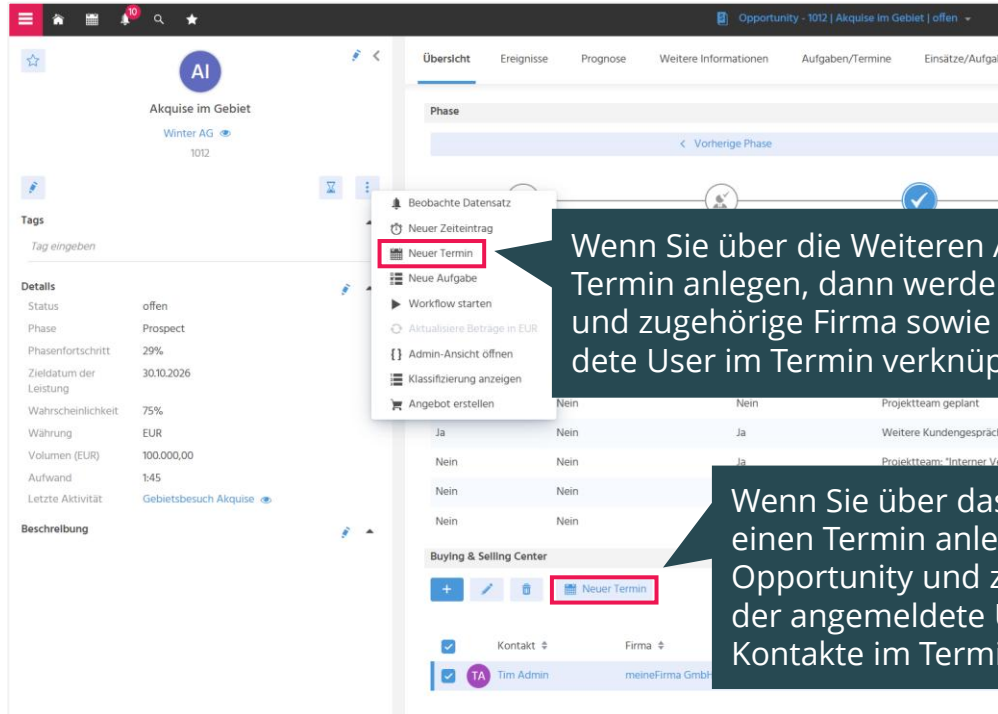
- Der **Initiator** erkennt einen Bedarf, der eingekauft werden soll, um ein Ziel erreichen zu können.
- Der **Entscheider** stärkt das Unternehmen durch seine Entscheidungen.
- Der **Influencer** unterstützt die Profilierung der neuen Problemlösung.
- Der **Benutzer** hat durch die Anwendung der Neuerung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

...Selling Center

- interner Vertrieb

Opportunity

Termine



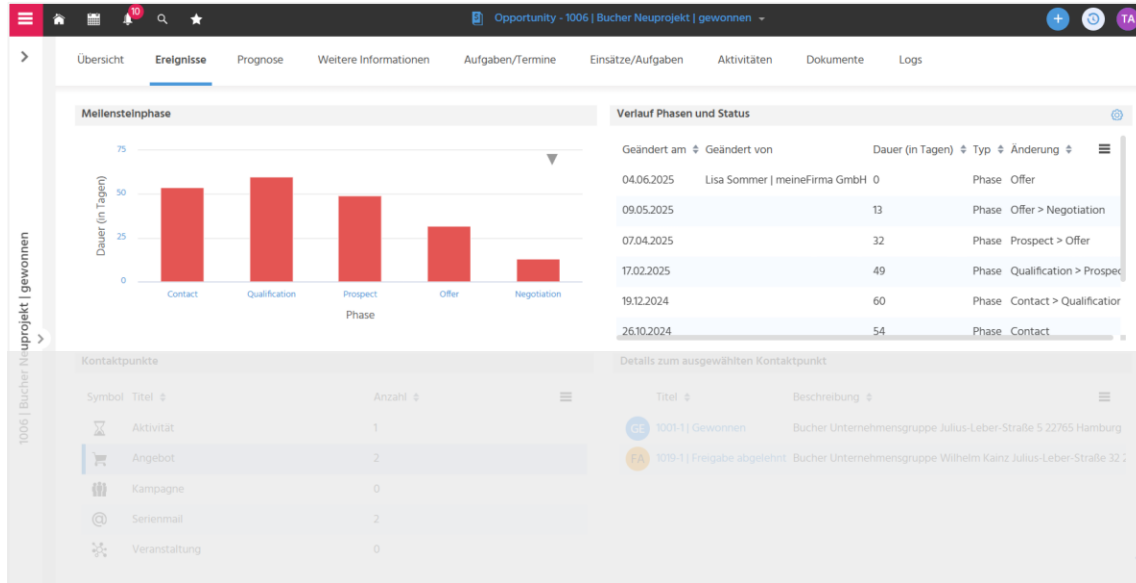
The screenshot displays the ADITO Opportunity management interface. On the left, a sidebar shows the 'Opportunity' details for 'Akquise im Gebiet' (Winter AG, 1012). The main area shows the 'Termin' (Appointment) creation process. A dropdown menu is open, showing options like 'Beobachte Datensatz', 'Neuer Zeiteintrag', 'Neuer Termin' (highlighted with a red box), 'Neue Aufgabe', 'Workflow starten', 'Aktualisiere Beträge in EUR', 'Admin-Ansicht öffnen', 'Klassifizierung anzeigen', and 'Angebot erstellen'. Below this, a table lists various appointment types, including 'Projektteam geplant', 'Weitere Kundengespräch', and 'Projektteam: Interner Verkauf'. At the bottom, the 'Buying & Selling Center' section shows a 'Neuer Termin' button (highlighted with a red box) and a list of contacts and companies, including 'Tim Admin' and '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

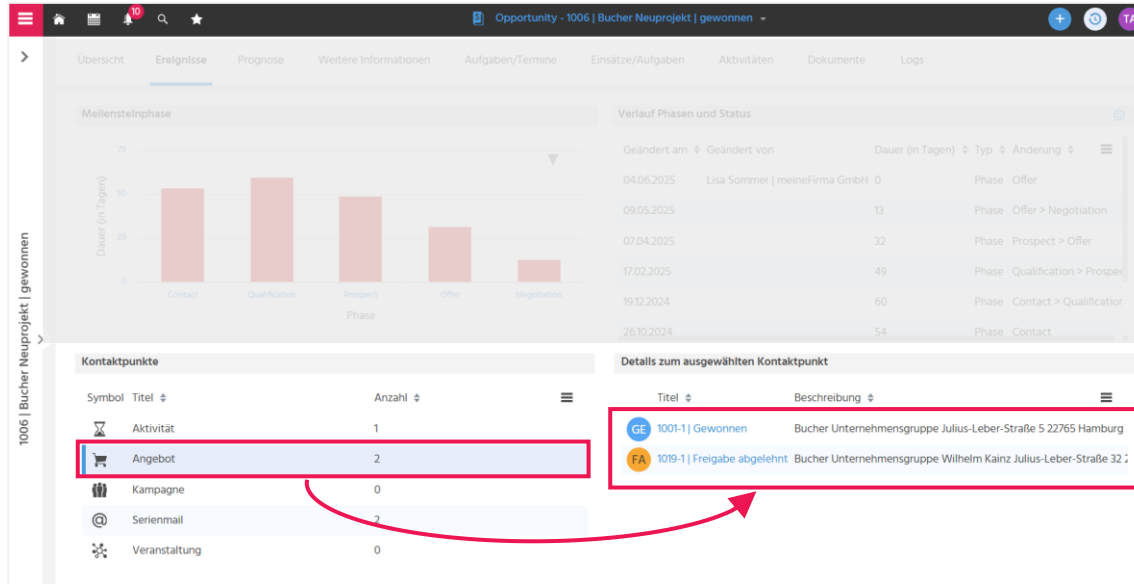
Tab „Ereignisse“ – „Phasen“ und „Status“



- 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

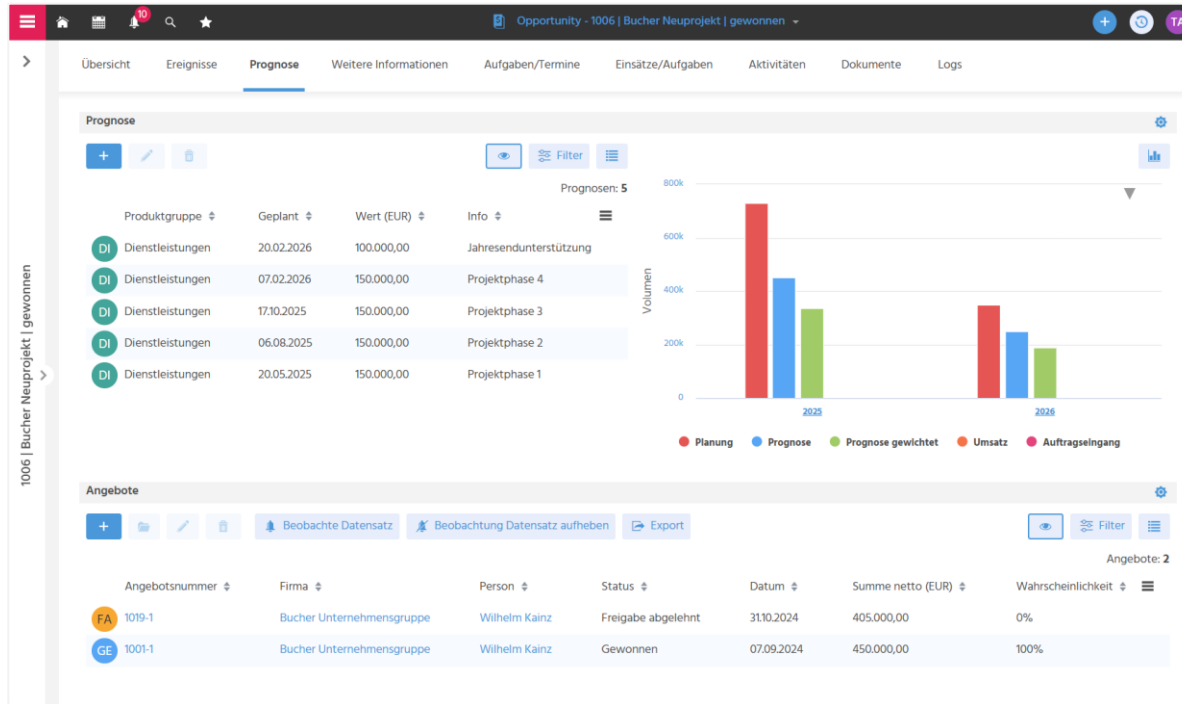
Tab „Ereignisse“ – Kontaktpunkte und zugehörige Details



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“

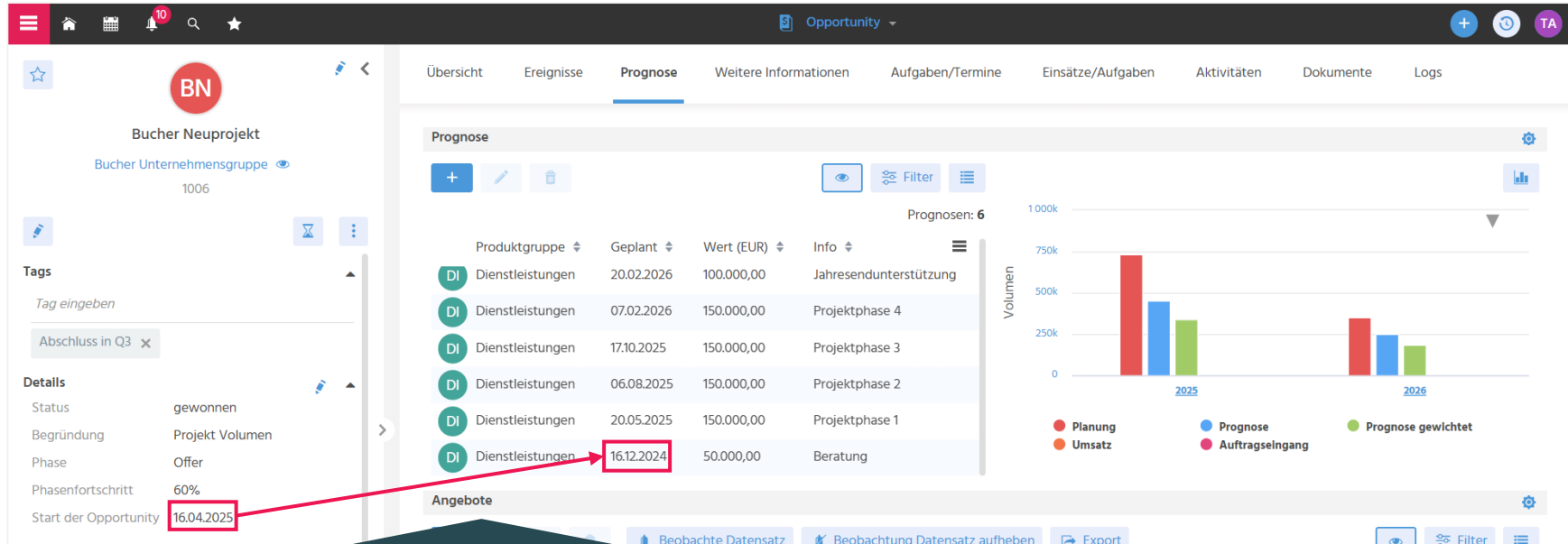


Im Bereich „**Prognose**“ können Sie links Prognosen (Forecasts) für die Opportunity erfassen. Prognosen **mit Plandatum nach dem Start-datum der Opportunity** werden rechts graphisch dargestellt und werden folgenden Werten gegenübergestellt:

- 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

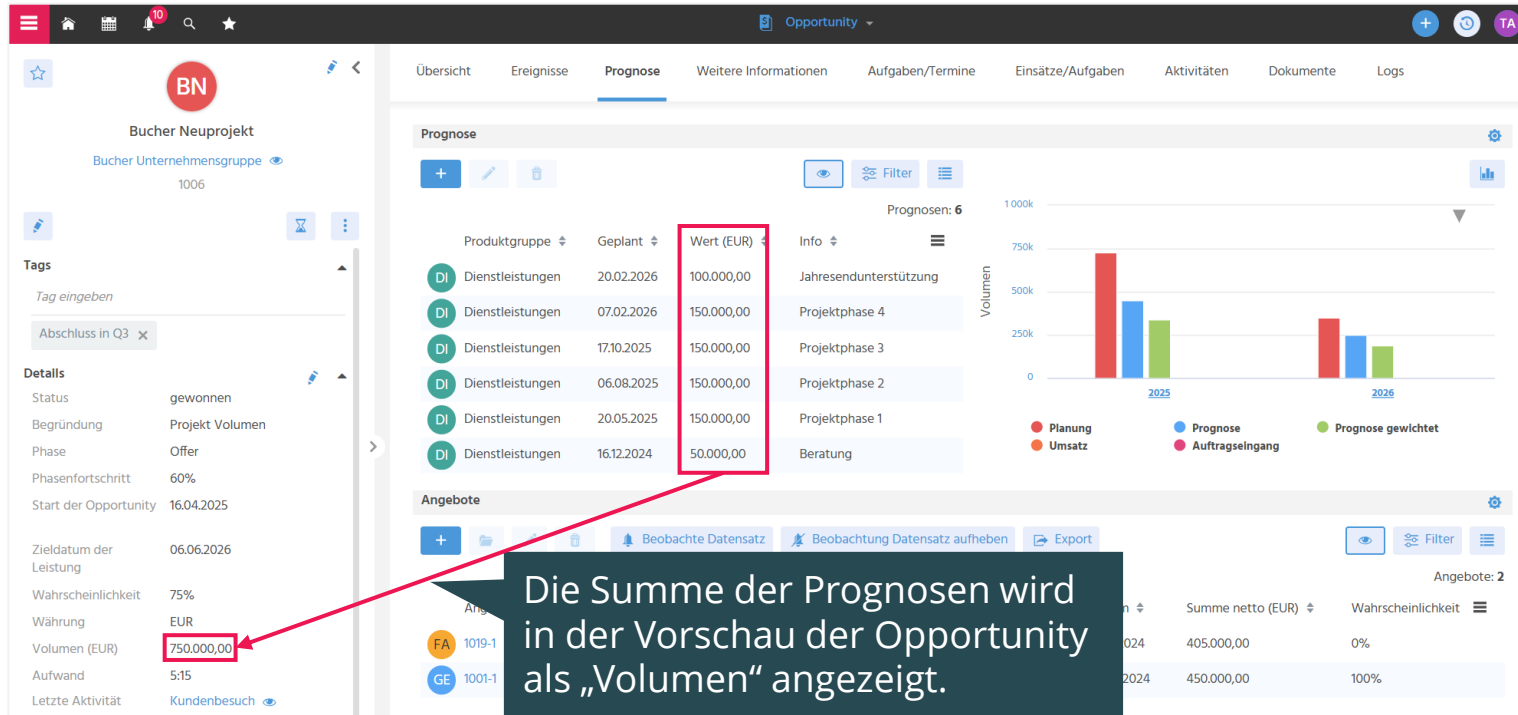
Tab „Prognose“



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.

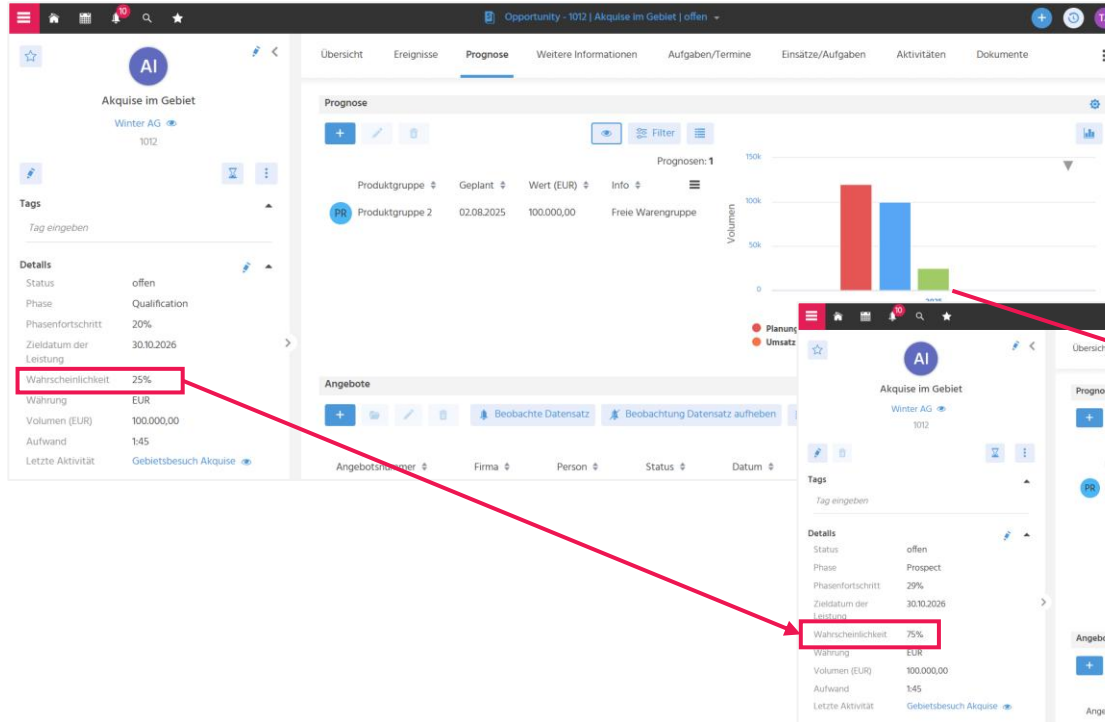
Opportunity

Tab „Prognose“



Opportunity

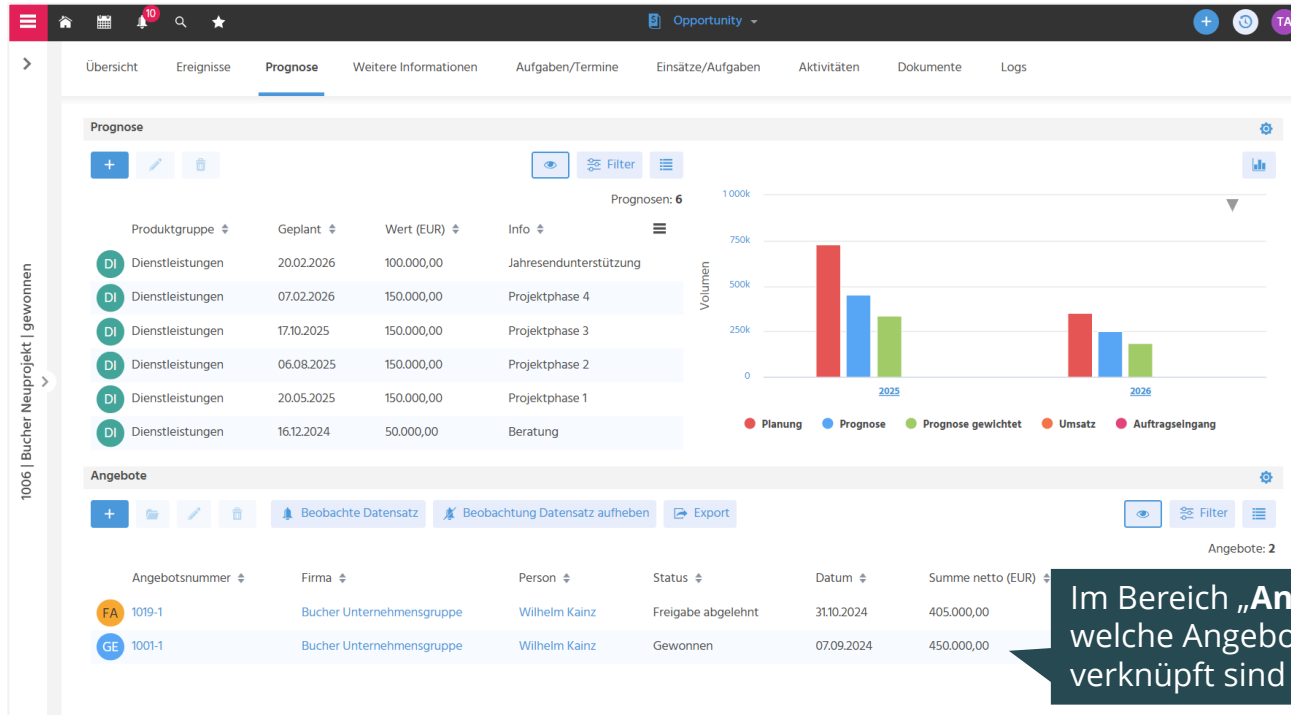
Wahrscheinlichkeit: Prognose gewichtet



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

Opportunity

Tab „Prognose“



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

Opportunity

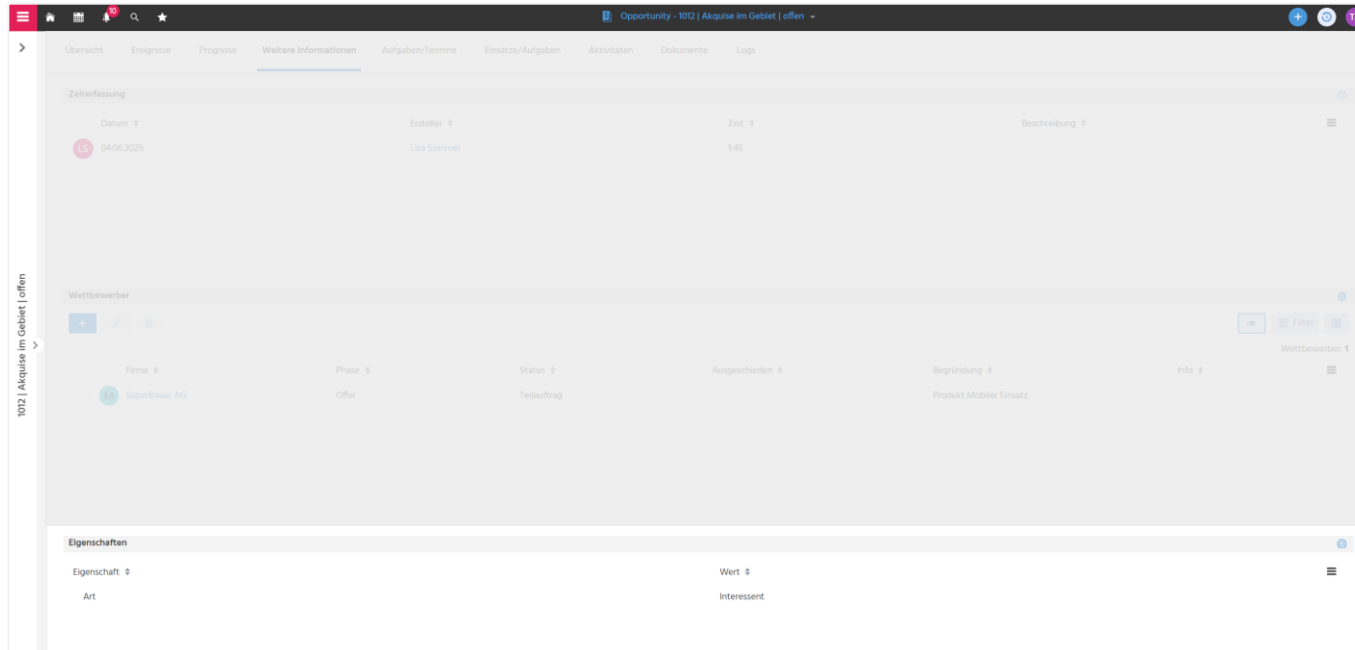
Tab „Weitere Informationen“



- 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“

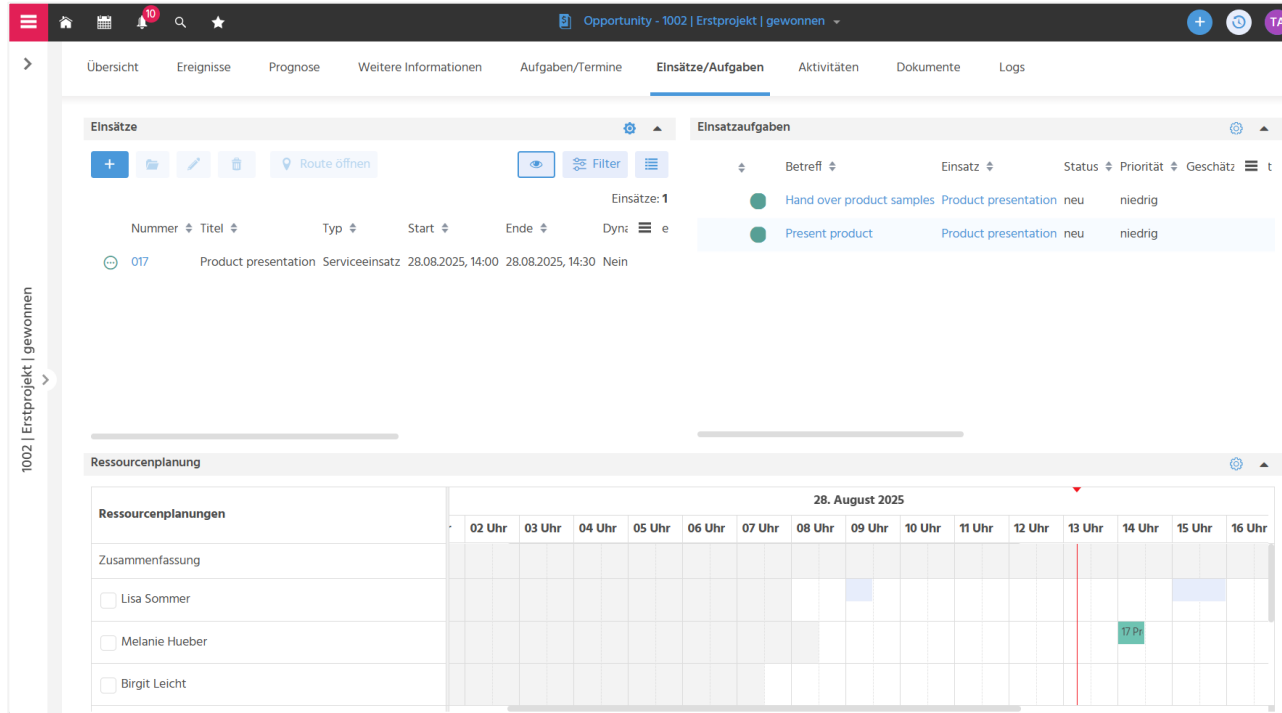


The screenshot displays the ADITO Opportunity management interface, specifically the 'Weitere Informationen' (Further Information) tab. The interface is divided into three main sections:

- Zeiterfassung (Time Recording):** A table with columns: Datum (Date), Ersteller (Creator), Zeit (Time), and Beschreibung (Description). The data row shows: 04.06.2025, Lisa Sommer, 1:45, and an empty description.
- Wettbewerber (Competitors):** A table with columns: Firma (Company), Phase (Phase), Status (Status), Ausgeschlossen (Excluded), Begründung (Justification), and Info (Info). The data row shows: Superbauer AG, Offer, Teilauftrag, and an empty justification.
- Eigenschaften (Properties):** A table with columns: Eigenschaft (Property) and Wert (Value). The data row shows: Art (Type) and Interessent (Interested).

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

Tab „Einsätze/Aufgaben“



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?



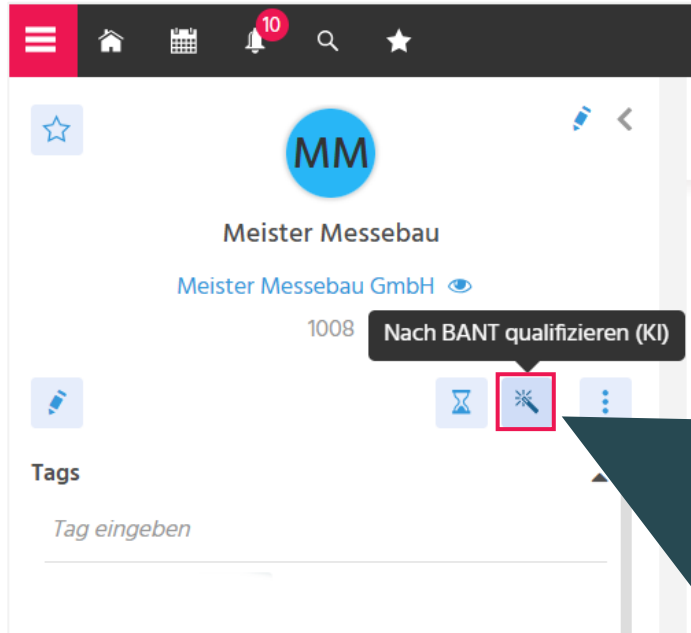
Nähere Informationen finden sie im [ADITOBLOG](#).



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 a close button. Below this, the title 'Erstprojekt' is displayed, followed by 'Industrial Steel AG' and the number '1002'. A sidebar on the left contains icons for folders, a pencil, and a trash can. The main content area is divided into sections: 'Tags' (empty), 'Details' (containing a table of information), 'Opportunity' (a vertical label on the left), and 'Beschreibung' (empty). 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

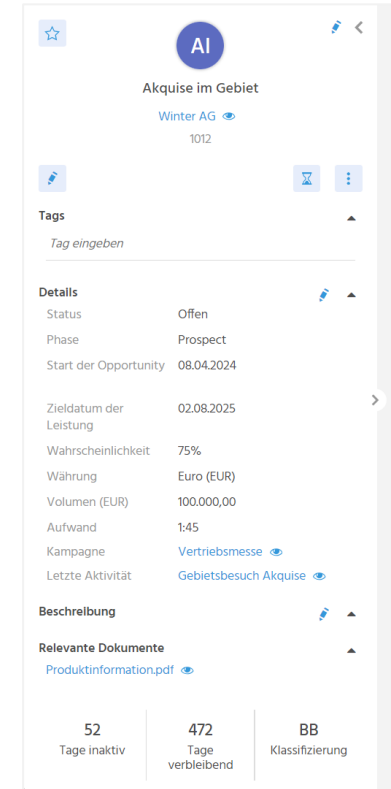
[Anforderungsdokument.pdf](#)
erste Anforderungen

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.



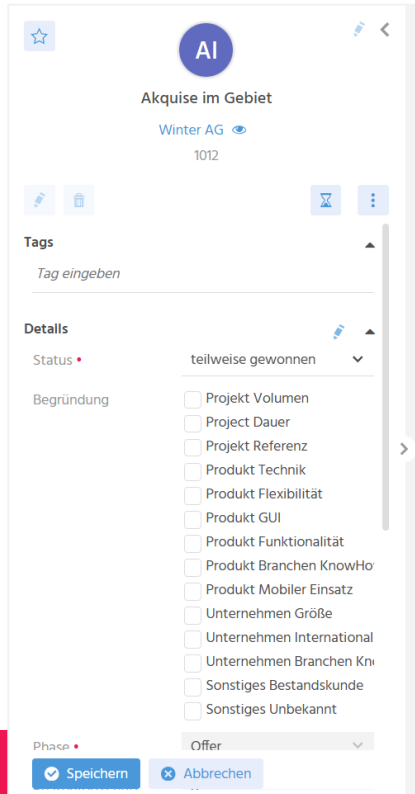
The screenshot shows the ADITO Opportunity form for 'Akquise im Gebiet'. The form includes a header with a star icon, a blue circle with 'AI', and the title 'Akquise im Gebiet' with 'Winter AG' and '1012' below it. There are edit and delete icons. Below the header is a 'Tags' section with a text input '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 the details 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

Beschreibung	
Relevante Dokumente	
Produktinformation.pdf	

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 is 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 field '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 reasons. At the bottom, there is 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

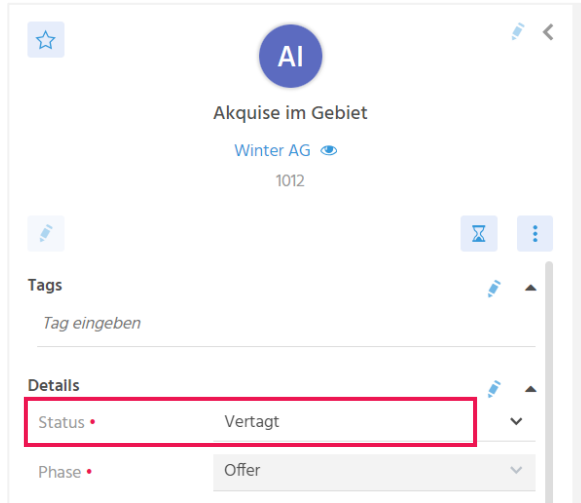
Phase • Offer
Speichern Abbrechen

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

- abgebrochen
- teilweise gewonnen
- gewonnen
- verloren

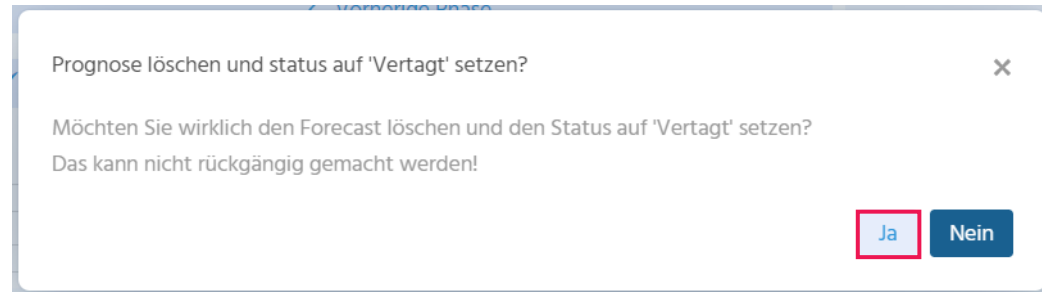
Opportunity

Status „Vertagt“



The screenshot shows the 'Opportunity' form in the ADITO system. At the top, there is a star icon, a profile icon with 'AI', and the text 'Akquise im Gebiet', 'Winter AG', and '1012'. Below this is a 'Tags' section with a search bar '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?

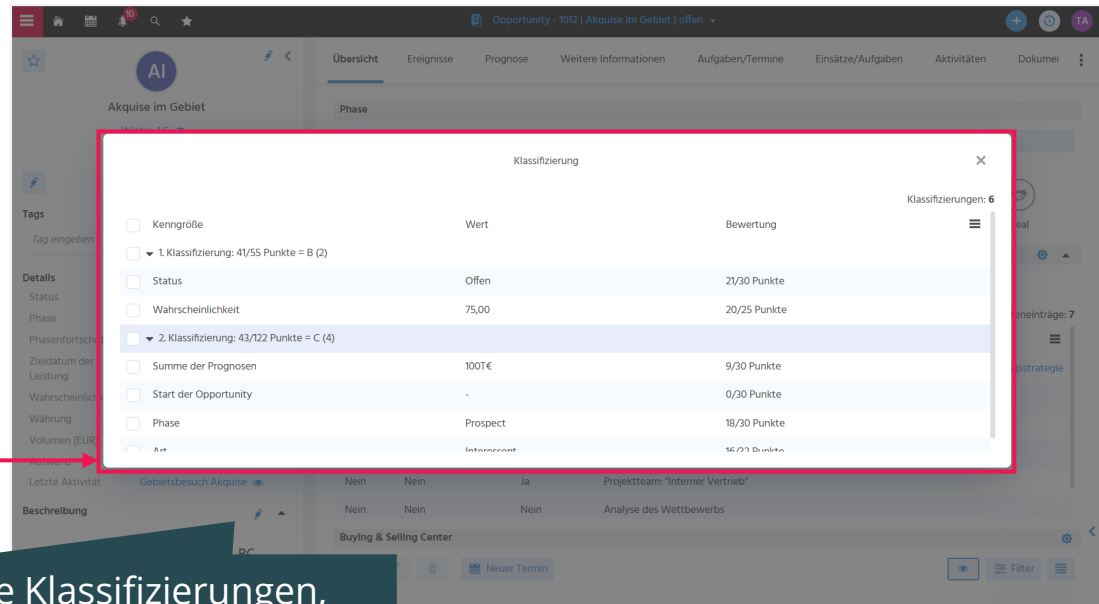
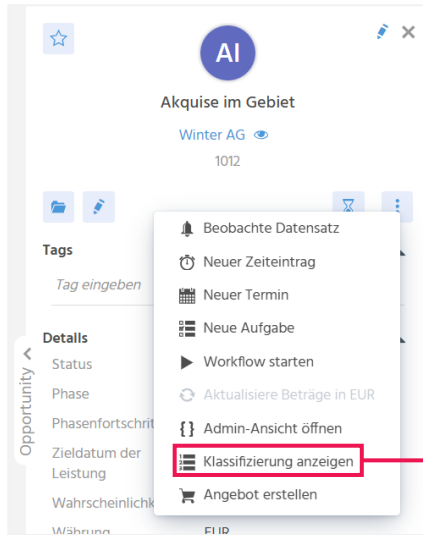
Würden Sie Opportunities nur nach der Firmen-Klassifizierung beurteilen, kämen Sie bei der Priorisierung ggf. zu falschen Schlüssen.

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.

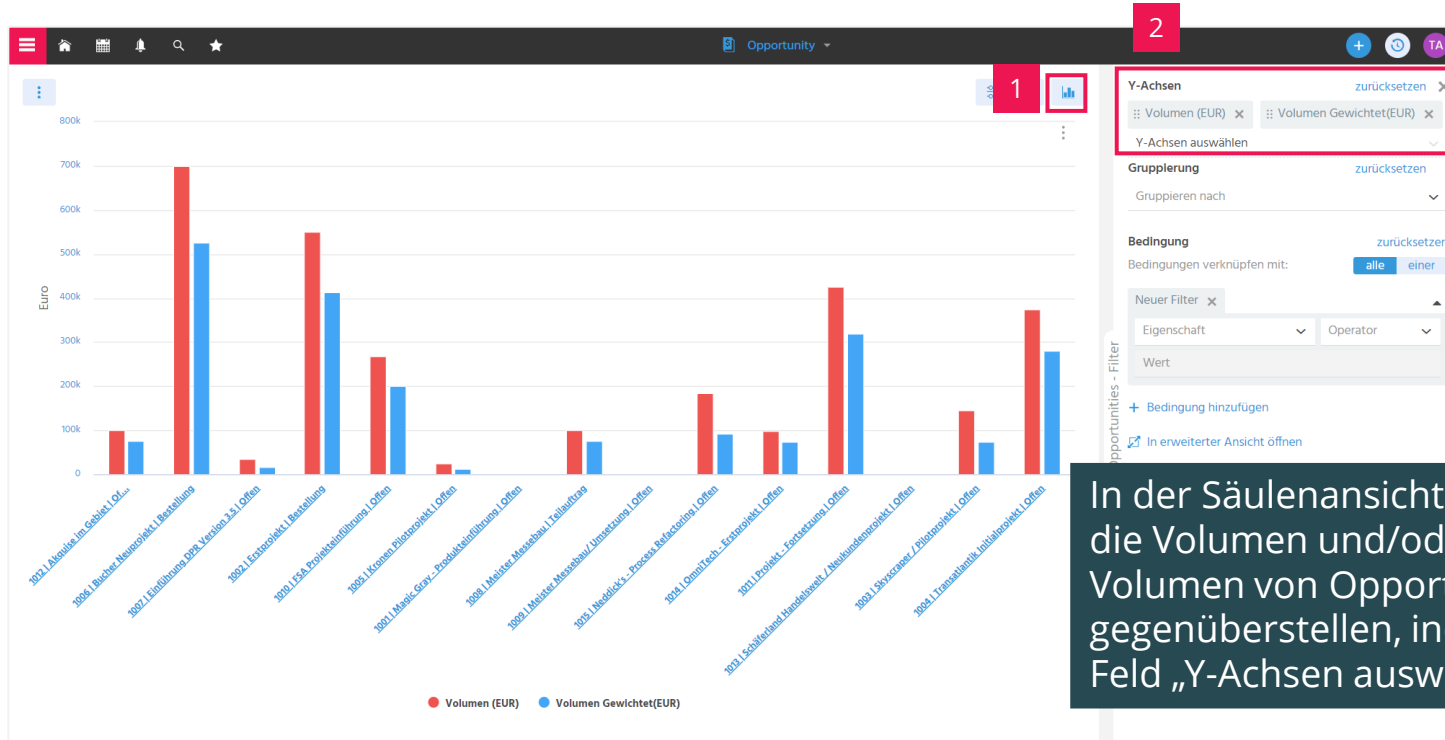
Kenngröße	Wert	Bewertung
1. Klassifizierung	41/55 Punkte = B (2)	
Status	Offen	21/30 Punkte
Wahrscheinlichkeit	75,00	20/25 Punkte
2. Klassifizierung	43/122 Punkte = C (4)	
Summe der Prognosen	100T€	9/30 Punkte
Start der Opportunity	-	0/30 Punkte
Phase	Prospect	18/30 Punkte
Art	Interessant	16/22 Punkte

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



Opportunity Diagrammansichten

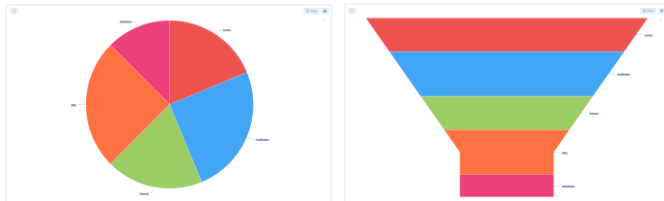
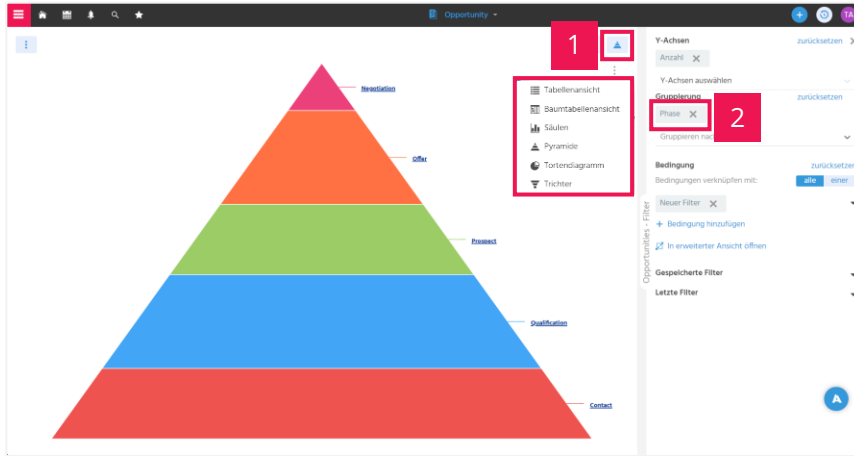
Säulenansicht



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

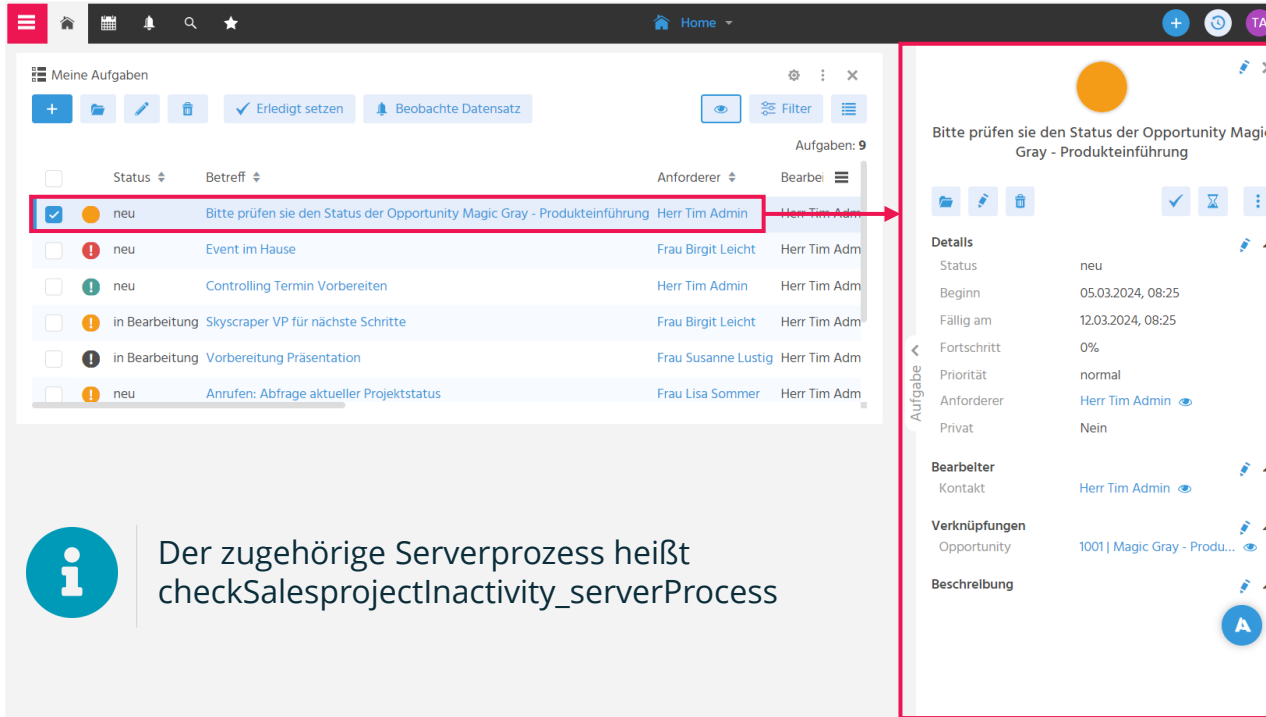
Pyramide, Tortendiagramm, Trichter



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 details for 'Bitte prüfen sie den Status der Opportunity Magic Gray - Produkteinführung'. The task is assigned to 'Herr Tim Admin' and has a status of 'neu'. The details section shows the task's status, start date (05.03.2024, 08:25), due date (12.03.2024, 08:25), progress (0%), priority (normal), and assigner (Herr Tim Admin). The task is also linked to the opportunity '1001 | Magic Gray - Produ...'. The task description is 'Bitte prüfen sie den Status der Opportunity Magic Gray - Produkteinführung'.

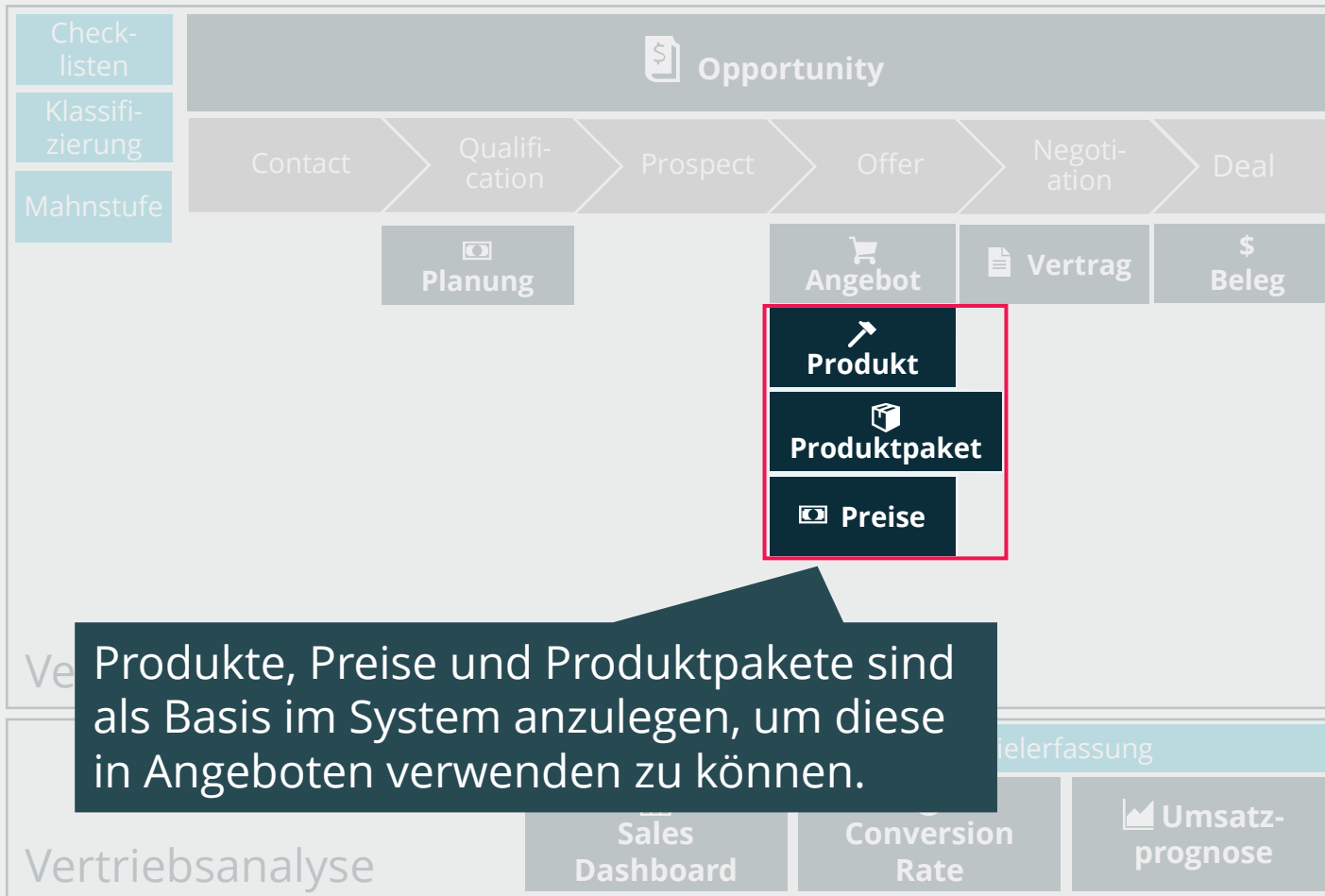
Status	Betreff	Anforderer	Bearbeiter
neu	Bitte prüfen sie den Status der Opportunity Magic Gray - Produkteinführung	Herr Tim Admin	Herr Tim Admin
neu	Event im Hause	Frau Birgit Leicht	Herr Tim Admin
neu	Controlling Termin Vorbereiten	Herr Tim Admin	Herr Tim Admin
in Bearbeitung	Skyscraper VP für nächste 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

Der zugehörige Serverprozess heißt
`checkSalesprojectInactivity_serverProcess`

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

Produkte, Produktpakete & Preise

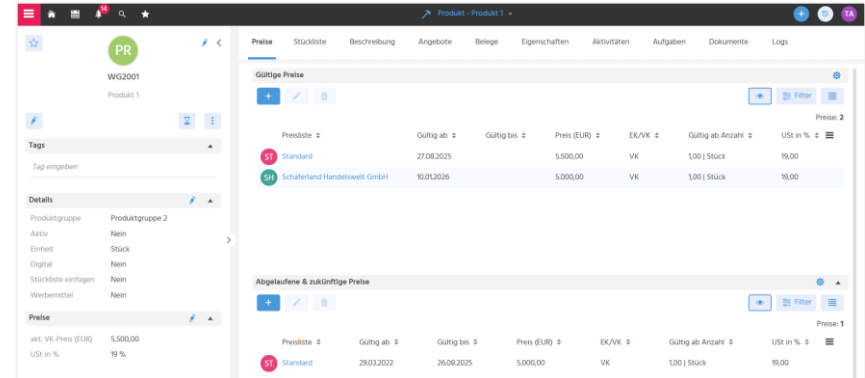


Produkte, Preise und Produktpakete sind als Basis im System anzulegen, um diese in Angeboten verwenden zu können.

- 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

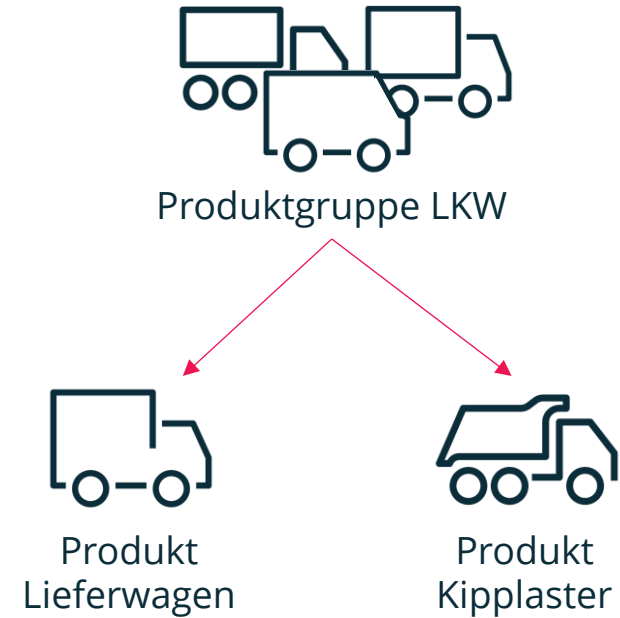
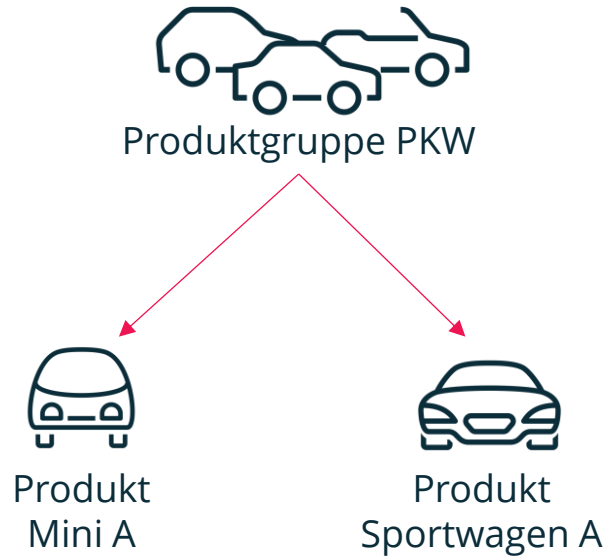


The screenshot displays the ADITO product management interface for 'Produkt - Produkt 1'. The left sidebar shows the product details for 'WG2001', including its product group 'Produktgruppe 2' and various attributes like 'Aktiv', 'Einheit', 'Digital', 'Stückliste einfügen', and 'Werbenittel'. The main area is divided into two sections: 'Gültige Preise' (Valid Prices) and 'Abgelaufene & zukünftige Preise' (Expired & Future Prices). Both sections contain a table of pricing information.

Preiscode	Gültig ab	Gültig bis	Preis (EUR)	EK/VK	Gültig ab Anzahl	USt in %
Standard	27.08.2025		5.000,00	VK	1,00 Stück	19,00
SCH	10.01.2026		5.000,00	VK	1,00 Stück	19,00

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

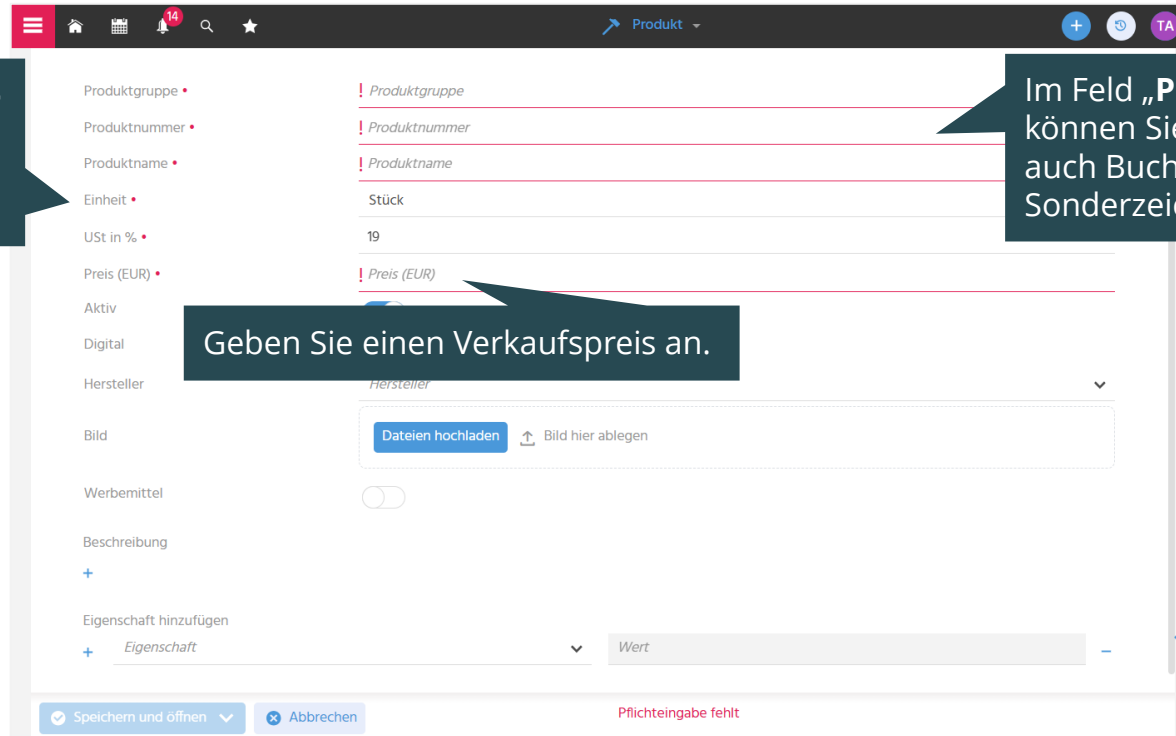


Neuanlage

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.

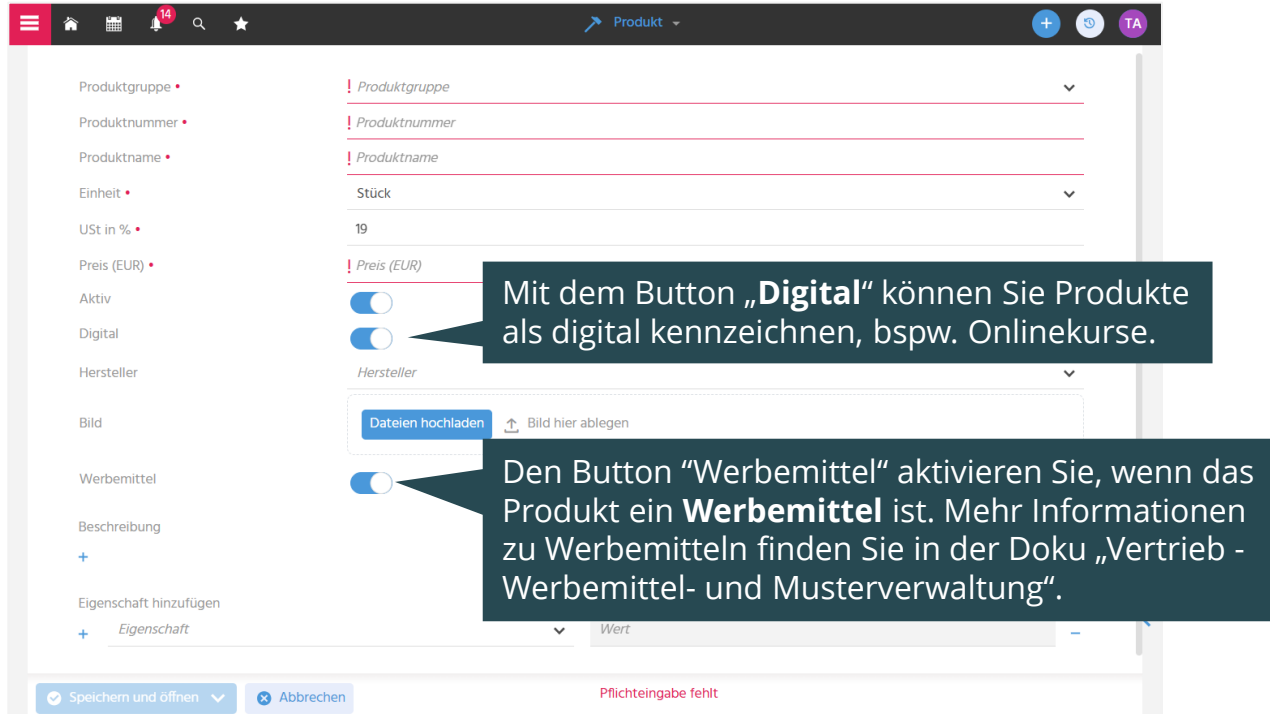


The screenshot shows the ADITO product creation interface. The top navigation bar includes a menu icon, home, calendar, notifications (14), search, and star icons. The main form has the following fields:

- 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

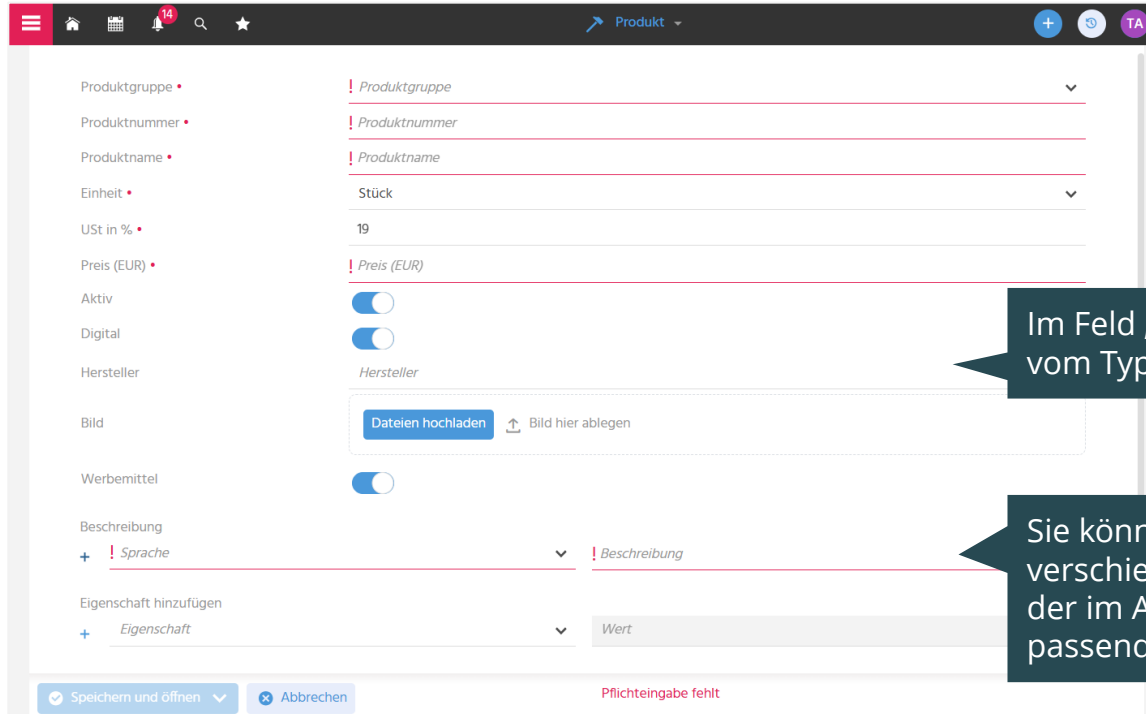
Werbemittel ☒ Den Button „Werbemittel“ aktivieren Sie, wenn das Produkt ein **Werbemittel** ist. Mehr Informationen zu Werbemitteln finden Sie in der Doku „Vertrieb - Werbemittel- und Musterverwaltung“.

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

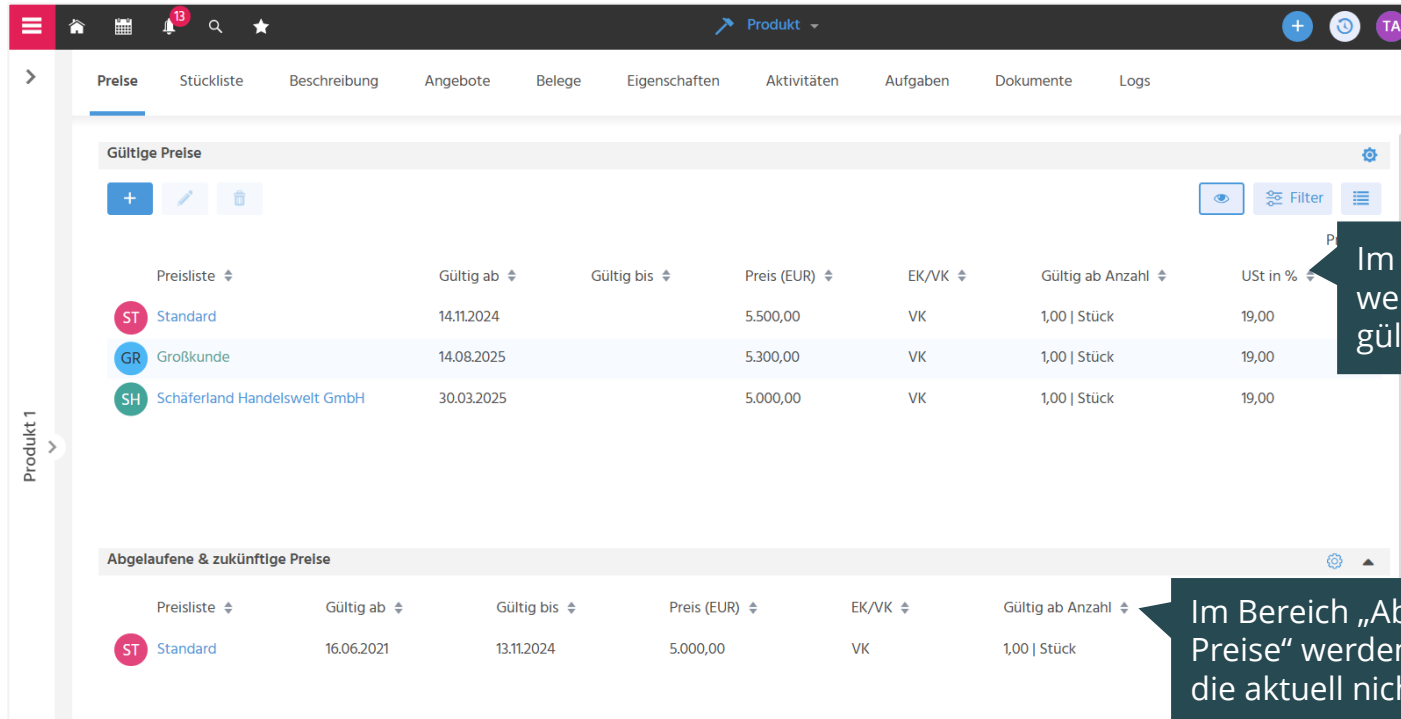
Eigenschaft hinzufügen + Eigenschaft Wert

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“



The screenshot shows the ADITO interface for the 'Produkt' tab. The 'Preise' sub-tab is active, displaying two sections: 'Gültige Preise' (Valid Prices) and 'Abgelaufene & zukünftige Preise' (Expired & Future Prices). The 'Gültige Preise' section contains a table with three entries, all of which are currently valid. The 'Abgelaufene & zukünftige Preise' section contains one entry that has expired.

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

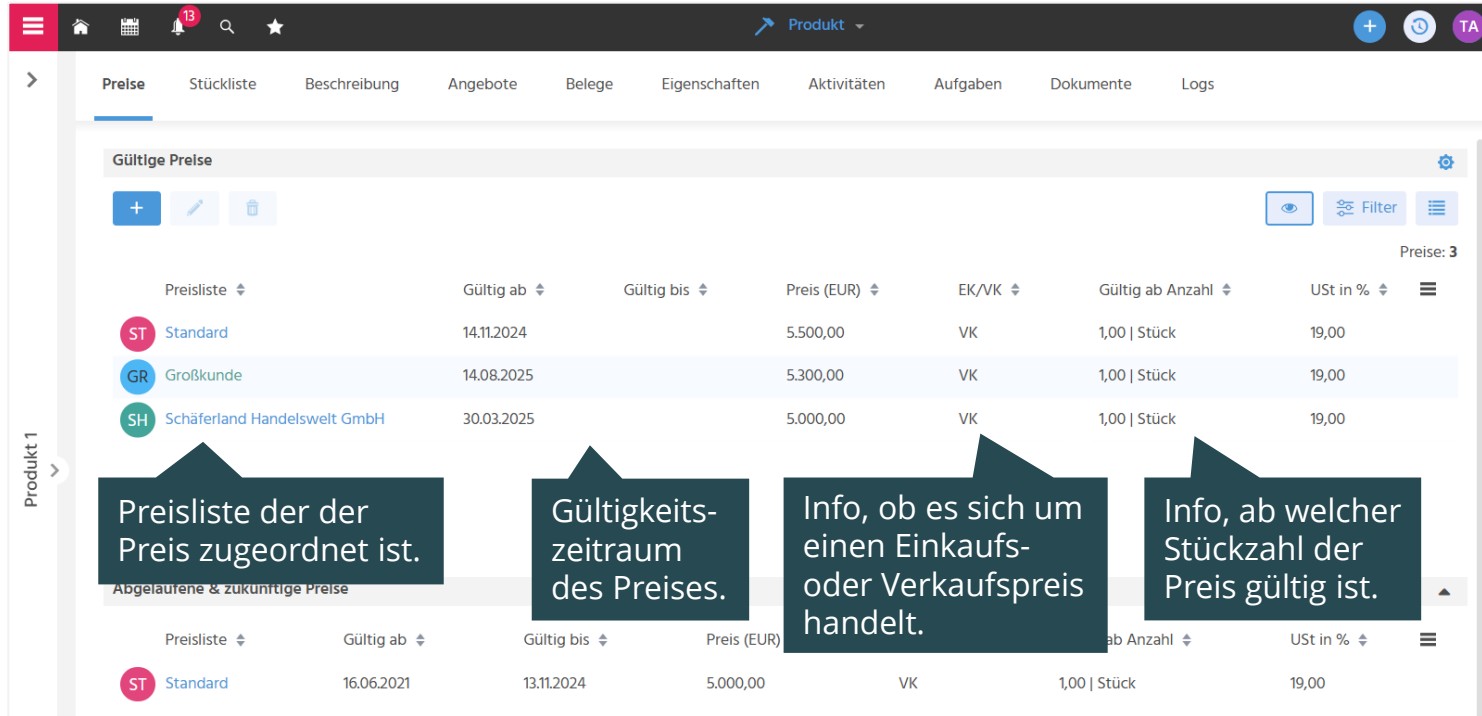
Preisliste	Gültig ab	Gültig bis	Preis (EUR)	EK/VK	Gültig ab Anzahl
ST Standard	16.06.2021	13.11.2024	5.000,00	VK	1,00 Stück

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

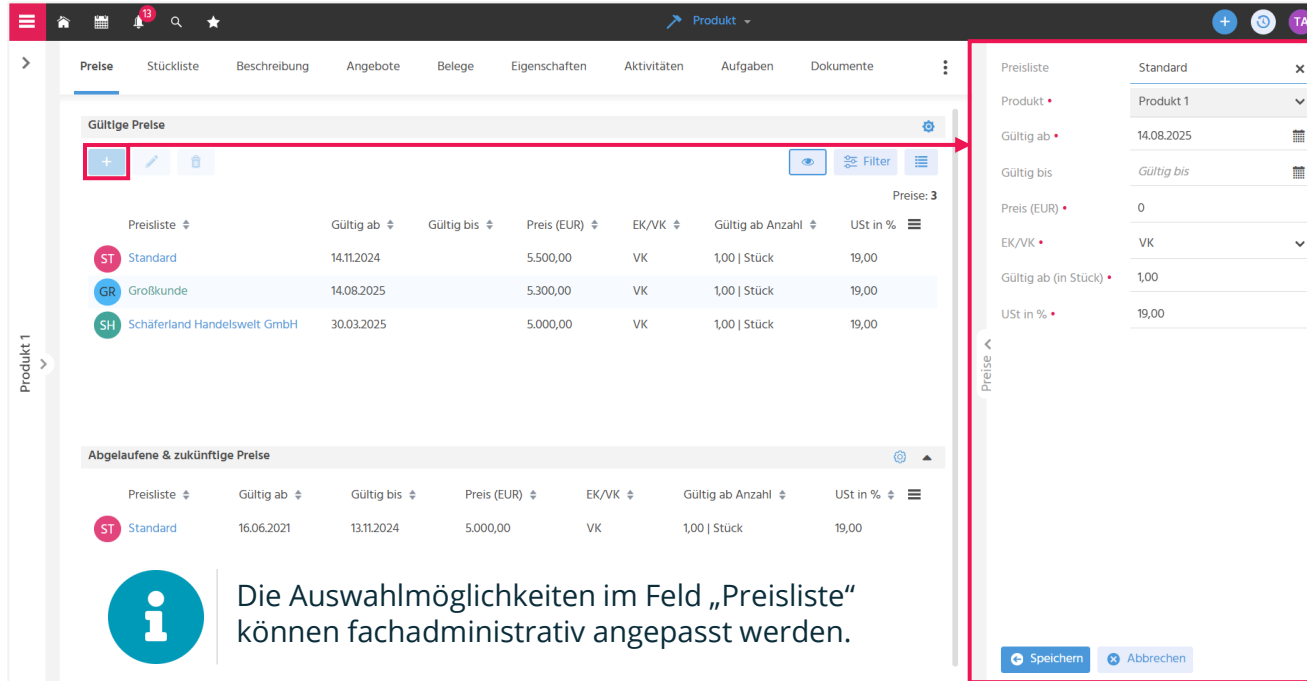
Preis: 3

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.

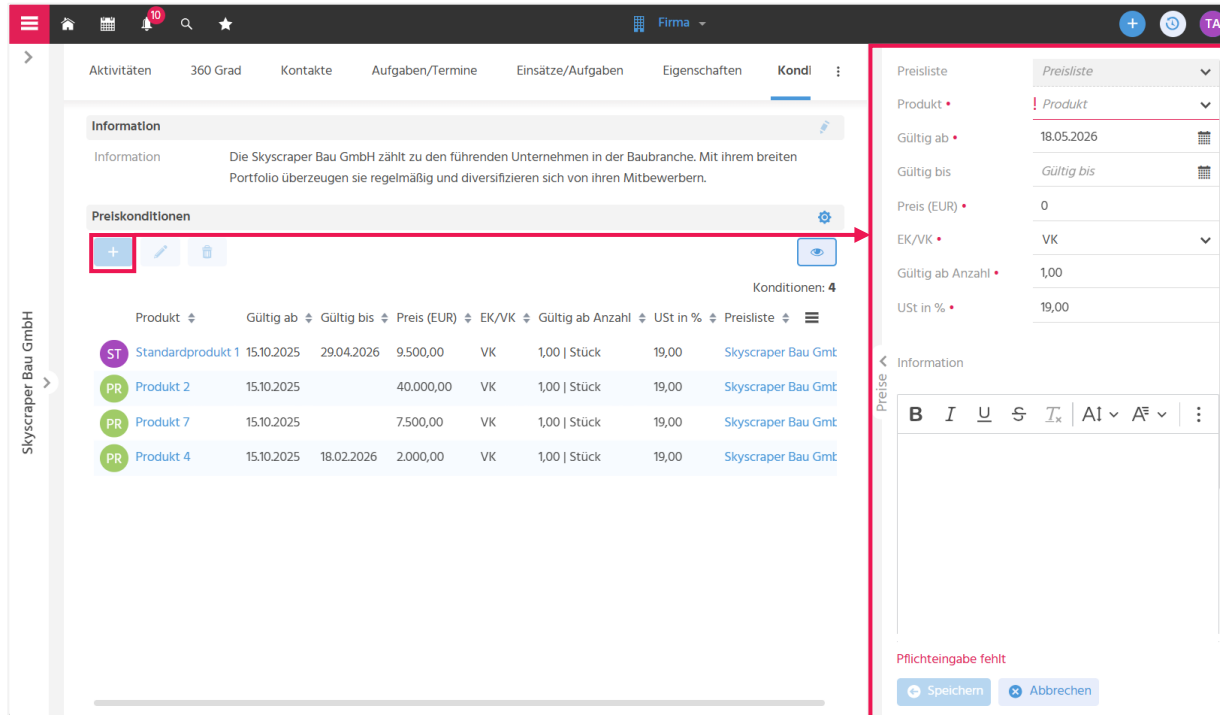
Preisliste	Gültig ab	Gültig bis	Preis (EUR)	EK/VK	Gültig ab Anzahl	USt in %
ST Standard	14.11.2024		5.500,00	VK	1,00 Stück	19,00
GR Großkunde	14.08.2025		5.300,00	VK	1,00 Stück	19,00
SH Schäferland Handelswelt GmbH	30.03.2025		5.000,00	VK	1,00 Stück	19,00

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

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.

Preiskonditionen

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

Produkt • ! Produkt

Gültig ab • 18.05.2026

Gültig bis • Gültig bis

Preis (EUR) • 0

EK/VK • VK

Gültig ab Anzahl • 1,00

USt in % • 19,00

Information

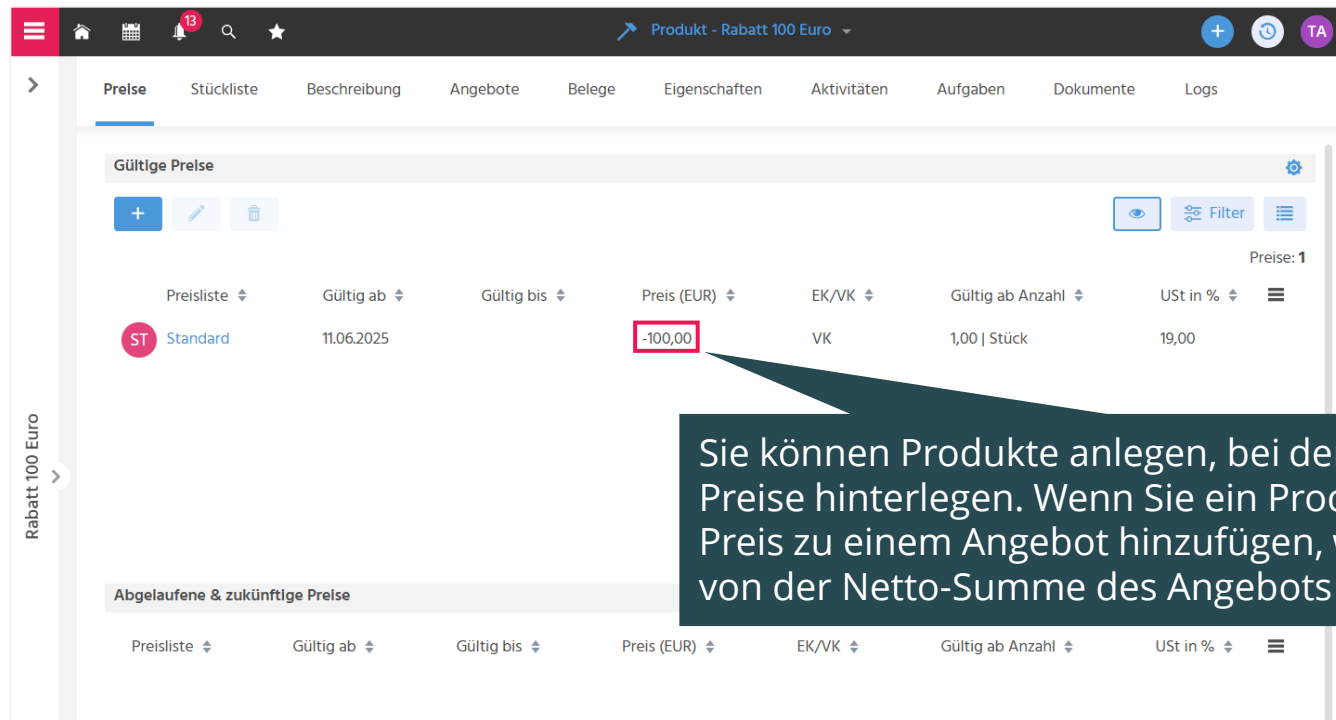
B I U T I_x A I_x A_€ v

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.

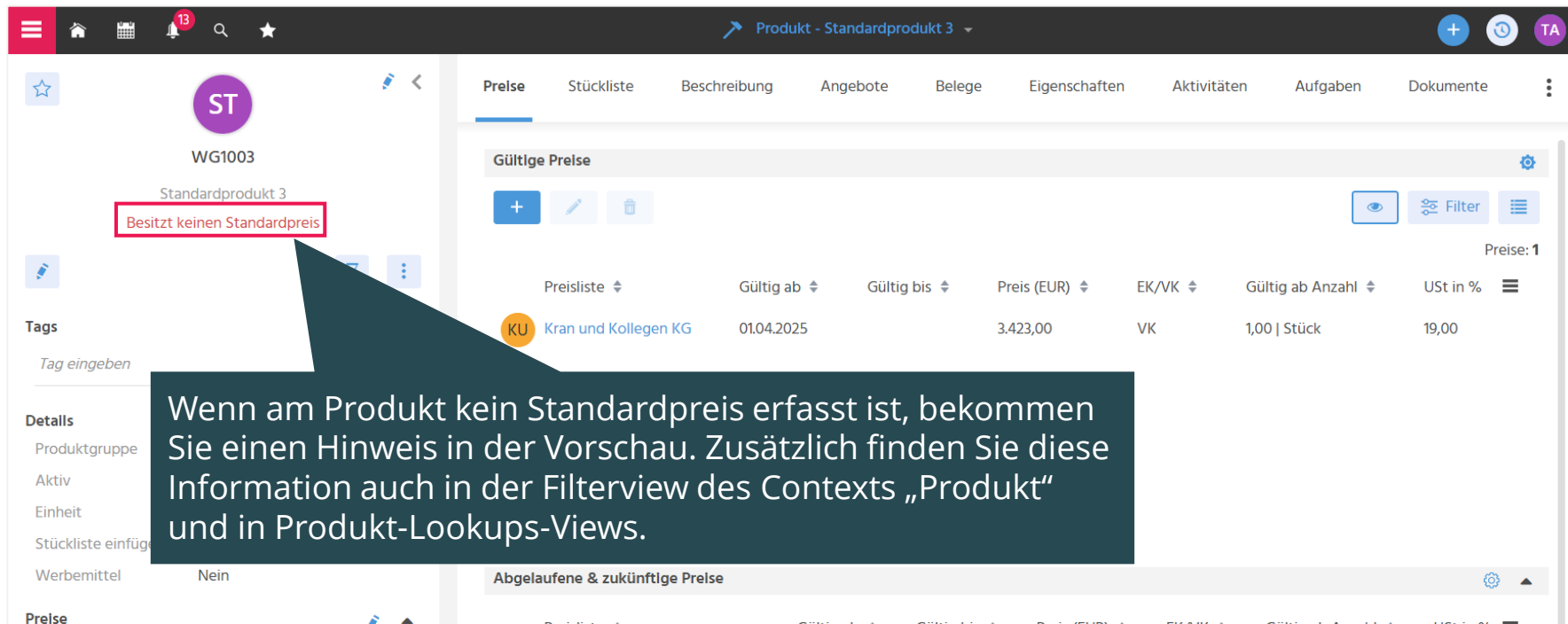
Negative Preise



The screenshot shows the ADITO software interface for managing prices. The top navigation bar includes a menu icon, a home icon, a calendar icon with a red notification bubble showing '13', a search icon, and a star icon. The main header displays 'Produkt - Rabatt 100 Euro' with a dropdown arrow. Below this is a tabbed interface with 'Preise' selected. The 'Gültige Preise' section shows a table with columns: Preisliste, Gültig ab, Gültig bis, Preis (EUR), EK/VK, Gültig ab Anzahl, and USt in %. A red box highlights the value '-100,00' in the 'Preis (EUR)' column. A callout box points to this value with the text: '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.' Below the 'Gültige Preise' section is the 'Abgelaufene & zukünftige Preise' section, which is currently empty.

Preisliste	Gültig ab	Gültig bis	Preis (EUR)	EK/VK	Gültig ab Anzahl	USt in %
ST Standard	11.06.2025		-100,00	VK	1,00 Stück	19,00

Standardpreis



Produkt - Standardprodukt 3

Preise Stücliste Beschreibung Angebote Belege Eigenschaften Aktivitäten Aufgaben Dokumente

WG1003
Standardprodukt 3
Besitzt keinen Standardpreis

Tags
Tag eingeben

Details
Produktgruppe
Aktiv
Einheit
Stücliste einfügen
Werbemittel
Nein

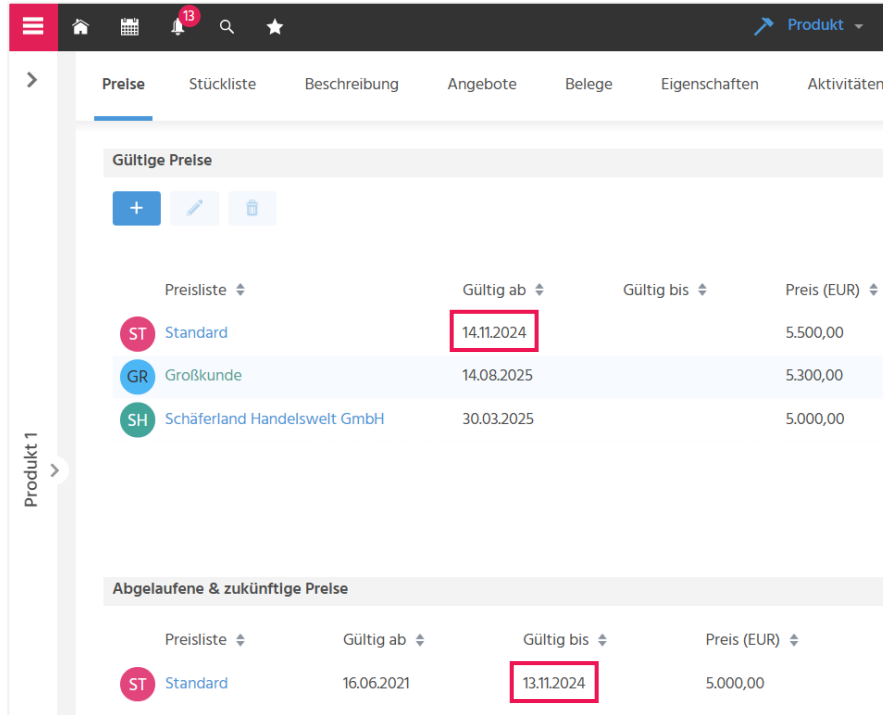
Gültige Preise

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

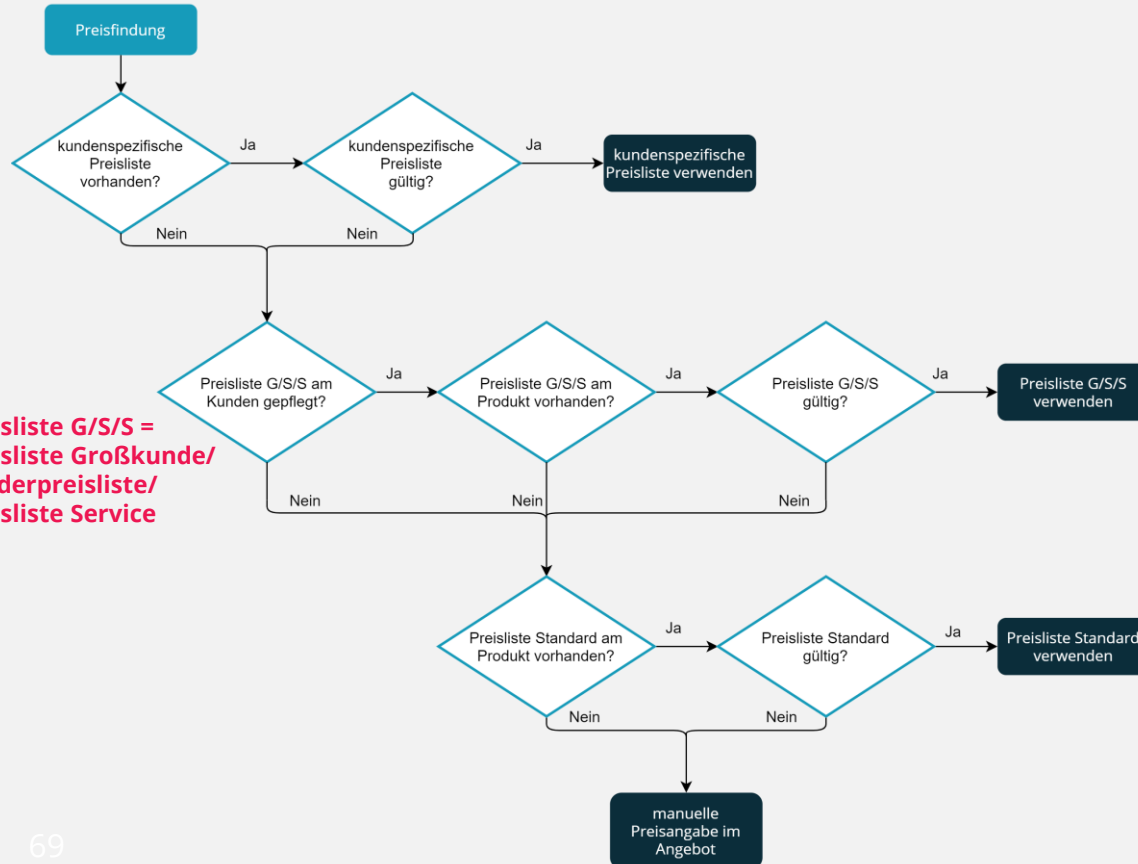
An einem Produkt ist ein Preis erfasst und bspw. der Preisliste „Standard“ zugeordnet. Wenn Sie nun erneut einen Preis erfassen, den Sie der Preisliste „Standard“ zuordnen, wird beim bisherigen Preis automatisch das **Gültig bis-Datum** auf **einen Tag vor** dem Gültig ab-Datum des neuen Preises gesetzt.

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**

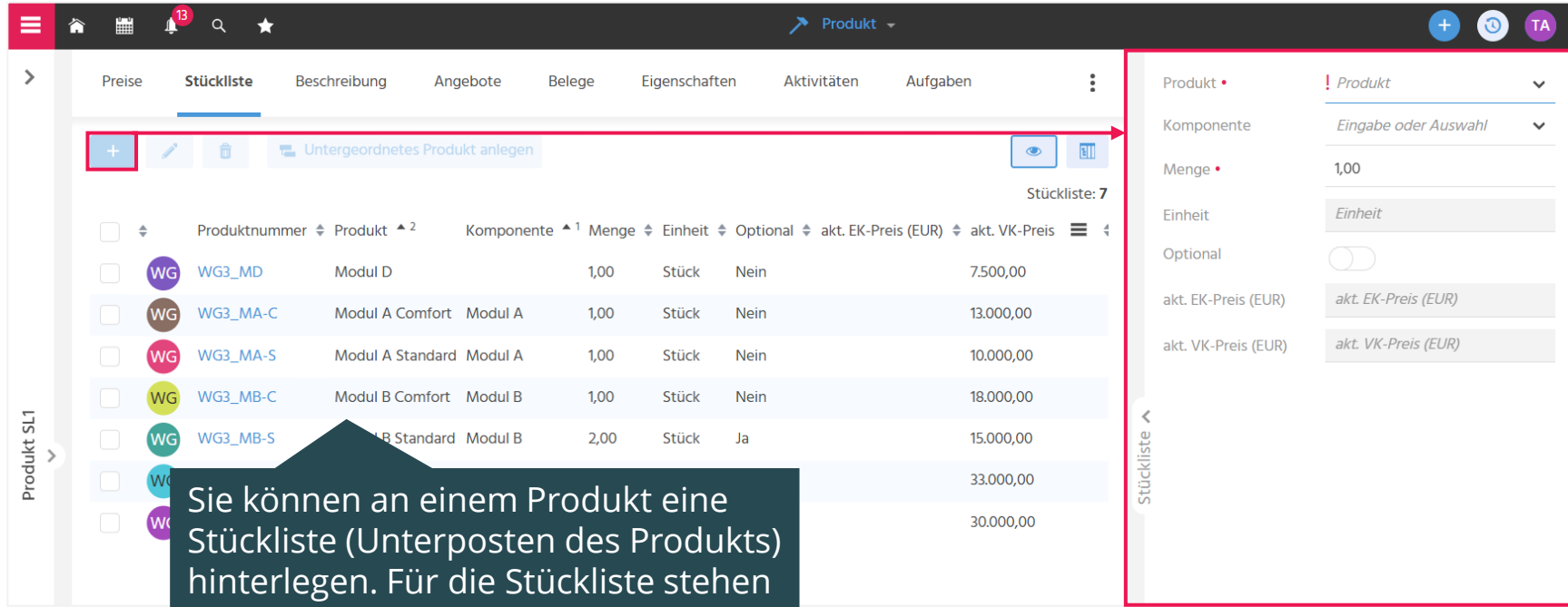
Preisfindungslogik im Angebot



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

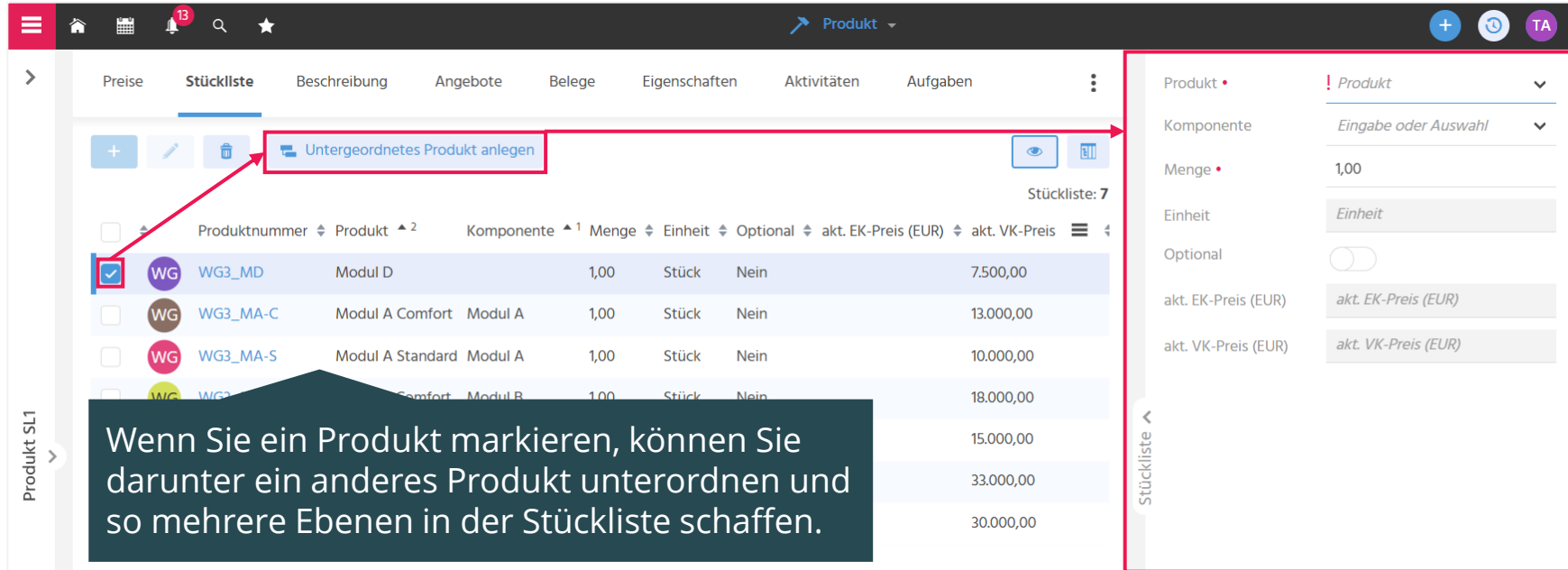
Stückliste 7

	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_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

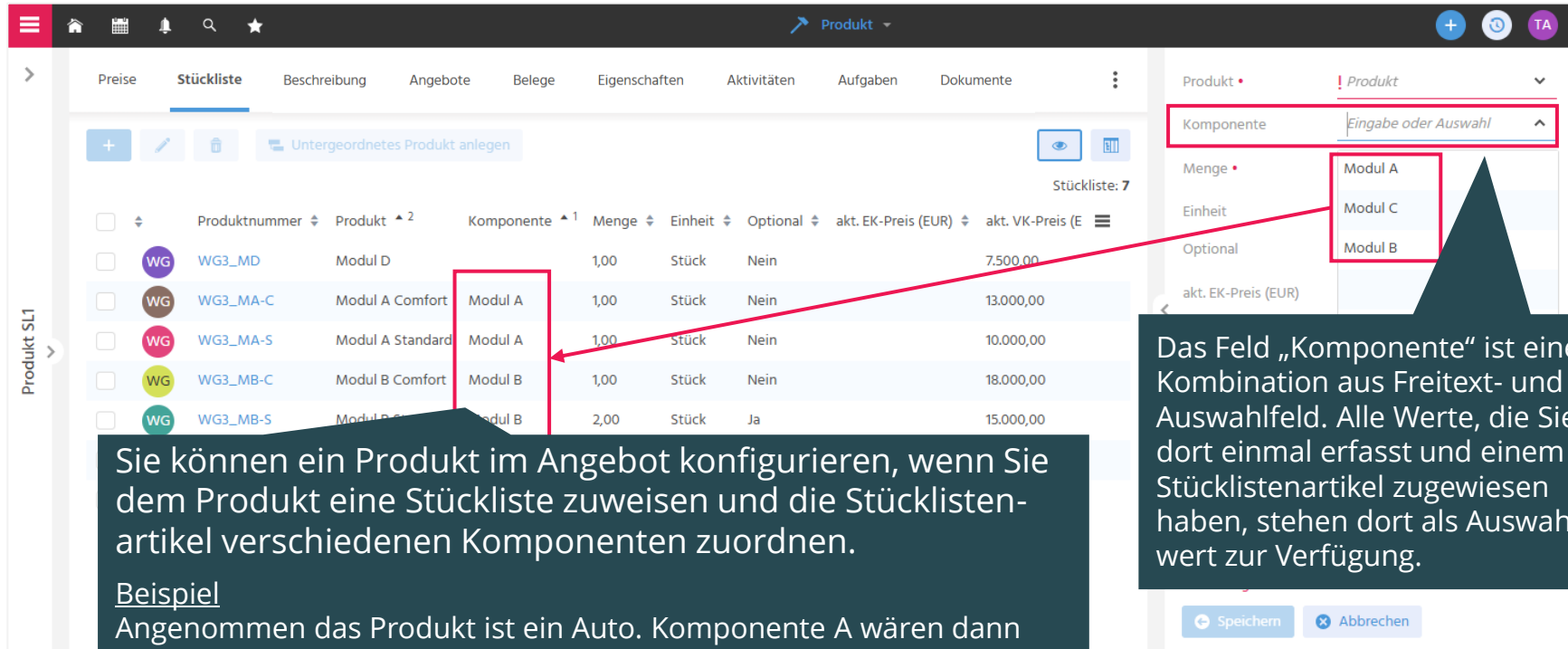
Pflegen von Stücklisten am Produkt



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

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.

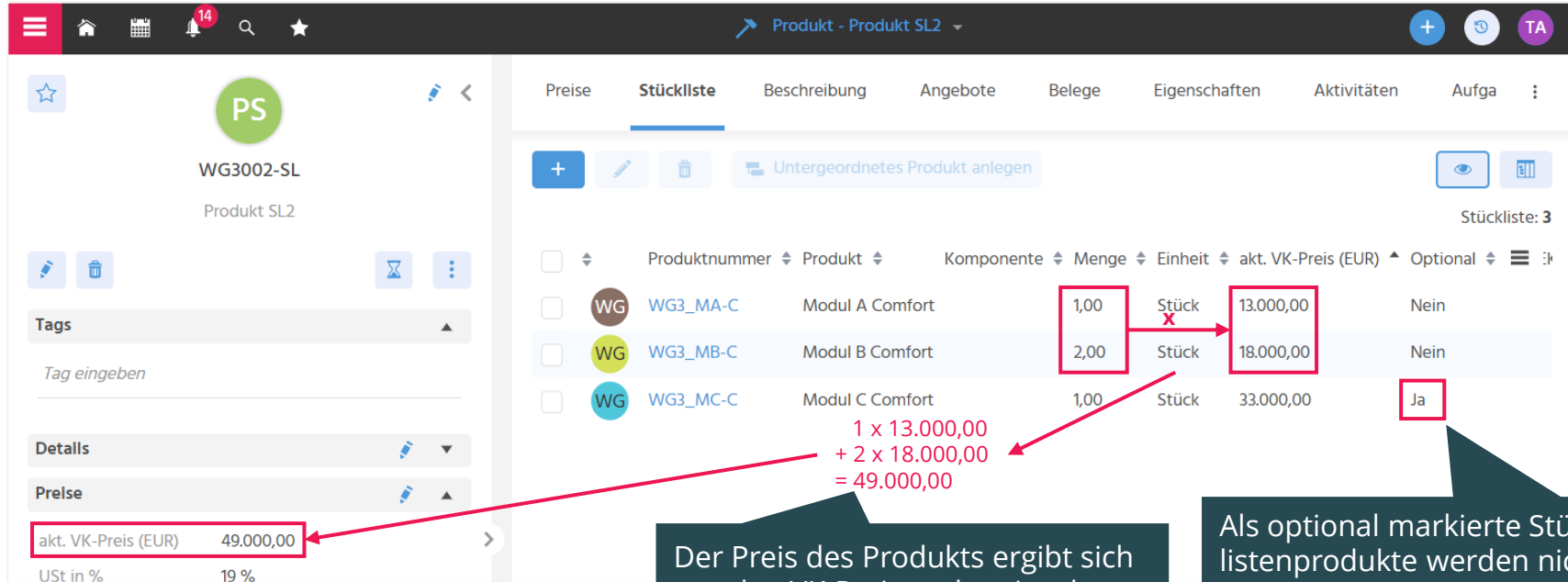
Sie können ein Produkt im Angebot konfigurieren, wenn Sie dem Produkt eine Stückliste zuweisen und die Stücklistenartikel verschiedenen Komponenten zuordnen.

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



PS
WG3002-SL
Produkt SL2

Tags
Tag eingeben

Details
Prelse

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

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

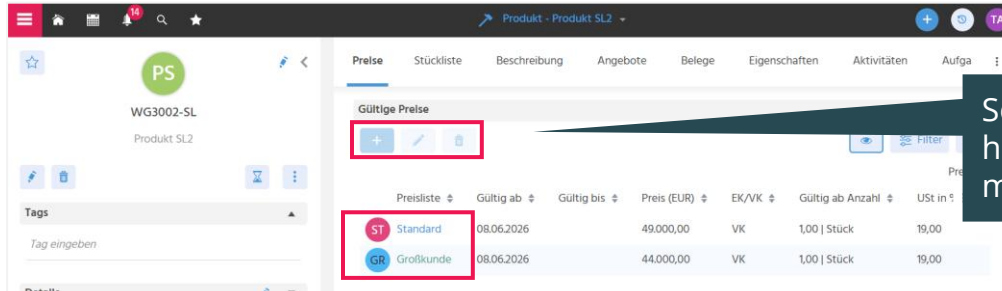
1 x 13.000,00
+ 2 x 18.000,00
= 49.000,00

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.

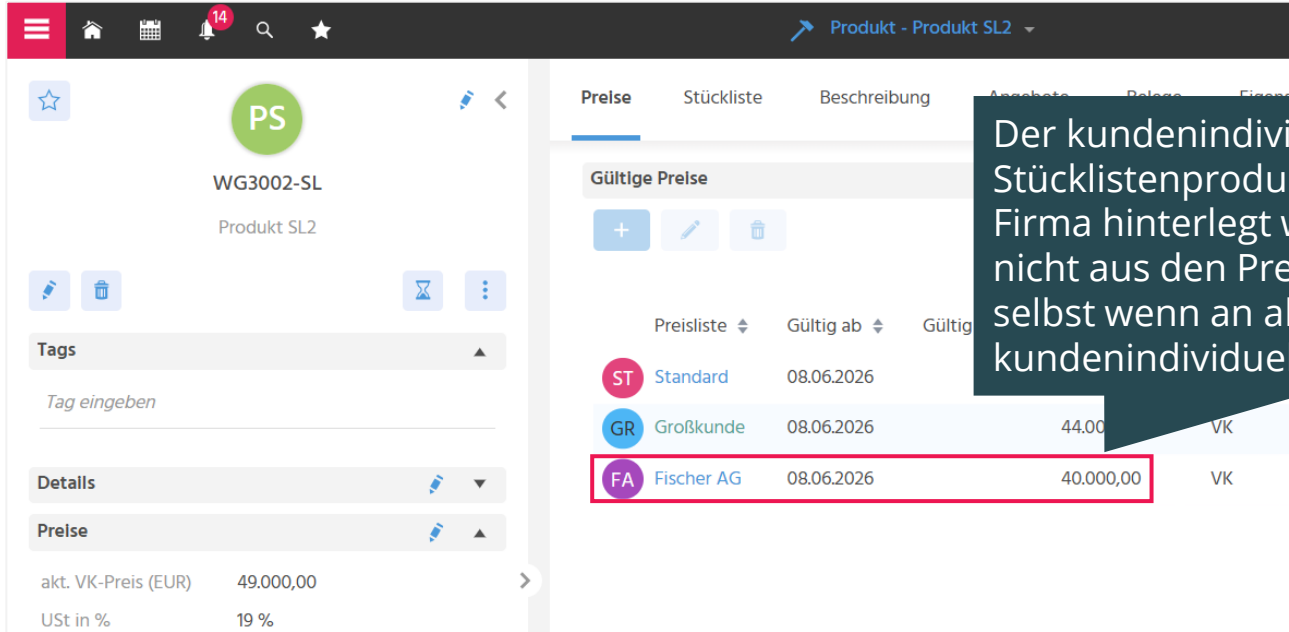
Bspw.:

- 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



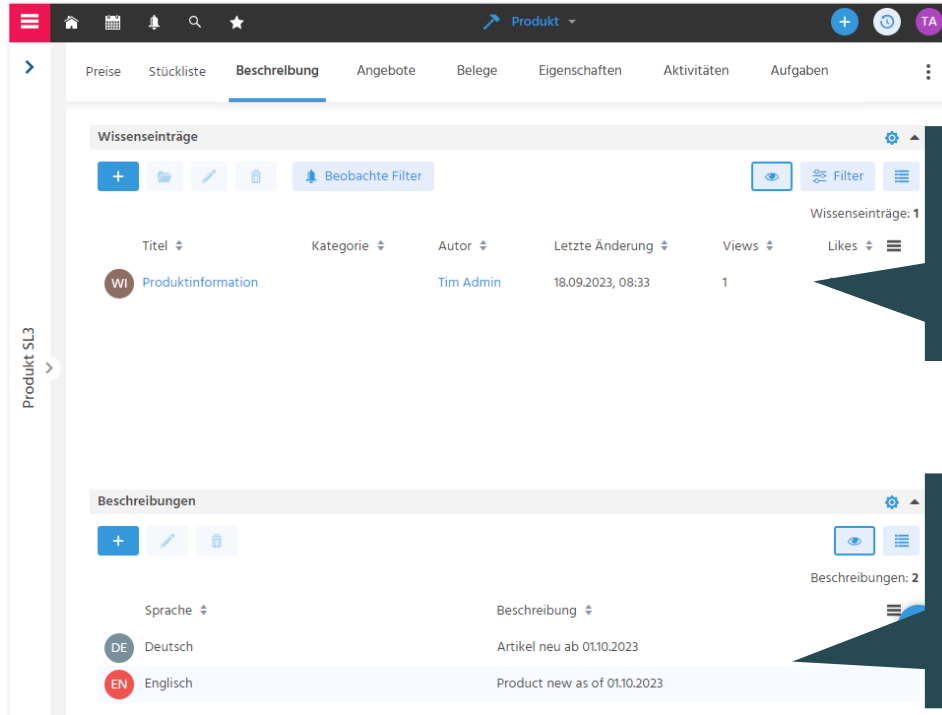
The screenshot displays the ADITO software interface for product management. On the left, the product details for 'WG3002-SL' (Produkt SL2) are shown, including a green 'PS' icon and a 'Tags' section. The 'Details' section shows the current price (akt. VK-Preis) as 49,000.00 EUR and the VAT rate (USt) as 19%. On the right, the 'Gültige Preise' (Valid Prices) table is visible, showing a list of prices for different customer groups. The table has columns for 'Preisliste', 'Gültig ab', 'Gültig bis', 'Preis', and 'VK'. The 'Fischer AG' entry is highlighted with a red box, showing a price of 40,000.00 EUR. A dark blue callout box with white text is overlaid on the right side of the interface, explaining that the customer-specific total price must always be set by the company, regardless of whether customer-specific prices are set for all sub-items.

Preisliste	Gültig ab	Gültig bis	Preis	VK
ST Standard	08.06.2026			
GR Großkunde	08.06.2026		44.00	VK
FA Fischer AG	08.06.2026		40.000,00	VK

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.

Produktbeschreibung

Beschreibung am Produkt ergänzen



Produkt SL3

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

Wissenseinträge

+ [Icon] [Icon] [Icon] [Icon] Beobachte Filter [Icon] [Icon] [Icon]

Wissenseinträge: 1

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

Beschreibungen

+ [Icon] [Icon] [Icon]

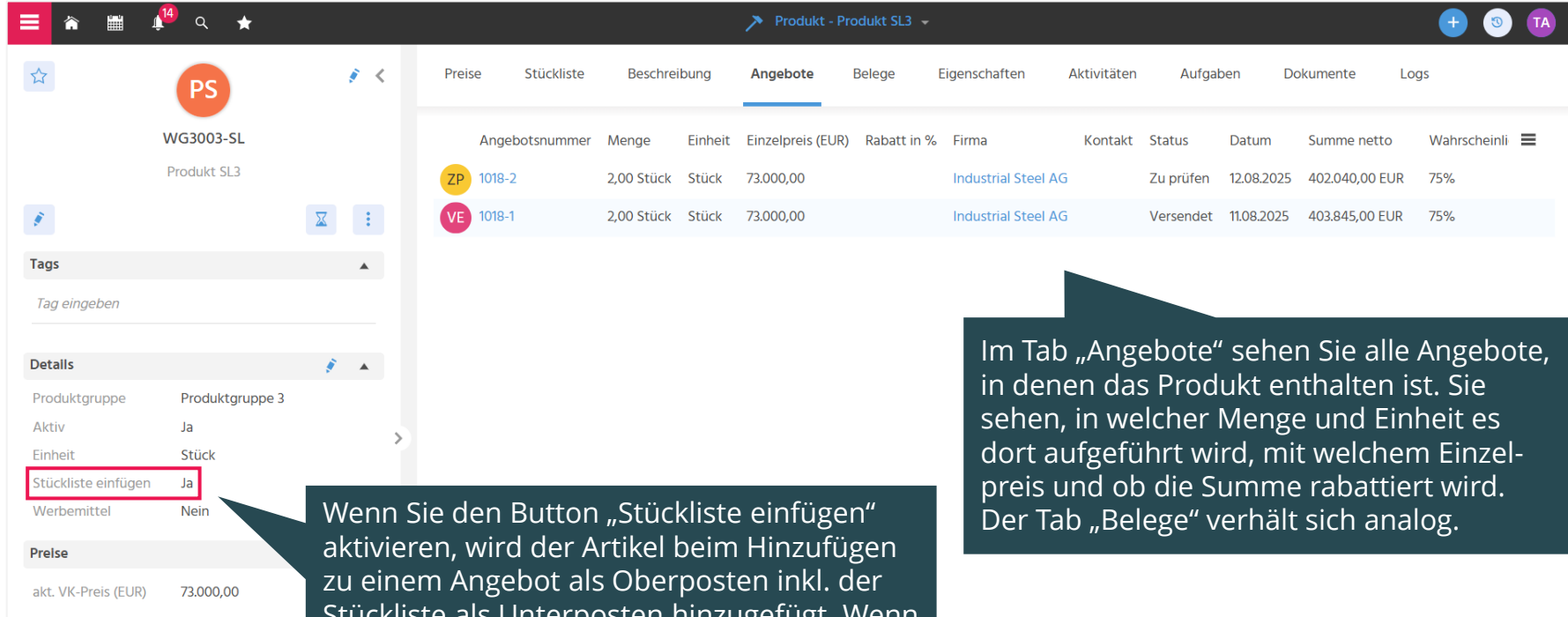
Beschreibungen: 2

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

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. On the left, a sidebar displays product details for 'WG3003-SL' (Produkt SL3). The 'Details' section includes 'Produktgruppe 3', 'Aktiv Ja', 'Einheit Stück', and a red-bordered button 'Stückliste einfügen' with the value 'Ja'. Below this is the 'Preise' section showing 'akt. VK-Preis (EUR)' as '73.000,00'. The main area shows the 'Angebote' tab with a table of offers.

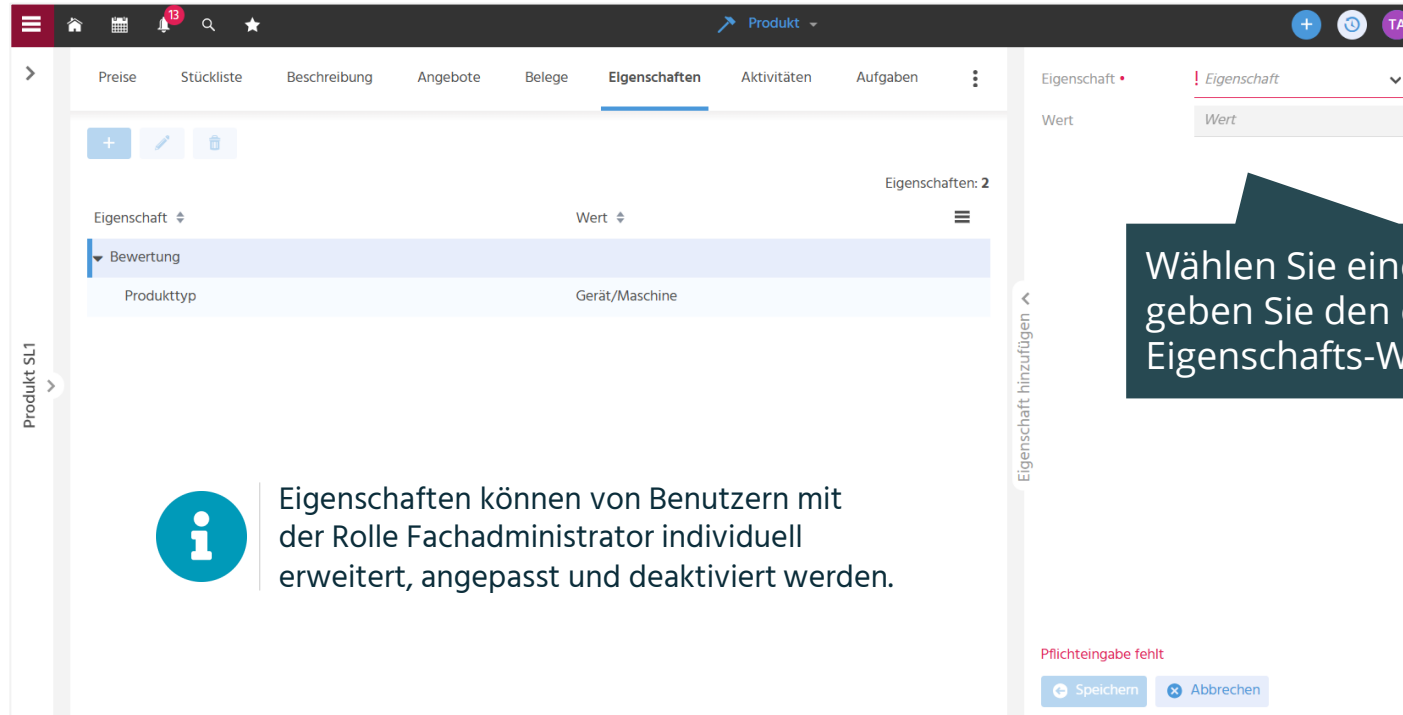
	Angebotsnummer	Menge	Einheit	Einzelpreis (EUR)	Rabatt in %	Firma	Kontakt	Status	Datum	Summe netto	Wahrscheinli
ZP	1018-2	2,00 Stück	Stück	73.000,00		Industrial Steel AG		Zu prüfen	12.08.2025	402.040,00 EUR	75%
VE	1018-1	2,00 Stück	Stück	73.000,00		Industrial Steel AG		Versendet	11.08.2025	403.845,00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

Preis: 47

Filter

☐	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 1.008	Standard	21.01.2021		800,00	VK	10.000 Stück	19,00

zurücksetzen

Gruppierung

Gruppieren nach

Bedingung

Bedingungen verknüpfen mit:

Preisliste gleich "Standard"

Preisliste gleich Standard

+ Bedingung hinzufügen

In erweiterter Ansicht öffnen

Filtern Sie auf eine bestimmte Preisliste, um nur die dazugehörigen Preise angezeigt zu bekommen und ergänzen Sie ggf. Filter zum Gültigkeitszeitraum.

Produktpaket

Definition

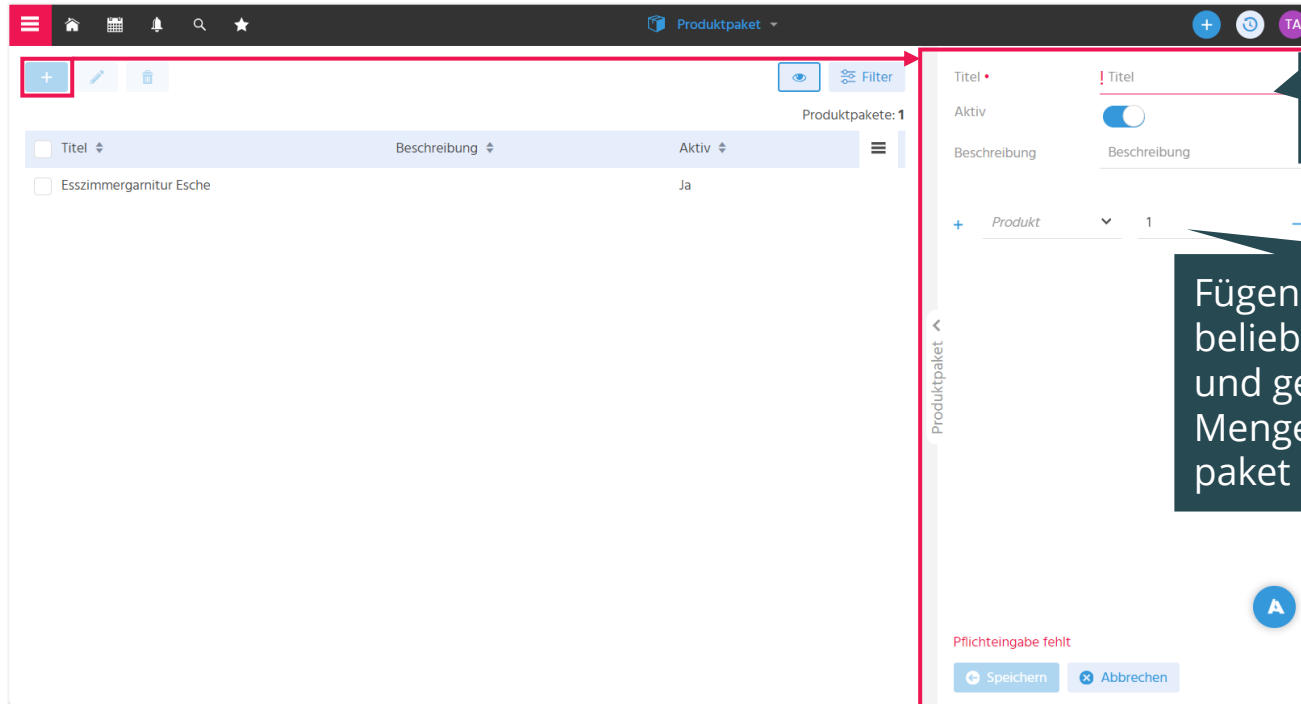
Ein Produktpaket legen Sie an, wenn Sie in Angeboten immer wieder dieselben Produktkombinationen anbieten.

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

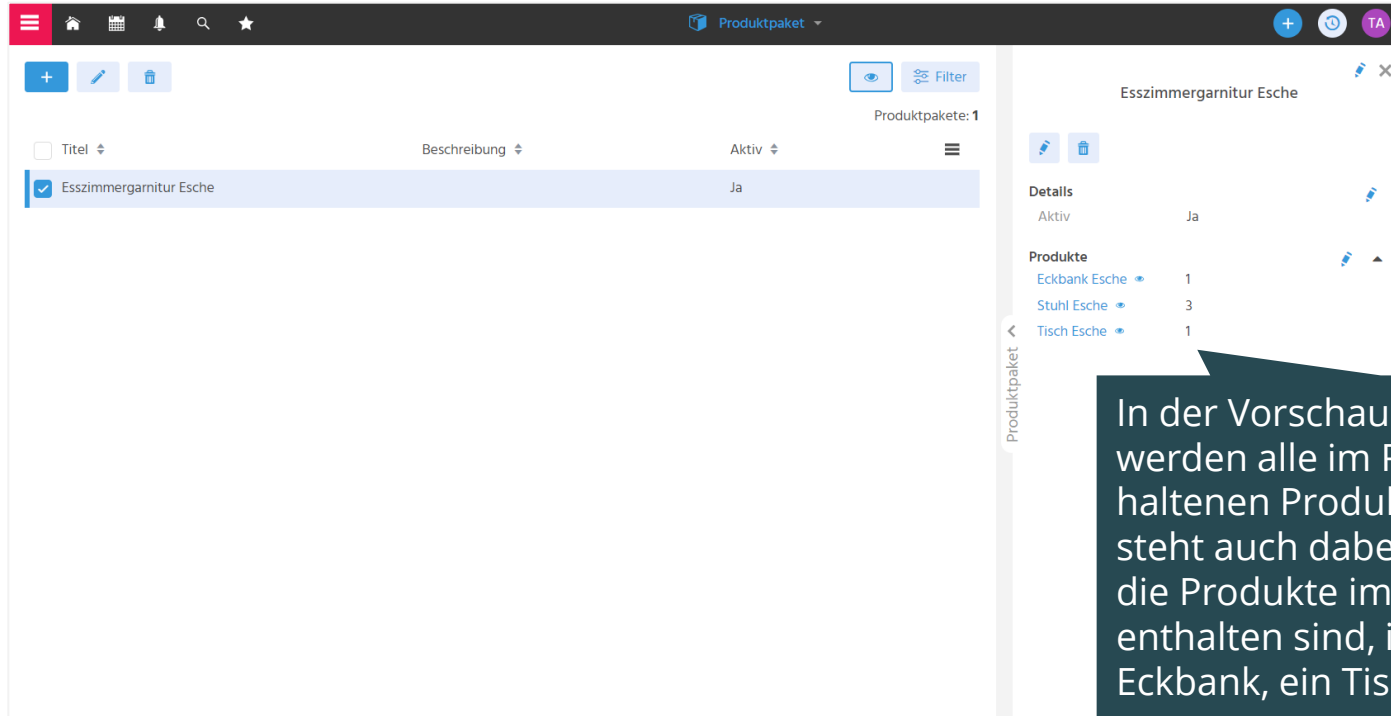
Speichern Abbrechen

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



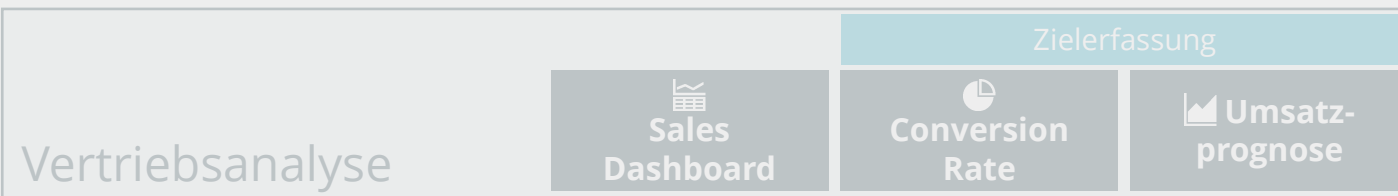
The screenshot displays the 'Produktpaket' (Product Package) management interface. The main table lists product packages with columns for selection, title, description, and status. The package 'Esszimmergarnitur Esche' is selected. A detailed view on the right shows the package's details and the list of products included in it.

	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.

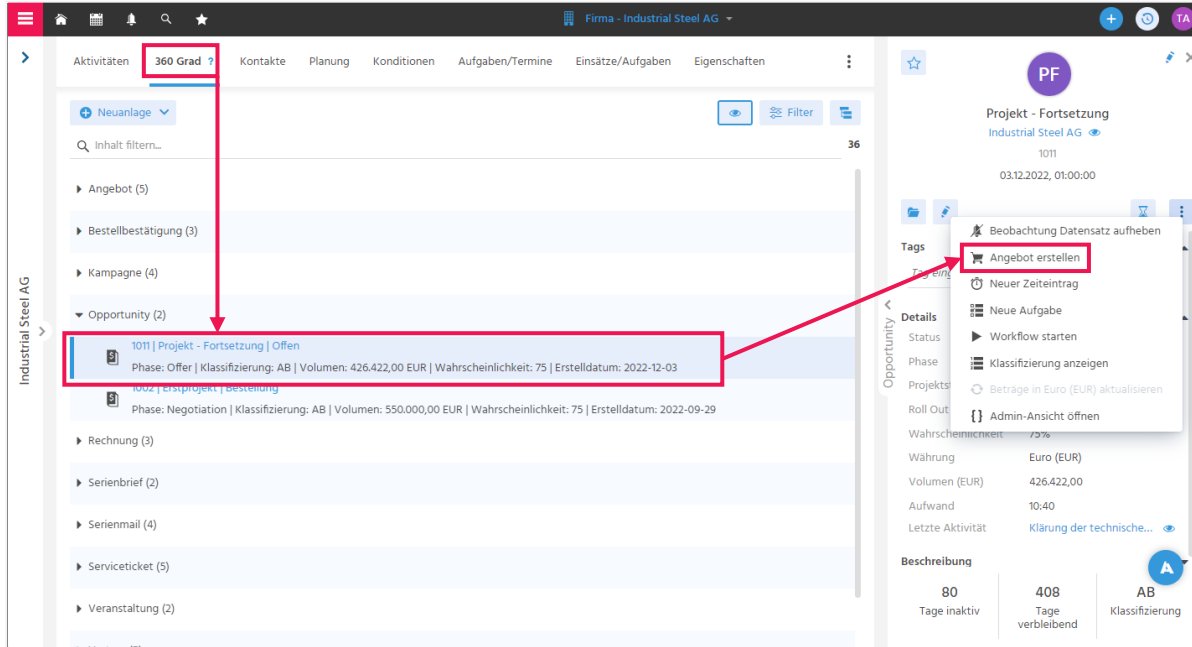
Angebot



Angebot allgemein

Angebot

Angebot anlegen (Möglichkeit 1)

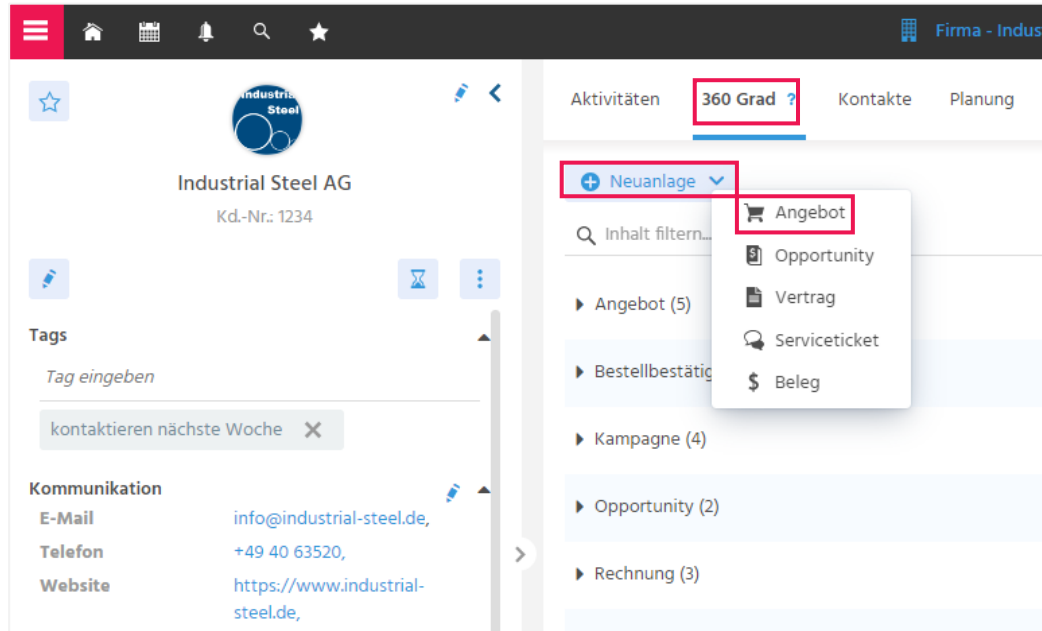


The screenshot displays the ADITO software interface for 'Firma - Industrial Steel AG'. The left sidebar shows a list of activities, with '360 Grad' highlighted. The main area shows a list of opportunities, with '1011 Projekt - Fortsetzung | Offen' selected. The right sidebar shows the details of this opportunity, including its phase, volume, and probability. A red box highlights the 'Angebot erstellen' button in the right sidebar, and a red arrow points from it to the '360 Grad' tab in the left sidebar.

1. Firma öffnen
 2. Tab „360 Grad“ öffnen
 3. Vorschau einer Opportunity öffnen
 4. Weitere Aktionen: Angebot erstellen
- Verknüpft automatisch das Angebot mit der Firma und der Opportunity
 - Alle Angebote einer Firma werden in der 360-Grad-Ansicht angezeigt

Angebot

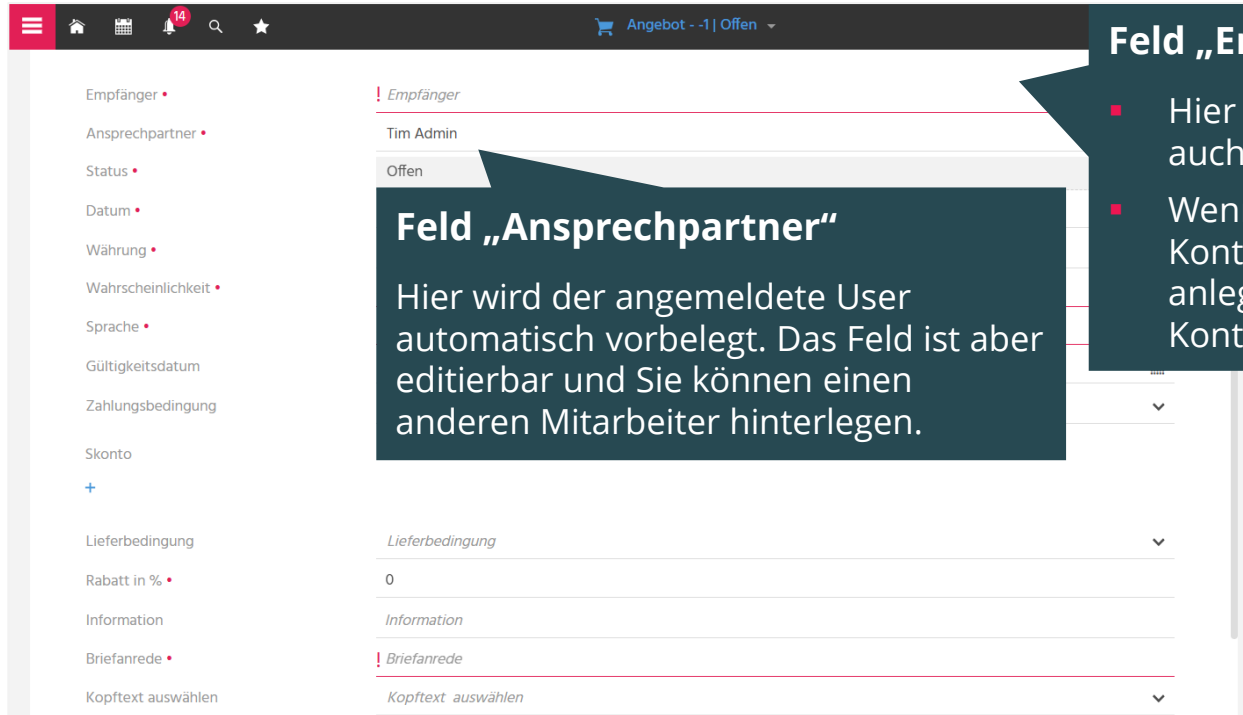
Angebot anlegen (Möglichkeit 2)



1. Firma öffnen
2. Tab „360 Grad“ öffnen
3. Button „Neuanlage“: Angebot

➤ Verknüpft automatisch das Angebot mit der Firma und der Opportunity, **wenn nur eine Opportunity vorhanden ist.**

Angebot anlegen



The screenshot shows the 'Angebot anlegen' (Create Offer) form in the ADITO system. The form is divided into a left sidebar with a list of fields and a main content area. The top navigation bar shows 'Angebot - -1 | Offen'.

Left Sidebar (Fields):

- Empfänger •
- Ansprechpartner •
- Status •
- Datum •
- Währung •
- Wahrscheinlichkeit •
- Sprache •
- Gültigkeitsdatum
- Zahlungsbedingung
- Skonto
- +
- Lieferbedingung
- Rabatt in % •
- Information
- Briefanrede •
- Kopftext auswählen

Main Content Area:

- Empfänger:** ! Empfänger (dropdown menu)
- Ansprechpartner:** Tim Admin (dropdown menu)
- Status:** Offen (dropdown menu)
- Lieferbedingung:** Lieferbedingung (dropdown menu)
- Rabatt in %:** 0
- Information:** Information (dropdown menu)
- Briefanrede:** ! Briefanrede (dropdown menu)
- Kopftext auswählen:** Kopftext auswählen (dropdown menu)

Feld „Empfänger“

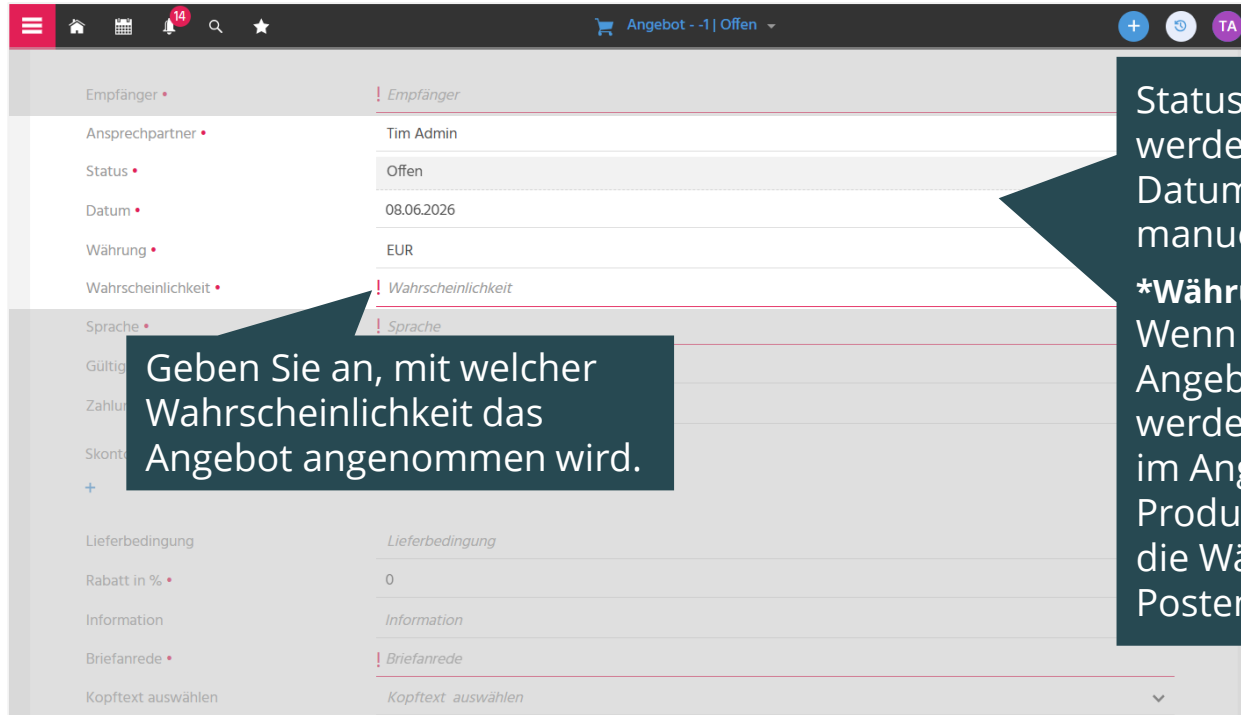
- Hier können Sie sowohl Kontakte als auch Firmen auswählen.
- Wenn Sie das Angebot aus einem Kontakt oder einer Firma heraus anlegen, wird dieses Feld mit dem Kontakt oder der Firma vorbelegt.

Feld „Ansprechpartner“

Hier wird der angemeldete User automatisch vorbelegt. Das Feld ist aber editierbar und Sie können einen anderen Mitarbeiter hinterlegen.

Angebot

Angebot anlegen



The screenshot shows the 'Angebot anlegen' (Create Offer) form in the ADITO system. The form is titled 'Angebot --1 | Offen' and includes a navigation bar with icons for home, calendar, notifications (14), search, and favorites. The form fields are organized into sections: 'Empfänger' (Receiver), 'Ansprechpartner' (Contact Person), 'Status', 'Datum' (Date), 'Währung' (Currency), 'Wahrscheinlichkeit' (Probability), 'Sprache' (Language), 'Gültig' (Valid), 'Zahlung' (Payment), 'Skonto' (Discount), 'Lieferbedingung' (Delivery Condition), 'Rabatt in %' (Discount in %), 'Information', 'Briefanrede' (Salutation), and 'Kopftext auswählen' (Select Header Text). The 'Wahrscheinlichkeit' field is highlighted with a red exclamation mark and a tooltip. The 'Währung' field is also highlighted with a red exclamation mark and a tooltip. The 'Sprache' field is highlighted with a red exclamation mark and a tooltip. The 'Gültig' field is highlighted with a red exclamation mark and a tooltip. The 'Zahlung' field is highlighted with a red exclamation mark and a tooltip. The 'Skonto' field is highlighted with a red exclamation mark and a tooltip. The 'Lieferbedingung' field is highlighted with a red exclamation mark and a tooltip. The 'Rabatt in %' field is highlighted with a red exclamation mark and a tooltip. The 'Information' field is highlighted with a red exclamation mark and a tooltip. The 'Briefanrede' field is highlighted with a red exclamation mark and a tooltip. The 'Kopftext auswählen' field is highlighted with a red exclamation mark and a tooltip.

Empfänger •	! Empfänger
Ansprechpartner •	Tim Admin
Status •	Offen
Datum •	08.06.2026
Währung •	EUR
Wahrscheinlichkeit •	! Wahrscheinlichkeit
Sprache •	! Sprache
Gültig •	!
Zahlung •	!
Skonto •	!
Lieferbedingung	Lieferbedingung
Rabatt in % •	0
Information	Information
Briefanrede •	! Briefanrede
Kopftext auswählen	Kopftext auswählen

Geben Sie an, mit welcher Wahrscheinlichkeit das Angebot angenommen wird.

Status, Datum und Währung* werden automatisch vorbelegt. Datum und Währung können Sie manuell anpassen.

*Währung

Wenn Sie nach dem Erstellen des Angebots ein Produkt hinzufügen, werden entsprechend der Währung im Angebot die Preise aus dem Produkt übernommen. Sie können die Währung ändern, solange keine Posten im Angebot angelegt sind.

Angebot

Angebot anlegen

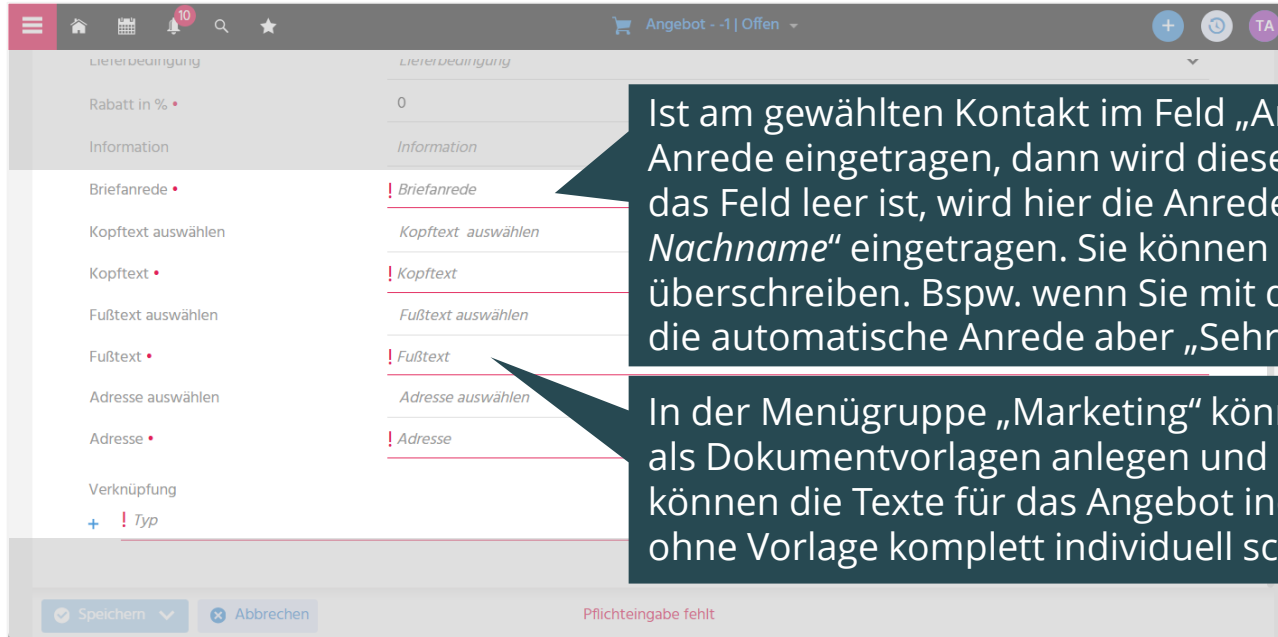
Sie können ein Gültigkeitsdatum für das Angebot festlegen.

Die Werte in den Feldern „Sprache“, „Zahlungsbedingung“ und „Lieferbedingung“ werden automatisch von der Firma übernommen und können manuell angepasst werden.

Wählen Sie Skontobedingungen für das Angebot und geben Sie einen Angebotsrabatt ein, der für alle Posten des Angebots berechnet wird.

Der Text aus dem Feld „Information“ wird im fertigen Angebot nicht abgedruckt. Er dient als interne Notiz für Sie und Ihre Kollegen.

Angebot anlegen



Speichern Abbrechen

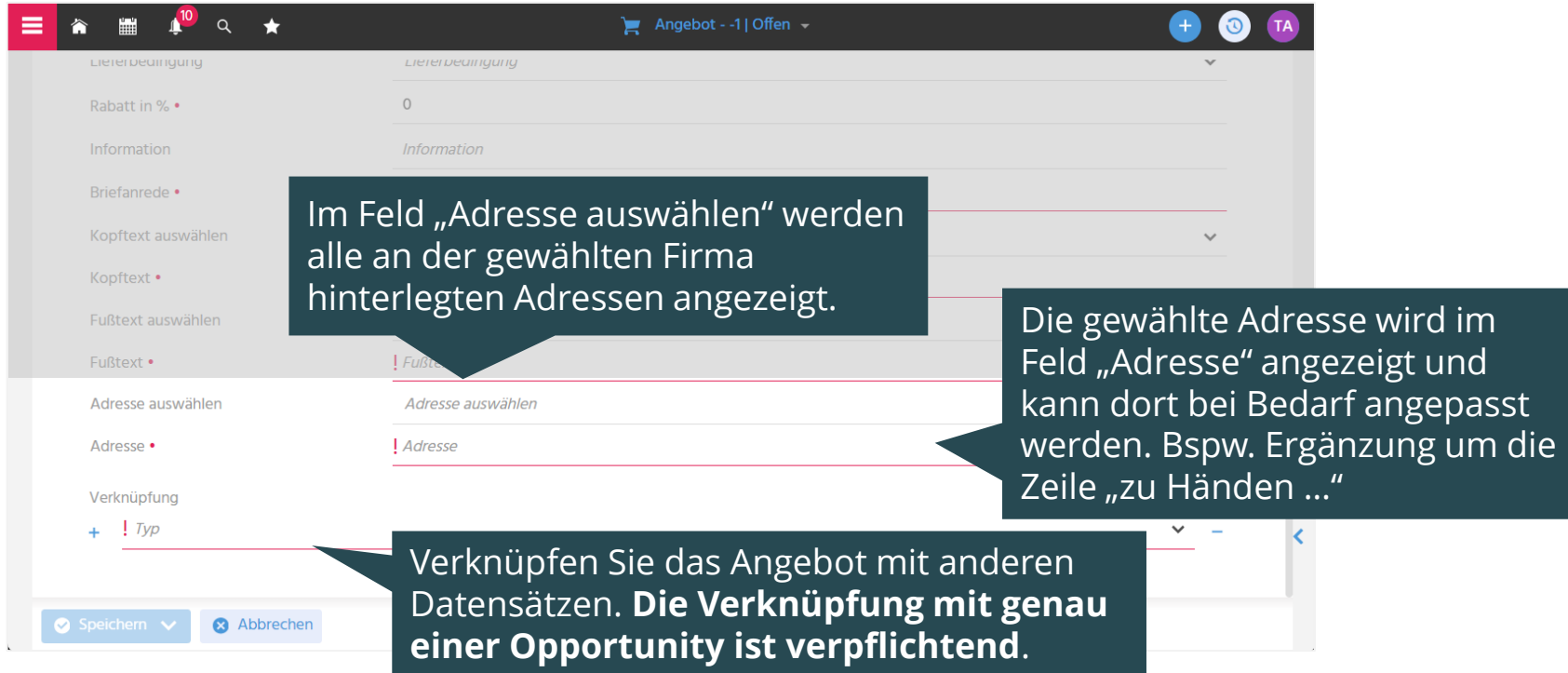
Pflichteingabe fehlt

Ist am gewählten Kontakt im Feld „Anrede“ eine individuelle Anrede eingetragen, dann wird diese hier übernommen. Wenn das Feld leer ist, wird hier die Anrede „Guten Tag *Vorname Nachname*“ eingetragen. Sie können die Anrede aber manuell überschreiben. Bspw. wenn Sie mit dem Kontakt per „Du“ sind, die automatische Anrede aber „Sehr geehrte Frau ...“ wäre.

In der Menügruppe „Marketing“ können Sie Kopf- und Fußtexte als Dokumentvorlagen anlegen und dem Angebot zuweisen. Sie können die Texte für das Angebot individuell bearbeiten oder ohne Vorlage komplett individuell schreiben.

Angebot

Angebot anlegen



The screenshot shows the 'Angebot anlegen' (Create Offer) form in the ADITO system. The form is divided into several sections: 'Lieferbedingung' (Delivery Condition), 'Rabatt in %' (Discount in %), 'Information', 'Briefanrede' (Salutation), 'Kopftext auswählen' (Select Header Text), 'Kopftext' (Header Text), 'Fußtext auswählen' (Select Footer Text), 'Fußtext' (Footer Text), 'Adresse auswählen' (Select Address), 'Adresse' (Address), and 'Verknüpfung' (Linking). The 'Verknüpfung' section includes a '+ ! Typ' button. At the bottom, there are 'Speichern' (Save) and 'Abbrechen' (Cancel) buttons.

Im Feld „Adresse auswählen“ werden alle an der gewählten Firma hinterlegten Adressen angezeigt.

Die gewählte Adresse wird im Feld „Adresse“ angezeigt und kann dort bei Bedarf angepasst werden. Bspw. Ergänzung um die Zeile „zu Händen ...“

Verknüpfen Sie das Angebot mit anderen Datensätzen. **Die Verknüpfung mit genau einer Opportunity ist verpflichtend.**

Angebot

Gültigkeit überschritten

The screenshot shows the 'Angebot' form in the ADITO system. At the top, there is a star icon, a green circle with 'OF', and the text '1000-4'. Below this is the company name 'Skyscraper Bau GmbH' with an eye icon. A red box highlights the warning 'Gültigkeit überschritten'. Below the warning are icons for a folder, a pencil, and a trash can. The 'Tags' section has a search bar labeled 'Tag eingeben'. The 'Details' section contains a table with the following data:

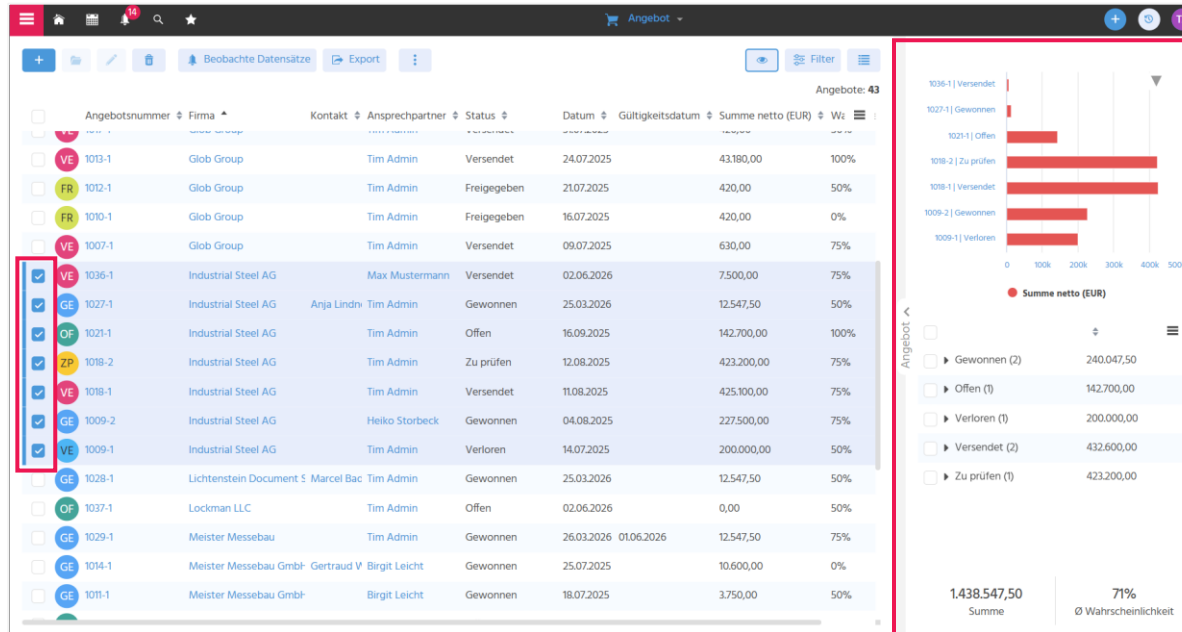
Währung	EUR
Ansprechpartner	Tim Admin
Status	Offen
Datum	04.05.2026
Sprache	Deutsch
Gültigkeitsdatum	01.06.2026
Adresse	Skyscraper Bau GmbH

A red arrow points from the 'Gültigkeitsdatum' field to the warning message. On the left side of the form, there is a vertical label 'Angebot' with a left-pointing arrow.

Wenn das „Gültig bis“-Datum in der Vergangenheit liegt, wird in der Vorschau des Angebots ein Hinweis angezeigt.

Angebot

Übersicht in der Filteransicht



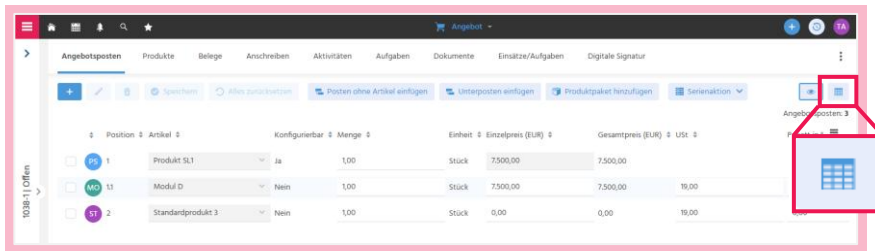
Die netto-Beträge und die Status-Werte der **markierten Datensätzen** werden rechts in einem Balkendiagramm dargestellt. In der Tabelle darunter werden die netto-Beträge nach Status gruppiert.



Angebot

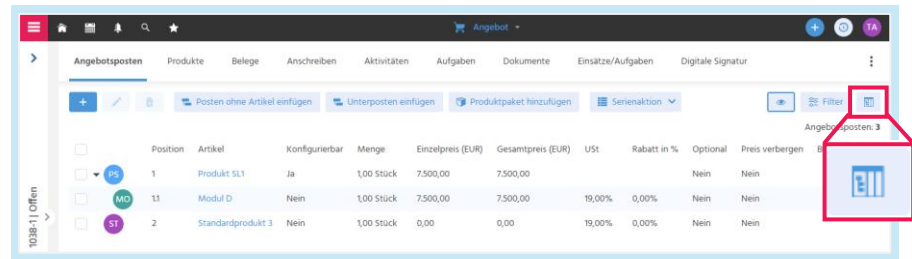
Verschiedenen Ansichten

Multiedit-Ansicht



Position	Artikel	Konfigurierbar	Menge	Einheit	Einzelpreis (EUR)	Gesamtpreis (EUR)	USt
PS 1	Produkt SL1	Ja	1,00	Stück	7.500,00	7.500,00	
MG 11	Modul D	Nein	1,00	Stück	7.500,00	7.500,00	19,00
ST 2	Standardprodukt 3	Nein	1,00	Stück	0,00	0,00	19,00

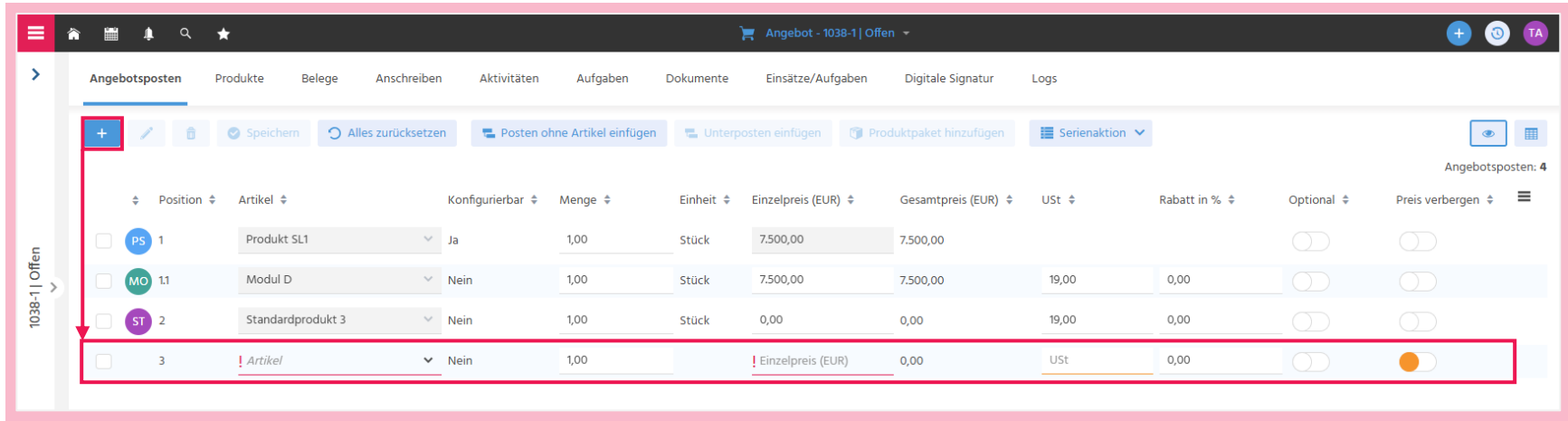
Baumtabellenansicht



Position	Artikel	Konfigurierbar	Menge	Einzelpreis (EUR)	Gesamtpreis (EUR)	USt	Rabatt in %	Optional	Preis verbergen
PS 1	Produkt SL1	Ja	1,00 Stück	7.500,00	7.500,00			Nein	Nein
MG 11	Modul D	Nein	1,00 Stück	7.500,00	7.500,00	19,00%	0,00%	Nein	Nein
ST 2	Standardprodukt 3	Nein	1,00 Stück	0,00	0,00	19,00%	0,00%	Nein	Nein

Das Angebot können Sie sich als **Multiedit-Tabelle** oder als **Baumtabelle** anzeigen lassen. **Die Funktionen in der jeweiligen Ansicht unterscheiden sich teilweise.** In der Multiedit-Tabelle können Sie bspw. Angebotsposten direkt bearbeiten. In der Baumtabellenansicht können Sie bspw. die Reihenfolge der Angebotsposten per Drag and Drop anpassen. Im Folgenden sind die Screenshots der **Multiedit-Ansicht** hellrot hinterlegt, die Screenshots der **Baumtabellenansicht** sind hellblau hinterlegt.

Posten einfügen – Multiedit-Tabelle

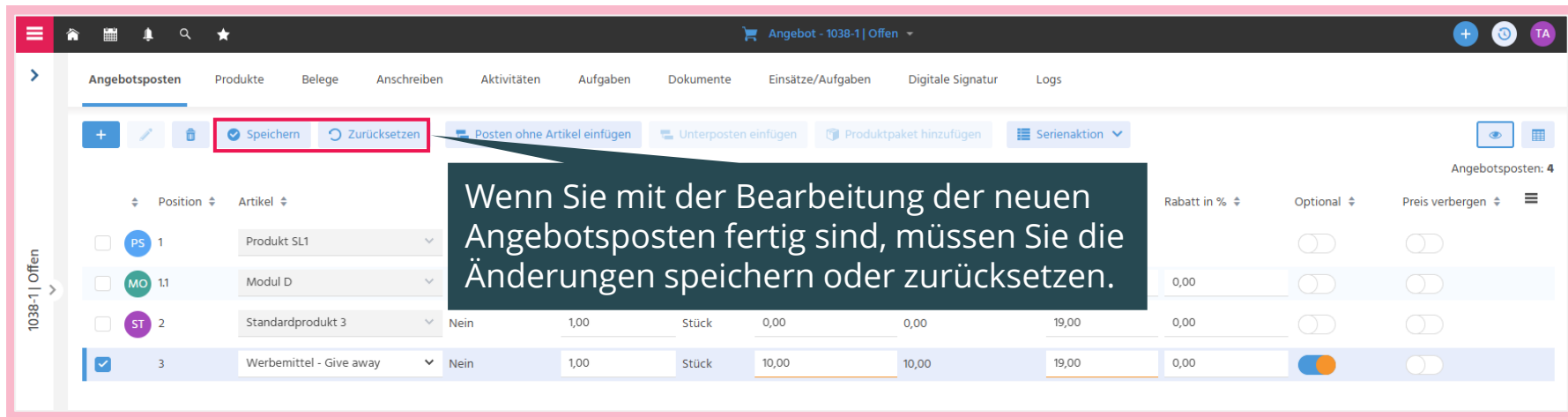


The screenshot shows the 'Angebot' interface with the 'Multiedit-Tabelle' view selected. The table has the following columns: Position, Artikel, Konfigurierbar, Menge, Einheit, Einzelpreis (EUR), Gesamtpreis (EUR), Ust, Rabatt in %, Optional, and Preis verbergen. The table contains three existing rows and one new empty row at the bottom, highlighted by a red box. A red arrow points from the '+' button in the top left of the table to the new empty row.

Position	Artikel	Konfigurierbar	Menge	Einheit	Einzelpreis (EUR)	Gesamtpreis (EUR)	Ust	Rabatt in %	Optional	Preis verbergen
1	Produkt SL1	Ja	1,00	Stück	7.500,00	7.500,00				
1.1	Modul D	Nein	1,00	Stück	7.500,00	7.500,00	19,00	0,00		
2	Standardprodukt 3	Nein	1,00	Stück	0,00	0,00	19,00	0,00		
3	! Artikel	Nein	1,00		! Einzelpreis (EUR)	0,00	Ust	0,00		

Wenn Sie einen **Angebotsposten einfügen**, während Sie die **Multiedit-Ansicht** gewählt haben, wird am Ende der Tabelle eine **neue Zeile ergänzt**. Wählen Sie dort den gewünschten Artikel und passen Sie bei Bedarf die Felder „Menge“, „Einzelpreis (EUR)“, „Ust“, „Rabatt in %“, „Optional“ und „Preis verbergen“ an. Sie können auch erst **mehrere Zeilen ergänzen** und diese dann **nacheinander bearbeiten**.

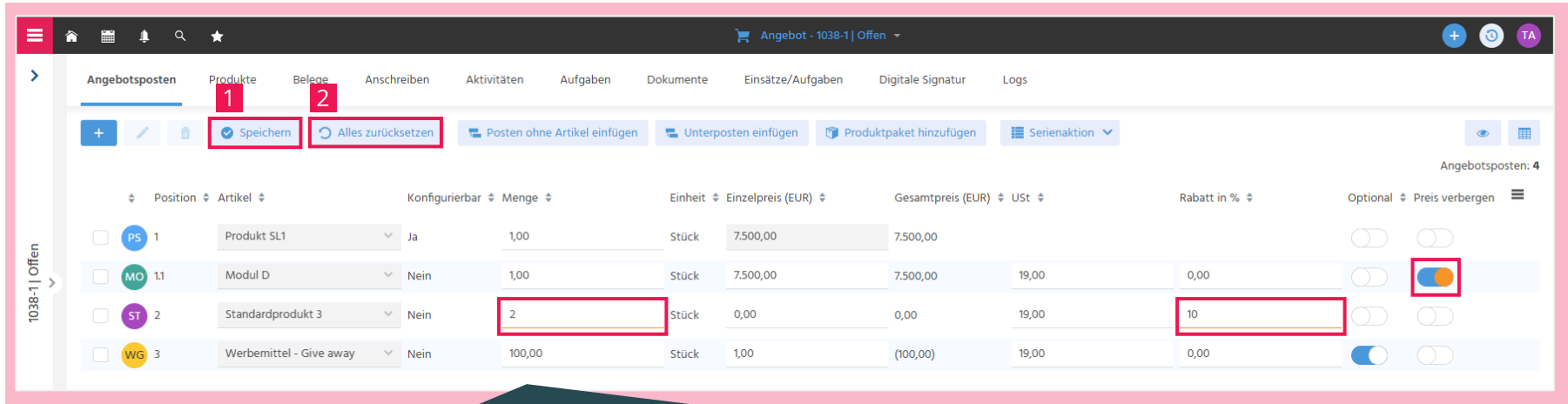
Posten einfügen – Multiedit-Tabelle



Wenn Sie mit der Bearbeitung der neuen Angebotsposten fertig sind, müssen Sie die Änderungen speichern oder zurücksetzen.

Position	Artikel	Nein	1,00	Stück	0,00	0,00	19,00	Rabatt in %	Optional	Preis verbergen
☐ PS 1	Produkt SL1							0,00	☐	☐
☐ MO 1.1	Modul D							0,00	☐	☐
☐ ST 2	Standardprodukt 3	Nein	1,00	Stück	0,00	0,00	19,00	0,00	☐	☐
☒ 3	Werbemittel - Give away	Nein	1,00	Stück	10,00	10,00	19,00	0,00	☒	☐

Anpassungen vornehmen – Multiedit-Tabelle



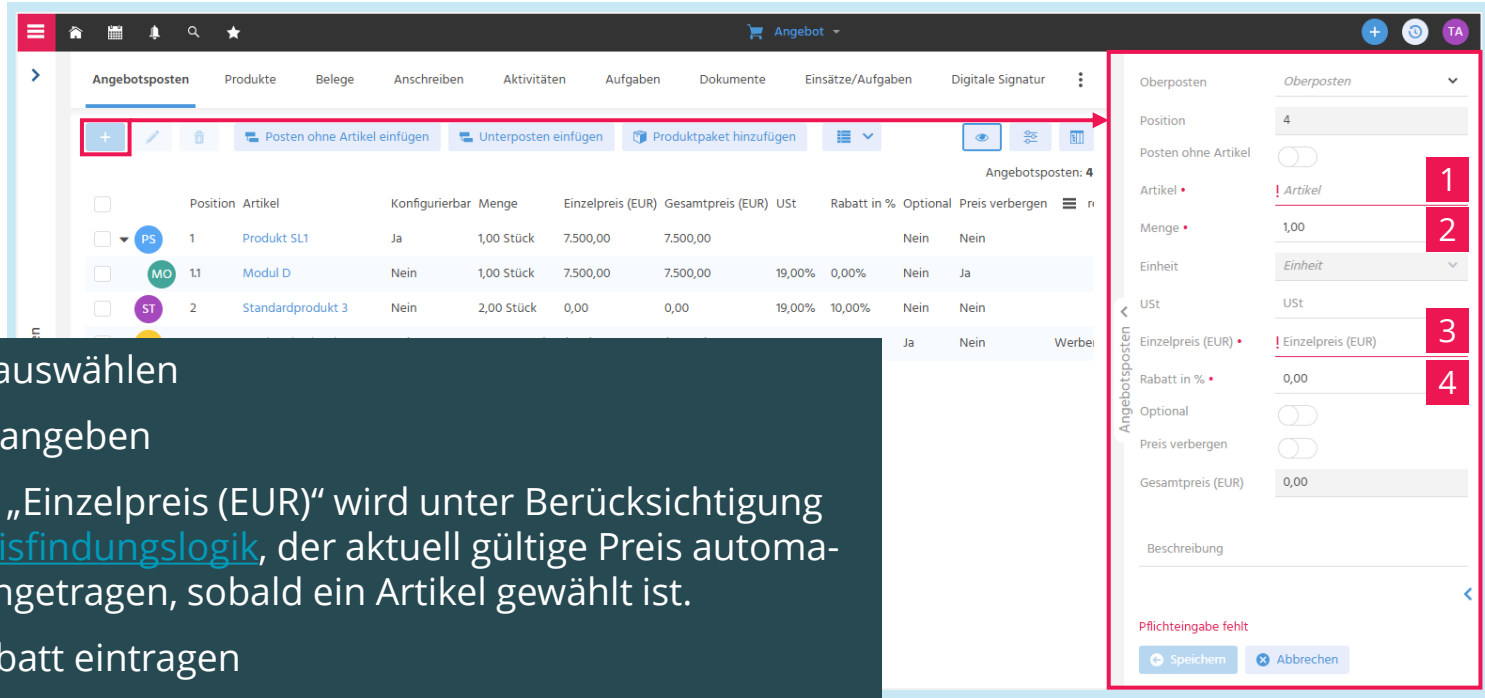
1038-1 | Offen

Angebotsposten: 4

Position	Artikel	Konfigurierbar	Menge	Einheit	Einzelpreis (EUR)	Gesamtpreis (EUR)	USt	Rabatt in %	Optional	Preis verbergen
PS 1	Produkt SL1	Ja	1,00	Stück	7.500,00	7.500,00			☐	☐
MO 1.1	Modul D	Nein	1,00	Stück	7.500,00	7.500,00	19,00	0,00	☐	☒
ST 2	Standardprodukt 3	Nein	2	Stück	0,00	0,00	19,00	10	☐	☐
WG 3	Werbemittel - Give away	Nein	100,00	Stück	1,00	(100,00)	19,00	0,00	☒	☐

Wenn Sie Anpassungen an Angebotsposten vornehmen, egal ob an neuen oder bereits bestehenden Posten, werden die entsprechenden Felder bzw. Buttons orange markiert, so dass Sie den Überblick über die Änderungen behalten. Wenn Sie die Änderungen speichern (1) werden die orangenen Markierungen entfernt und die Änderungen werden fix übernommen. Möchten Sie die Änderungen nicht übernehmen, dann setzen Sie diese zurück (2), anstatt zu speichern.

Posten einfügen – Baumtabelle



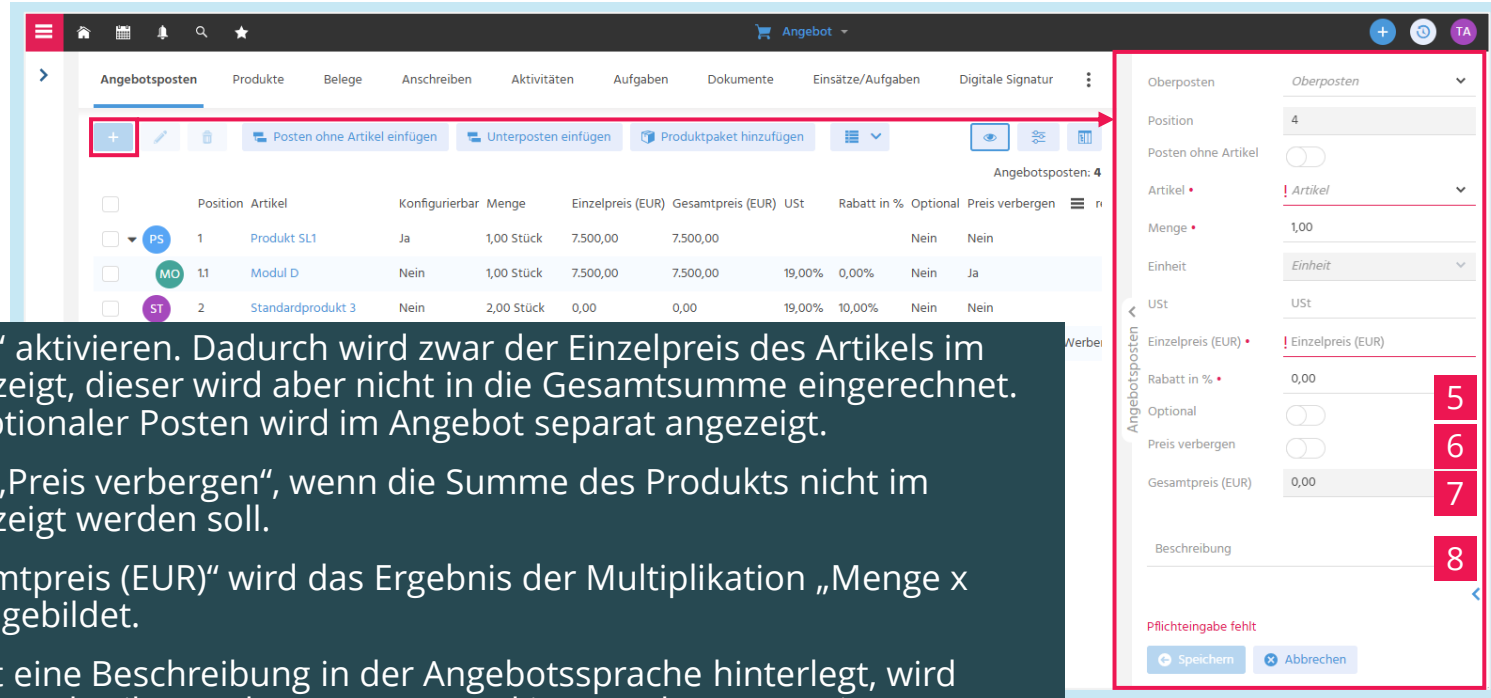
1 Artikel auswählen

2 Menge angeben

3 Im Feld „Einzelpreis (EUR)“ wird unter Berücksichtigung der [Preisfindungslogik](#), der aktuell gültige Preis automatisch eingetragen, sobald ein Artikel gewählt ist.

4 Ggf. Rabatt eintragen

Posten einfügen – Baumtabelle



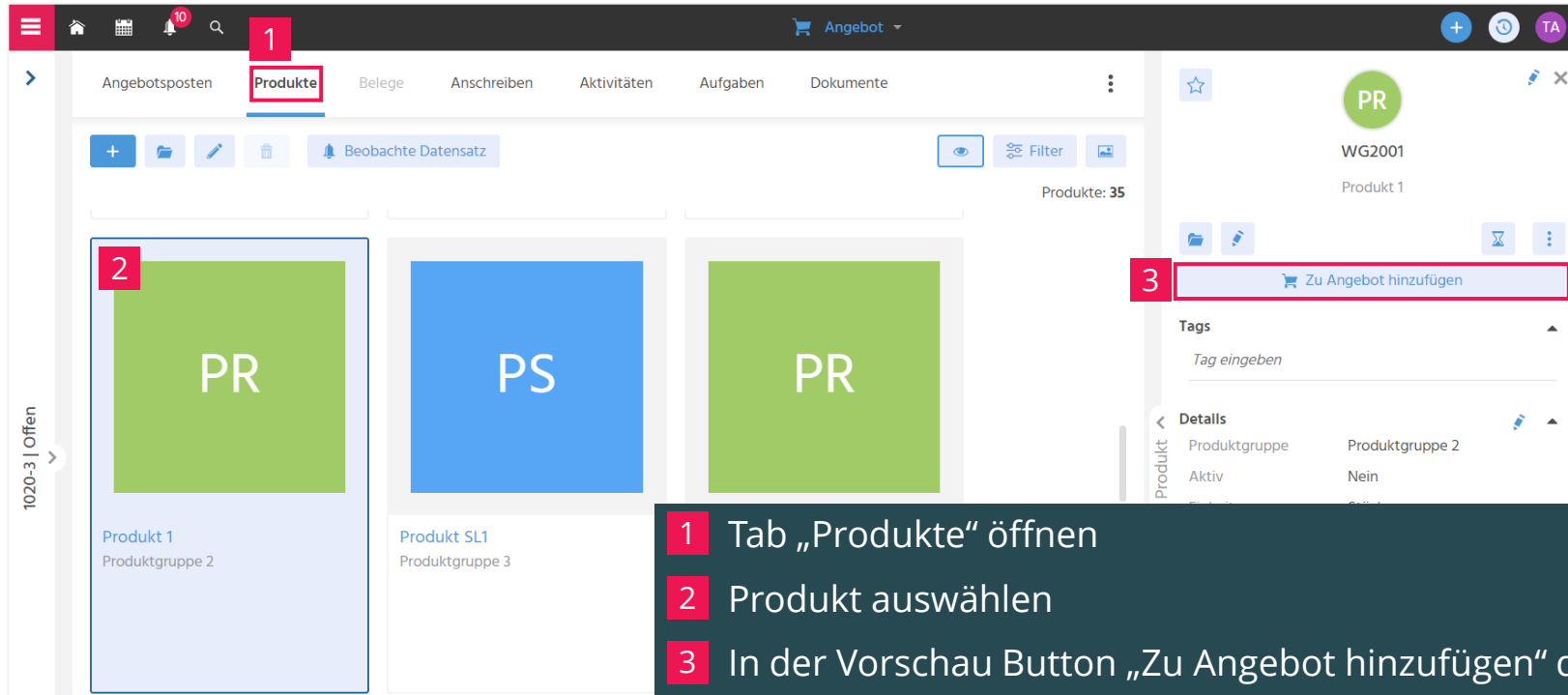
5 Ggf. „Optional“ aktivieren. Dadurch wird zwar der Einzelpreis des Artikels im Angebot angezeigt, dieser wird aber nicht in die Gesamtsumme eingerechnet. Die Summe optionaler Posten wird im Angebot separat angezeigt.

6 Aktivieren Sie „Preis verbergen“, wenn die Summe des Produkts nicht im Angebot angezeigt werden soll.

7 Im Feld „Gesamtpreis (EUR)“ wird das Ergebnis der Multiplikation „Menge x Einzelpreis“ abgebildet.

8 Ist am Produkt eine Beschreibung in der Angebotssprache hinterlegt, wird diese ins Feld Beschreibung übernommen und im Angebot angezeigt.

Posten einfügen – Alternativer Weg im Tab „Produkte“



1020-3 | Offen

1

Angebotsposten **Produkte** Belege Anschreiben Aktivitäten Aufgaben Dokumente

+ Beobachte Datensatz Filter

Produkte: 35

2

PR

Produkt 1
Produktgruppe 2

PS

Produkt SL1
Produktgruppe 3

PR

3

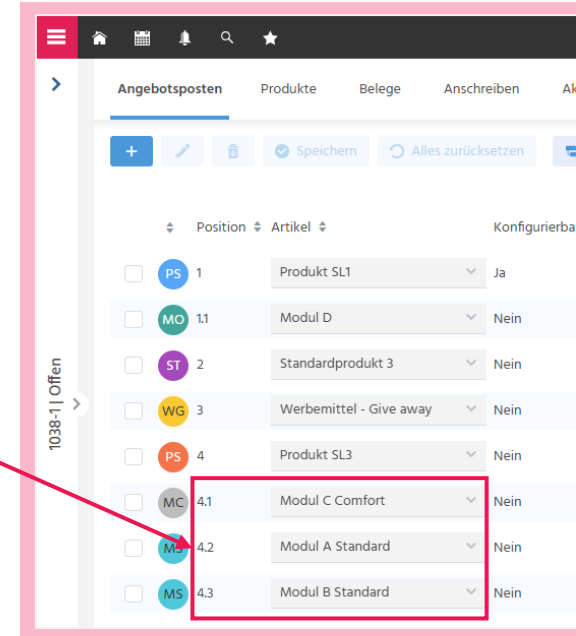
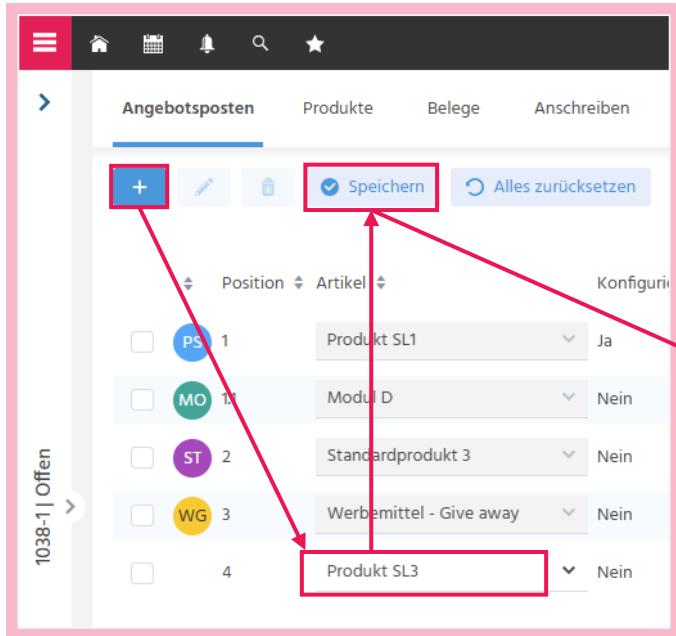
Zu Angebot hinzufügen

Tags
Tag eingeben

Details
Produktgruppe Produktgruppe 2
Aktiv Nein

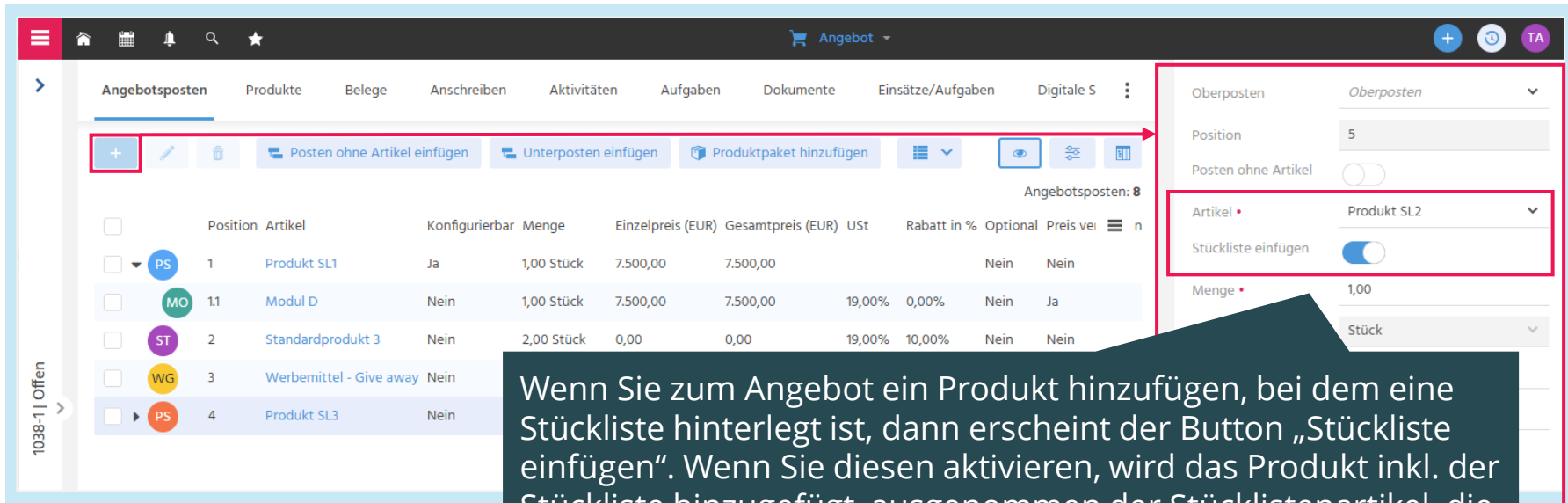
1 Tab „Produkte“ öffnen
2 Produkt auswählen
3 In der Vorschau Button „Zu Angebot hinzufügen“ drücken

Stücklistenartikel einfügen – Multiedit-Tabelle



Wenn man in der Multiedit-Tabelle einen Artikel hinzufügt, bei dem eine Stückliste hinterlegt ist, und diesen speichert, werden automatisch alle Artikel der Stückliste als Unterposten übernommen, wenn ihnen keine Komponente zugeordnet ist.

Stücklistenartikel einfügen – Baumtabelle



1038-1 | Offen

Angebotspositionen

Position	Artikel	Konfigurierbar	Menge	Einzelpreis (EUR)	Gesamtpreis (EUR)	USt	Rabatt in %	Optional	Preis ver
1	Produkt SL1	Ja	1,00 Stück	7.500,00	7.500,00			Nein	Nein
1.1	Modul D	Nein	1,00 Stück	7.500,00	7.500,00	19,00%	0,00%	Nein	Ja
2	Standardprodukt 3	Nein	2,00 Stück	0,00	0,00	19,00%	10,00%	Nein	Nein
3	Werbemittel - Give away	Nein							
4	Produkt SL3	Nein							

Angebotspositionen: 8

Stückliste einfügen: ☒

Menge: 1,00

Stück

Wenn Sie zum Angebot ein Produkt hinzufügen, bei dem eine Stückliste hinterlegt ist, dann erscheint der Button „Stückliste einfügen“. Wenn Sie diesen aktivieren, wird das Produkt inkl. der Stückliste hinzugefügt, ausgenommen der Stücklistenartikel, die einer Komponente zugewiesen sind. Wenn Sie den Button deaktivieren wird der Artikel ohne Stücklistenartikel angezeigt.

Angebot

Produktkonfiguration

Produktnummer	Produkt	Komponente	Menge
WG3_MD	Modul D		1,00
WG3_MA-C	Modul A Comfort	Modul A	1,00
WG3_MA-S	Modul A Standard	Modul A	1,00
WG3_MB-C	Modul B Comfort	Modul B	1,00
WG3_MB-S	Modul B Standard	Modul B	2,00
WG3_MC-C	Modul C Comfort	Modul C	1,00
WG3_MC-S	Modul C Standard	Modul C	2,00

Ein Produkt ist konfigurierbar, wenn in der Stückliste mindestens ein Produkt einer Komponente zugewiesen wurde.

Position	Artikel	Konfigurierbar	Menge	Einzel	Stück
1	Produkt SL1	Ja	1,00 Stück	7.500,00	
11	Modul D	Nein	1,00 Stück	7.500,00	
2	Standardprodukt 3	Nein	2,00 Stück	0,00	
3	Werbemittel - Give away	Nein	100,00 Stück	(10,00)	
4	Produkt SL3	Nein	1,00 Stück	73.000,00	

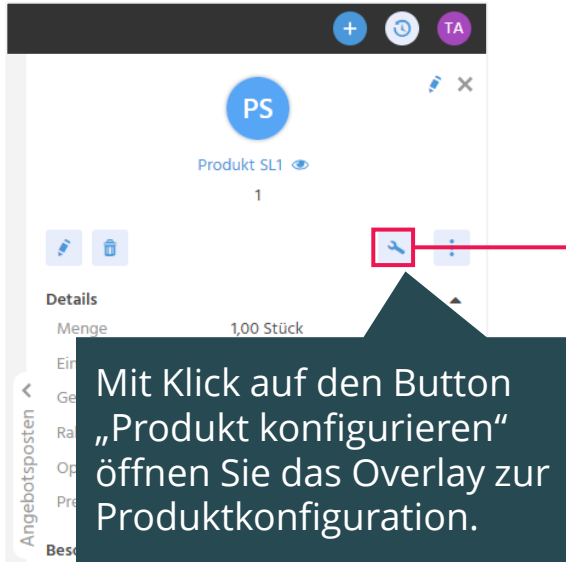
Ob ein Produkt konfigurierbar ist oder nicht, sehen Sie im Angebot in der Spalte „Konfigurierbar“.

Wenn das Produkt konfigurierbar ist, ist der Button „Produkt konfigurieren“ aktiv.

Produkte der Stückliste, die keiner Komponente zugewiesen sind, werden immer als Stücklistenartikel in das Angebot übernommen, wenn der Button „Stückliste übernehmen“ beim Hinzufügen zum Angebot aktiv war.

Angebot

Produktkonfiguration



Mit Klick auf den Button „Produkt konfigurieren“ öffnen Sie das Overlay zur Produktkonfiguration.

Produktkonfiguration

Auswahl Produkt Menge

☐	Modul A Standard	1
☒	Modul A Comfort	1

Hinzufügen / Ersetzen

Komponenten des Produkts, die in das Angebot übernommen werden

Komponente	Produkt	Menge
Keine Daten vorhanden		

☒ Konfiguration übernehmen
☐ Abbrechen

Angebot

Produktkonfiguration



Im Overlay stehen alle Komponenten des Produkts zur Auswahl.

Wählen Sie eine Komponente (1).

Beispiel

Angenommen das Produkt ist ein Auto. Komponente „Modul A“ wären dann bspw. verschieden Sitze, die im Auto verbaut werden können. Komponente „Modul B“ wären bspw. die Farben, in denen das Auto erhältlich ist. Komponente „Modul C“ wäre bspw. die Sonderausstattung „Frontscheibenheizung“.

The screenshot shows a 'Produktkonfiguration' overlay with three main sections:

- Section 1 (Left):** A list of components with radio buttons. 'Komponente "Modul A"' is selected and highlighted with a red box and the number 1.
- Section 2 (Top Right):** A table showing products for the selected component. It has columns 'Auswahl', 'Produkt', and 'Menge'. Two rows are shown: 'Modul A Standard' and 'Modul A Comfort'. The second row is highlighted with a red box and the number 2.
- Section 3 (Bottom):** A button labeled 'Hinzufügen / Ersetzen' is highlighted with a red box and the number 3. Below it is a table for 'Komponenten des Produkts, die in das Angebot übernommen werden'. The table has columns 'Komponente', 'Produkt', and 'Menge'. The table is currently empty, with the text 'Keine Daten vorhanden' displayed below it.

Die zur gewählten Komponente gehörenden Produkte werden im oberen Bereich angezeigt. Wählen Sie dort ein Produkt (2), das beim zu konfigurierenden Produkt als Unterposten angezeigt werden soll und führen Sie die Aktion „Hinzufügen/Ersetzen“ aus (3).

Beispiel

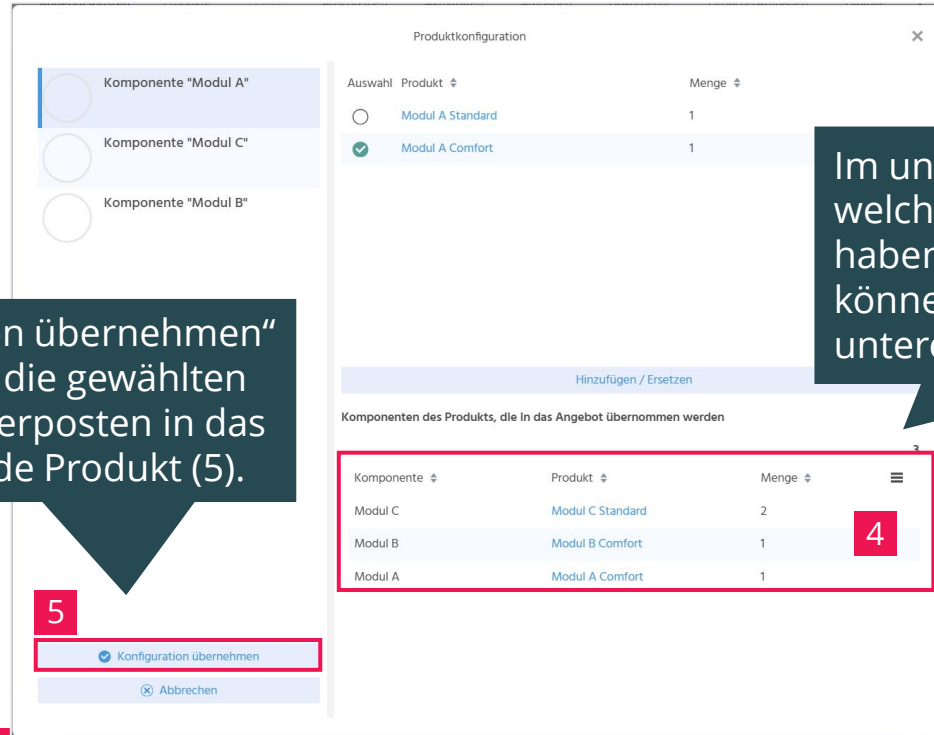
Wenn „Modul A“ die Sitze sind stehen hier bspw. „Sitz Standard“ und „Sportsitz“ zur Auswahl.



Produktkonfiguration

Mit „Konfiguration übernehmen“ übernehmen Sie die gewählten Produkte als Unterposten in das zu konfigurierende Produkt (5).

Im unteren Bereich sehen Sie, welche Produkte Sie hinzugefügt haben (4). Pro Komponente können Sie nur ein Produkt in den unteren Bereich übernehmen.



Auswahl	Produkt	Menge
☐	Modul A Standard	1
☒	Modul A Comfort	1

Hinzufügen / Ersetzen

Komponenten des Produkts, die in das Angebot übernommen werden

Komponente	Produkt	Menge
Modul C	Modul C Standard	2
Modul B	Modul B Comfort	1
Modul A	Modul A Comfort	1

5

Produktkonfiguration

1038-1 | Offen

Angebot - 1038-1 | Offen

Angebotsposten Produkte Belege Anschreiben Aktivitäten Aufgaben Dokumente Einsätze/Aufgaben Digitale Signatur Logs

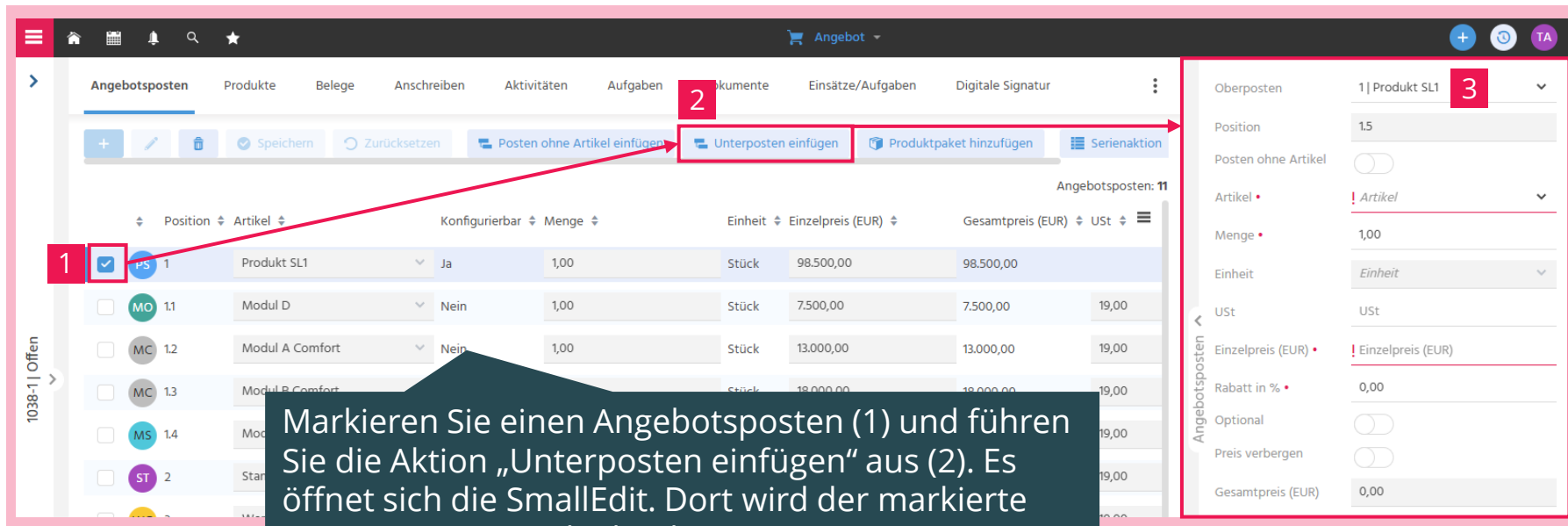
+ ✎ 🗑️ Posten ohne Artikel einfügen Unterposten einfügen Produktpaket hinzufügen Serienaktion Filter

Angebotsposten: 11

☐	Position	Artikel	Konfigurierbar	Menge	Einzelpreis (EUR)	Gesamtpreis (EUR)	USt	Rabatt in %	Optional	Preis verbergen	Beschreibung
☐	PS	1 Produkt SL1	Ja	1,00 Stück	98.500,00	98.500,00			Nein	Nein	
☐	MO	1.1 Modul D 6	Nein	1,00 Stück	7.500,00	7.500,00	19,00%	0,00%	Nein	Ja	
☐	MC	1.2 Modul A Comfort	Nein					0,00%	Nein	Nein	
☐	MC	1.3 Modul B Comfort	Nein					0,00%	Nein	Nein	
☐	MS	1.4 Modul C Standard	Nein					0,00%	Nein	Nein	
☐	ST	2 Standardprodukt 3	Nein	2,00 Stück	0,00	0,00	19,00%	10,00%	Nein	Nein	

Die Produkte werden wie in der Konfiguration festgelegt ins Angebot übernommen.

Produkt als Unterposten einfügen – Multiedit-Tabelle

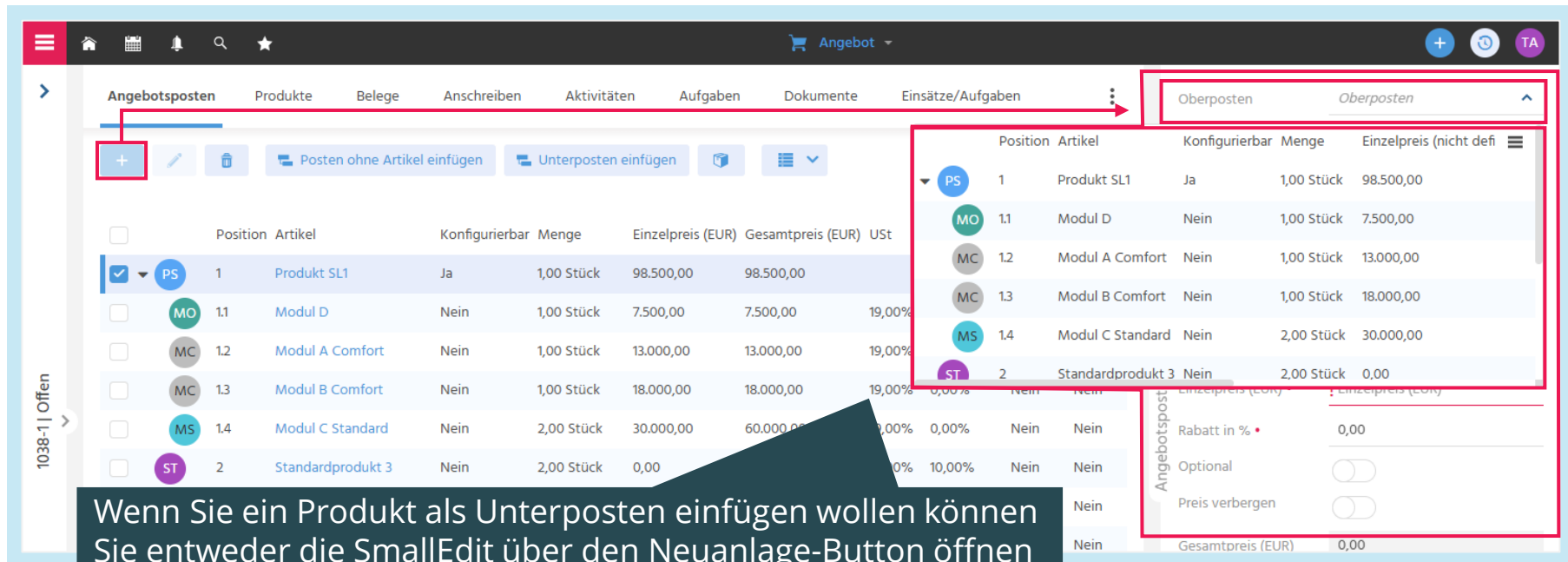


The screenshot shows the ADITO software interface. The top navigation bar includes 'Angebotsposten', 'Produkte', 'Belege', 'Anschieben', 'Aktivitäten', 'Aufgaben', 'Dokumente', 'Einsätze/Aufgaben', and 'Digitale Signatur'. The 'Angebotsposten' table is displayed with columns: Position, Artikel, Konfigurierbar, Menge, Einheit, Einzelpreis (EUR), and Gesamtpreis (EUR). The first row is selected, and the 'Unterposten einfügen' button is highlighted. The 'SmallEdit' form is open on the right, showing the 'Oberposten' field set to '1 | Produkt SL1'.

Position	Artikel	Konfigurierbar	Menge	Einheit	Einzelpreis (EUR)	Gesamtpreis (EUR)
1	Produkt SL1	Ja	1,00	Stück	98.500,00	98.500,00
1.1	Modul D	Nein	1,00	Stück	7.500,00	7.500,00
1.2	Modul A Comfort	Nein	1,00	Stück	13.000,00	13.000,00
1.3	Modul B Comfort	Nein	1,00	Stück	18.000,00	18.000,00
1.4	Modul C Comfort	Nein	1,00	Stück	19.000,00	19.000,00
2	Star	Nein	1,00	Stück	19.000,00	19.000,00

Markieren Sie einen Angebotsposten (1) und führen Sie die Aktion „Unterposten einfügen“ aus (2). Es öffnet sich die SmallEdit. Dort wird der markierte Posten automatisch als Oberposten eingetragen (3). Im Angebot ergänzte Unterposten werden nicht in den Tab „Stückliste“ des Oberpostens übernommen.

Produkt als Unterposten einfügen – Baumtabelle



1038-1 | Offen

Angebotsposten Produkte Belege Anschreiben Aktivitäten Aufgaben Dokumente Einsätze/Aufgaben

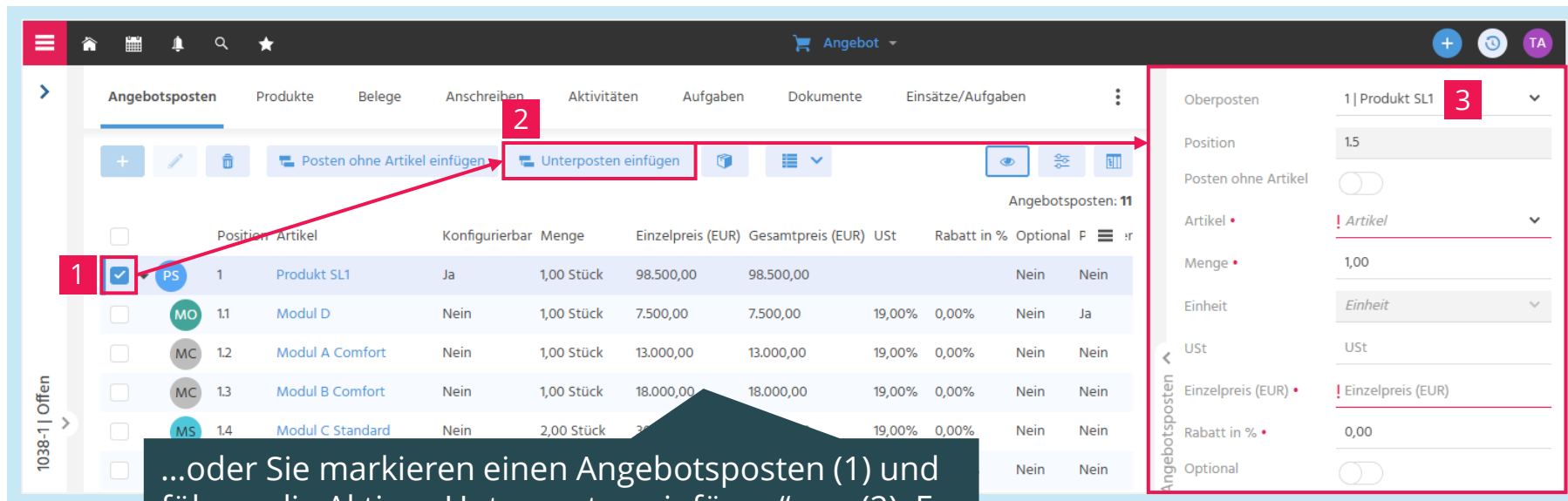
+

Posten ohne Artikel einfügen Unterposten einfügen

Position	Artikel	Konfigurierbar	Menge	Einzelpreis (EUR)	Gesamtpreis (EUR)	UST
PS	1	Produkt SL1	Ja	1,00 Stück	98.500,00	98.500,00
MO	1.1	Modul D	Nein	1,00 Stück	7.500,00	7.500,00
MC	1.2	Modul A Comfort	Nein	1,00 Stück	13.000,00	13.000,00
MC	1.3	Modul B Comfort	Nein	1,00 Stück	18.000,00	18.000,00
MS	1.4	Modul C Standard	Nein	2,00 Stück	30.000,00	30.000,00
ST	2	Standardprodukt 3	Nein	2,00 Stück	0,00	0,00

Wenn Sie ein Produkt als Unterposten einfügen wollen können Sie entweder die SmallEdit über den Neuanlage-Button öffnen und einen der bereits im Angebot vorhandenen Posten als Oberposten wählen...

Produkt als Unterposten einfügen – Baumtabelle



The screenshot shows the 'Angebotsposten' table with the following data:

	Position	Artikel	Konfigurierbar	Menge	Einzelpreis (EUR)	Gesamtpreis (EUR)	USt	Rabatt in %	Optional	P	r
☒	1	Produkt SL1	Ja	1,00 Stück	98.500,00	98.500,00			Nein	Nein	
☐	1.1	Modul D	Nein	1,00 Stück	7.500,00	7.500,00	19,00%	0,00%	Nein	Ja	
☐	1.2	Modul A Comfort	Nein	1,00 Stück	13.000,00	13.000,00	19,00%	0,00%	Nein	Nein	
☐	1.3	Modul B Comfort	Nein	1,00 Stück	18.000,00	18.000,00	19,00%	0,00%	Nein	Nein	
☐	1.4	Modul C Standard	Nein	2,00 Stück	30.000,00	60.000,00	19,00%	0,00%	Nein	Nein	

The 'SmallEdit' form on the right shows the following fields:

- Oberposten: 1 | Produkt SL1
- Position: 1.5
- Posten ohne Artikel: ☐
- Artikel: ! Artikel
- Menge: 1,00
- Einheit: Einheit
- USt: USt
- Einzelpreis (EUR): ! Einzelpreis (EUR)
- Rabatt in %: 0,00
- Optional: ☐

...oder Sie markieren einen Angebotsposten (1) und führen die Aktion „Unterposten einfügen“ aus (2). Es öffnet sich die SmallEdit. Dort wird der markierte Posten automatisch als Oberposten eingetragen (3).

Optionaler Oberposten

1038-1 | Offen

Angebotsposten													
+ Speichern Alles zurücksetzen Posten ohne Artikel einfügen Unterpостen einfügen Produktpaket hinzufügen Serienaktion													
Position	Artikel	Konfigurierbar	Menge	Einheit	Einzelpreis (EUR)	Gesamtpreis (EUR)	USt	Rabatt in %	Optional	Preis verbergen			
PS 1	Produkt SL1	Ja	1,00	Stück	98.500,00	(98.500,00)			☒	☐			
MO 1.1	Modul D	Nein	1,00	Stück	7.500,00	(7.500,00)	19,00	0,00	☒	☒			
MC 1.2	Modul A Comfort	Nein	1,00	Stück	13.000,00	(13.000,00)	19,00	0,00	☒	☐			
MC 1.3	Modul B Comfort	Nein	1,00	Stück	18.000,00	(18.000,00)	19,00	0,00	☒	☐			
MS 1.4	Modul C Standard	Nein	2,00	Stück	30.000,00	(60.000,00)	19,00	0,00	☒	☐			
ST 2	Standardprodukt 3	Nein	2,00	Stück	0,00	0,00	19,00	10,00	☒	☐			
WG 3	Werbemittel - Give away	Nein							☐	☐			

Angebotsposten: 11

Wenn Sie einen Oberposten als „Optional“ kennzeichnen, werden automatisch auch die Unterpостen auf „Optional“ gesetzt und der Button kann bei den Unterpостen nicht mehr deaktiviert werden. Ist ein Oberposten nicht „Optional“, können Sie die Unterpостen beliebig als „Optional“ oder „Nicht optional“ kennzeichnen.

Angebot

Produktpaket hinzufügen



Position	Artikel	Konfigurierbar	Menge	Einzelpreis (EUR)	Gesamtpreis (EUR)	USt	Rabatt in %	Optional	Preis verb.
1	Produkt SL1	Ja	1,00 Stück	98.500,00	98.500,00			Nein	Nein
1.1	Modul D	Nein	1,00 Stück	7.500,00	7.500,00	19,00%	0,00%	Nein	Ja
1.2	Modul A Comfort	Nein	1,00 Stück	13.000,00	13.000,00	19,00%	0,00%	Nein	Nein
1.3	Modul B Comfort	Nein	1,00 Stück	18.000,00	18.000,00	19,00%	0,00%	Nein	Nein
1.4	Modul C Standard	Nein	2,00 Stück	30.000,00	60.000,00	19,00%	0,00%	Nein	Nein
2	Standardprodukt 3	Nein	2,00 Stück	0,00	0,00	19,00%	10,00%	Nein	Nein
3	Werbemittel - Give away	Nein	100,00 Stück	(10,00)	(1.000,00)	19,00%	0,00%	Ja	Nein
4	Produkt SL3	Nein	1,00 Stück	73.000,00	73.000,00			Nein	Nein
4.1	Modul C Comfort	Nein	1,00 Stück	33.000,00	33.000,00	19,00%	0,00%	Nein	Nein
4.2	Modul A Standard	Nein	1,00 Stück	10.000,00	10.000,00	19,00%	0,00%	Nein	Nein
4.3	Modul B Standard	Nein	2,00 Stück	15.000,00	30.000,00	19,00%	0,00%	Nein	Nein

Sie können zum Angebot **Produkt-pakete hinzufügen**, die Sie im CRM hinterlegt haben. Wenn Sie vor dem Ausführen der Aktion einen Angebots-posten markiert haben, werden die Produkte des Produktpakets dort als Unterposten eingefügt.



Es werden nur die Produkte eines Produktpakets übernommen, die aktiv sind und für die ein Preis für das Angebot ermittelt werden kann.



Berechnung der Preise im Angebot

Die Menge (1) multipliziert mit dem Einzelpreis (2) und abzüglich des Artikelrabatts (3) ergibt den Gesamtpreis eines Postens (4).

Wurde der Posten als „optional“ gekennzeichnet (5), werden Einzel- und Gesamtpreis des Postens in Klammern gesetzt (6). Im Angebotsreport werden optionale und nicht optionale Posten als separate Summen angezeigt.

	☐	Position	Artikel	Konfigurierbar	Menge	Einzelpreis (EUR)	Gesamtpreis (EUR)	Ust	Rabatt in %	Optional	Preis verbergen	Besch
	☐	PS	1	Produkt SL1	Ja	1,00 Stück	98.500,00	98.500,00			Nein	Nein
	☐	MO	1.1	Modul D	Nein	1,00 Stück	7.500,00	7.500,00	19,00%	0,00%	Nein	Ja
	☐	MC	1.2	Modul A Comfort	Nein	1,00 Stück	13.000,00	13.000,00	19,00%	0,00%	Nein	Nein
	☐	MC	1.3	Modul B Comfort	Nein	1,00 Stück	18.000,00	18.000,00	19,00%	0,00%	Nein	Nein
	☐	MS	1.4	Modul C Standard	Nein	2,00 Stück	30.000,00	60.000,00	19,00%	0,00%	Nein	Nein
	☐	ST	2	Standardprodukt 3	Nein	1 2,00 Stück 2 5.000,00	4 9.000,00	19,00%	3 10,00%	Nein	Nein	
	☐	WG	3	Werbemittel - Give away	Nein	100,00 Stück 6 (10,00)	(1.000,00)	19,00%	0,00%	5 Ja	Nein	Werb

Verhalten bei Mengenänderung eines Oberpostens

☐	Position	Artikel	Konfigurierbar	Menge	Einzelpreis (EUR)	Gesamtpreis (EUR)	USt
☐	PS	1 Produkt SL1	Ja	1,00 Stück	98.500,00	98.500,00	
☐	MO	1.1 Modul D	Nein	1,00 Stück	7.500,00	7.500,00	19,00%
☐	MC	1.2 Modul A Comfort	Nein	1,00 Stück	13.000,00	13.000,00	19,00%
☐	MC	1.3 Modul B Comfort	Nein	1,00 Stück	18.000,00	18.000,00	19,00%
☐	MS	1.4 Modul C Standard	Nein	2,00 Stück	30.000,00	60.000,00	19,00%

☐	Position	Artikel	Konfigurierbar	Menge	Einzelpreis (EUR)	Gesamtpreis (EUR)	USt
☐	PS	1 Produkt SL1	Ja	2,00 Stück	98.500,00	197.000,00	
☐	MO	1.1 Modul D	Nein	2,00 Stück	7.500,00	15.000,00	19,00%
☐	MC	1.2 Modul A Comfort	Nein	2,00 Stück	13.000,00	26.000,00	19,00%
☐	MC	1.3 Modul B Comfort	Nein	2,00 Stück	18.000,00	36.000,00	19,00%
☐	MS	1.4 Modul C Standard	Nein	4,00 Stück	30.000,00	120.000,00	19,00%

Wenn Sie die Menge eines Oberpostens ändern, werden die Mengen der Unterposten beim Speichern automatisch angepasst. Auch alle Gesamtpreise werden neu berechnet.

Im Beispiel wird die Menge von „Produkt SL1“ von 1 auf 2 erhöht. Die Mengen von „Modul D“, „Modul A Comfort“, „Modul B Comfort“ und „Modul C Standard“ verdoppeln sich beim Speichern automatisch auch. Entsprechend werden die Summen neu berechnet.



Die Preise optionaler Unterposten werden nicht in den Gesamtpreis des Oberpostens eingerechnet.

Verhalten bei Mengen- oder Preisänderung eines Unterpostens

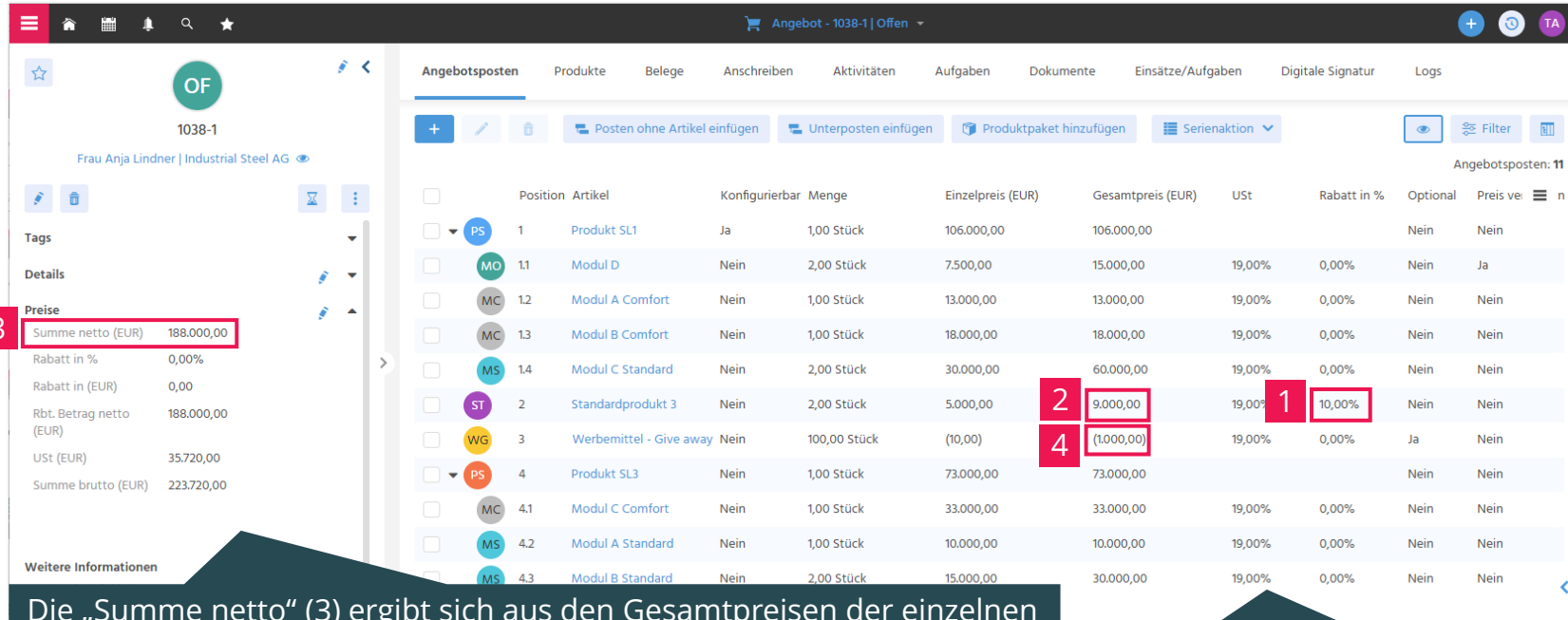
☐	Position	Artikel	Konfigurierbar	Menge	Einzelpreis (EUR)	Gesamtpreis (EUR)
☐	PS	1	Produkt SL1	Ja	1,00 Stück	98.500,00
☐	MO	1.1	Modul D	Nein	1,00 Stück	7.500,00
☐	MC	1.2	Modul A Comfort	Nein	1,00 Stück	13.000,00
☐	MC	1.3	Modul B Comfort	Nein	1,00 Stück	18.000,00
☐	MS	1.4	Modul C Standard	Nein	2,00 Stück	30.000,00

☐	Position	Artikel	Konfigurierbar	Menge	Einzelpreis (EUR)	Gesamtpreis (EUR)
☐	PS	1	Produkt SL1	Ja	1,00 Stück	106.000,00
☐	MO	1.1	Modul D	Nein	2,00 Stück	7.500,00
☐	MC	1.2	Modul A Comfort	Nein	1,00 Stück	13.000,00
☐	MC	1.3	Modul B Comfort	Nein	1,00 Stück	18.000,00
☐	MS	1.4	Modul C Standard	Nein	2,00 Stück	30.000,00

Der Einzelpreis des Oberpostens errechnet sich automatisch aus den Gesamtpreisen der Unterposten. Das heißt, wenn Sie die Menge oder den Einzelpreis eines Unterpostens ändern, werden Einzelpreis und Gesamtpreis des Oberpostens neu berechnet.

Angebot

Rabatte



The screenshot displays the ADITO software interface for managing quotes. The main table lists items with columns for Position, Artikel, Konfigurierbar, Menge, Einzelpreis (EUR), Gesamtpreis (EUR), USt, Rabatt in %, and Optional. The summary table on the left shows the calculation of the net sum (Summe netto) from the total prices of individual items, including optional items.

Position	Artikel	Konfigurierbar	Menge	Einzelpreis (EUR)	Gesamtpreis (EUR)	USt	Rabatt in %	Optional
1	Produkt SL1	Ja	1,00 Stück	106.000,00	106.000,00			Nein
1.1	Modul D	Nein	2,00 Stück	7.500,00	15.000,00	19,00%	0,00%	Ja
1.2	Modul A Comfort	Nein	1,00 Stück	13.000,00	13.000,00	19,00%	0,00%	Nein
1.3	Modul B Comfort	Nein	1,00 Stück	18.000,00	18.000,00	19,00%	0,00%	Nein
1.4	Modul C Standard	Nein	2,00 Stück	30.000,00	60.000,00	19,00%	0,00%	Nein
2	Standardprodukt 3	Nein	2,00 Stück	5.000,00	9.000,00	19,00%	10,00%	Nein
3	Werbemittel - Give away	Nein	100,00 Stück	(10,00)	(1.000,00)	19,00%	0,00%	Ja
4	Produkt SL3	Nein	1,00 Stück	73.000,00	73.000,00			Nein
4.1	Modul C Comfort	Nein	1,00 Stück	33.000,00	33.000,00	19,00%	0,00%	Nein
4.2	Modul A Standard	Nein	1,00 Stück	10.000,00	10.000,00	19,00%	0,00%	Nein
4.3	Modul B Standard	Nein	2,00 Stück	15.000,00	30.000,00	19,00%	0,00%	Nein

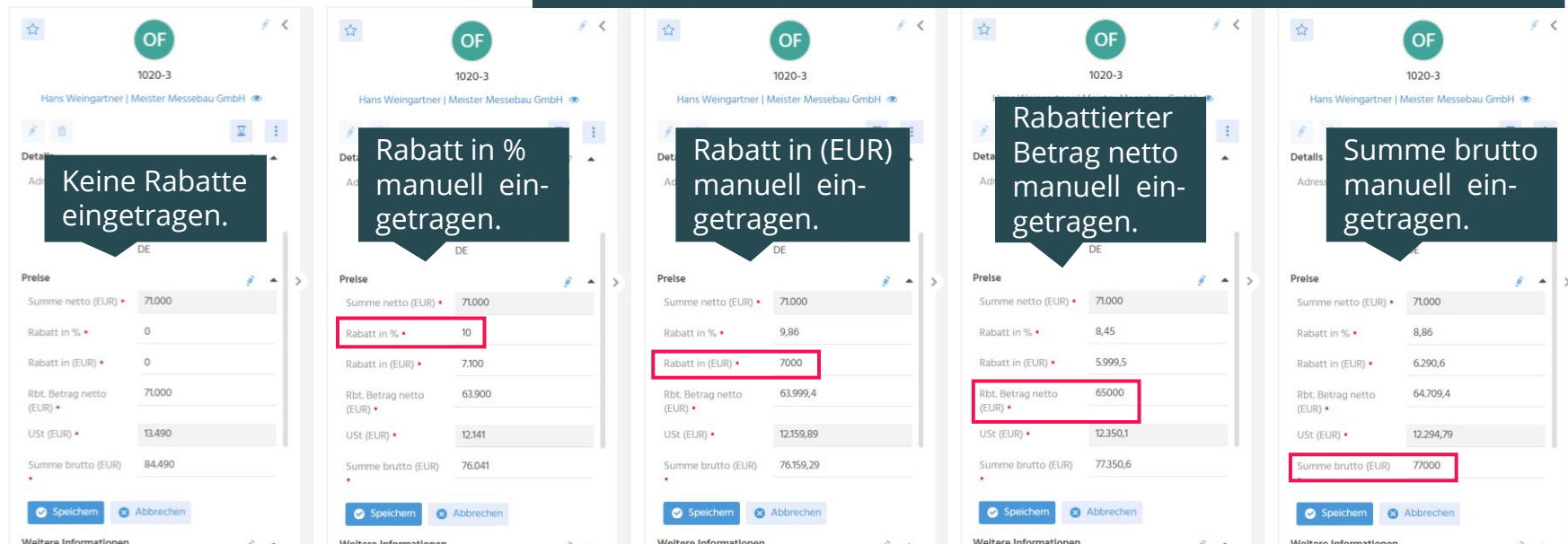
Summe netto (EUR)	188.000,00
Rabatt in %	0,00%
Rabatt in (EUR)	0,00
Rbt. Betrag netto (EUR)	188.000,00
USt (EUR)	35.720,00
Summe brutto (EUR)	223.720,00

Die „Summe netto“ (3) ergibt sich aus den Gesamtpreisen der einzelnen Angebotsposten. Der Artikelrabatt ist also in der „Summe netto“ schon enthalten. Die Gesamtpreise optionaler Angebotsposten (4) werden nicht in die „Summe netto“ einberechnet.

Der Artikelrabatt (1) wird direkt beim Posten eingetragen und dort in den Gesamtpreis (2) einberechnet.

Rabatte

Sie können im Angebot (und im Beleg) außerdem einen Rabatt in %, einen Rabatt in (EUR), einen rabattierten Betrag netto oder eine Summe brutto festlegen. Die Werte hängen rechnerisch voneinander ab. Wenn sie einen Wert manuell festlegen, errechnen sich die anderen Werte automatisch.



The image displays five sequential screenshots of the ADITO 'Angebot' (Offer) form, illustrating how different manual inputs affect the calculated values. Each screenshot shows the same form with a different field highlighted by a red box and a callout indicating the manual input.

Screenshot 1: Keine Rabatte eingetragen.

Preise	
Summe netto (EUR)	71.000
Rabatt in %	0
Rabatt in (EUR)	0
Rbt. Betrag netto (EUR)	71.000
USt (EUR)	13.490
Summe brutto (EUR)	84.490

Screenshot 2: Rabatt in % manuell eingetragen.

Preise	
Summe netto (EUR)	71.000
Rabatt in %	10
Rabatt in (EUR)	7.100
Rbt. Betrag netto (EUR)	63.900
USt (EUR)	12.141
Summe brutto (EUR)	76.041

Screenshot 3: Rabatt in (EUR) manuell eingetragen.

Preise	
Summe netto (EUR)	71.000
Rabatt in %	9,86
Rabatt in (EUR)	7000
Rbt. Betrag netto (EUR)	63.999,4
USt (EUR)	12.159,89
Summe brutto (EUR)	76.159,29

Screenshot 4: Rabattierter Betrag netto manuell eingetragen.

Preise	
Summe netto (EUR)	71.000
Rabatt in %	8,45
Rabatt in (EUR)	5.999,5
Rbt. Betrag netto (EUR)	65000
USt (EUR)	12.350,1
Summe brutto (EUR)	77.350,6

Screenshot 5: Summe brutto manuell eingetragen.

Preise	
Summe netto (EUR)	71.000
Rabatt in %	8,86
Rabatt in (EUR)	6.290,6
Rbt. Betrag netto (EUR)	64.709,4
USt (EUR)	12.294,79
Summe brutto (EUR)	77000

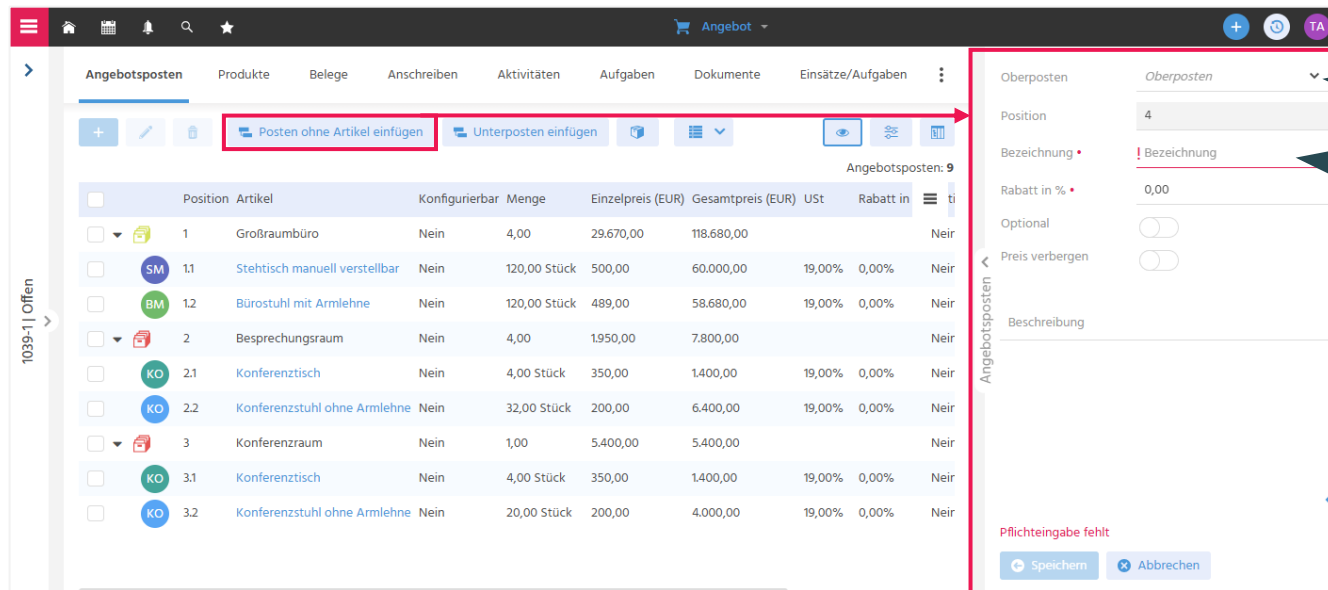
Posten ohne Artikel

1039-1 | Offen

Angebot - 1039-1 Offen												
Angebotsposten Produkte Belege Anschreiben Aktivitäten Aufgaben Dokumente Einsätze/Aufgaben Digitale Signatur Logs												
+ ✎ 🗑️ Posten ohne Artikel einfügen Unterposten einfügen Produktpaket hinzufügen Serienaktion Filter												
Angebotsposten: 9												
☐	Position	Artikel	Konfigurierbar	Menge	Einzelpreis (EUR)	Gesamtpreis (EUR)	USt	Rabatt in %	Optional	Preis verbergen	Beschreib	
☐	1	Großraumbüro	Nein	4,00	29.670,00	118.680,00			Nein	Nein		
☐	1.1	Stehtisch manuell verstellbar	Nein	120,00 Stück	500,00	60.000,00	19,00%	0,00%	Nein	Nein		
☐	1.2	Bürostuhl mit Armlehne	Nein	120,00 Stück	489,00	58.680,00	19,00%	0,00%	Nein	Nein		
☐	2	Besprechungsraum	Nein	4,00	1.950,00	7.800,00			Nein	Nein		
☐	2.1	Konferenztisch	Nein	4,00 Stück	350,00	1.400,00	19,00%	0,00%	Nein	Nein		
☐	2.2	Konferenzstuhl ohne Armlehne	Nein	32,00 Stück	200,00	6.400,00	19,00%	0,00%	Nein	Nein		
☐	3	Konferenzraum	Nein	1,00	5.400,00	5.400,00			Nein	Nein		
☐	3.1	Konferenztisch										
☐	3.2	Konferenzstuhl ohne Armlehne										

Mit „Posten ohne Artikel“ können Sie ein Angebot gliedern. Im Beispiel sehen Sie das Angebot eines Schreiners, der für einen Kunden verschiedene Möbel herstellt und diese im Angebot nach Wohnraum gliedert.

Button „Posten ohne Artikel einfügen“



1039-1 | Offen

Angebotsposten: 9

	Position	Artikel	Konfigurierbar	Menge	Einzelpreis (EUR)	Gesamtpreis (EUR)	USt	Rabatt in	
☐	1	Großraumbüro	Nein	4,00	29.670,00	118.680,00			Neir
☐	1.1	Stehtisch manuell verstellbar	Nein	120,00 Stück	500,00	60.000,00	19,00%	0,00%	Neir
☐	1.2	Bürostuhl mit Armlehne	Nein	120,00 Stück	489,00	58.680,00	19,00%	0,00%	Neir
☐	2	Besprechungsraum	Nein	4,00	1.950,00	7.800,00			Neir
☐	2.1	Konferenztisch	Nein	4,00 Stück	350,00	1.400,00	19,00%	0,00%	Neir
☐	2.2	Konferenzstuhl ohne Armlehne	Nein	32,00 Stück	200,00	6.400,00	19,00%	0,00%	Neir
☐	3	Konferenzraum	Nein	1,00	5.400,00	5.400,00			Neir
☐	3.1	Konferenztisch	Nein	4,00 Stück	350,00	1.400,00	19,00%	0,00%	Neir
☐	3.2	Konferenzstuhl ohne Armlehne	Nein	20,00 Stück	200,00	4.000,00	19,00%	0,00%	Neir

Angebotsposten

Oberposten: Oberposten

Position: 4

Bezeichnung: ! Bezeichnung

Rabatt in %: 0,00

Optional: ☐

Preis verbergen: ☐

Beschreibung:

Pflichteingabe fehlt

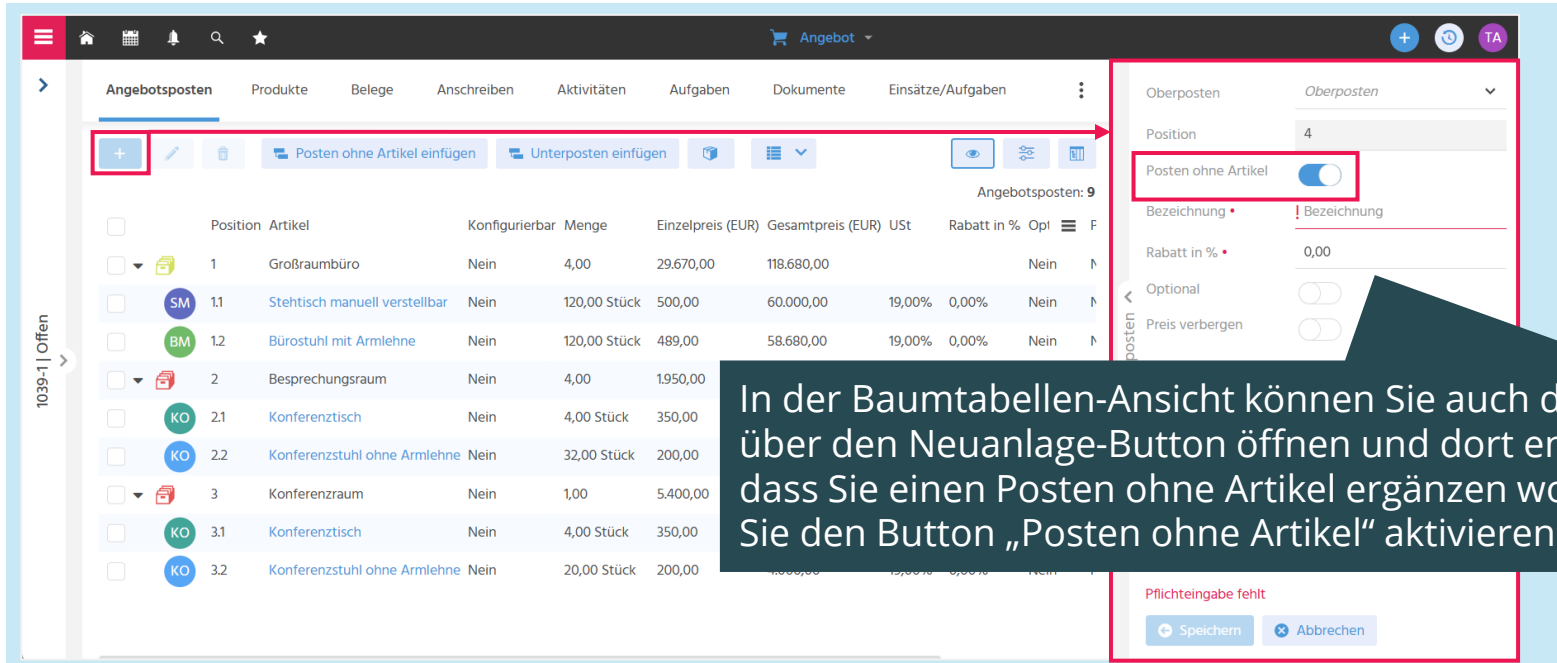
Speichern Abbrechen

Sie können dem Posten ohne Artikel einen Oberposten zuweisen.

Geben Sie dem Posten ohne Artikel einen Namen.

Die Aktion „Posten ohne Artikel einfügen“ ist sowohl in der Baumtabellen-Ansicht als auch in der Multiedit-Ansicht verfügbar.

Posten ohne Artikel einfügen – Baumtabelle



1039-1 | Offen

Angebotsposten

	Position	Artikel	Konfigurierbar	Menge	Einzelpreis (EUR)	Gesamtpreis (EUR)	USt	Rabatt in %	Opi	F
☐	1	Großraumbüro	Nein	4,00	29.670,00	118.680,00			Nein	
☐	1.1	Stehtisch manuell verstellbar	Nein	120,00 Stück	500,00	60.000,00	19,00%	0,00%	Nein	
☐	1.2	Bürostuhl mit Armlehne	Nein	120,00 Stück	489,00	58.680,00	19,00%	0,00%	Nein	
☐	2	Besprechungsraum	Nein	4,00	1.950,00					
☐	2.1	Konferenztisch	Nein	4,00 Stück	350,00					
☐	2.2	Konferenzstuhl ohne Armlehne	Nein	32,00 Stück	200,00					
☐	3	Konferenzraum	Nein	1,00	5.400,00					
☐	3.1	Konferenztisch	Nein	4,00 Stück	350,00					
☐	3.2	Konferenzstuhl ohne Armlehne	Nein	20,00 Stück	200,00					

Angebotsposten: 9

Oberposten: Oberposten

Position: 4

Posten ohne Artikel: ☒

Bezeichnung: ! Bezeichnung

Rabatt in %: 0,00

Optional: ☐

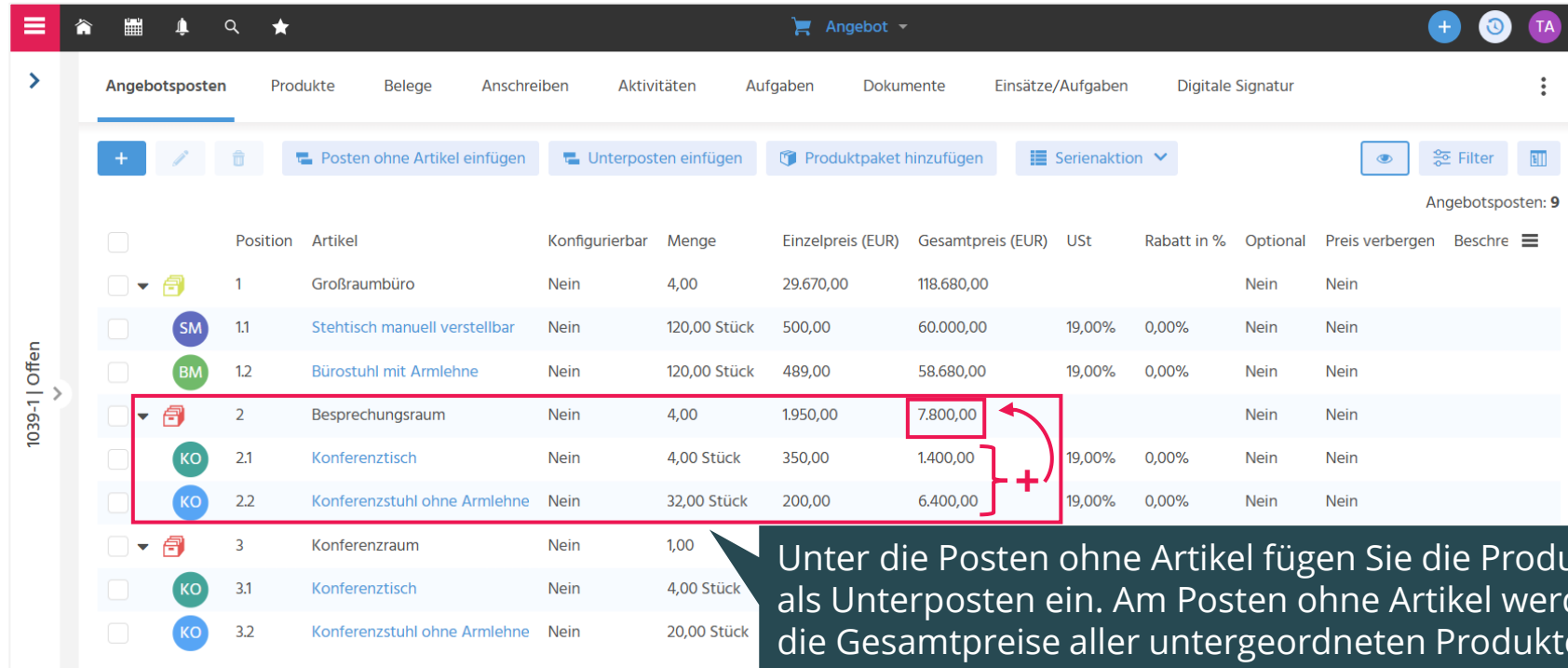
Preis verbergen: ☐

Pflichteingabe fehlt

Speichern Abbrechen

In der Baumtabellen-Ansicht können Sie auch die Smalldit über den Neuanlage-Button öffnen und dort entscheiden, dass Sie einen Posten ohne Artikel ergänzen wollen, indem Sie den Button „Posten ohne Artikel“ aktivieren.

Posten ohne Artikel – Gesamtpreisberechnung



1039-1 | Offen

Angebotsposten Produkte Belege Anschreiben Aktivitäten Aufgaben Dokumente Einsätze/Aufgaben Digitale Signatur

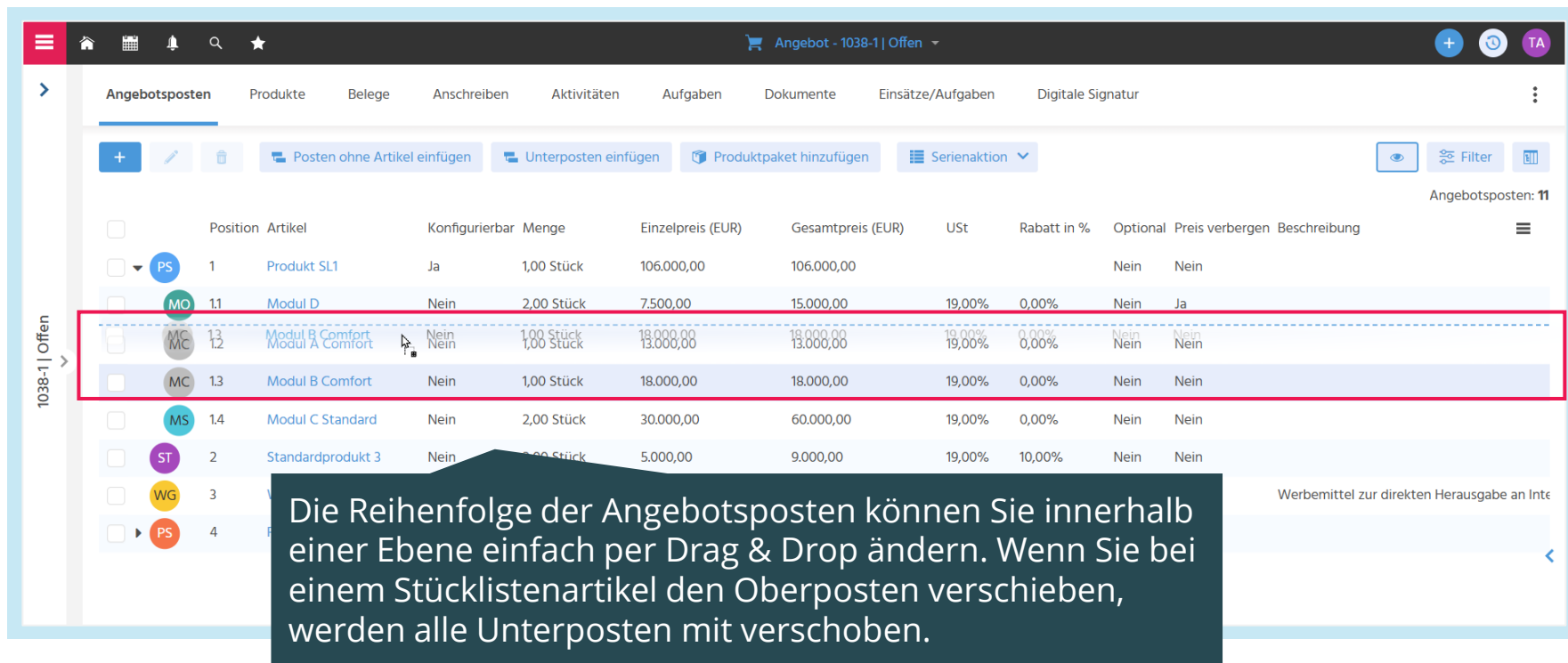
+ ✎ 🗑️ Posten ohne Artikel einfügen Unterposten einfügen Produktpaket hinzufügen Serienaktion ▾ 👁️ Filter 📄

Angebotsposten: 9

☐	Position	Artikel	Konfigurierbar	Menge	Einzelpreis (EUR)	Gesamtpreis (EUR)	Ust	Rabatt in %	Optional	Preis verbergen	Beschre
☐	1	Großraumbüro	Nein	4,00	29.670,00	118.680,00			Nein	Nein	
☐	1.1	Stehtisch manuell verstellbar	Nein	120,00 Stück	500,00	60.000,00	19,00%	0,00%	Nein	Nein	
☐	1.2	Bürostuhl mit Armlehne	Nein	120,00 Stück	489,00	58.680,00	19,00%	0,00%	Nein	Nein	
☐	2	Besprechungsraum	Nein	4,00	1.950,00	7.800,00			Nein	Nein	
☐	2.1	Konferenztisch	Nein	4,00 Stück	350,00	1.400,00	19,00%	0,00%	Nein	Nein	
☐	2.2	Konferenzstuhl ohne Armlehne	Nein	32,00 Stück	200,00	6.400,00	19,00%	0,00%	Nein	Nein	
☐	3	Konferenzraum	Nein	1,00							
☐	3.1	Konferenztisch	Nein	4,00 Stück							
☐	3.2	Konferenzstuhl ohne Armlehne	Nein	20,00 Stück							

Unter die Posten ohne Artikel fügen Sie die Produkte als Unterposten ein. Am Posten ohne Artikel werden die Gesamtpreise aller untergeordneten Produkte aufsummiert angezeigt.

Reihenfolge der Angebotsposten anpassen – Baumtabelle



Die Reihenfolge der Angebotsposten können Sie innerhalb einer Ebene einfach per Drag & Drop ändern. Wenn Sie bei einem Stücklistenartikel den Oberposten verschieben, werden alle Unterposten mit verschoben.

Position	Artikel	Konfigurierbar	Menge	Einzelpreis (EUR)	Gesamtpreis (EUR)	Ust	Rabatt in %	Optional	Preis verbergen	Beschreibung
1	Produkt SL1	Ja	1,00 Stück	106.000,00	106.000,00			Nein	Nein	
1.1	Modul D	Nein	2,00 Stück	7.500,00	15.000,00	19,00%	0,00%	Nein	Ja	
1.2	Modul B Comfort	Nein	1,00 Stück	18.000,00	18.000,00	19,00%	0,00%	Nein	Nein	
1.3	Modul A Comfort	Nein	1,00 Stück	13.000,00	13.000,00	19,00%	0,00%	Nein	Nein	
1.3	Modul B Comfort	Nein	1,00 Stück	18.000,00	18.000,00	19,00%	0,00%	Nein	Nein	
1.4	Modul C Standard	Nein	2,00 Stück	30.000,00	60.000,00	19,00%	0,00%	Nein	Nein	
2	Standardprodukt 3	Nein	1,00 Stück	5.000,00	9.000,00	19,00%	10,00%	Nein	Nein	
3										
4										

1038-1 | Offen

1038-1 | Offen

Angebotsposten

Produkte Belege Anschreiben Aktivitäten Aufgaben Dokumente Einsätze/Aufgaben Digitale Signatur

+ ✎ 🗑️ Posten ohne Artikel einfügen Unterposten einfügen Produktpaket hinzufügen Serienaktion

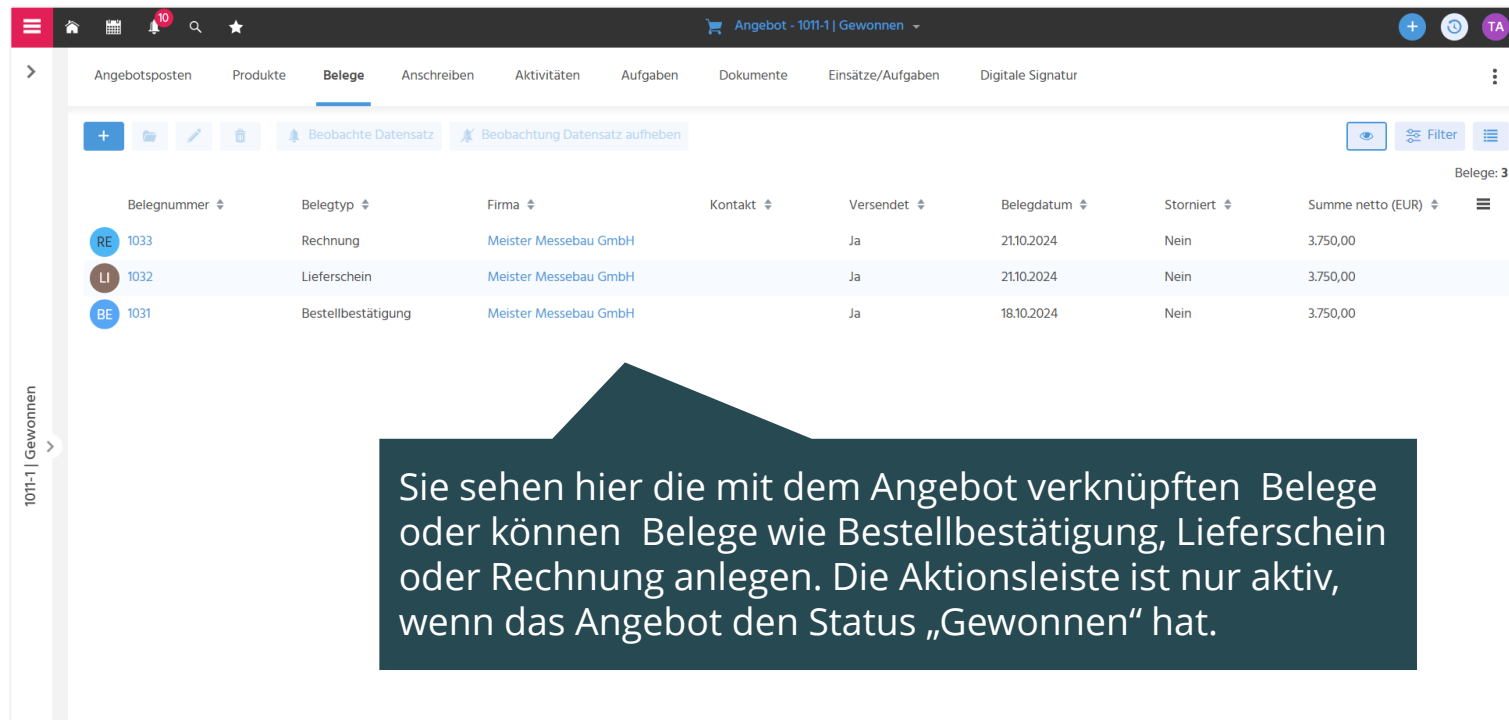
Filter

Angebotsposten: 11

	Position	Artikel	Konfigurierbar	Menge	Einzelpreis (EUR)	Gesamtpreis (EUR)	USt	Rabatt in %	Optional	Preis verbergen	Beschreibung
☐	1	Produkt SL1	Ja	1,00 Stück	106.000,00	106.000,00			Nein	Nein	
☐	1.1	Modul D	Nein	2,00 Stück	7.500,00	15.000,00	19,00%	0,00%	Nein	Ja	
☐	1.2	Modul A Comfort	Nein	1,00 Stück	13.000,00	13.000,00	19,00%	0,00%	Nein	Nein	
☐	1.3	Modul B Comfort	Nein	1,00 Stück	18.000,00	18.000,00	19,00%	0,00%	Nein	Nein	
☐	1.4	Modul C Standard	Nein	2,00 Stück	30.000,00	60.000,00	19,00%	0,00%	Nein	Nein	
☐	2	Standardprodukt 3	Nein	2,00 Stück	5.000,00	9.000,00	19,00%	10,00%	Nein	Nein	
☐							19,00%	0,00%	Ja	Nein	Werbemittel zur direkten Herausgabe an Inte
☐									Nein	Nein	

Ein Posten darf seine übergeordnete Position nicht verändern

Überblick über alle aus einem Angebot generierten Belege



1011-1 | Gewonnen

Angebotsposten Produkte **Belege** Anschreiben Aktivitäten Aufgaben Dokumente Einsätze/Aufgaben Digitale Signatur

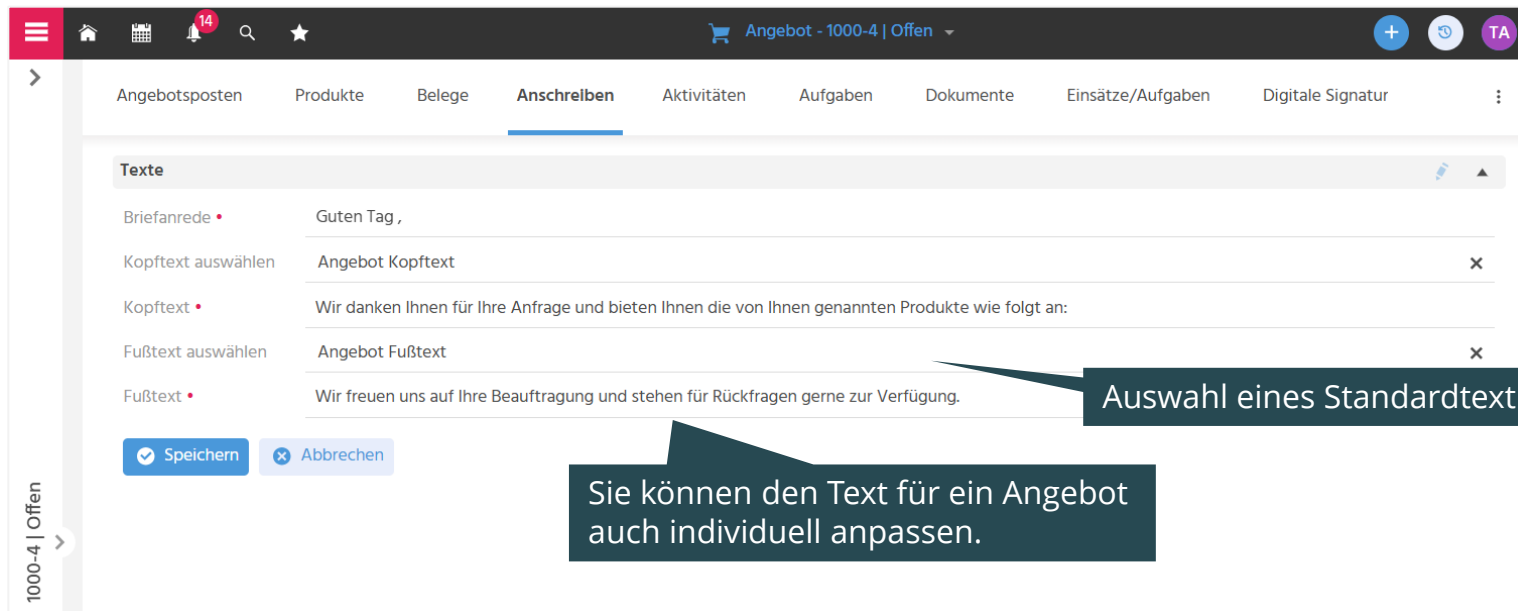
Beobachte Datensatz Beobachtung Datensatz aufheben

Belege: 3

Belegnummer	Belegtyp	Firma	Kontakt	Versendet	Belegdatum	Storniert	Summe netto (EUR)
RE 1033	Rechnung	Meister Messebau GmbH		Ja	21.10.2024	Nein	3.750,00
LI 1032	Lieferschein	Meister Messebau GmbH		Ja	21.10.2024	Nein	3.750,00
BE 1031	Bestellbestätigung	Meister Messebau GmbH		Ja	18.10.2024	Nein	3.750,00

Sie sehen hier die mit dem Angebot verknüpften Belege oder können Belege wie Bestellbestätigung, Lieferschein oder Rechnung anlegen. Die Aktionsleiste ist nur aktiv, wenn das Angebot den Status „Gewonnen“ hat.

Textelemente im Anschreiben anpassen



Sobald ein Angebot versendet ist, können Sie die Texte im Tab „Anschreiben“ nicht mehr bearbeiten.

Weitere Tabs

Tab „Aktivitäten“: Hier haben Sie den Überblick über alle mit dem Angebot verknüpften Aktivitäten und Sie können auch direkt weitere Aktivitäten anlegen.

Tab „Aufgaben“: Hier haben Sie den Überblick über alle mit dem Angebot verknüpften Aufgaben und Sie können auch direkt weitere Aufgaben anlegen.

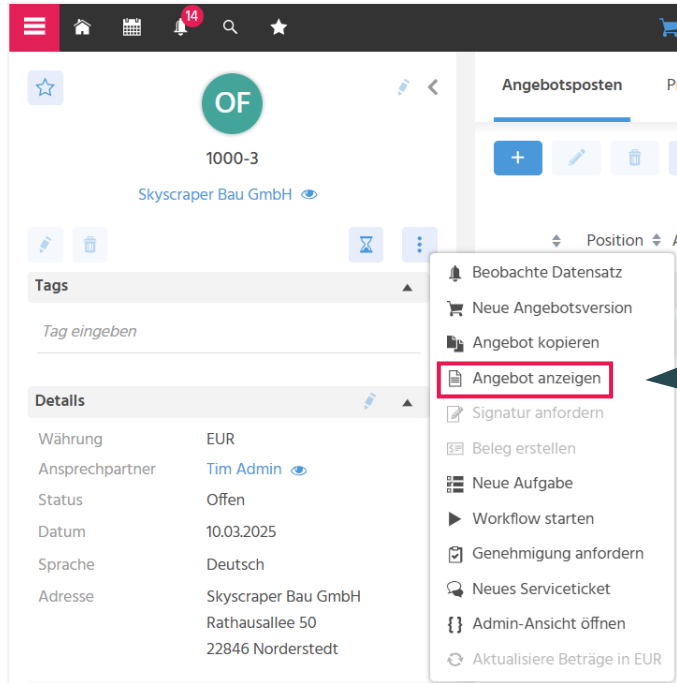
Tab „Dokumente“: Hier können Sie zum Angebot gehörende Dokumente hochladen.

Tab „Einsätze/Aufgaben“: Hier können Sie mit dem Angebot verknüpfte Einsätze, Einsatzaufgaben und die zugehörige Ressourcenplanung sehen.

Tab „Digitale Signatur“: Sie können hier Kontakte hinterlegen, denen die Möglichkeit zur digitalen Signatur gegeben werden soll (siehe Doku zur Digitalen Signatur).

Angebot versenden

Angebot anzeigen



Über die Aktion „Angebot anzeigen“ öffnen Sie den PDF-Report (siehe nächste Folie),

- den Sie herunterladen und per Post versenden können,
- den Sie direkt per E-Mail versenden können.



Die Aktion „Angebot anzeigen“ ist nur aktiv, wenn Posten im Angebot vorhanden sind.

Angebot anzeigen

Angebots-Report

Angebot

Als E-Mail versenden

Automatischer Zoom

1 / 1

Wir danken Ihnen für Ihre Anfrage und bieten Ihnen die von Ihnen genannten Produkte wie folgt an:

Pos.	Artikelnummer	Artikelbezeichnung	Menge	Rabatt %	Optional	Einzelpreis EUR	USt %	Gesamtpreis EUR
1	WG3001-SL	Produkt SL1	1,00 Stück		Nein	80.000,00		80.000,00
1.1	WG3_MA-S	Modul A Standard	2,00 Stück		Nein	10.000,00	19,00	20.000,00
1.2	WG3_MB-S	Modul B Standard	2,00 Stück		Nein	0,00	19,00	0,00
1.3	WG3_MC-S	Modul C Standard	2,00 Stück		Nein	30.000,00	19,00	60.000,00
2	S001	Serviceeinsatz	15,00 Stunden	10,00	Nein			
3	WB1	Werbemittel - Give away	100,00 Stück		Ja	10,00	19,00	1.000,00
Werbemittel zur direkten Herausgabe an Interessenten, Kunden, ...								
Summe netto exkl. opt. Posten								81.350,00
25,00 % Rechnungsrabatt								20.337,50
Summe EUR ohne USt								61.012,50
zzgl. Summe USt								11.592,38
Summe exkl. opt. Posten								72.604,88
Summe opt. Posten netto								1.000,00
25,00 % Rechnungsrabatt								250,00
Summe EUR ohne USt								750,00
zzgl. Summe USt								142,50
Summe opt. Posten brutto								892,50

Wenn Sie bei einem Produkt im Angebot den Button „Preis verbergen“ aktiviert haben, dann werden Einzelpreis, USt und Gesamtpreis im Angebots-Report nicht angezeigt.

Die Gesamtpreise der als „optional“ gekennzeichneten Posten werden als separate Summe ausgewiesen.

Angebot anzeigen

Angebots-Report

Angebot

Als E-Mail versenden

Automatischer Zoom

1 / 1

Sehr geehrte Frau Amsel,

Wir danken Ihnen für Ihre Anfrage und bieten Ihnen die von Ihnen genannten Produkte wie folgt an:

Pos.	Artikelnummer	Artikelbezeichnung	Menge	Optional	Einzelpreis EUR	USt %	Gesamtpreis EUR
1		Wohnzimmer	1	Nein	500,00		500,00
1.1	T-1002	Wohnzimmertisch Kirsche	1 Stück	Nein	500,00	19,00	500,00
2		Küche	1	Nein	2.800,00		2.800,00
2.1	EB-1001	Eckbank Esche	1 Stück	Nein	1.200,00	19,00	1.200,00
2.2	ST-1001	Stuhl Esche	3 Stück	Nein	200,00	19,00	600,00
2.3	T-1001	Tisch Esche	1 Stück	Nein	1.000,00	19,00	1.000,00
3		Schlafzimmer	1	Nein	1.200,00		1.200,00
3.1	B-1003	Bett Zirbe	1 Stück	Nein	1.200,00	19,00	1.200,00
Summe netto exkl. opt. Posten							4.500,00
zzgl. Summe USt							855,00
Summe exkl. opt. Posten							5.355,00

Zahlungsbedingungen 7 Tage netto

Lieferbedingung frei Haus

Wir freuen uns auf Ihre Beauftragung und stehen für Rückfragen gerne zur Verfügung.

Darstellung von Posten ohne Artikel im Angebots-Report.

Angebot versenden

Angebot drucken für Postversand

Angebot

Als E-Mail versenden

Automatischer Zoom

1 / 1

Wir danken Ihnen für Ihre Anfrage und bieten Ihnen die von Ihnen genannten Produkte wie folgt an:

Pos.	Artikelnummer	Artikelbezeichnung	Menge	Rabatt %	Optional	Einzelpreis EUR	USt %	Gesamtpreis EUR
1	WG3001-SL	Produkt SL1	1,00 Stück		Nein	80.000,00		80.000,00
1.1	WG3_MA-S	Modul A Standard	2,00 Stück		Nein	10.000,00	19,00	20.000,00
1.2	WG3_MB-S	Modul B Standard	2,00 Stück		Nein		19,00	0,00
1.3	WG3_MC-S	Modul C Standard	2,00 Stück		Nein	30.000,00	19,00	60.000,00
2	S001	Serviceeinsatz	15,00 Stunden	10,00	Nein			
3	WB1	Werbemittel - Give away	100,00 Stück		Ja	10,00	19,00	1.000,00
Werbemittel zur direkten Herausgabe an Interessenten, Kunden, ...								
Summe netto exkl. opt. Posten								81.350,00
25,00 % Rechnungsrabatt								20.337,50
Summe EUR ohne USt								61.012,50
zzgl. Summe USt								11.592,38
Summe exkl. opt. Posten								72.604,88
Summe opt. Posten netto								1.000,00
25,00 % Rechnungsrabatt								250,00
Summe EUR ohne USt								750,00
zzgl. Summe USt								142,50
Summe opt. Posten brutto								892,50

Laden Sie das Angebot herunter und drucken Sie es aus, wenn Sie es per Post versenden möchten. Setzen Sie den Status im Angebot auf „versendet“, sobald Sie das Angebot verschickt haben.

Angebot versenden

Angebot per E-Mail versenden

Als E-Mail versenden

Automatischer Zoom

Meine Firma

Der Button ist nur aktiv, wenn der Status des Angebots „Offen“, „Geprüft“ oder „Freigegeben“ ist.

Sehr geehrter Herr Weingartner,

Wir danken Ihnen für Ihre Anfrage und bieten Ihnen die von Ihnen genannten Produkte wie folgt an:

Pos.	Artikelnummer	Artikelbezeichnung	Menge	Rabatt %	Optional	Einzelpreis EUR	USt %	Gesamtpreis EUR
1	WG3001-SL	Produkt SL1	1,00 Stück		Nein	80.000,00		80.000,00
1.1	WG3_MA-S	Modul A Standard	2,00 Stück		Nein	10.000,00	19,00	20.000,00
1.2	WG3_MB-S	Modul B Standard	2,00 Stück		Nein	0,00	19,00	0,00
1.3	WG3_MC-S	Modul C Standard	2,00 Stück		Nein	30.000,00	19,00	60.000,00
2	S001	Serviceeinsatz	15,00 Stunden	10,00	Nein			
3	WB1	Werbemittel - Give away	100,00 Stück		Ja	10,00	19,00	1.000,00

Angebot

Empfänger: gl@meister-messebau.hr

Dokumentvorlage: Dokumentvorlage

Betreff: Betreff

Vorlage herunterladen

Benutzerdefinierte Vorlage

Datei hochladen

Datei hier ablegen

E-Mail

Als E-Mail versenden

Angebotsposten: 6

Position	Artikel	Konfigurierbar	Menge	Einzelpreis (EUR)	Gesamtpreis (EUR)
PS 1	Produkt SL1	Ja	1,00 Stück	70.000,00	70.000,00
MS 1.1	Modul A Standard	Nein	1,00 Stück	10.000,00	10.000,00
MS 1.2	Modul B Standard	Nein	2,00 Stück	(0,00)	(0,00)
MS 1.3	Modul C Standard	Nein	2,00 Stück	30.000,00	60.000,00
SE 2	Serviceeinsatz	Nein	10,00 Stunden	100,00	1.000,00
WG 3	Werbemittel - Give away	Nein	100,00 Stück	10,00	1.000,00

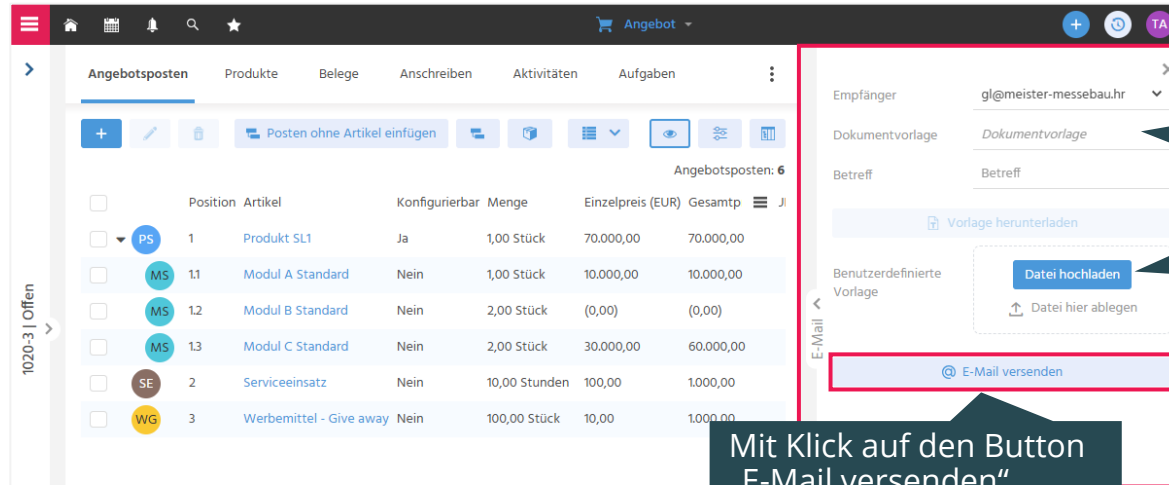
Mit Hilfe des Buttons „Als E-Mail versenden“ öffnen Sie eine SmallEdit im Context „Angebot“.



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

Angebot versenden

Angebot per E-Mail versenden



The screenshot shows the ADITO software interface. On the left, a sidebar indicates '1020-3 | Offen'. The main area displays a table of 'Angebotsposten' (Offer Items) with 6 items. The table has columns for Position, Artikel, Konfigurierbar, Menge, Einzelpreis (EUR), and Gesamtp. The items are:

Position	Artikel	Konfigurierbar	Menge	Einzelpreis (EUR)	Gesamtp
1	Produkt SL1	Ja	1,00 Stück	70.000,00	70.000,00
1.1	Modul A Standard	Nein	1,00 Stück	10.000,00	10.000,00
1.2	Modul B Standard	Nein	2,00 Stück	(0,00)	(0,00)
1.3	Modul C Standard	Nein	2,00 Stück	30.000,00	60.000,00
2	Serviceeinsatz	Nein	10,00 Stunden	100,00	1.000,00
3	Werbemittel - Give away	Nein	100,00 Stück	10,00	1.000,00

On the right, an overlay titled 'E-Mail versenden' is open. It contains fields for 'Empfänger' (gl@meister-messebau.hr), 'Dokumentvorlage' (Dokumentvorlage), and 'Betreff' (Betreff). Below these fields are buttons for 'Vorlage herunterladen', 'Datei hochladen', and 'Datei hier ablegen'. At the bottom of the overlay is a button labeled 'E-Mail versenden'.

Falls Sie hier eine Dokumentvorlage wählen, wird der dort hinterlegte Text in der E-Mail angezeigt.

Hier können Sie eine benutzerdefinierte Vorlage hochladen, aus der der E-Mail-Text gezogen wird.

Mit Klick auf den Button „E-Mail versenden“ öffnet sich ein Overlay.

Angebot versenden



Angebot per E-Mail versenden

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

Das Angebot wird als Anhang
im PDF-Format hinzugefügt.

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

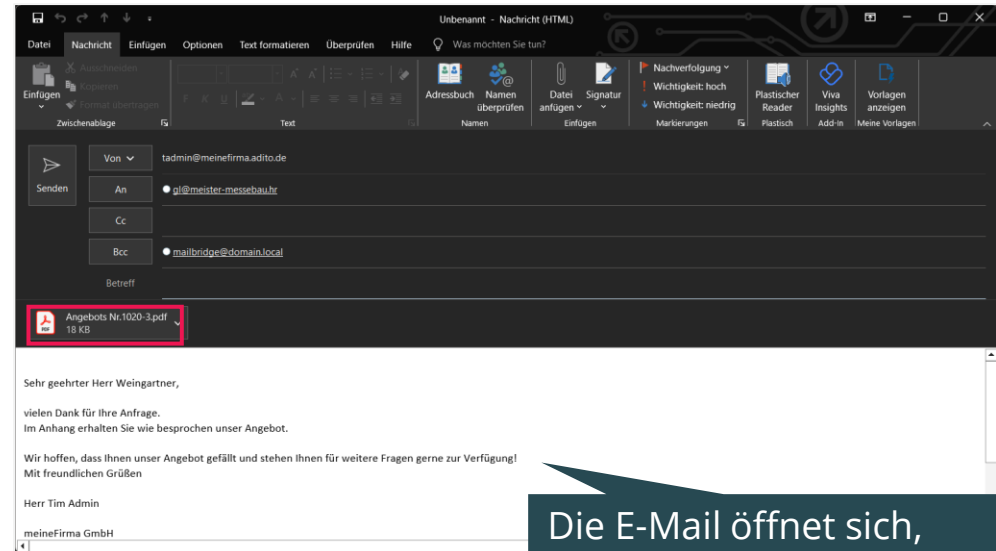


Angebot versenden

Angebot per E-Mail versenden



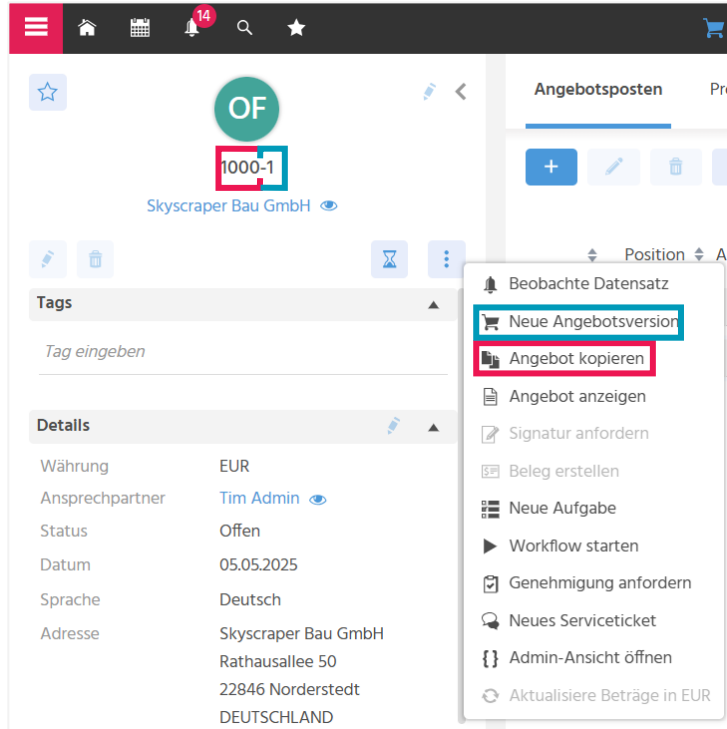
Das System informiert Sie darüber, dass der Angebotsstatus auf „versendet“ gesetzt wurde.



Die E-Mail öffnet sich, wie im Overlay definiert.

Versionierte Angebote

Angebotsnummer - Versionsnummer



Neue Angebotsversion:

Angebotsposten sollen angepasst werden.

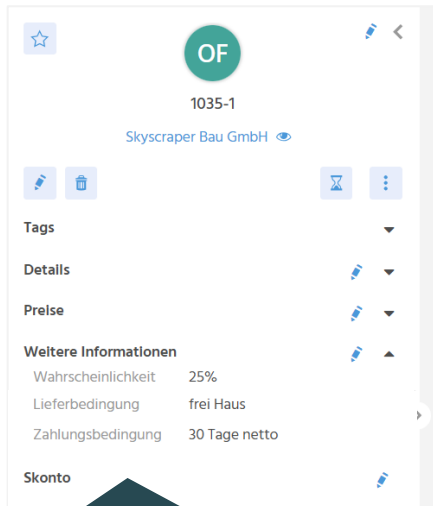
Versionsnummer wird erhöht.

Angebot kopieren:

Wiederkehrendes identisches Angebot wird für einen Kunden erstellt. Ggf. ist eine neue Opportunity anzulegen. Angebotsnummer wird neu vergeben.

Versionierte Angebote

Vorgänger und Nachfolger in der Vorschau des Angebots



OF
1035-1
Skyscraper Bau GmbH

Tags

Details

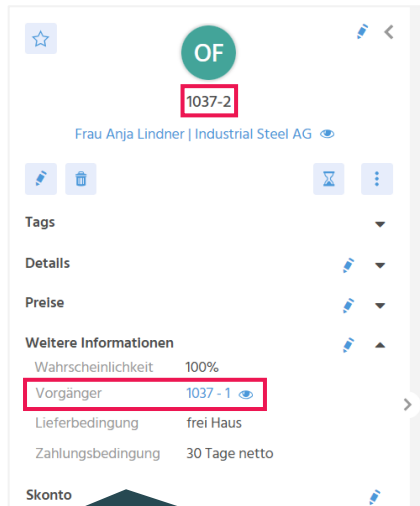
Preise

Weitere Informationen

Wahrscheinlichkeit	25%
Lieferbedingung	frei Haus
Zahlungsbedingung	30 Tage netto

Skonto

Angebot ohne Vorgänger und Nachfolger.



OF
1037-2
Frau Anja Lindner | Industrial Steel AG

Tags

Details

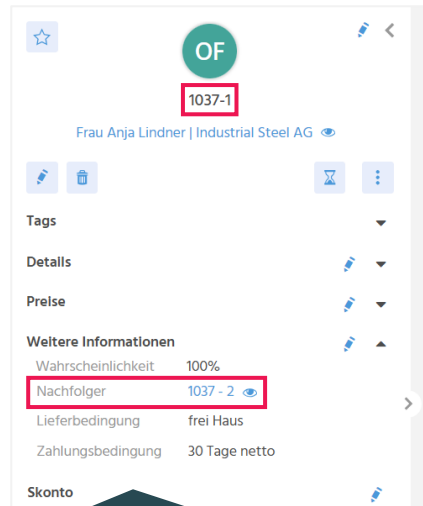
Preise

Weitere Informationen

Wahrscheinlichkeit	100%
Vorgänger	1037 - 1
Lieferbedingung	frei Haus
Zahlungsbedingung	30 Tage netto

Skonto

Angebot mit Vorgänger.



OF
1037-1
Frau Anja Lindner | Industrial Steel AG

Tags

Details

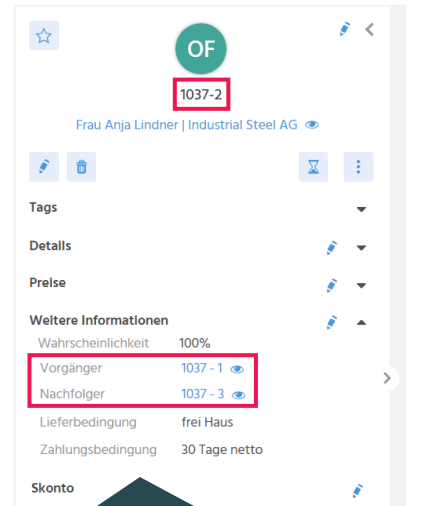
Preise

Weitere Informationen

Wahrscheinlichkeit	100%
Nachfolger	1037 - 2
Lieferbedingung	frei Haus
Zahlungsbedingung	30 Tage netto

Skonto

Angebot mit Nachfolger.



OF
1037-2
Frau Anja Lindner | Industrial Steel AG

Tags

Details

Preise

Weitere Informationen

Wahrscheinlichkeit	100%
Vorgänger	1037 - 1
Nachfolger	1037 - 3
Lieferbedingung	frei Haus
Zahlungsbedingung	30 Tage netto

Skonto

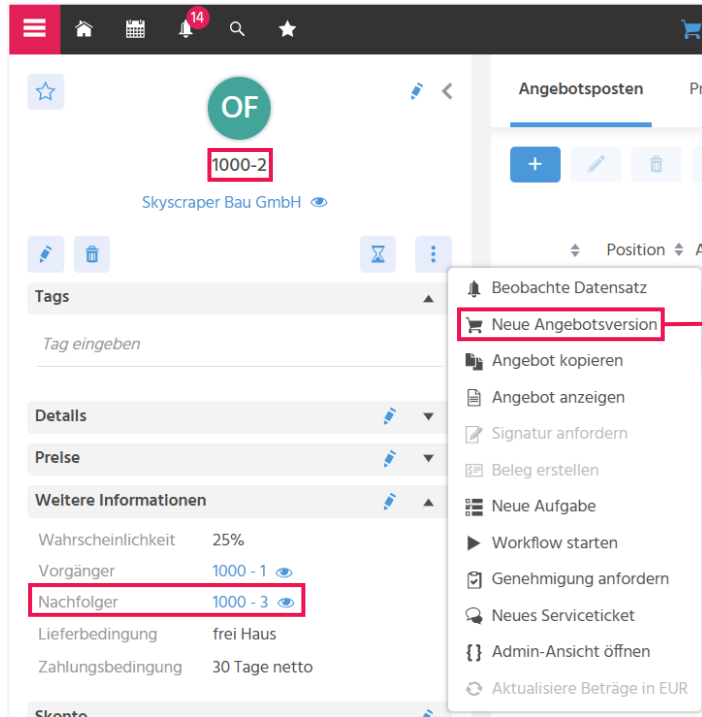
Angebot mit Vorgänger und Nachfolger.



Nach Implementierung der Funktion funktioniert diese nur für neu angelegte Angebote. Bei bereits bestehenden Angeboten mit mehreren Angebotsversionen werden Vorgänger und Nachfolger weiterhin nicht angezeigt.

Versionierte Angebote

Neue Angebotsversion nicht aus aktuellster Version erstellen



The screenshot shows the ADITO software interface. On the left, there's a sidebar with a search bar and a list of tags. The main area displays a form for a new offer, with a dropdown menu open. The menu item 'Neue Angebotsversion' is highlighted with a red box. A red arrow points from this menu item to a dialog box on the right.

Tags

Tag eingeben

Details

Preise

Weitere Informationen

Wahrscheinlichkeit 25%

Vorgänger 1000 - 1

Nachfolger 1000 - 3

Lieferbedingung frei Haus

Zahlungsbedingung 30 Tage netto

Skonto

Beobachte Datensatz

Neue Angebotsversion

Angebot kopieren

Angebot anzeigen

Signatur anfordern

Beleg erstellen

Neue Aufgabe

Workflow starten

Genehmigung anfordern

Neues Serviceticket

Admin-Ansicht öffnen

Aktualisiere Beträge in EUR



Neuere Angebotsversion gefunden

Eine neuere Version dieses Angebots ist verfügbar. Möchten Sie wirklich eine neue Angebotsversion aus diesem Angebot erstellen?

Ja Nein

Wenn Sie nicht aus der neuesten Angebotsversion eine neue Angebotsversion erstellen, bekommen Sie o. g. Frage. Wenn Sie die Frage bejahen, bekommt die neue Version zwar die höchste Versionsnummer, aber es wird die Version als Vorlage genommen, in der Sie die Aktion ausgeführt haben.

Angebotsstatus

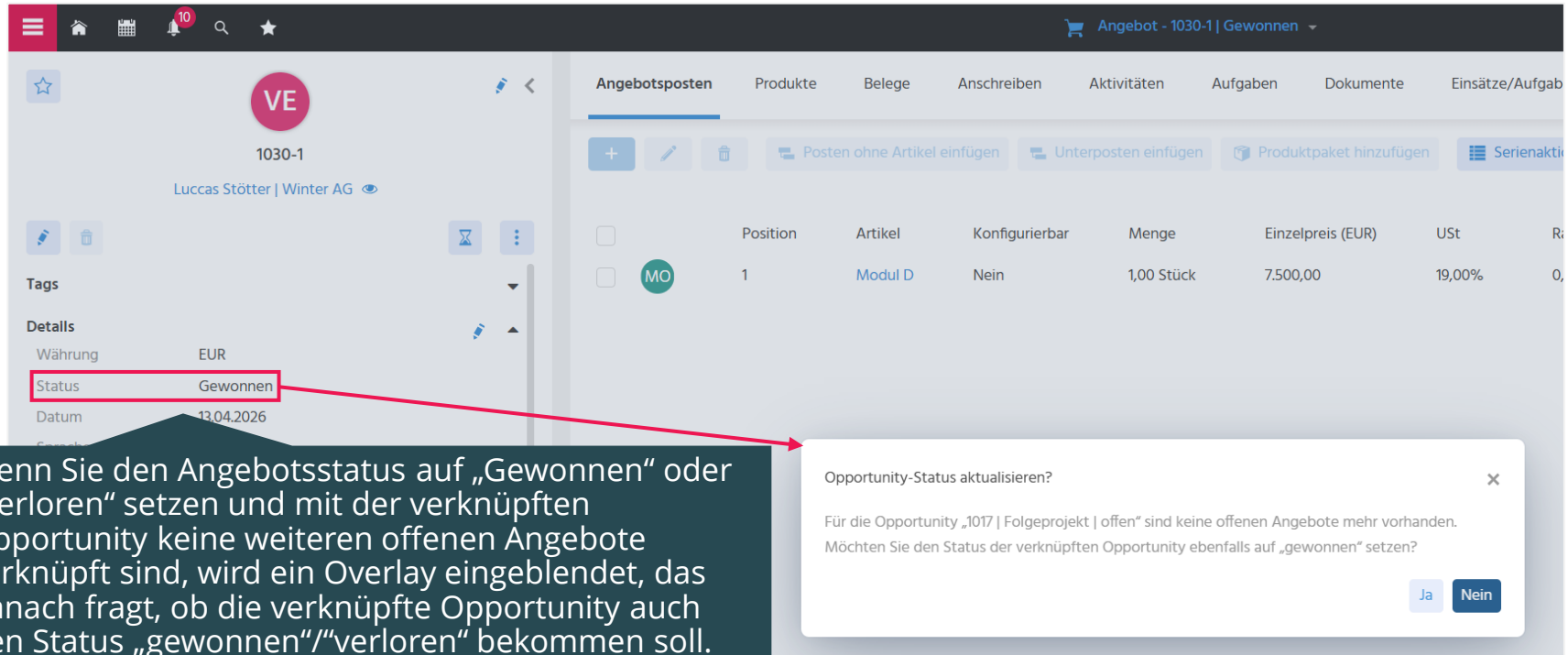
Angebotsstatus

Die Bearbeitung eines Angebots ist abhängig vom Status wie folgt möglich

Status	Bearbeitungsmöglichkeit
Offen	Das Angebot kann bearbeitet werden.
Zu prüfen	Das Angebot ist nicht bearbeitbar. Der Freigebende darf den Status ändern.
Freigegeben	Das Angebot ist nicht bearbeitbar, darf aber versendet werden.
Freigabe abgelehnt	Das Angebot kann überarbeitet werden. Es darf kein Angebotsdokument erstellt und versendet werden.
Versendet	Das Angebot ist nicht bearbeitbar, aber der Status kann angepasst werden.
Gewonnen	Das Angebot ist nicht bearbeitbar.
Verloren	Das Angebot ist nicht bearbeitbar.

Angebotsstatus

Opportunity-Status abhängig vom Angebotsstatus automatisch setzen



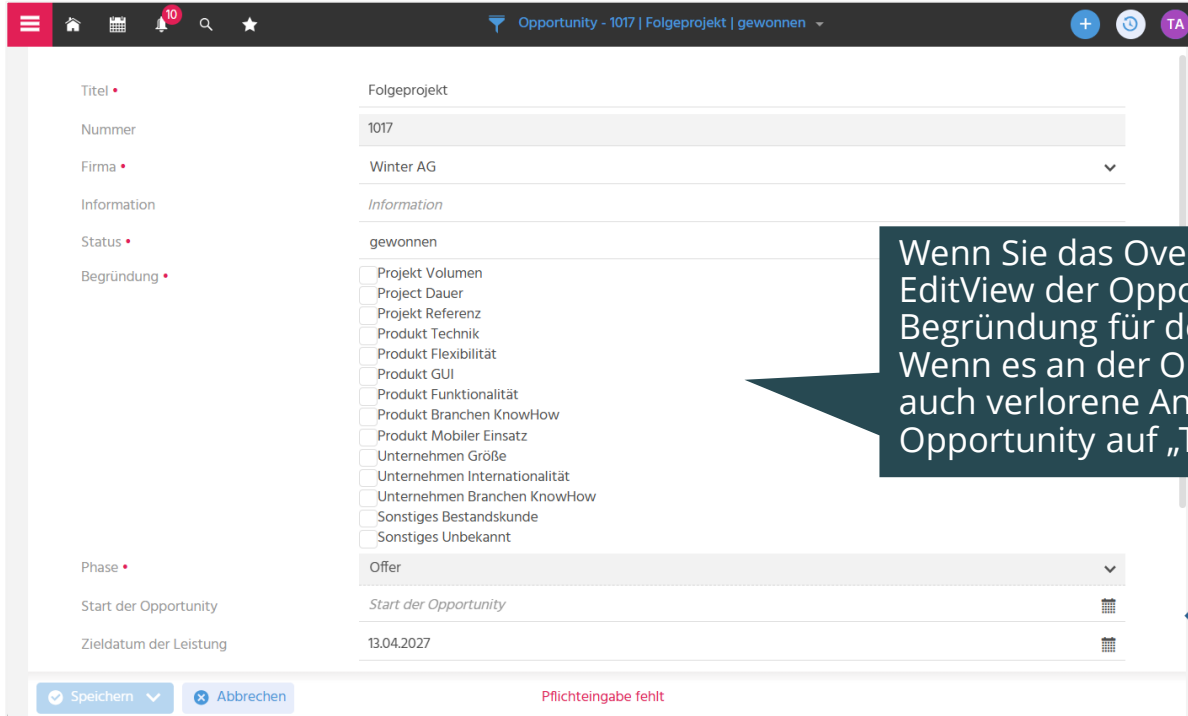
The screenshot shows the ADITO software interface. On the left, the 'Details' section shows the 'Status' as 'Gewonnen' (Won). A red box highlights this field, and a red arrow points to a confirmation dialog box. The dialog box asks: 'Opportunity-Status aktualisieren?' (Update Opportunity Status?). Below this, it states: 'Für die Opportunity „1017 | Folgeprojekt | offen“ sind keine offenen Angebote mehr vorhanden. Möchten Sie den Status der verknüpften Opportunity ebenfalls auf „gewonnen“ setzen?' (For the Opportunity „1017 | Folgeprojekt | offen“ no open offers are available. Do you want to set the status of the linked Opportunity to „won“ as well?). The dialog box has 'Ja' (Yes) and 'Nein' (No) buttons.

Position	Artikel	Konfigurierbar	Menge	Einzelpreis (EUR)	USt	R
1	Modul D	Nein	1,00 Stück	7.500,00	19,00%	0,

Wenn Sie den Angebotsstatus auf „Gewonnen“ oder „Verloren“ setzen und mit der verknüpften Opportunity keine weiteren offenen Angebote verknüpft sind, wird ein Overlay eingeblendet, das danach fragt, ob die verknüpfte Opportunity auch den Status „gewonnen“/„verloren“ bekommen soll.

Angebotsstatus

Opportunity-Status abhängig vom Angebotsstatus automatisch setzen



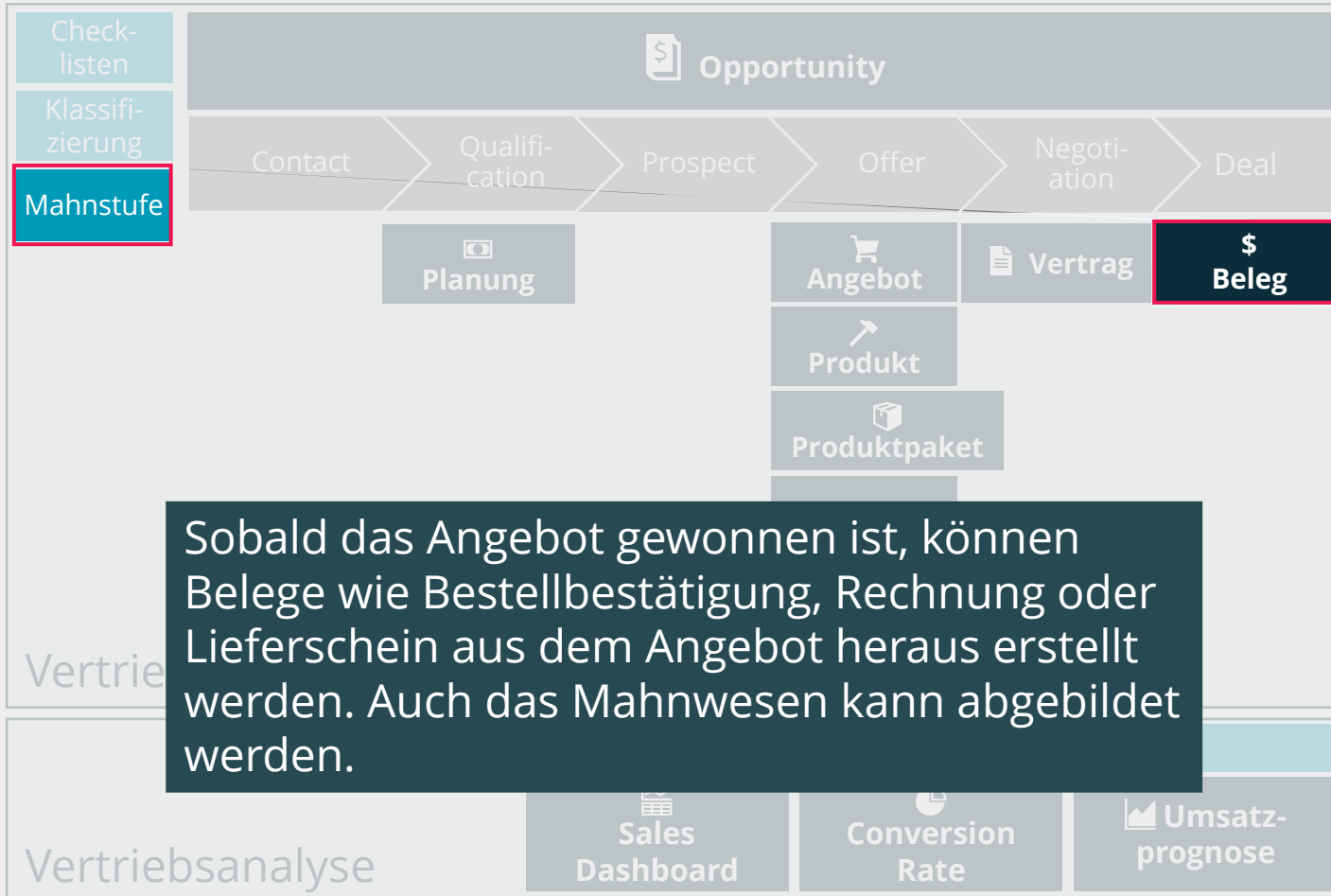
The screenshot shows the ADITO web interface for editing an Opportunity. The top navigation bar includes a menu icon, home, calendar, notifications (10), search, and star icons. The breadcrumb trail is 'Opportunity - 1017 | Folgeprojekt | gewonnen'. The form fields are as follows:

Field	Value
Titel	Folgeprojekt
Nummer	1017
Firma	Winter AG
Information	Information
Status	gewonnen
Begründung	☐ Projekt Volumen ☐ Project Dauer ☐ Projekt Referenz ☐ Produkt Technik ☐ Produkt Flexibilität ☐ Produkt GUI ☐ Produkt Funktionalität ☐ Produkt Branchen KnowHow ☐ Produkt Mobiler Einsatz ☐ Unternehmen Größe ☐ Unternehmen Internationalität ☐ Unternehmen Branchen KnowHow ☐ Sonstiges Bestandskunde ☐ Sonstiges Unbekannt
Phase	Offer
Start der Opportunity	Start der Opportunity
Zieldatum der Leistung	13.04.2027

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

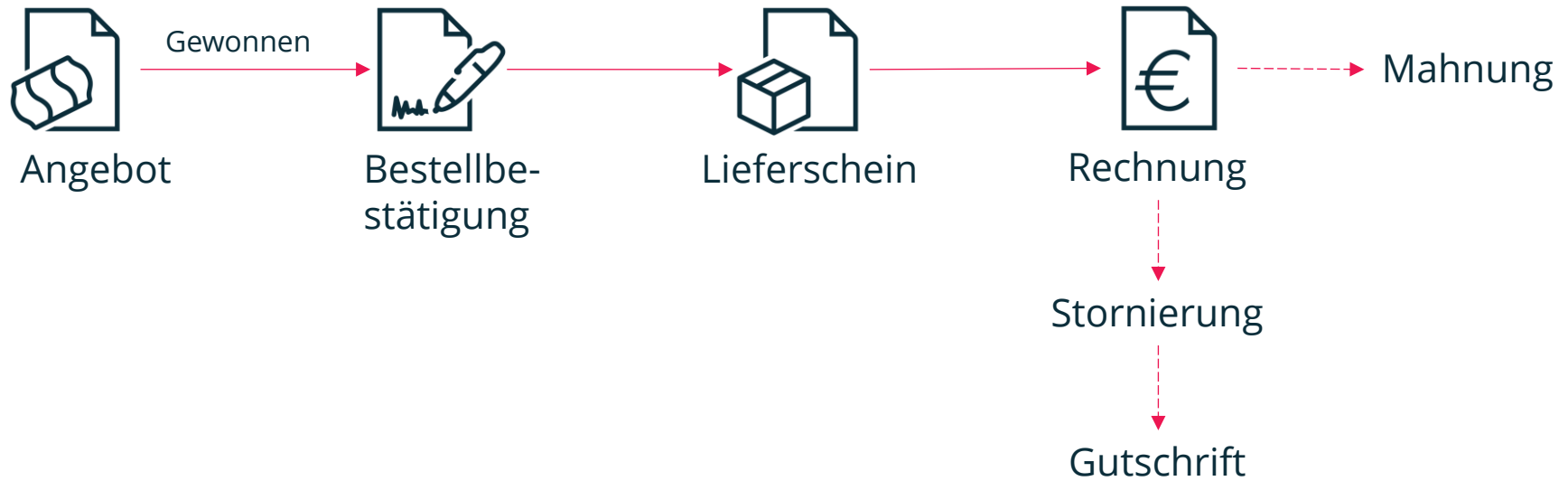
Wenn Sie das Overlay mit „Ja“ bestätigen, wird die EditView der Opportunity geöffnet, wo Sie noch die Begründung für den Abschluss wählen müssen. Wenn es an der Opportunity sowohl gewonnene als auch verlorene Angebote gibt, wird der Status der Opportunity auf „Teilweise gewonnen“ gesetzt.

Beleg

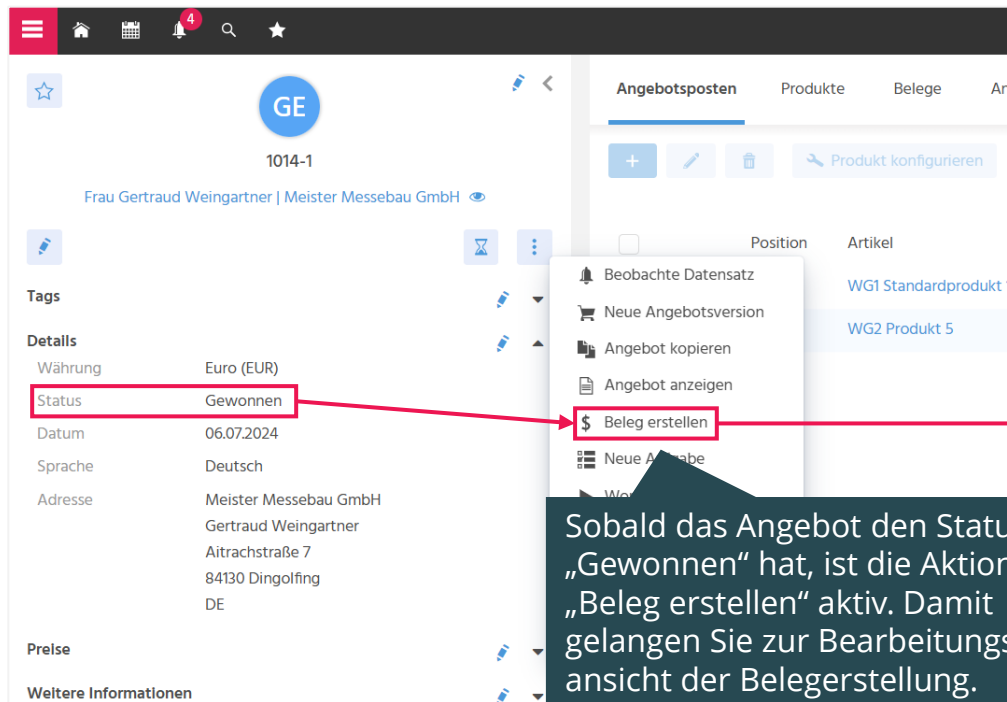


Sobald das Angebot gewonnen ist, können Belege wie Bestellbestätigung, Rechnung oder Lieferschein aus dem Angebot heraus erstellt werden. Auch das Mahnwesen kann abgebildet werden.

Beleg - Allgemein



Exkurs ins Angebot



The screenshot shows the ADITO software interface. On the left, a sidebar contains a search bar, a star icon, and a list of tags. The main area displays details for a quote from 'Frau Gertraud Weingartner | Meister Messebau GmbH'. The 'Status' is 'Gewonnen'. A red box highlights the 'Status' field, and a red arrow points from it to the 'Beleg erstellen' option in the context menu.

Details	
Währung	Euro (EUR)
Status	Gewonnen
Datum	06.07.2024
Sprache	Deutsch
Adresse	Meister Messebau GmbH Gertraud Weingartner Aitrachstraße 7 84130 Dingolfing DE
Preise	
Weitere Informationen	

The context menu shows the following options:

- Beobachte Datensatz
- Neue Angebotsversion
- Angebot kopieren
- Angebot anzeigen
- Beleg erstellen**
- Neue Angebotsversion

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.

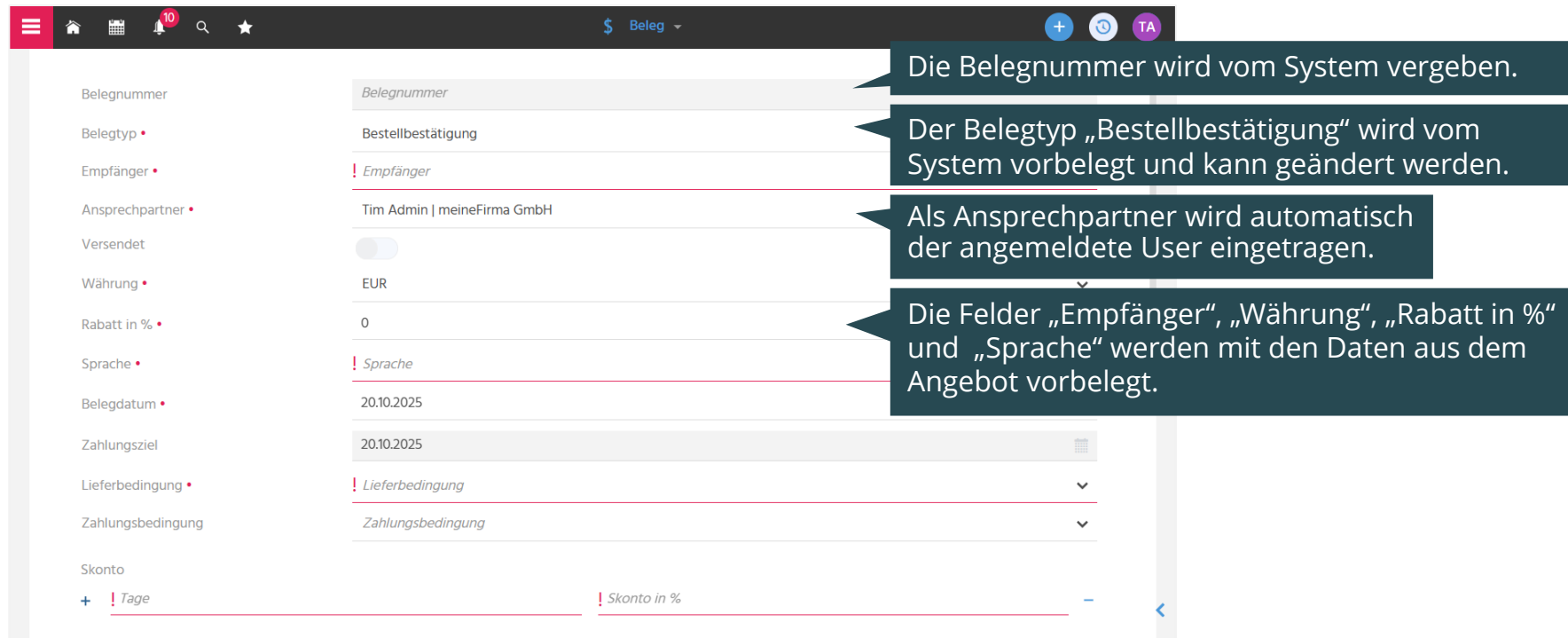
Möchten Sie den Beleg tatsächlich erstellen?

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

Ja Nein

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

Beleg erstellen



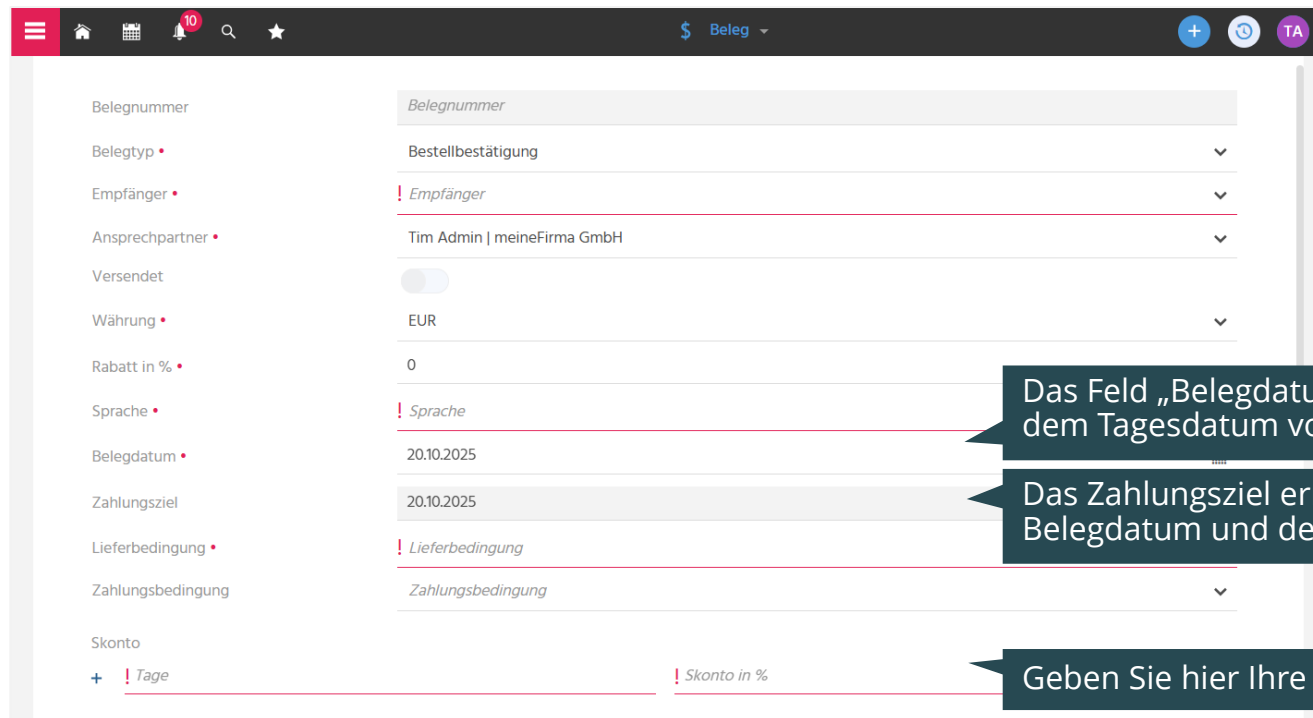
The screenshot shows the 'Beleg' (Receipt) creation interface in the ADITO system. The form contains the following fields and values:

Field	Value
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 %

Callouts explaining the system behavior:

- Die Belegnummer wird vom System vergeben.
- Der Belegtyp „Bestellbestätigung“ wird vom System vorbelegt und kann geändert werden.
- Als Ansprechpartner wird automatisch der angemeldete User eingetragen.
- Die Felder „Empfänger“, „Währung“, „Rabatt in %“ und „Sprache“ werden mit den Daten aus dem Angebot vorbelegt.

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

Skonto

+ ! Tage

! Skonto in %

Briefanrede •	Sehr geehrte Frau Weingartner,
Kopftext auswählen	Kopftext auswählen
Kopftext •	! Kopftext
Fußtext auswählen	Fußtext auswählen
Fußtext •	! Fußtext

Storniert

Gutschrift erstellt

☐

☐

Legen Sie fest, wie im Beleg die Anrede, der Kopf- und der Fußtext aussehen sollen. Sind für Kopf- und Fußtext Dokumentvorlagen im System hinterlegt, so können Sie diese hier auswählen.

Beleg erstellen



Rechnungsadresse auswählen

Rechnungsadresse •

Lieferadresse auswählen

Lieferadresse •

Verknüpfung

+

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

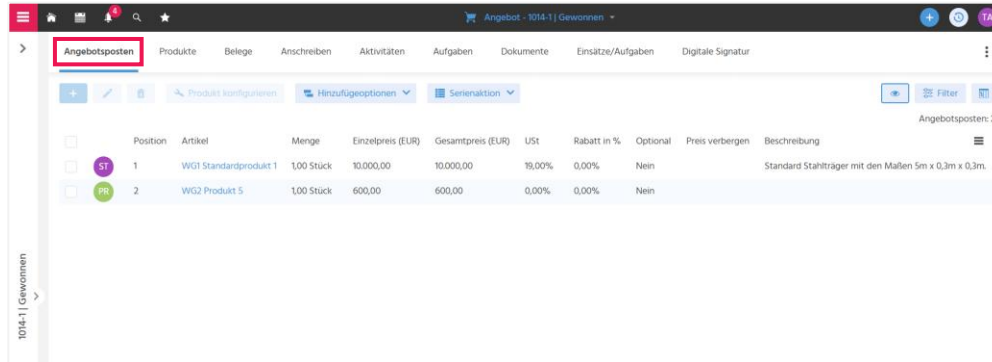
Verknüpfen Sie bei Bedarf Opportunities, Angebote, weitere Belege oder Einsätze.

Speichern

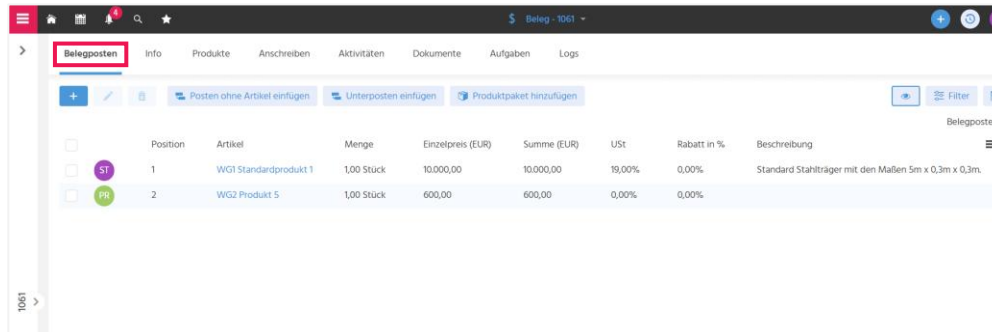
Abbrechen

Pflichteingabe fehlt

Belegposten



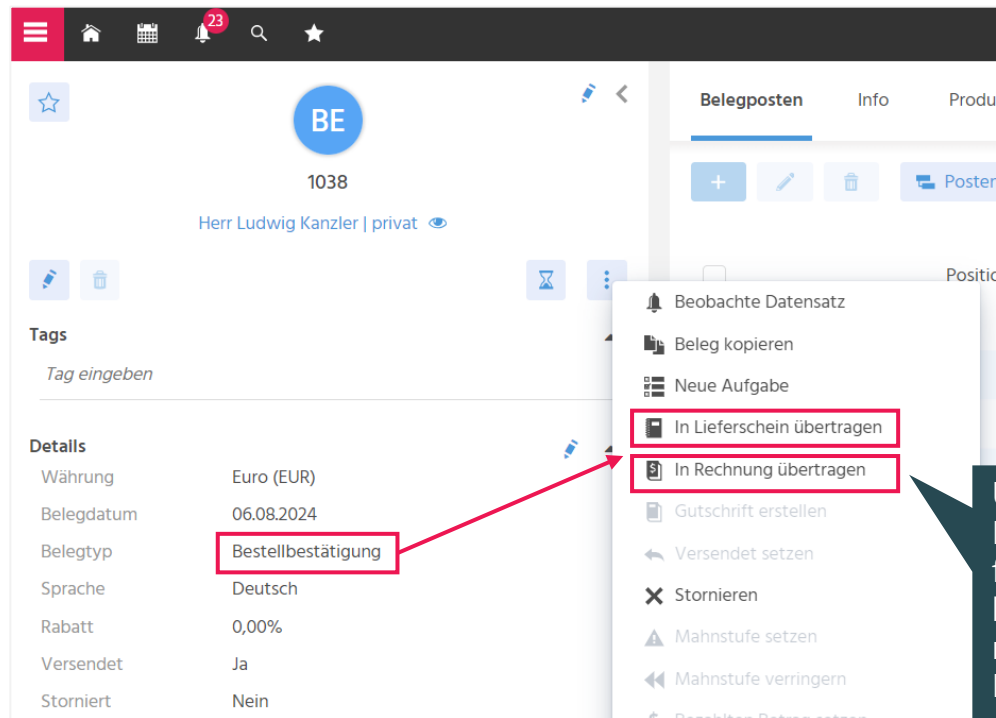
Position	Artikel	Menge	Einzelpreis (EUR)	Gesamtpreis (EUR)	USt	Rabatt in %	Optional	Preis verbergen	Beschreibung
1	WG1 Standardprodukt 1	1,00 Stück	10.000,00	10.000,00	19,00%	0,00%	Nein		Standard Stahlträger mit den Maßen 5m x 0,3m x 0,3m.
2	WG2 Produkt 5	1,00 Stück	600,00	600,00	0,00%	0,00%	Nein		



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



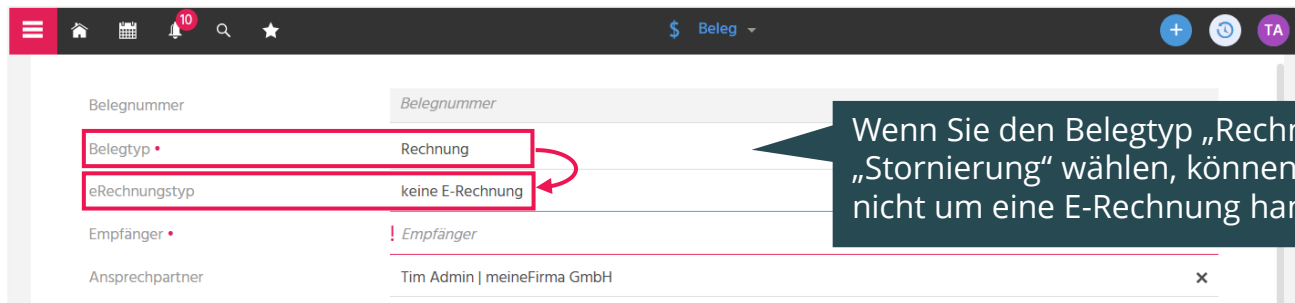
The screenshot shows the ADITO software interface. At the top, there is a navigation bar with icons for home, calendar, notifications (23), search, and a star. Below this, the main area displays a document titled 'BE' with ID '1038' and owner 'Herr Ludwig Kanzler | privat'. A 'Tags' section is visible with the text 'Tag eingeben'. The 'Details' section lists various document attributes: Währung (Euro (EUR)), Belegdatum (06.08.2024), Belegtyp (Bestellbestätigung), Sprache (Deutsch), Rabatt (0,00%), Versendet (Ja), and Storniert (Nein). A red box highlights 'Bestellbestätigung' in the Belegtyp field. A red arrow points from this box to a context menu that is open. The menu contains several options: Beobachte Datensatz, Beleg kopieren, Neue Aufgabe, In Lieferschein übertragen, In Rechnung übertragen, Gutschrift erstellen, Versendet setzen, Stornieren, Mahnstufe setzen, Mahnstufe verringern, and Bezahlter Betrag setzen. The options 'In Lieferschein übertragen' and 'In Rechnung übertragen' are highlighted with red boxes.

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

- Beobachte Datensatz
- Beleg kopieren
- Neue Aufgabe
- In Lieferschein übertragen
- In Rechnung übertragen
- Gutschrift erstellen
- Versendet setzen
- Stornieren
- Mahnstufe setzen
- Mahnstufe verringern
- 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“

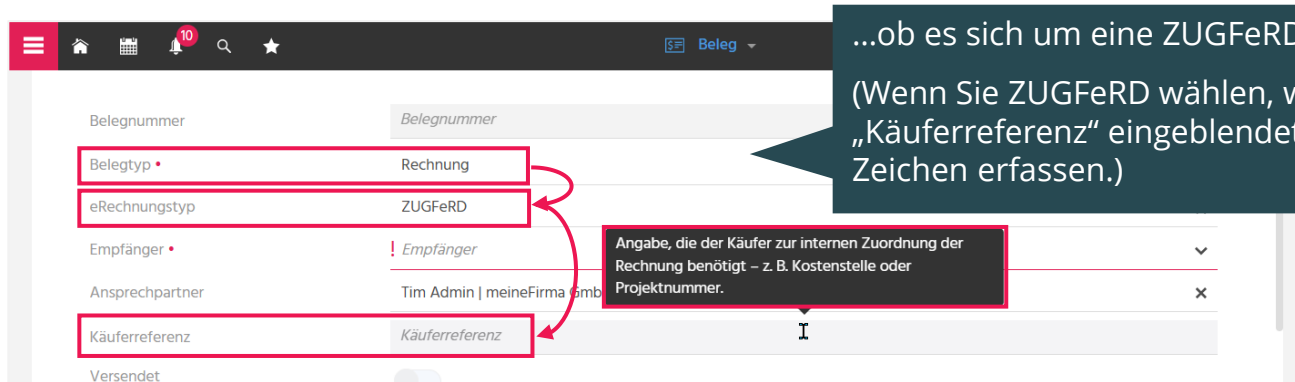


The screenshot shows the ADITO Beleg creation interface. The top navigation bar includes a menu icon, home, calendar, notifications (10), search, and star icons. The main form has the following fields:

Belegnummer	Belegnummer
Belegtyp •	Rechnung
eRechnungstyp	keine E-Rechnung
Empfänger •	! Empfänger
Ansprechpartner	Tim Admin meineFirma GmbH

Red boxes highlight the 'Belegtyp' and 'eRechnungstyp' fields. A red arrow points from the 'Belegtyp' field to the 'eRechnungstyp' field.

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 screenshot. The main form has the following fields:

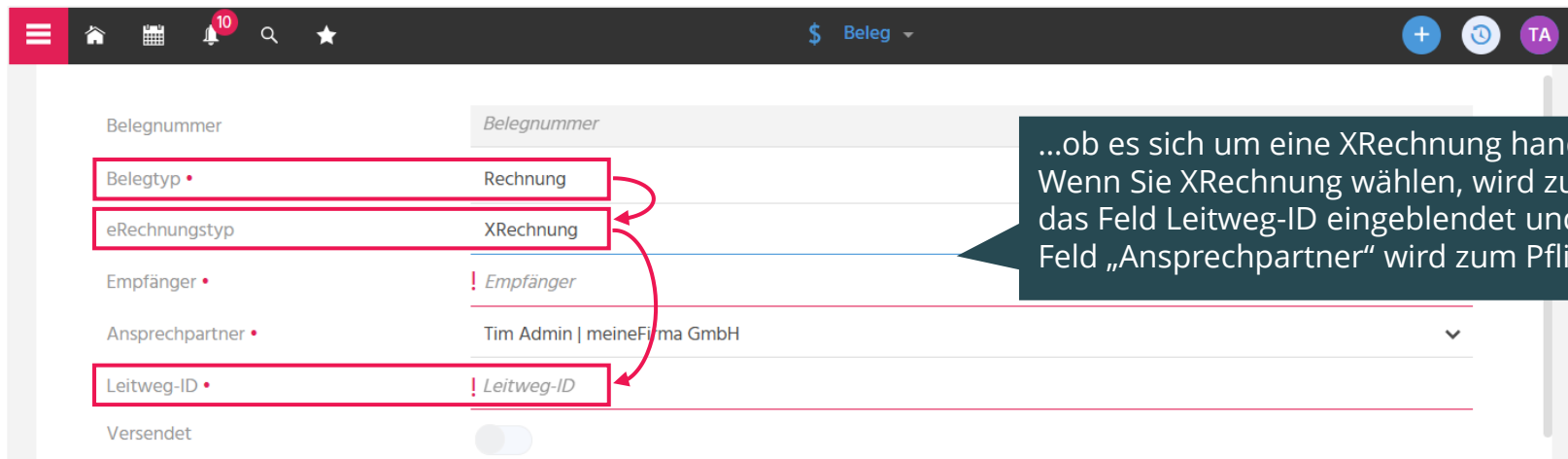
Belegnummer	Belegnummer
Belegtyp •	Rechnung
eRechnungstyp	ZUGFeRD
Empfänger •	! Empfänger
Ansprechpartner	Tim Admin meineFirma GmbH
Käuferreferenz	Käuferreferenz
Versendet	

Red boxes highlight the 'Belegtyp', 'eRechnungstyp', and 'Käuferreferenz' fields. A red arrow points from the 'Belegtyp' field to the 'eRechnungstyp' field, and another red arrow points from the 'eRechnungstyp' field to the 'Käuferreferenz' field.

A tooltip box is visible over the 'Käuferreferenz' field with the text: "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 '+', a clock icon, and '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 'Rechnung' and 'XRechnung' options to the 'Leitweg-ID' field, indicating that the 'Leitweg-ID' field is only required when 'XRechnung' is selected.

...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.

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.

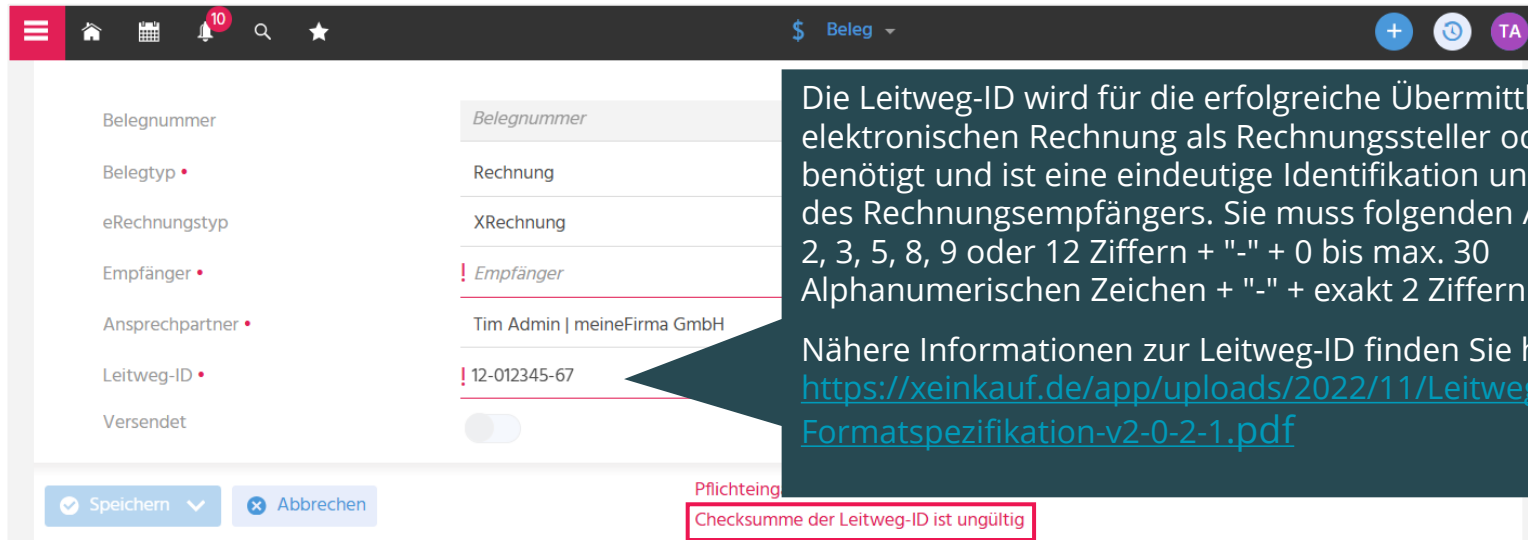
Technisch

- 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

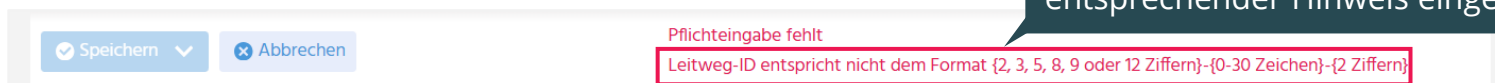
Versendet ☐

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>

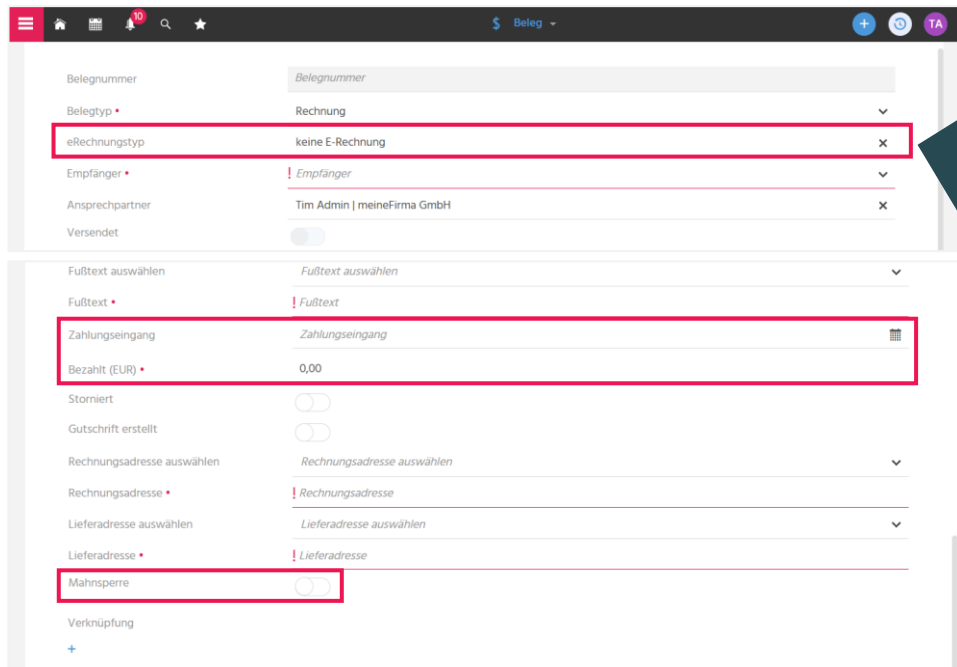


Pflichteingabe

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.

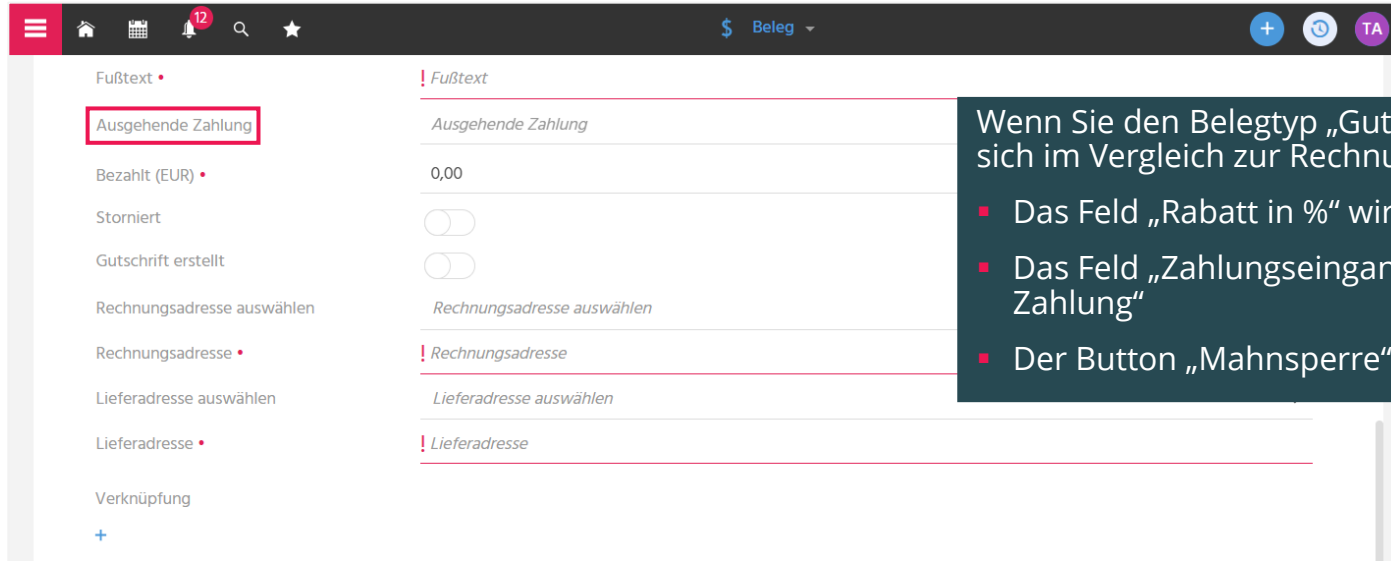
Beleg erstellen – Belegtyp „Rechnung“



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

- E-Rechnungstyp
- Zahlungseingang
- Bezahlte (EUR)
- Mahnsperre

Beleg erstellen – Belegtyp „Gutschrift“

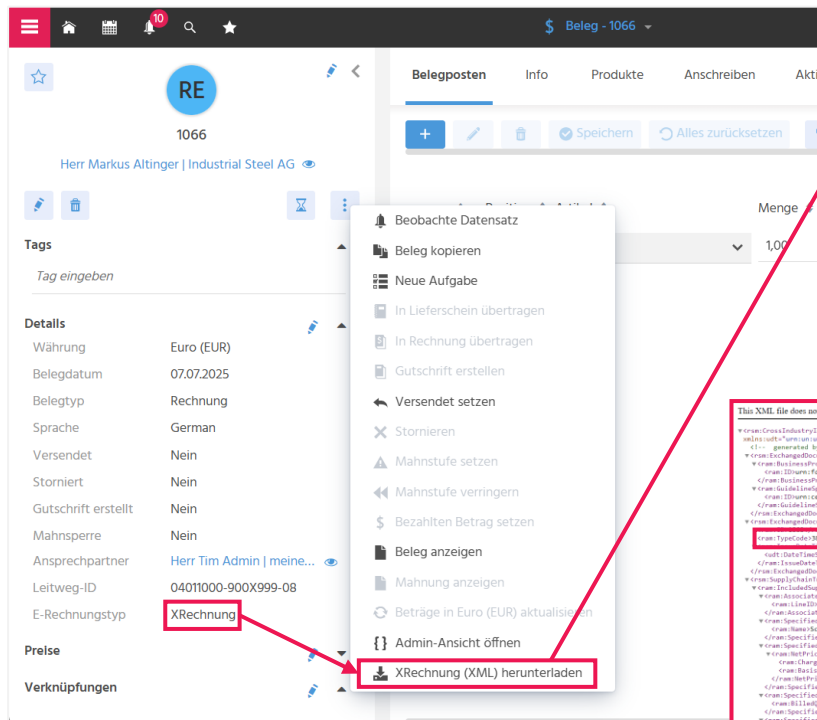


Field	Value
Fußtext •	! Fußtext
Ausgehende Zahlung	Ausgehende Zahlung
Bezahlt (EUR) •	0,00
Storniert	☐
Gutschrift erstellt	☐
Rechnungsadresse auswählen	Rechnungsadresse auswählen
Rechnungsadresse •	! Rechnungsadresse
Lieferadresse auswählen	Lieferadresse auswählen
Lieferadresse •	! Lieferadresse
Verknüpfung	

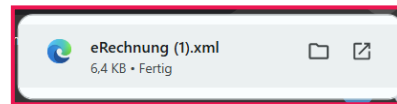
Wenn Sie den Belegtyp „Gutschrift“ wählen, ändert sich im Vergleich zur Rechnung folgendes:

- Das Feld „Rabatt in %“ wird nicht angezeigt
- Das Feld „Zahlungseingang“ heißt „Ausgehende Zahlung“
- Der Button „Mahnsperre“ wird nicht angezeigt

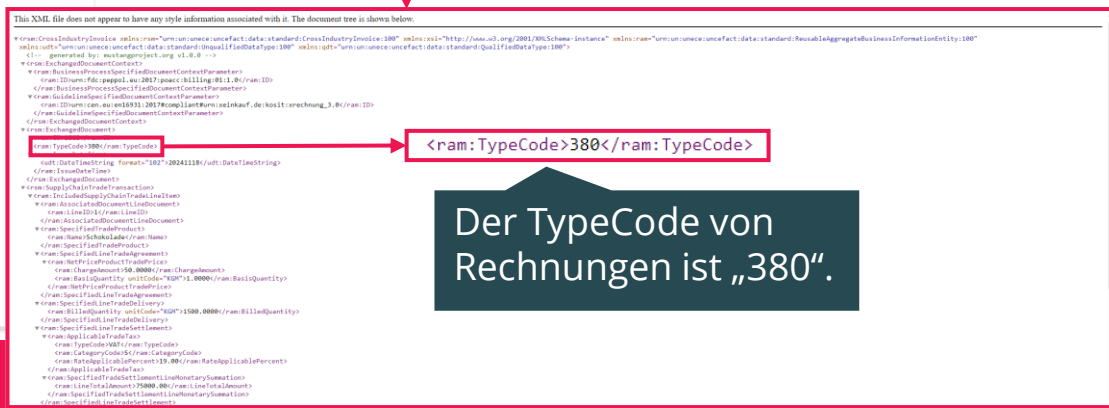
XRechnung (XML) herunterladen



The screenshot shows the ADITO Beleg interface. On the left, there's a sidebar with a search bar and a list of tags. The main area displays details for a bill (Beleg) with the number 1066, dated 07.07.2025, and issued by Herr Markus Altinger | Industrial Steel AG. A dropdown menu is open under 'Belegposten', showing various actions. The 'XRechnung (XML) herunterladen' option is highlighted at the bottom of the menu.

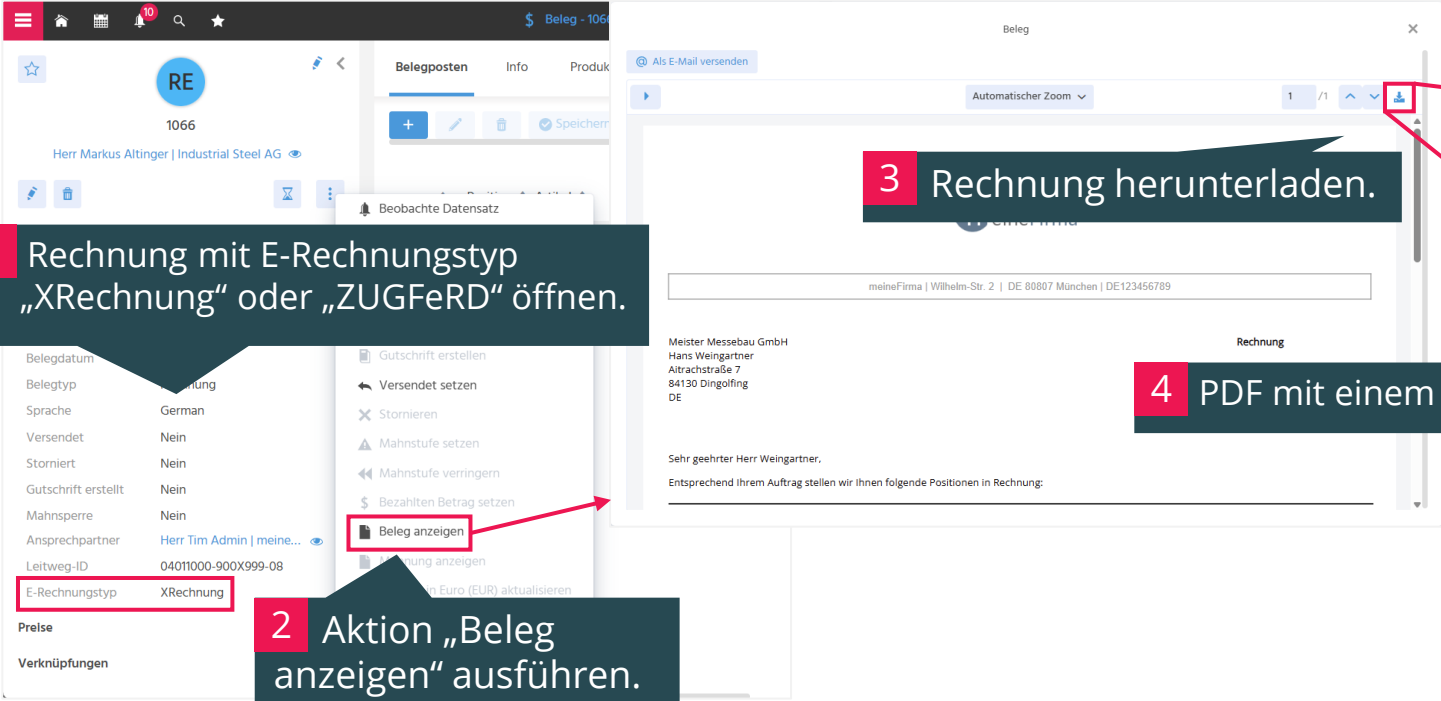


Beim E-Rechnungstyp „XRechnung“ finden Sie die Aktion „XRechnung (XML) herunterladen“.



The screenshot shows the XML content of the downloaded file. The XML structure is displayed, and a specific line is highlighted: `<ram:TypeCode>380</ram:TypeCode>`. A red box highlights this line, and a red arrow points from the 'XRechnung (XML) herunterladen' option in the previous screenshot to this line. Below the XML content, a dark blue box contains the text: 'Der TypeCode von Rechnungen ist „380“.'

Rechnung als PDF inklusive XML-Datei öffnen



The screenshot shows the ADITO system interface. On the left, a sidebar contains a list of actions. A red box highlights the 'E-Rechnungstyp' field, which is set to 'XRechnung'. Another red box highlights the 'Beleg anzeigen' button. A red arrow points from this button to a dark blue callout box labeled '2'. On the right, a larger window displays a bill. A red box highlights the download icon in the top right corner. A red arrow points from this icon to a dark blue callout box labeled '3'. Below the callout box, a red box highlights the downloaded PDF file, which is named '01e733ca-c396-4e53-bda6-46681228edbc (1).pdf'. A red arrow points from this file to a dark blue callout box labeled '4'.

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

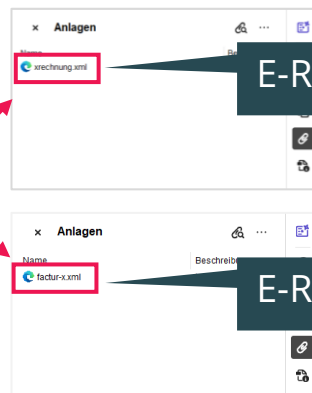
2 Aktion „Beleg anzeigen“ ausführen.

3 Rechnung herunterladen.

4 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.

Rechnung als PDF inklusive XML-Datei öffnen

[illegible]

Unterschied xml „XRechnung“ und xml „ZUGFeRD“

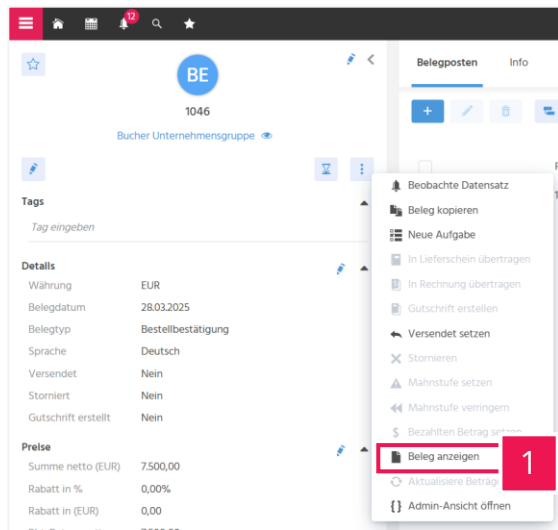
This XML file does not appear to have any style information associated with it. The document tree is shown below.

```

<?xml version="1.0" encoding="UTF-8" standalone="yes" ?>
<rsm:CrossIndustryInvoice xmlns:rsm="urn:un:unece:uncefact:data:standard:CrossIndustryInvoice:100" xmlns: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



Belegposten Info

Tags

Tag eingeben

Details

Währung	EUR
Belegdatum	28.03.2025
Belegtyp	Bestellbestätigung
Sprache	Deutsch
Versendet	Nein
Storniert	Nein
Gutschrift erstellt	Nein

Preise

Summe netto (EUR)	7.500,00
Rabatt in %	0,00%
Rabatt in (EUR)	0,00

Beobachte Datensatz

Beleg kopieren

Neue Aufgabe

In Lieferschein übertragen

In Rechnung übertragen

Gutschrift erstellen

Versendet setzen

Stornieren

Mahnstufe setzen

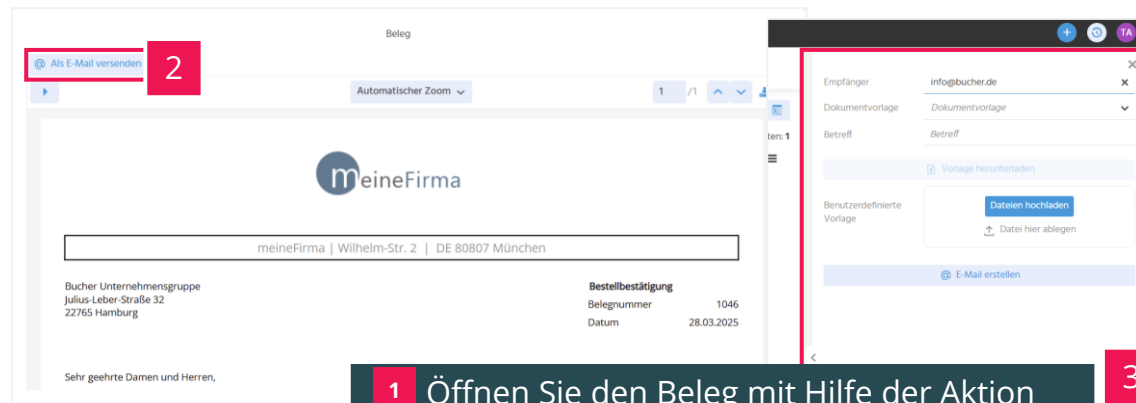
Mahnstufe verringern

Bezahlten Betrag streichen

Beleg anzeigen 1

Aktualisiere Beträge

Admin-Ansicht öffnen



Beleg

Automatischer Zoom

1 / 1

meineFirma

meineFirma | Wilhelm-Str. 2 | DE 80807 München

Bucher Unternehmensgruppe
Julius-Leber-Straße 32
22765 Hamburg

Bestellbestätigung
Belegnummer 1046
Datum 28.03.2025

Sehr geehrte Damen und Herren,

Empfänger info@bucher.de

Dokumentvorlage Dokumentvorlage

Betreff Betreff

Vorlage herunterladen

Benutzerdefinierte Vorlage

Dateien hochladen

Datei hier ablegen

E-Mail erstellen

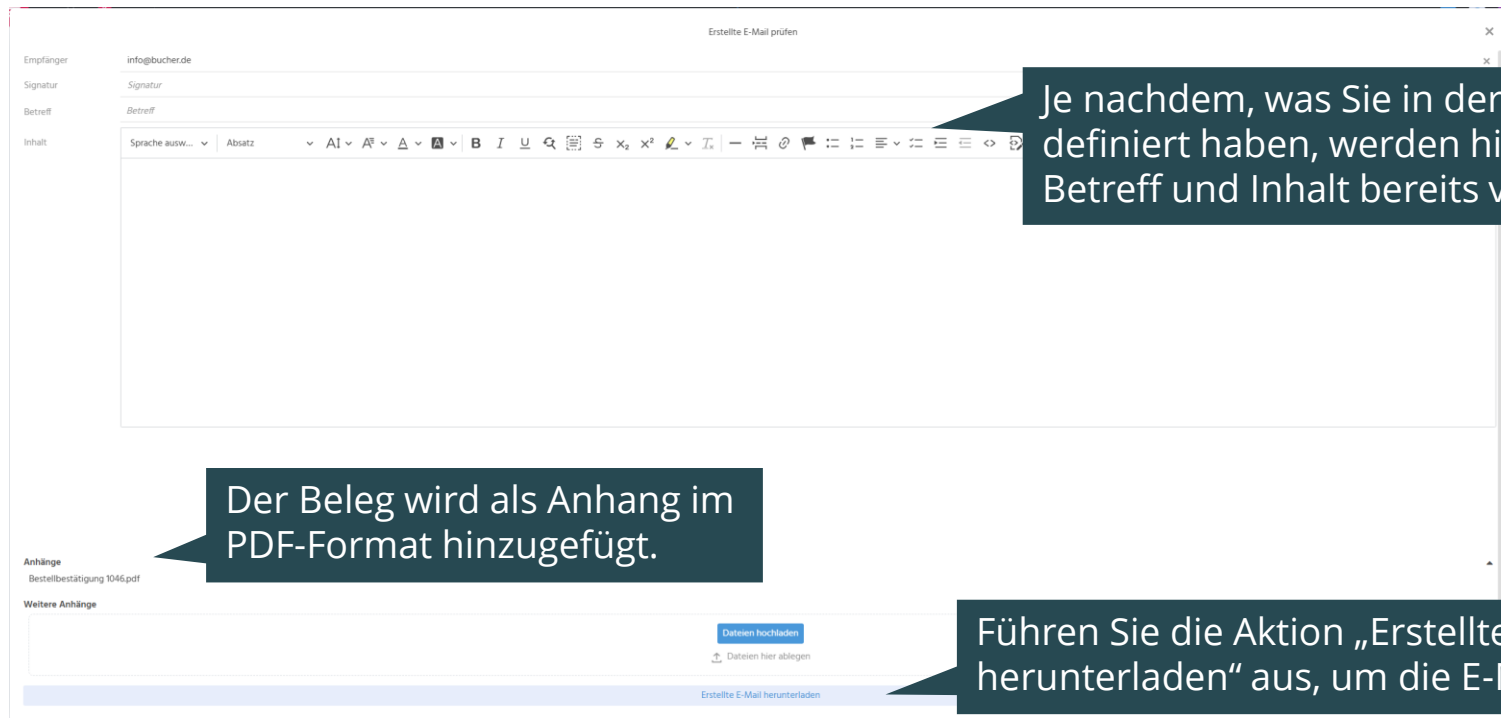
3



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

- 1 Öffnen Sie den Beleg mit Hilfe der Aktion „Beleg anzeigen“ als Overlay.
- 2 Klicken Sie auf „Als E-Mail versenden“. Dadurch öffnet sich eine SmallEdit im Beleg.
- 3 Wählen Sie einen Empfänger und eine Dokumentvorlage, geben Sie den Betreff für die zu versendende E-Mail ein und klicken Sie den Button „E-Mail versenden“.

Beleg per E-Mail versenden



Empfänger: info@bucher.de

Signatur: Signatur

Betreff: Betreff

Inhalt: Sprache ausw... Absatz A1 A2 A3 A4 B I U Q S X2 X3

Anhänge: Bestellbestätigung 1046.pdf

Weitere Anhänge

Datenen hochladen

Dateien hier ablegen

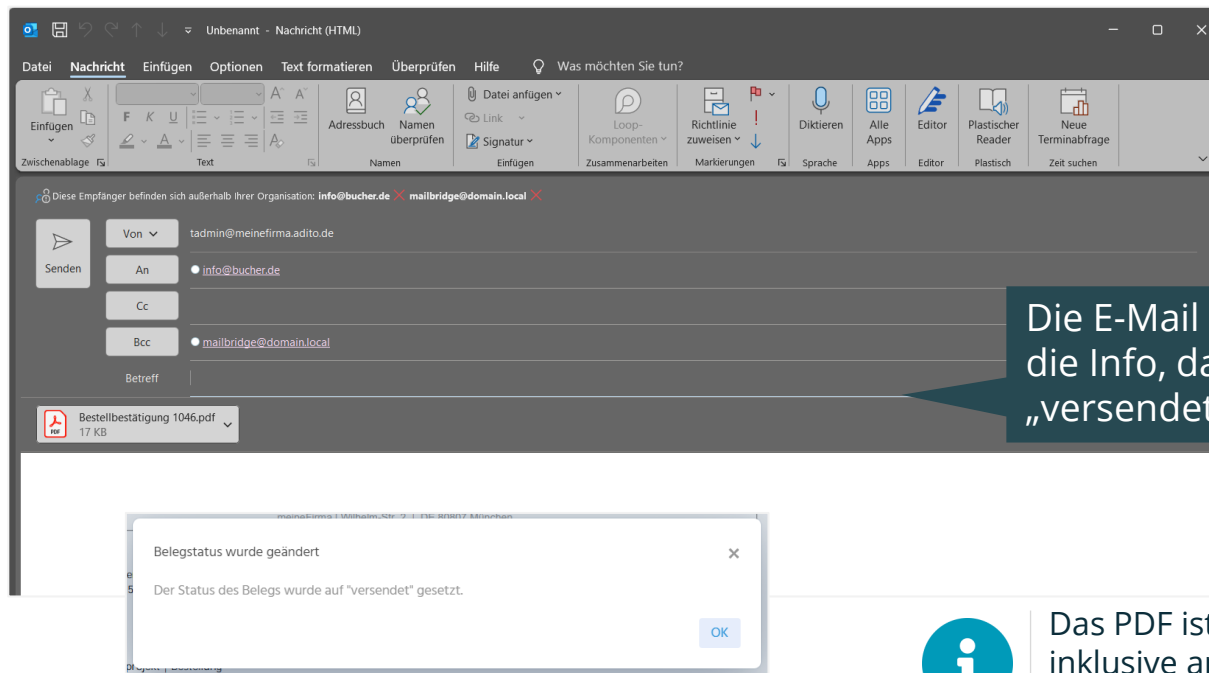
Erstellte E-Mail herunterladen

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

Der Beleg wird als Anhang im PDF-Format hinzugefügt.

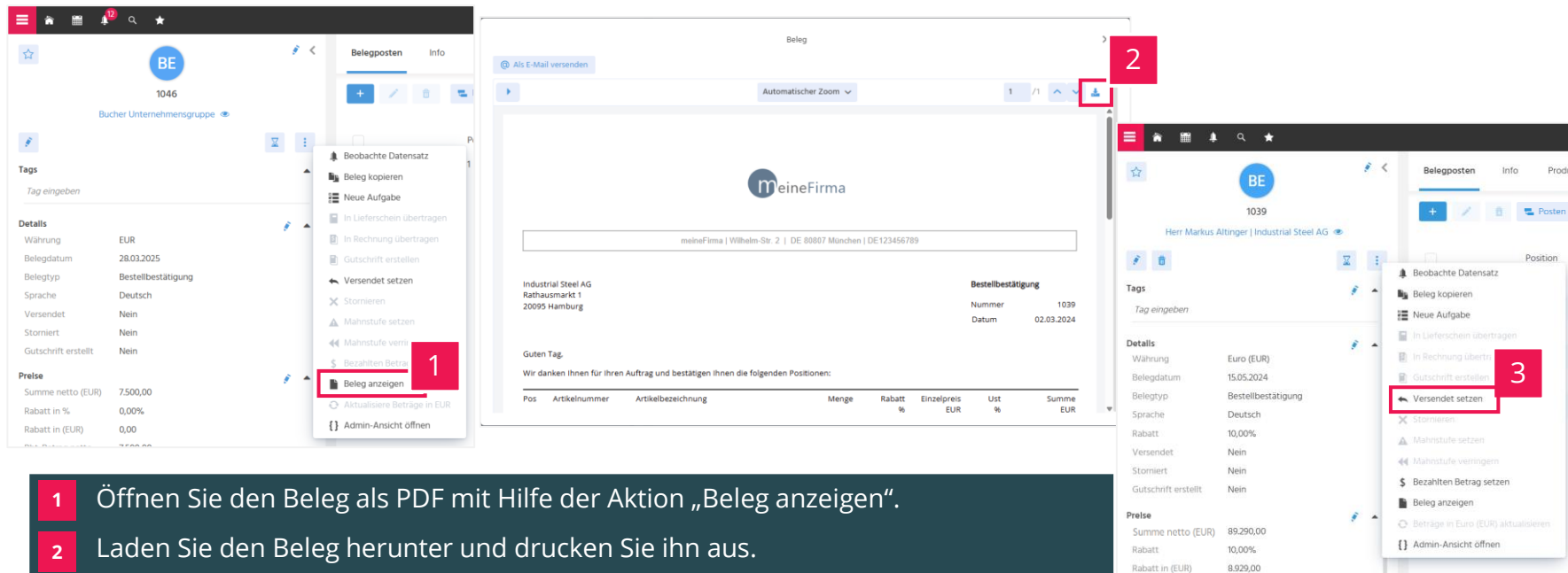
Führen Sie die Aktion „Erstellte E-Mail herunterladen“ aus, um die E-Mail zu öffnen.

Beleg per E-Mail versenden



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

Beleg per Post versenden

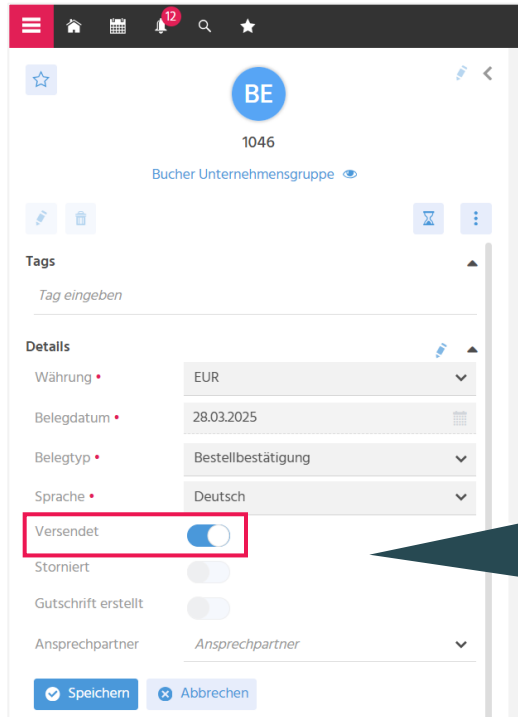


The screenshots illustrate the process of sending a document by post in the ADITO system:

- Step 1:** In the document overview, the action 'Beleg anzeigen' (Show document) is selected from the context menu.
- Step 2:** The document is displayed in a viewer. The download and print icons are used to obtain a PDF and print it.
- Step 3:** In the document overview, the action 'Versendet setzen' (Set as sent) is selected from the context menu.

- 1 Öffnen Sie den Beleg als PDF mit Hilfe der Aktion „Beleg anzeigen“.
- 2 Laden Sie den Beleg herunter und drucken Sie ihn aus.
- 3 Setzen Sie den Beleg mit Hilfe der Aktion „Versendet setzen“ auf „versendet“.

Versendete Belege

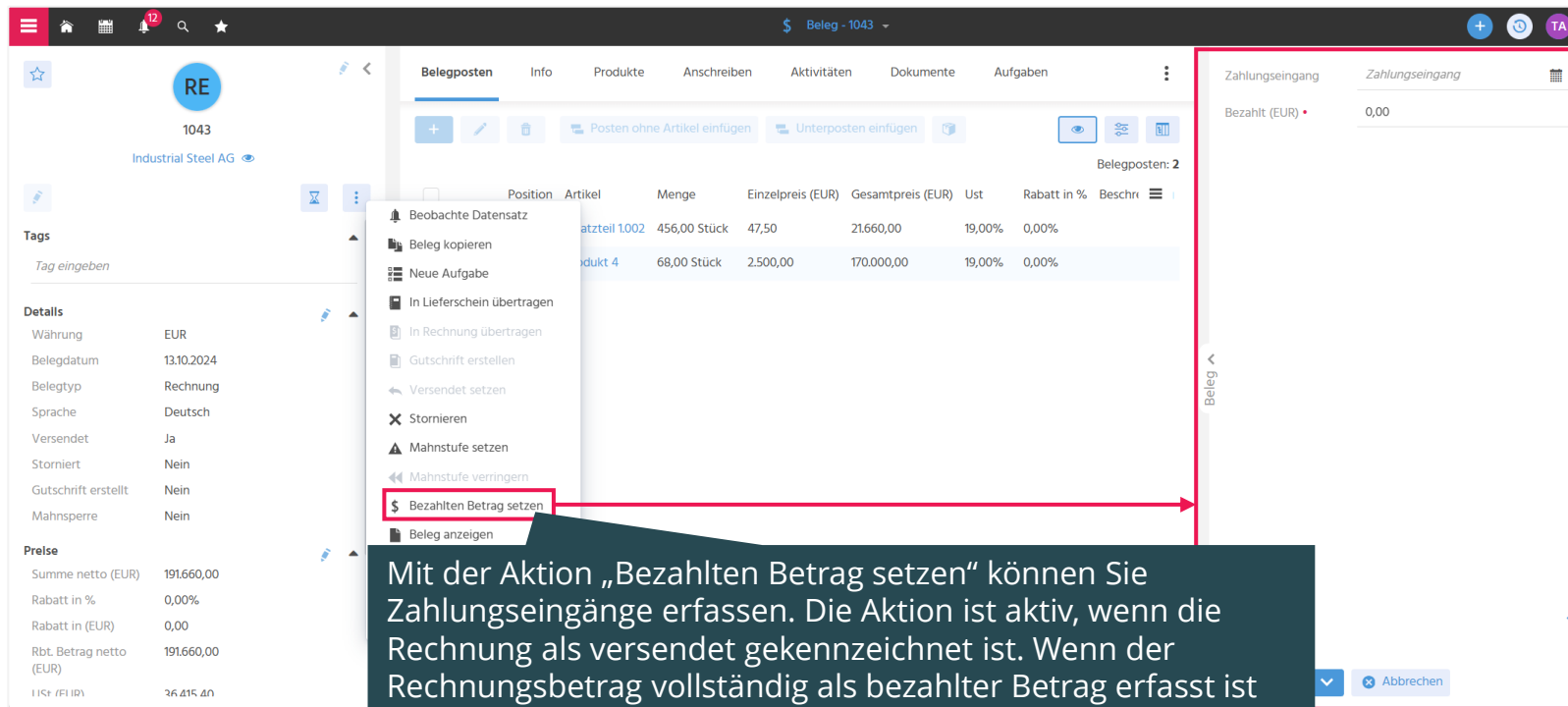


The screenshot shows the ADITO 'Beleg' (Document) form. The form is titled 'BE' with the number '1046' and the label 'Bucher Unternehmensgruppe'. The 'Details' section includes fields for 'Währung' (EUR), 'Belegdatum' (28.03.2025), 'Belegtyp' (Bestellbestätigung), and 'Sprache' (Deutsch). The 'Versendet'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

Details	Value
Währung	EUR
Belegdatum	28.03.2025
Belegtyp	Bestellbestätigung
Sprache	Deutsch
Versendet	☒
Storniert	☐
Gutschrift erstellt	☐
Ansprechpartner	Ansprechpartner

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

Bezahlten Betrag setzen



Beleg - 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
Mahnsperr	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

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

Zahlungseingang

Bezahlte (EUR) • 0,00

Aktionen:

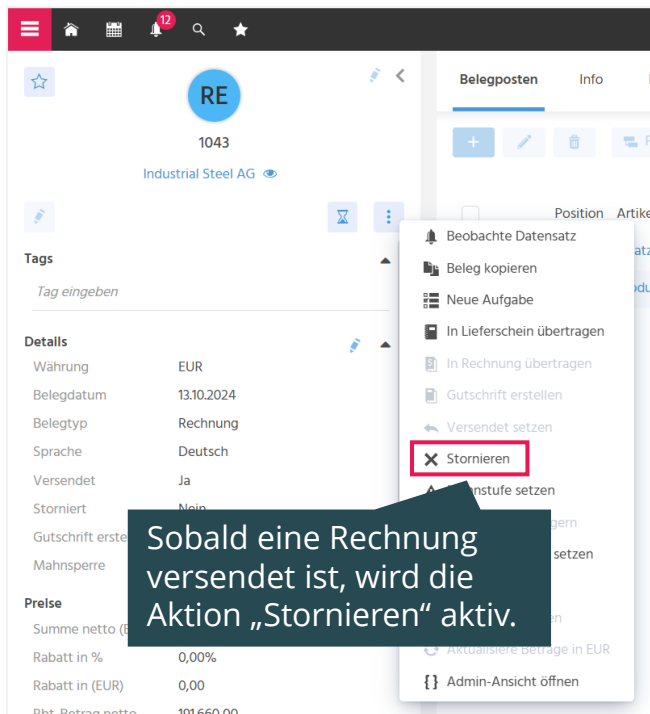
- Beobachte Datensatz
- Beleg kopieren
- Neue Aufgabe
- In Lieferschein übertragen
- In Rechnung übertragen
- Gutschrift erstellen
- Versendet setzen
- Stornieren
- Mahnstufe setzen
- Mahnstufe verringern
- Bezahlten Betrag setzen**
- Beleg anzeigen

Beleg

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

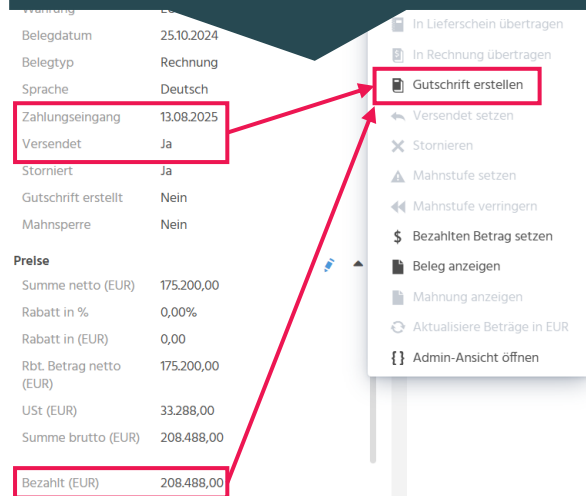
Belegposten

- Beobachte Datensatz
- Beleg kopieren
- Neue Aufgabe
- In Lieferschein übertragen
- In Rechnung übertragen
- Gutschrift erstellen
- Versendet setzen
- Stornieren**
- Mahnstufe setzen
- 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.



RE 1043
Industrial Steel AG

Tags
Tag eingeben

Details

Währung	EUR
Belegdatum	13.10.2024
Belegtyp	Rechnung
Sprache	Deutsch
Zahlungseingang	13.08.2025
Versendet	Ja
Storniert	Ja
Gutschrift erstellt	Nein
Mahnsperre	Nein

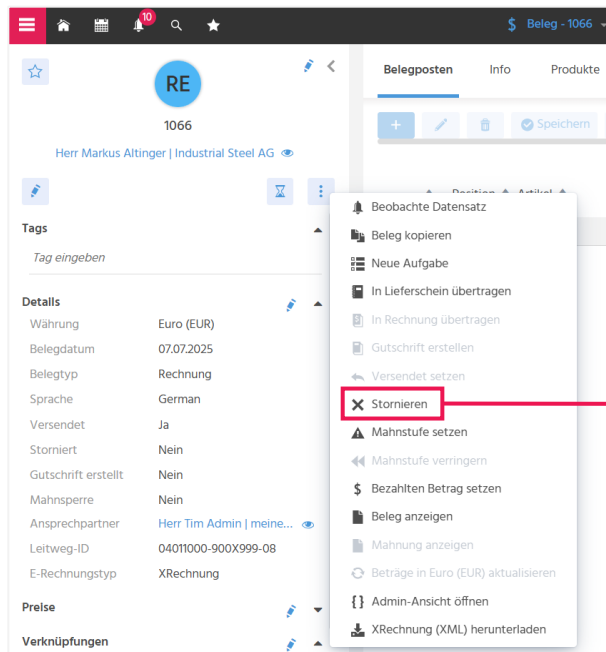
Preise

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

Belegposten

- 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

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

Speichern

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

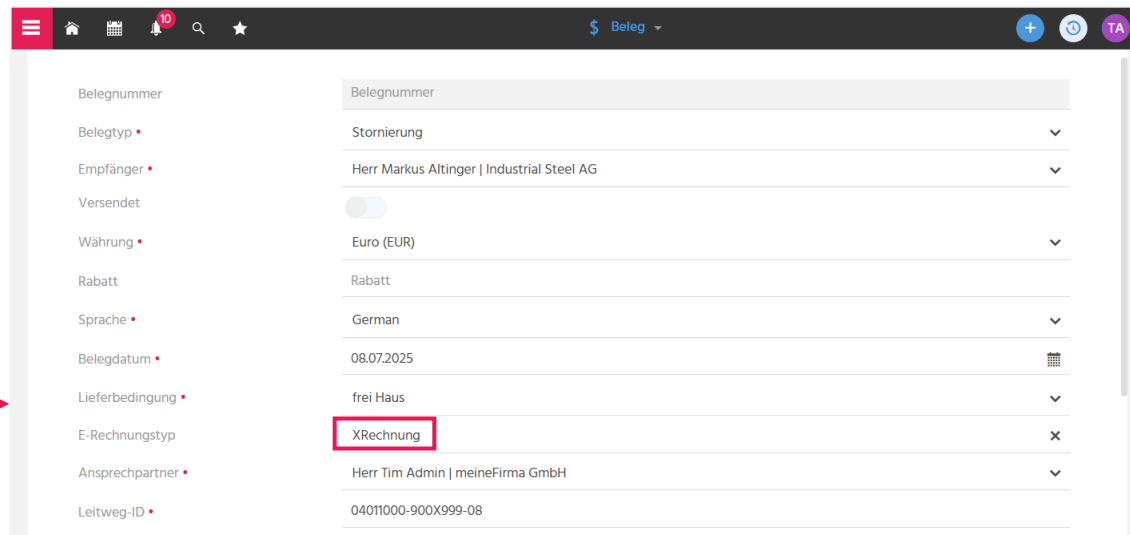
Beleg anzeigen

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	Beschreibung
xrechnung.xml	Invoice metadata

```

</ram:GuidelineSpeci
</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>
  
```

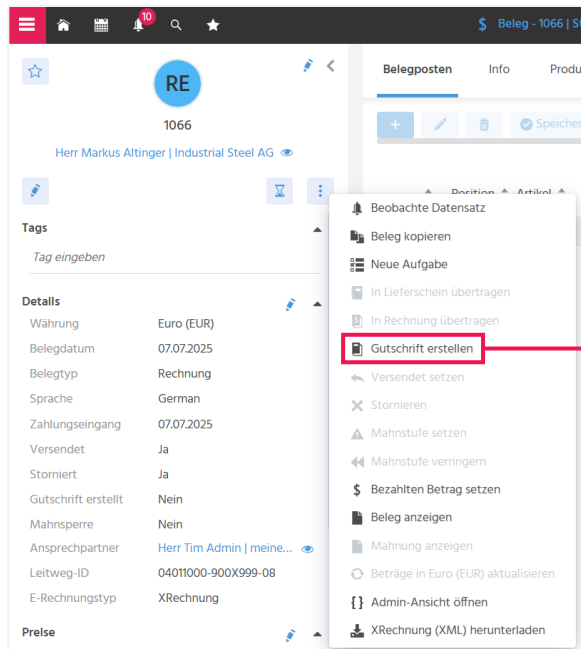
Der TypeCode beim Storno-Beleg ist immer „384“.

```

</ram:SpecifiedTradeSettlementHeaderMonetarySummation>
<ram: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

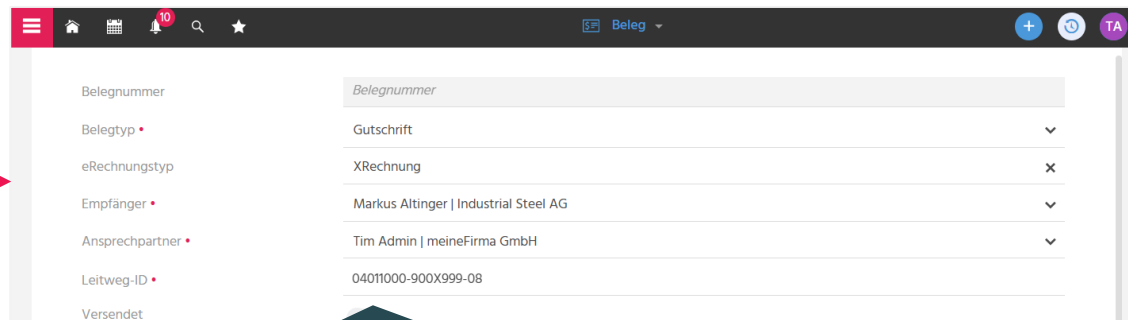


The screenshot shows the 'Beleg' form in the ADITO system. The 'Details' section is visible, showing the following information:

Details	Value
Währung (EUR)	Euro (EUR)
Belegdatum	07.07.2025
Belegtyp	Rechnung
Sprache	German
Zahlungseingang	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 in the ADITO system. The 'Belegtyp' and 'eRechnungstyp' fields are highlighted with red boxes. The 'Belegtyp' field is set to 'Gutschrift' and the 'eRechnungstyp' field is set to 'XRechnung'.

Belegtyp	eRechnungstyp
Gutschrift	XRechnung

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>

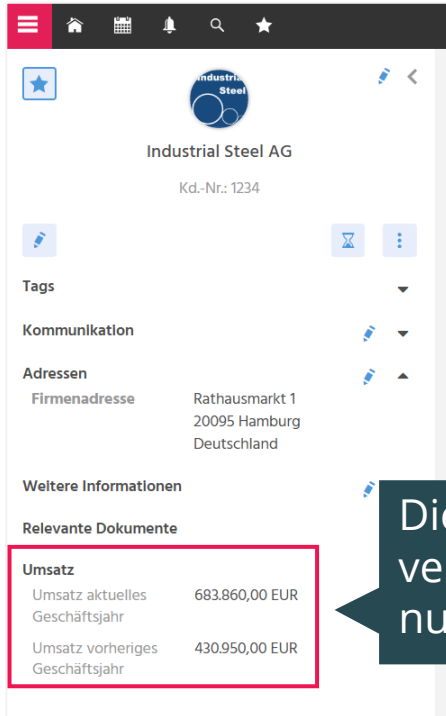
```

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

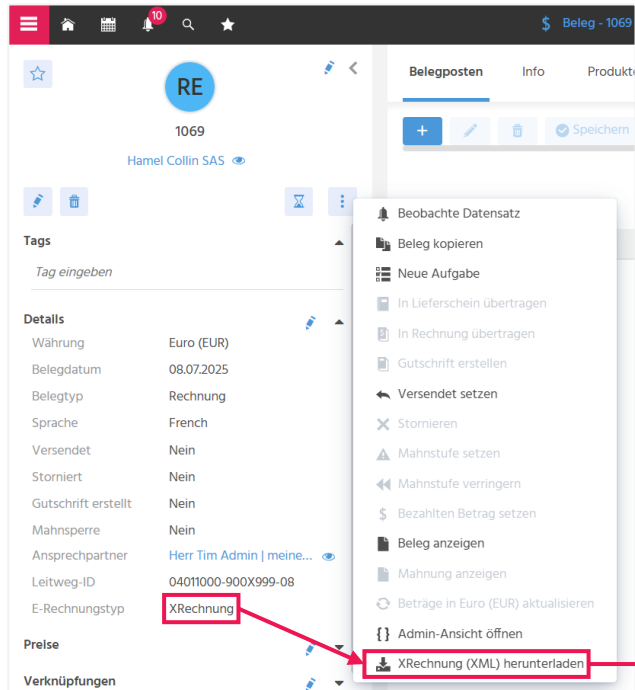
Weitere Informationen

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
Mahnsperre	Nein
Ansprechpartner	Herr Tim Admin meine...
Leitweg-ID	04011000-900X999-08
E-Rechnungstyp	XRechnung

Verknüpfungen

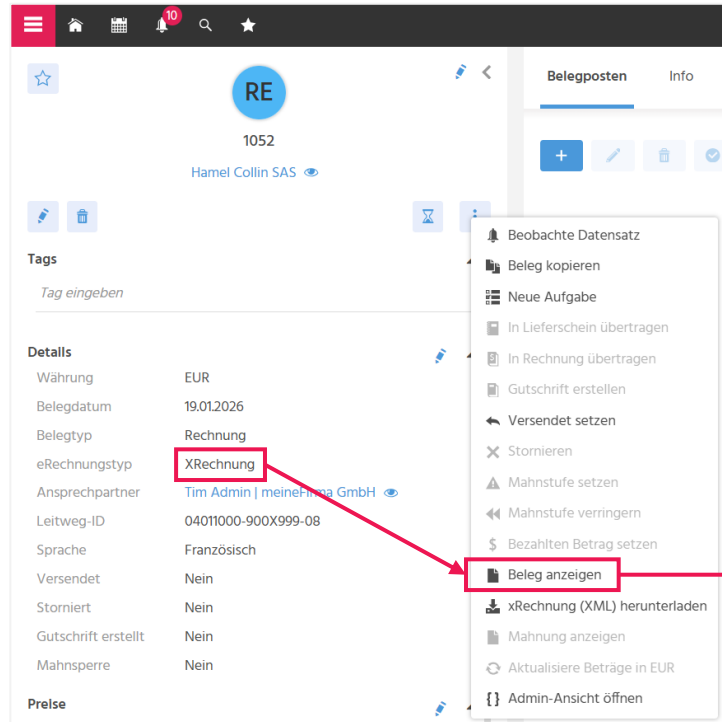
Beobachte Datensatz

- 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" ?>
<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



Belegposten Info

RE

1052

Hamel Collin SAS

Tags

Tag eingeben

Details

Währung	EUR
Belegdatum	19.01.2026
Belegtyp	Rechnung
eRechnungstyp	XRechnung
Ansprechpartner	Tim Admin meinehr.de GmbH
Leitweg-ID	04011000-900X999-08
Sprache	Französisch
Versendet	Nein
Storniert	Nein
Gutschrift erstellt	Nein
Mahnsperre	Nein

Preise

- 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
- xRechnung (XML) herunterladen
- Mahnung anzeigen
- Aktualisiere Beträge in EUR
- Admin-Ansicht öffnen

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



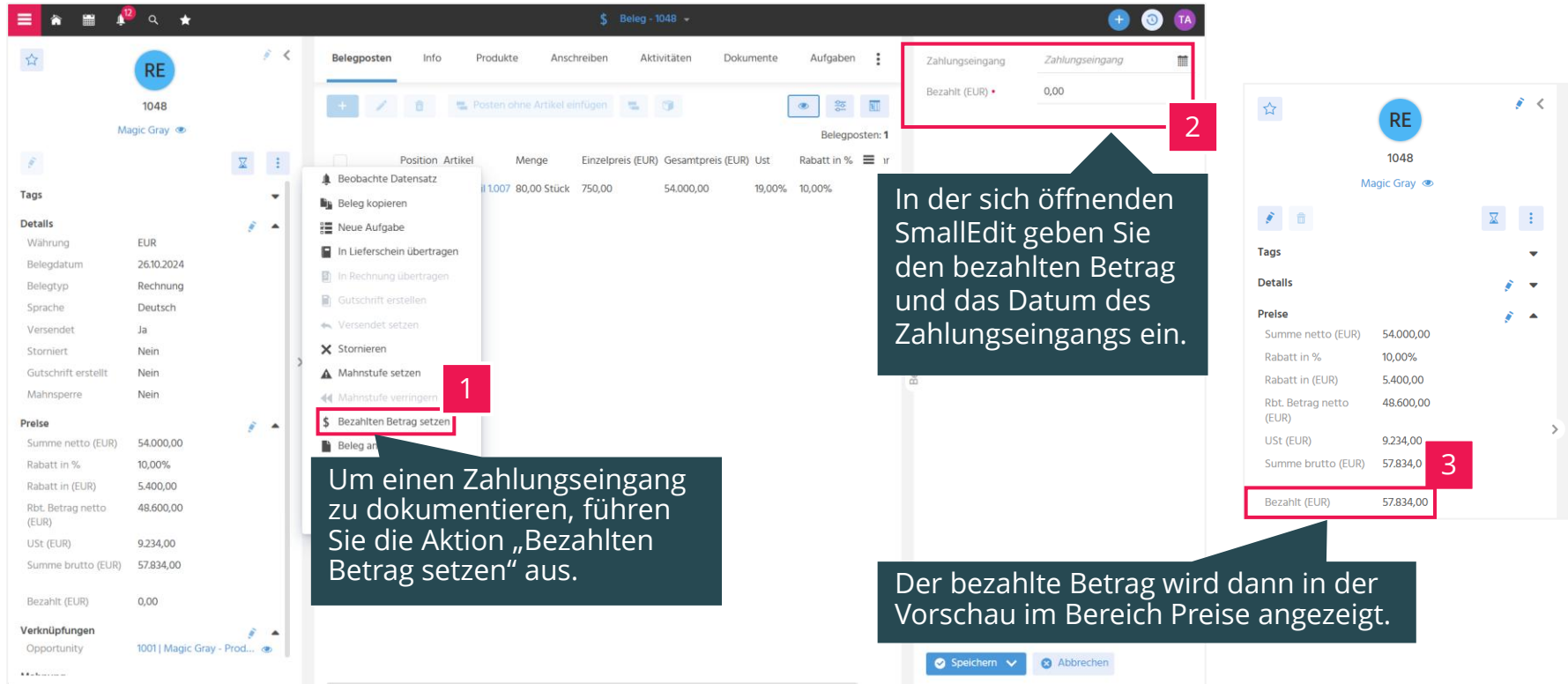
The screenshot shows the ADITO software interface. On the left, a sidebar displays the company profile for 'Hamel Collin SAS' with a yellow 'HC' logo and the address 'Kd.-Nr.: 0100'. Below this are sections for 'Tags', 'Kommunikation' (with an email address 'bertin@hamel.fr'), and 'Adressen'. The main area is titled 'Firma - Zahlungsbedingungen / Umsatzsteuer-ID'. It features a navigation bar with tabs: 'Aktivitäten', '360 Grad', 'Kontakte', 'Aufgaben/Termine', 'Einsätze/Aufgaben', 'Eigenschaften' (selected), and 'Dokumente'. Under the 'Eigenschaften' tab, there is a table of attributes. The 'Zahlungsbedingungen' (Payment Conditions) attribute is expanded, showing a list of properties. The 'Umsatzsteuer-ID' (VAT ID) property is highlighted with a red box, displaying the value 'FR 00 123 456 789'. Other visible properties include 'Zahlungsbedingung' (30 Tage netto) and 'Preisliste' (Standard). The top right corner of the interface shows icons for a camera, a plus sign, a clock, and a user profile labeled 'TA'.

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



Belegposten

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

Belegkopf

Zahlungseingang	Zahlungseingang
Bezahl (EUR)	0,00

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)	57.834,00

Bezahlten Betrag setzen

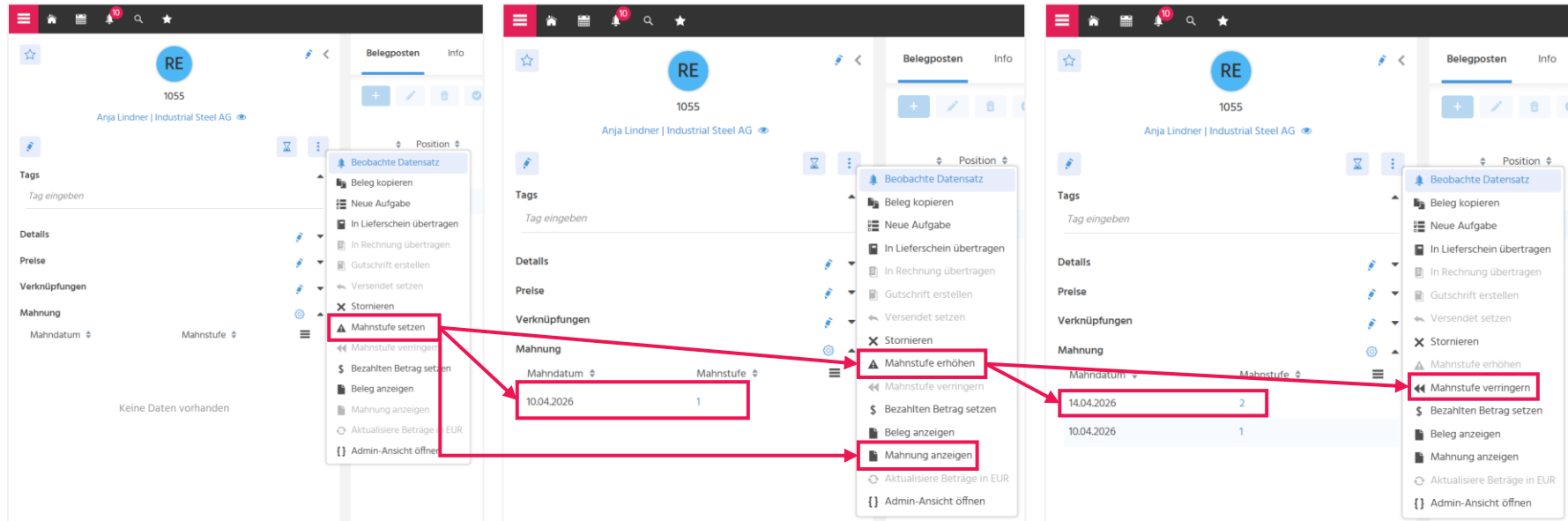
Um einen Zahlungseingang zu dokumentieren, führen Sie die Aktion „Bezahlten Betrag setzen“ aus.

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.

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' dropdown menu is open, highlighting the 'Mahnstufe setzen' (Set reminder stage) option. The table shows a single entry with 'Mahndatum' (Reminder Date) 10.04.2026 and 'Mahnstufe' (Reminder Stage) 1.

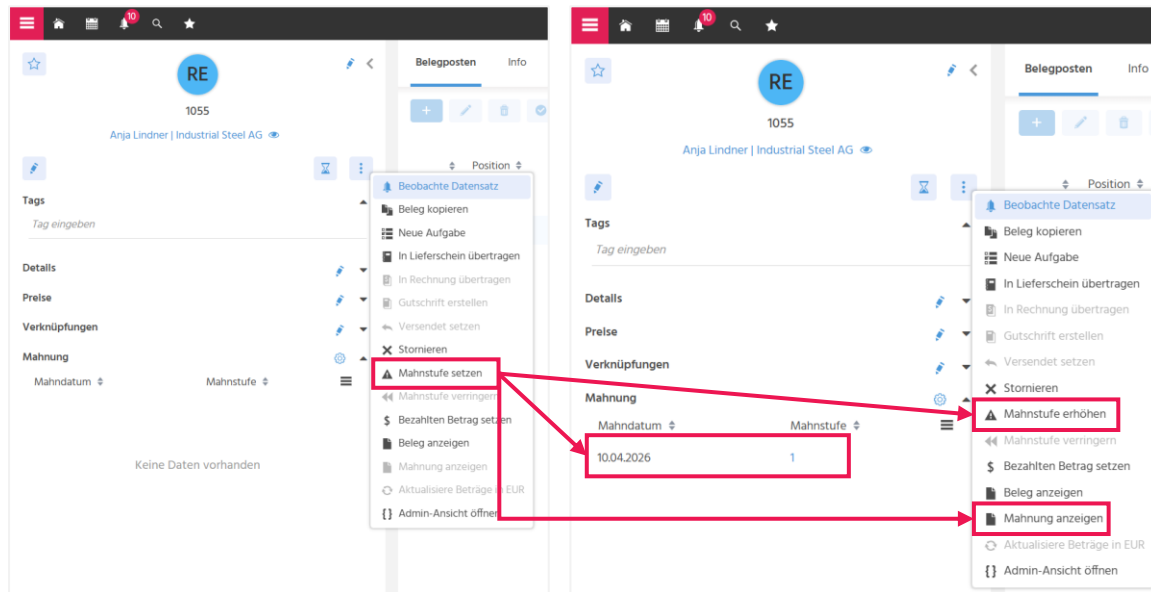
Screenshot 2 (Middle): The 'Mahnstufen' dropdown menu is open, highlighting the 'Mahnstufe erhöhen' (Increase reminder stage) option. The table shows the entry with 'Mahnstufe' 1.

Screenshot 3 (Right): The 'Mahnstufen' dropdown menu is open, highlighting the 'Mahnstufe verringern' (Decrease reminder stage) option. The table shows the entry with 'Mahnstufe' 2.

Red arrows indicate the flow of the process: from 'Mahnstufe setzen' to the first table, from 'Mahnstufe erhöhen' to the second table, and from 'Mahnstufe verringern' to the third table.

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 context menu. The right screenshot shows the 'Mahnstufe erhöhen' (Increase Reminder Stage) option highlighted. Red arrows indicate the flow from the 'Mahnstufe setzen' option to the 'Mahnstufe erhöhen' option.

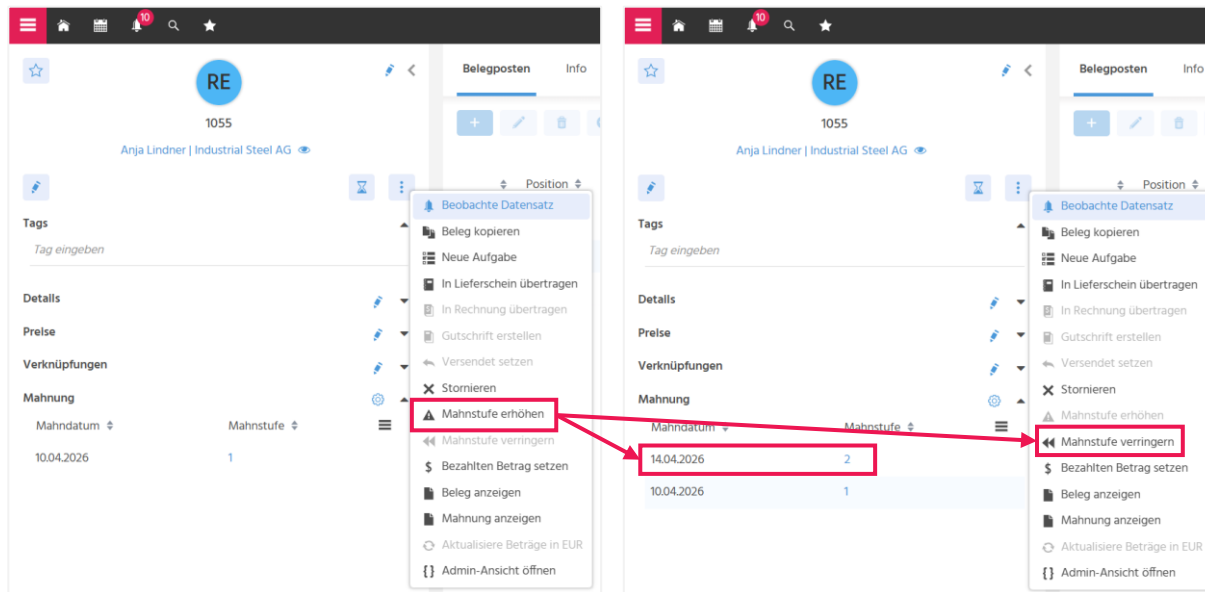
Die Aktion „**Mahnstufe setzen**“ wird **aktiv**, sobald der **Beleg als „Versendet“ gekennzeichnet** ist. Die Aktion ist **nicht mehr aktiv**, wenn ein **bezahlter Betrag** gesetzt wird, der **mit dem Rechnungsbetrag brutto übereinstimmt**.

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' (debt reminder stage) dropdown menu with the 'Mahnstufe erhöhen' (increase) option highlighted. The right screenshot shows the 'Mahnstufe' (debt reminder stage) dropdown menu with the 'Mahnstufe verringern' (decrease) option highlighted. Red boxes highlight the 'Mahnstufe erhöhen' and 'Mahnstufe verringern' options in both screenshots. Red arrows point from the 'Mahnstufe erhöhen' option in the left screenshot to the 'Mahnstufe verringern' option in the right screenshot, indicating a transition or comparison between the two states.

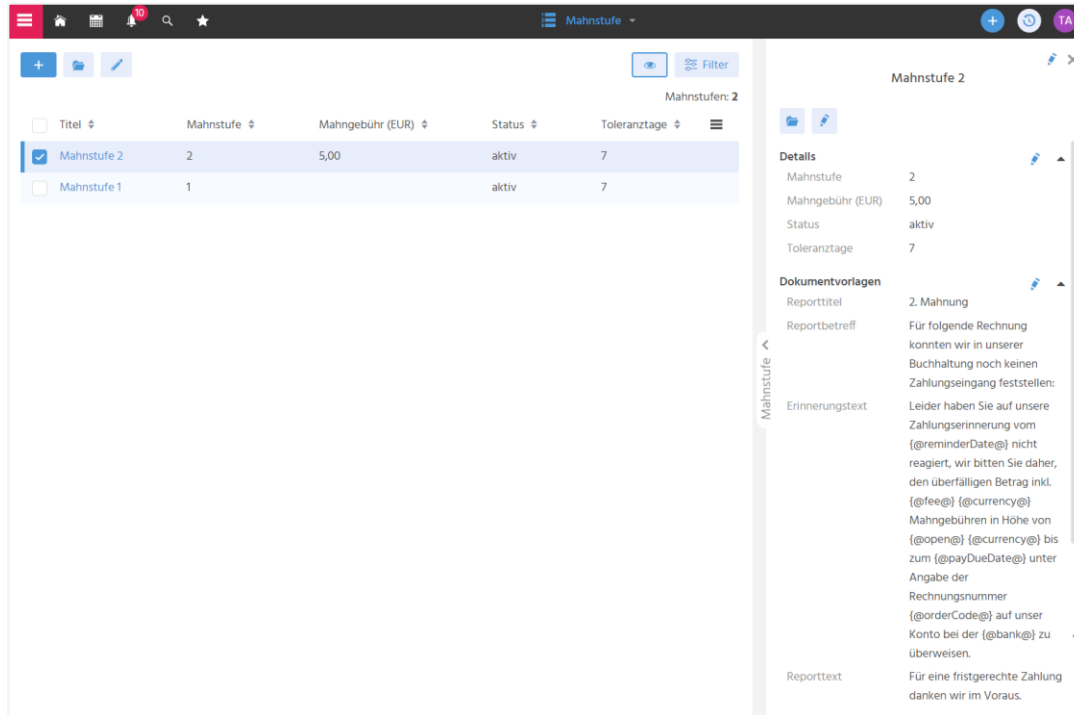
Fachadministrativ kann erfasst werden, **wie viele Mahnstufen** es geben soll.

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	5,00	aktiv	7
☐ Mahnstufe 1	1		aktiv	7

Mahnstufe 2 Details

- Mahnstufe: 2
- Mahngebühr (EUR): 5,00
- Status: aktiv
- Toleranztage: 7

Dokumentvorlagen

Reporttitel: 2. Mahnung

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

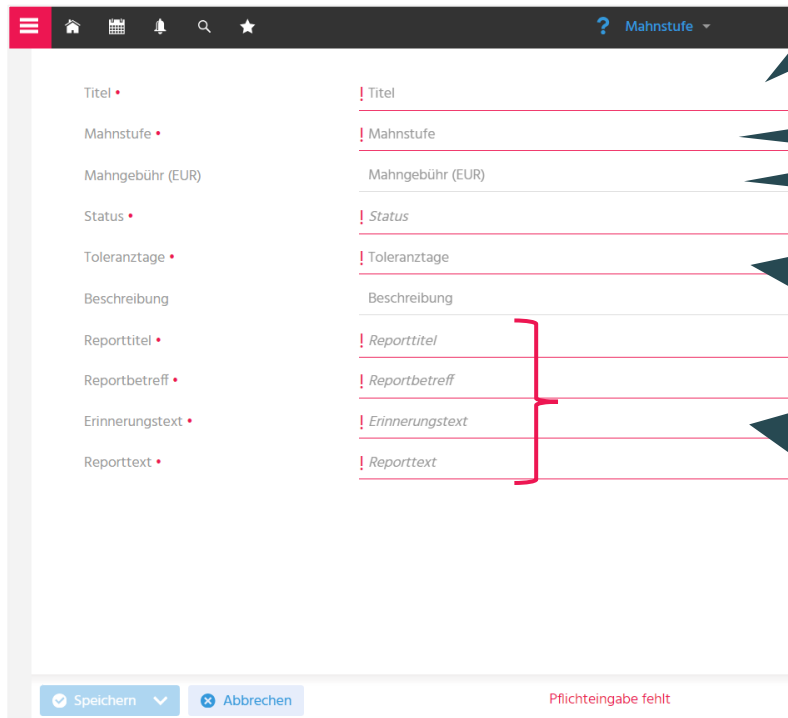
Erinnerungstext: Leider haben Sie auf unsere Zahlungserinnerung vom {reminderDate@} nicht reagiert, wir bitten Sie daher, den überfälligen Betrag inkl. {fee@} {currency@} Mahngebühren in Höhe von {open@} {currency@} bis zum {payDueDate@} unter Angabe der Rechnungsnummer {orderCode@} auf unser Konto bei der {bank@} zu überweisen.

Reporttext: Für eine fristgerechte Zahlung danken wir im Voraus.

Die Mahnstufen werden im Context „Mahnstufe“ erfasst. Wenn Sie eine Mahnstufe markieren, sehen Sie, welche Texte im Mahnreport an welcher Stelle angezeigt werden.

Exkurs Administration

Context „Mahnstufe“



Titel •

Mahnstufe •

Mahngebühr (EUR)

Status •

Toleranztage •

Beschreibung

Reporttitel •

Reportbetreff •

Erinnerungstext •

Reporttext •

! Titel

! Mahnstufe

Mahngebühr (EUR)

! Status

! Toleranztage

Beschreibung

! Reporttitel

! Reportbetreff

! Erinnerungstext

! Reporttext

Speichern

Abbrechen

Pflichteingeabe fehlt

Vergeben Sie einen Titel für die Mahnstufe, bspw. „Mahnstufe 2“.

Weisen Sie der Mahnstufe eine Nummer zu, bspw. „2“.

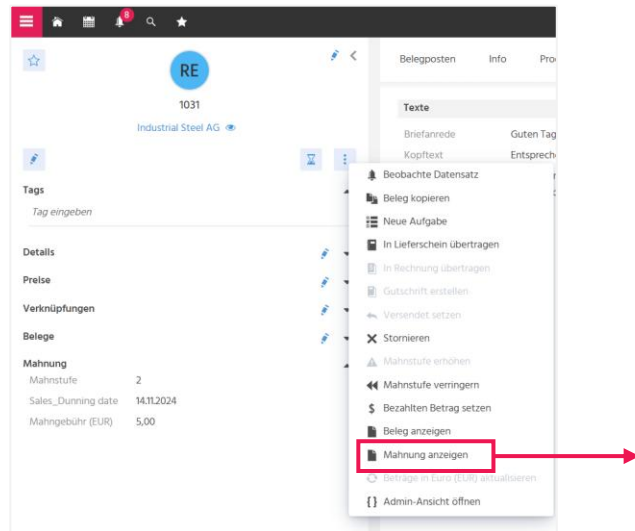
Legen Sie fest, ob eine Mahngebühr berechnet werden soll.

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.

Legen Sie fest, welche Texte im Mahnreport an welcher Stelle angezeigt werden sollen. Legen Sie dazu vorab Dokumentvorlagen vom Typ „Textbaustein“ mit der Klassifizierung „Mahnungstext“ an.

Mahnwesen

Mahnung anzeigen



Belegposten Info Pro

RE 1031 Industrial Steel AG

Tags Tag eingeben

Details Preise Verknüpfungen

Belege

Mahnung

Mahnstufe 2

Sales_Dunning date 14.11.2024

Mahngebühr (EUR) 5,00

Beobachte Datensatz

Beleg kopieren

Neue Aufgabe

In Lieferschein übertragen

In Rechnung übertragen

Gutschrift erstellen

Versendet setzen

Stornieren

Mahnstufe erhöhen

Mahnstufe verringern

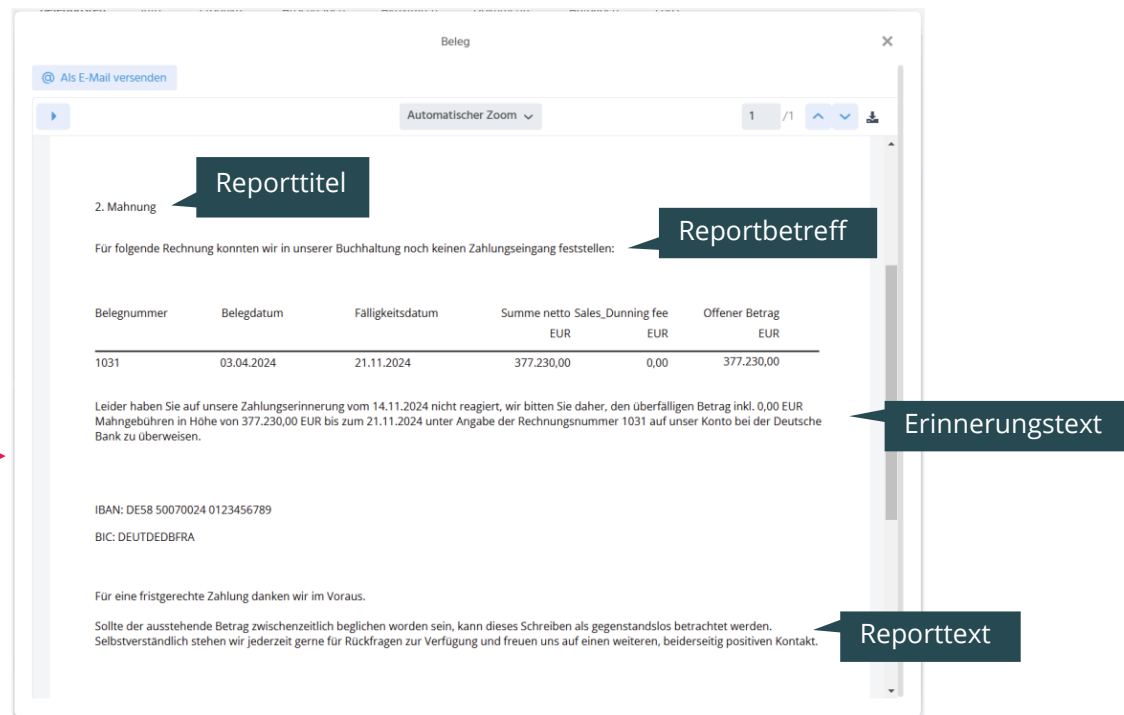
Bezahlten Betrag setzen

Beleg anzeigen

Beträge in Euro (EUR) aktualisieren

Admin-Ansicht öffnen

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



Beleg

Als E-Mail versenden

Automatischer Zoom 1 / 1

Reporttitel

2. Mahnung

Reportbetreff

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

Erinnerungstext

Belegnummer	Belegdatum	Fälligkeitsdatum	Summe netto Sales_Dunning fee	Offener Betrag
			EUR	EUR
1031	03.04.2024	21.11.2024	377.230,00	377.230,00

Leider haben Sie auf unsere Zahlungserinnerung vom 14.11.2024 nicht reagiert, wir bitten Sie daher, den überfälligen Betrag inkl. 0,00 EUR Mahngebühren in Höhe von 377.230,00 EUR bis zum 21.11.2024 unter Angabe der Rechnungsnummer 1031 auf unser Konto bei der Deutsche Bank zu überweisen.

IBAN: DE58 50070024 0123456789

BIC: DEUTDE33HAN

Reporttext

Für eine fristgerechte Zahlung danken wir im Voraus.

Sollte der ausstehende Betrag zwischenzeitlich beglichen worden sein, kann dieses Schreiben als gegenstandslos betrachtet werden. Selbstverständlich stehen wir jederzeit gerne für Rückfragen zur Verfügung und freuen uns auf einen weiteren, beiderseitig positiven Kontakt.

Mahnung versenden

Beleg

Als E-Mail versenden

Automatischer Zoom

1 / 1

2. Mahnung

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

Belegnummer	Belegdatum	Fälligkeitsdatum	Summe netto Sales_Dunning fee EUR	Offener Betrag EUR
1031	03.04.2024	21.11.2024	377.230,00	0,00

Leider haben Sie auf unsere Zahlungserinnerung vom 14.11.2024 nicht reagiert, wir bitten Sie daher, den überfälligen Betrag inkl. 0,00 Mahngebühren in Höhe von 377.230,00 EUR bis zum 21.11.2024 unter Angabe der Rechnungsnummer 1031 auf unser Konto bei der Bank zu überweisen.

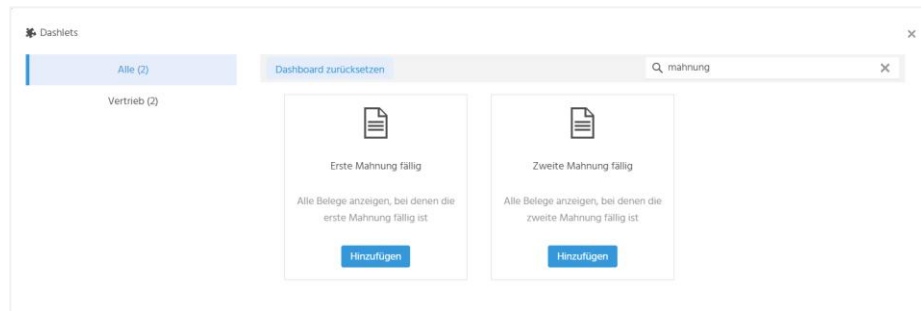
IBAN: DE58 50070024 0123456789
BIC: DEUTDE33HAN30

Für eine fristgerechte Zahlung danken wir im Voraus.

Sollte der ausstehende Betrag zwischenzeitlich beglichen worden sein, kann dieses Schreiben als gegenstandslos betrachtet werden. Selbstverständlich stehen wir jederzeit gerne für Rückfragen zur Verfügung und freuen uns auf einen weiteren, beiderseitig positiven Kontakt.

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

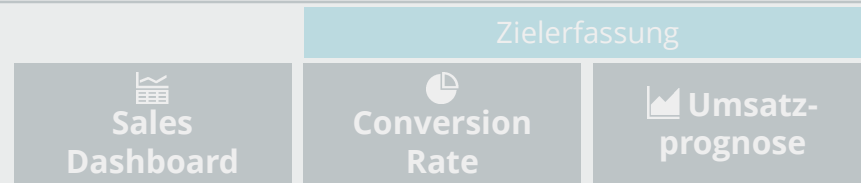
Vertrag



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

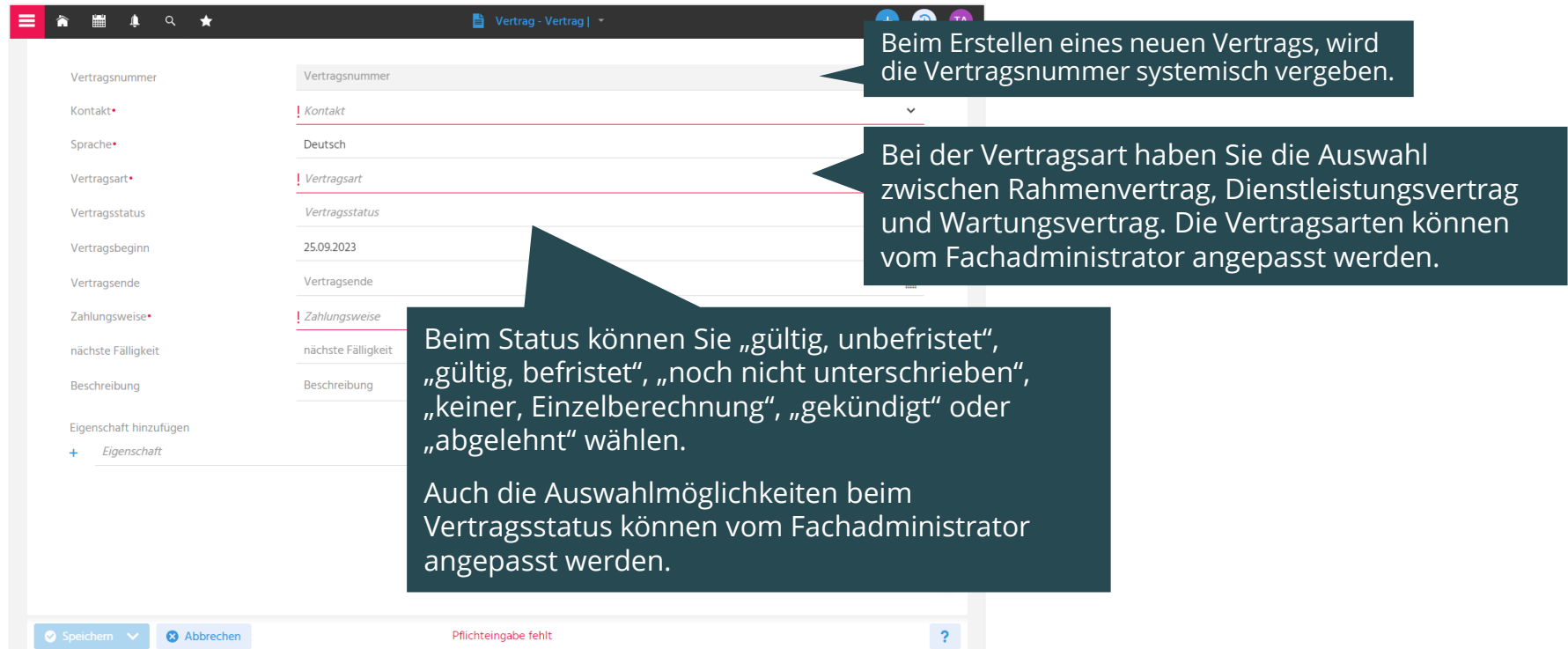
Vertriebsprozess

Vertriebsanalyse



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

Dokumentation der Vereinbarungen

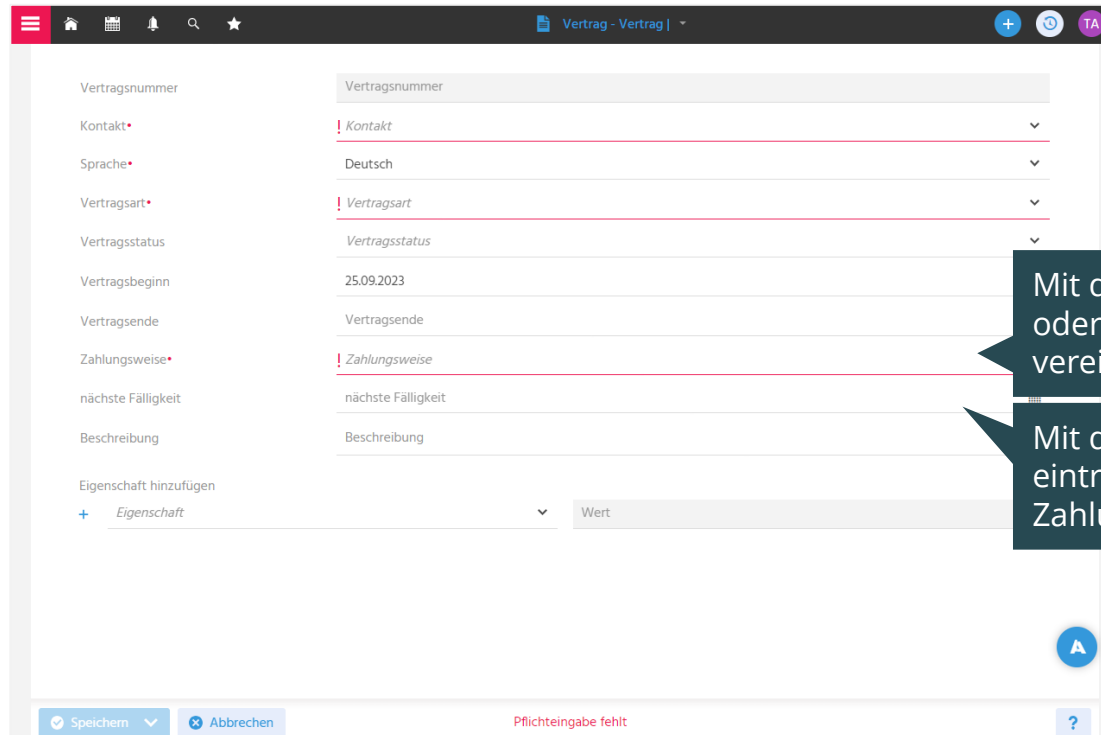


The screenshot shows the 'Vertrag' form in the ADITO system. The form includes fields for Vertragsnummer, Kontakt, Sprache, Vertragsart, Vertragsstatus, Vertragsbeginn, Vertragsende, Zahlungsweise, nächste Fälligkeit, and Beschreibung. Callouts provide additional information about these fields:

- 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 also features a 'Speichern' button, an 'Abbrechen' button, and a 'Pflichteingabe fehlt' error message.

Dokumentation der Vereinbarungen



The screenshot shows a web application interface for documenting agreements. The top navigation bar includes a hamburger menu, home, calendar, notifications, search, and star icons, along with the text 'Vertrag - Vertrag |' and three circular icons (plus, refresh, and 'TA'). The main form area contains several fields: 'Vertragsnummer' (text input), 'Kontakt' (dropdown with a red exclamation mark icon), 'Sprache' (dropdown), 'Vertragsart' (dropdown with a red exclamation mark icon), 'Vertragsstatus' (dropdown), 'Vertragsbeginn' (text input with value '25.09.2023'), 'Vertragsende' (text input), 'Zahlungsweise' (dropdown with a red exclamation mark icon), 'nächste Fälligkeit' (text input), and 'Beschreibung' (text input). Below these is a section for 'Eigenschaft hinzufügen' with a plus icon, a dropdown menu, and a 'Wert' input field. At the bottom, there are buttons for 'Speichern' (with a dropdown arrow) and 'Abbrechen', a red error message 'Pflichteingabe fehlt', and a help icon (question mark). A blue circular icon with a white 'A' is also visible on the right side of the form.

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

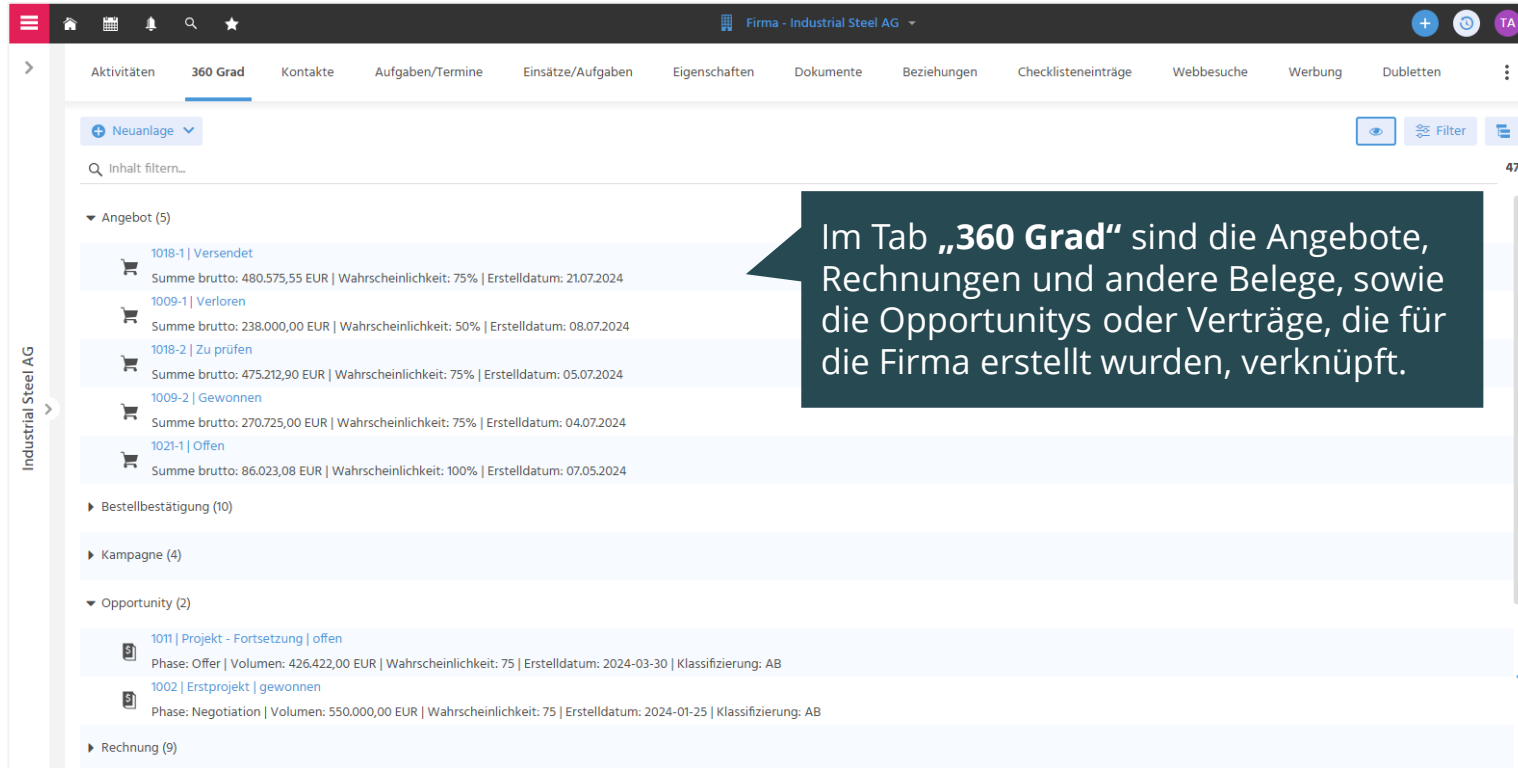
Speichern Abbrechen Pflichteingabe fehlt ?

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“



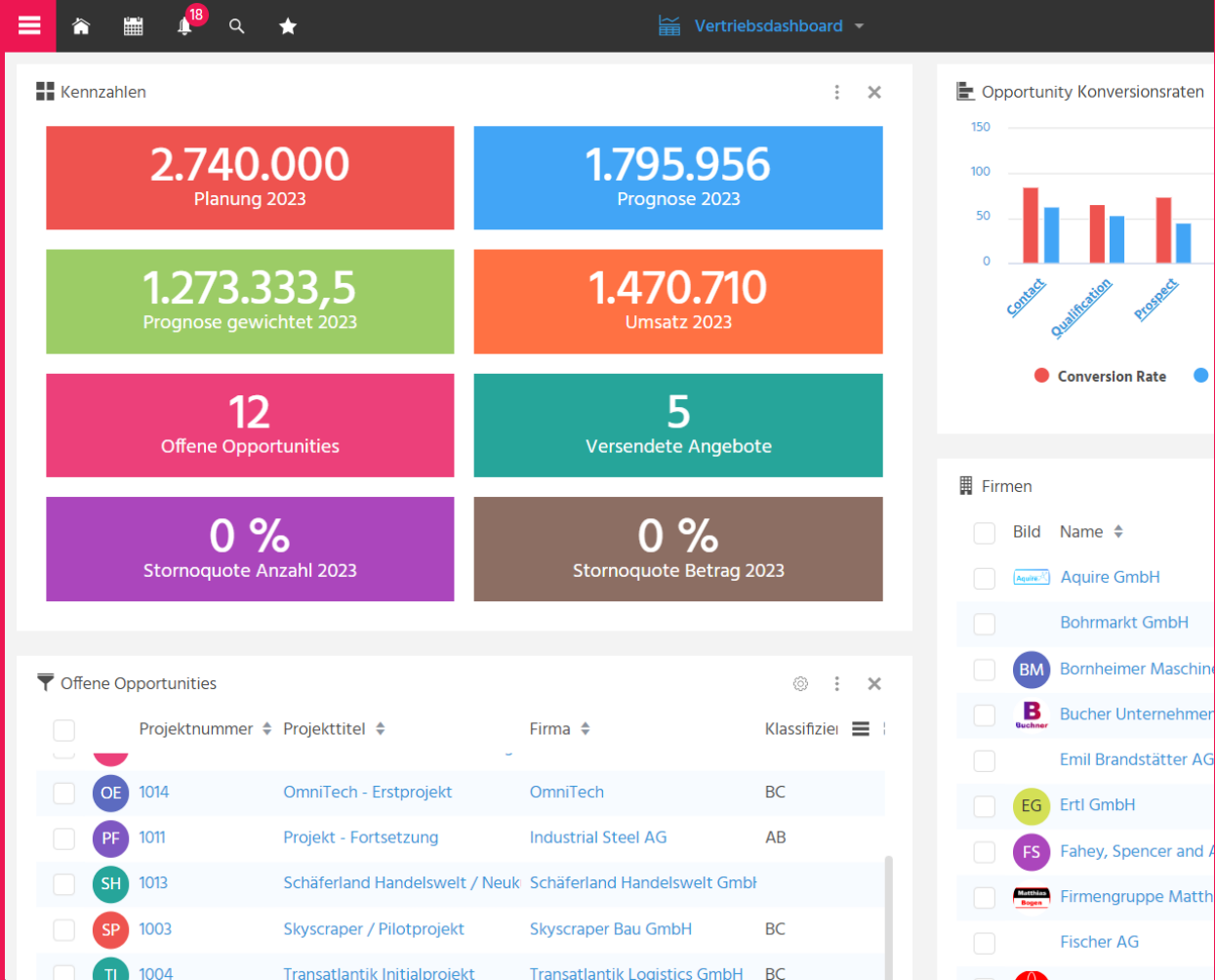
The screenshot displays the ADITO software interface for the company 'Firma - Industrial Steel AG'. The top navigation bar includes icons for home, calendar, notifications, search, and favorites. The main content area is titled '360 Grad' and shows a list of activities. A callout box highlights the '360 Grad' tab content.

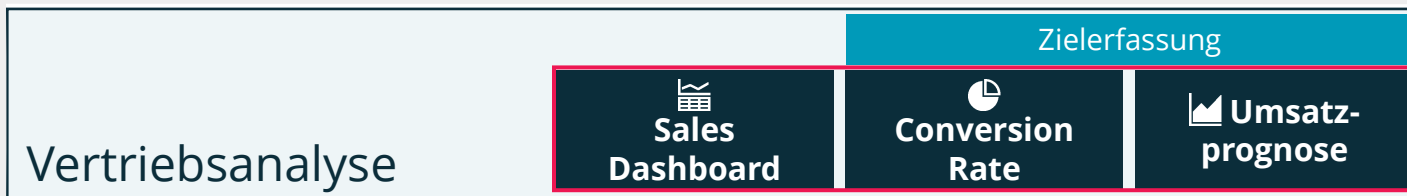
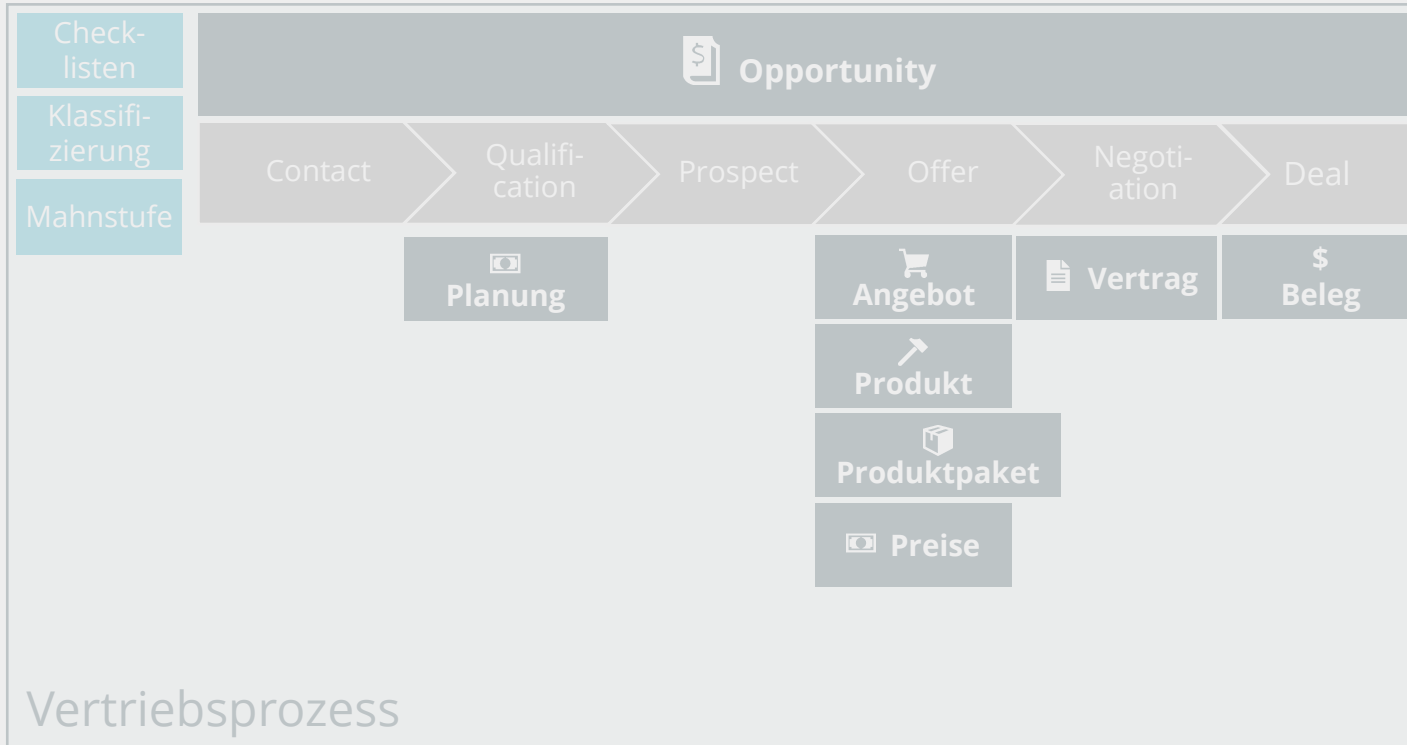
Im Tab „360 Grad“ sind die Angebote, Rechnungen und andere Belege, sowie die Opportunities oder Verträge, die für die Firma erstellt wurden, verknüpft.

Activities:

- 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





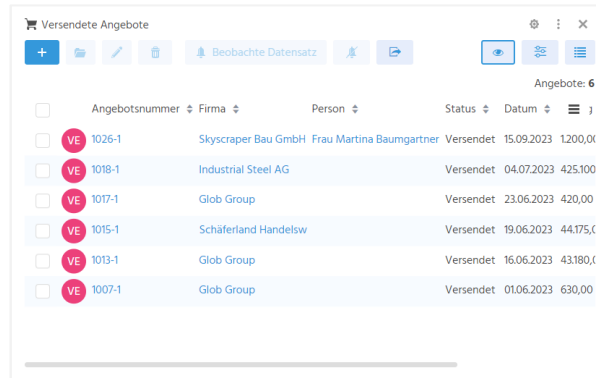
- Durch Fachadministrator vorab zu bearbeiten
- Durch Anwender „täglich“ in Verwendung

Sales Dashboard

Sales Dashboard

Dashlets

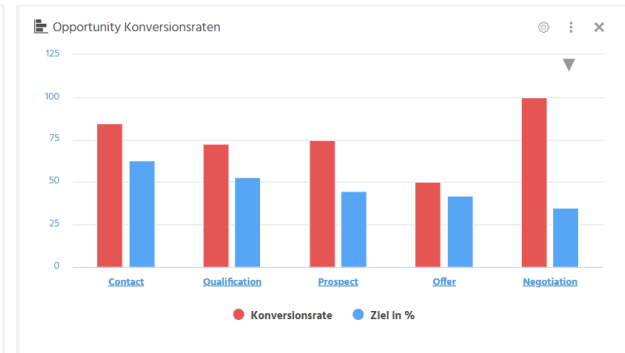
- Um die verschiedenen fachlichen Anforderungen abzubilden, zur Beobachtung vertrieblicher Kennzahlen und deren Entwicklungen bieten Dashlets verschiedene Funktionalitäten.
- Sie können festlegen, dass die Dashlets des Sales Dashboard nur vom Vertriebsleiter konfiguriert werden können. „Normale“ User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



Versendete Angebote

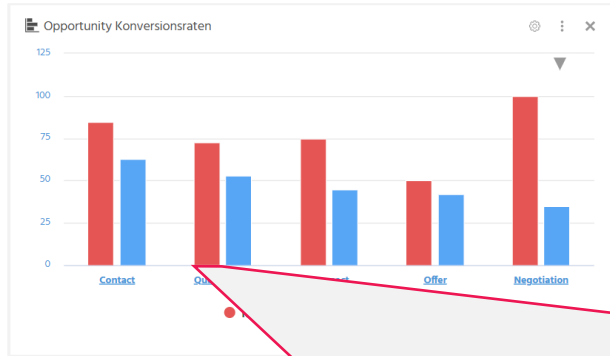
Angebote: 6

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

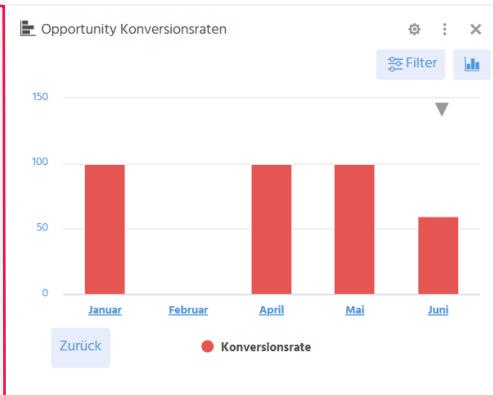


Sales Dashboard

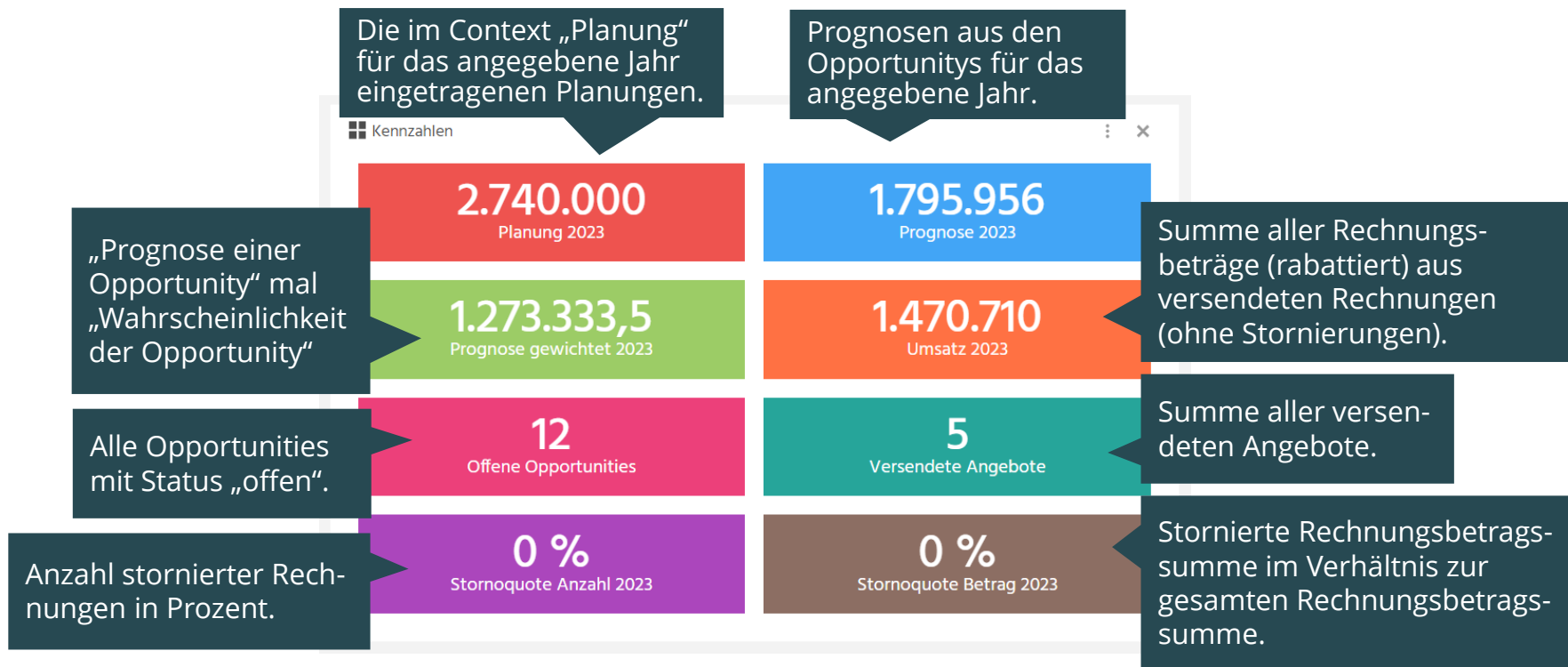
Interaktives Dashlet



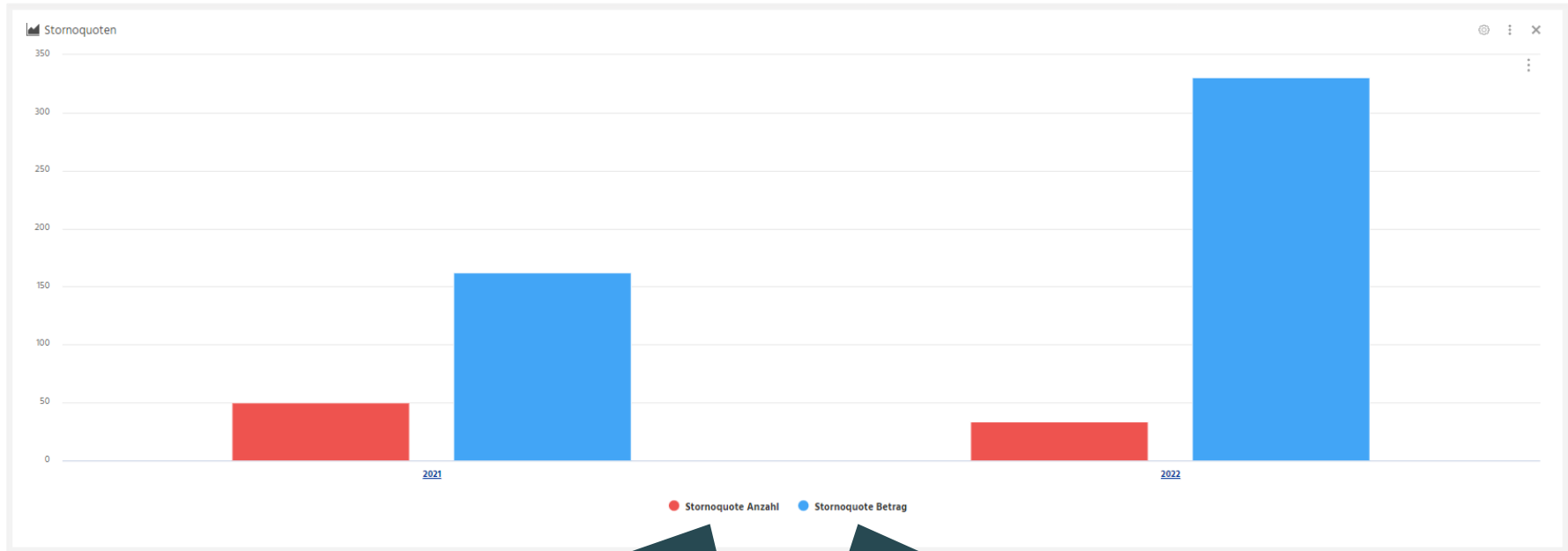
Wenn Sie im Filter mehrere Gruppierungen gewählt haben, können Sie bei Diagrammen durch das Anklicken eines Balkens oder einer Balkenbeschriftung in die Grafik der darunterliegenden Gruppierung wechseln.



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“ 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

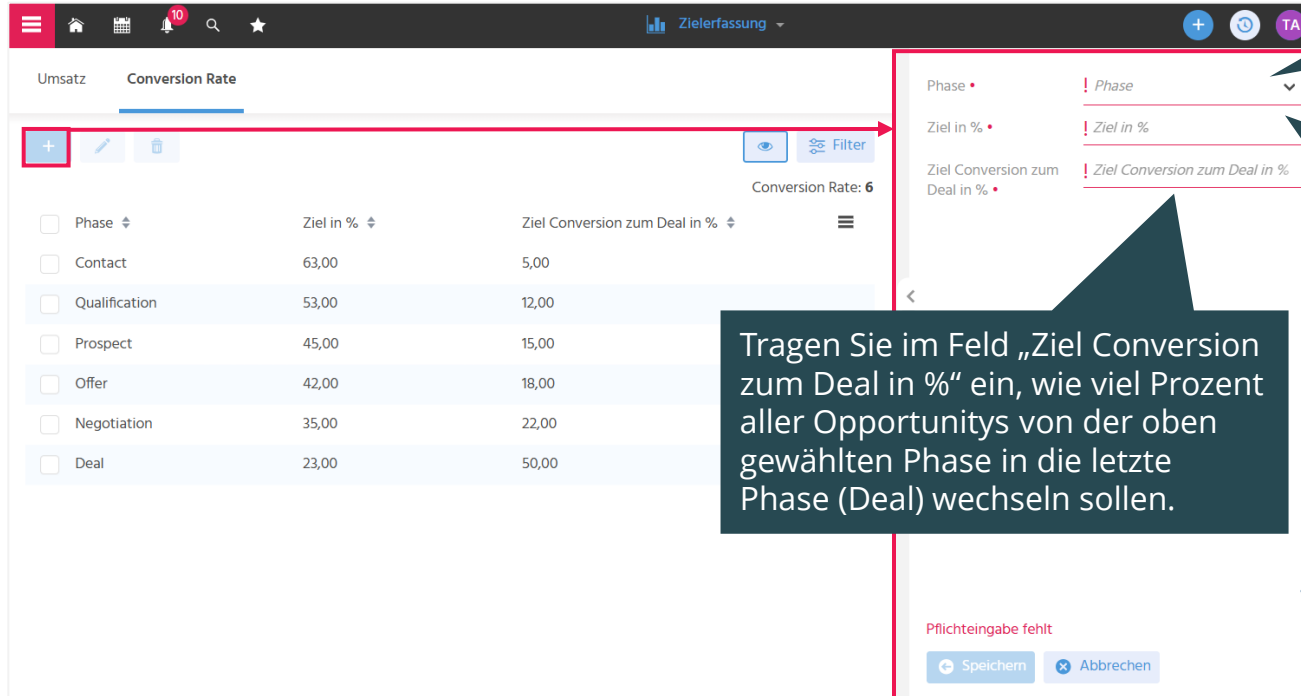
Die **roten Balken** zeigen, wie viele Opportunities von dieser Phase aus die Phase Deal erreicht haben. Die **blauen Balken** zeigen, wie viele Opportunities aus dieser Phase die Phase Deal erreichen sollen.



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



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

Conversion Rate: 6

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.

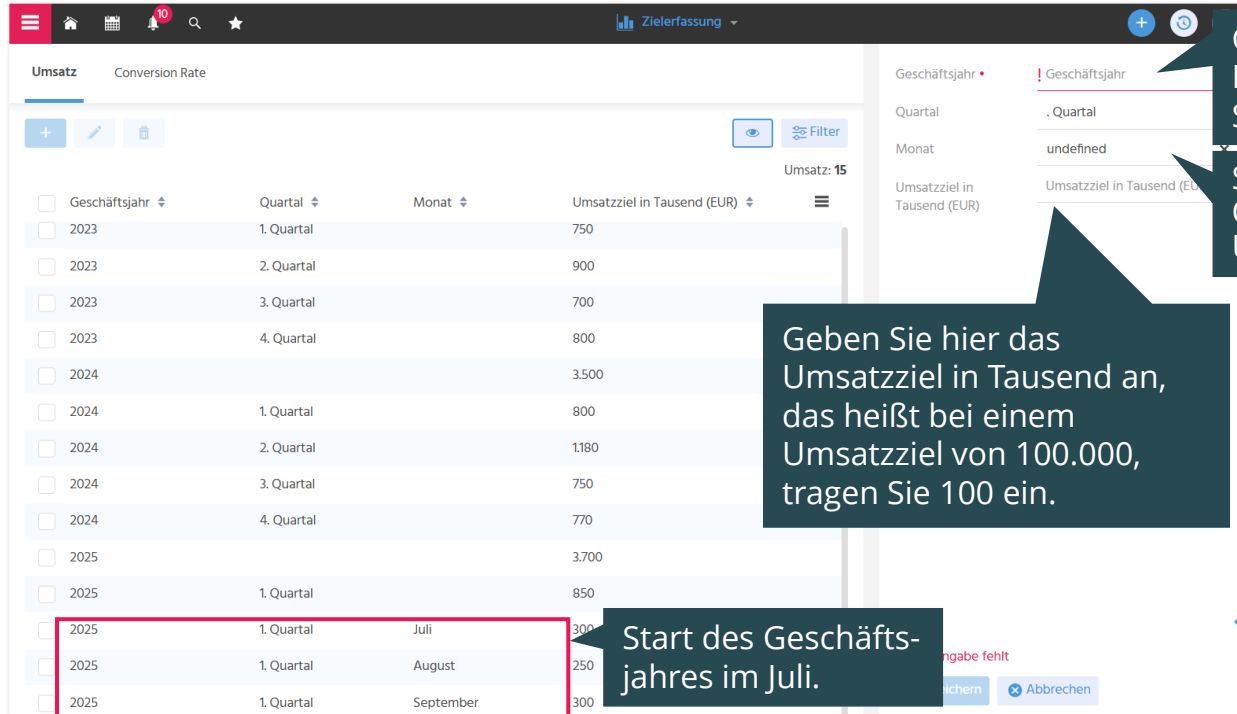
Umsatz

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](#).



Exkurs in die Administration

Umsatzziel



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

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

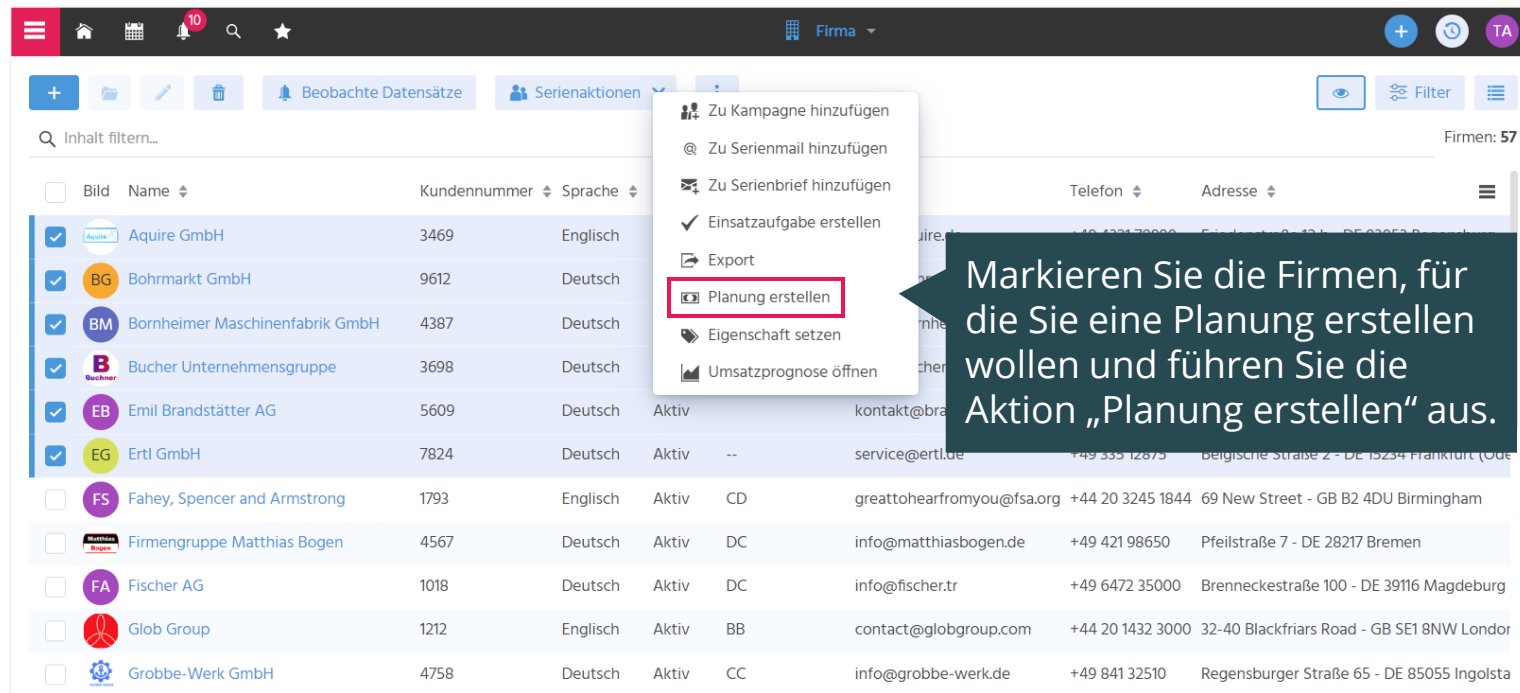
Sie können auch noch das Quartal und Monat des Umsatzzieles festlegen.

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



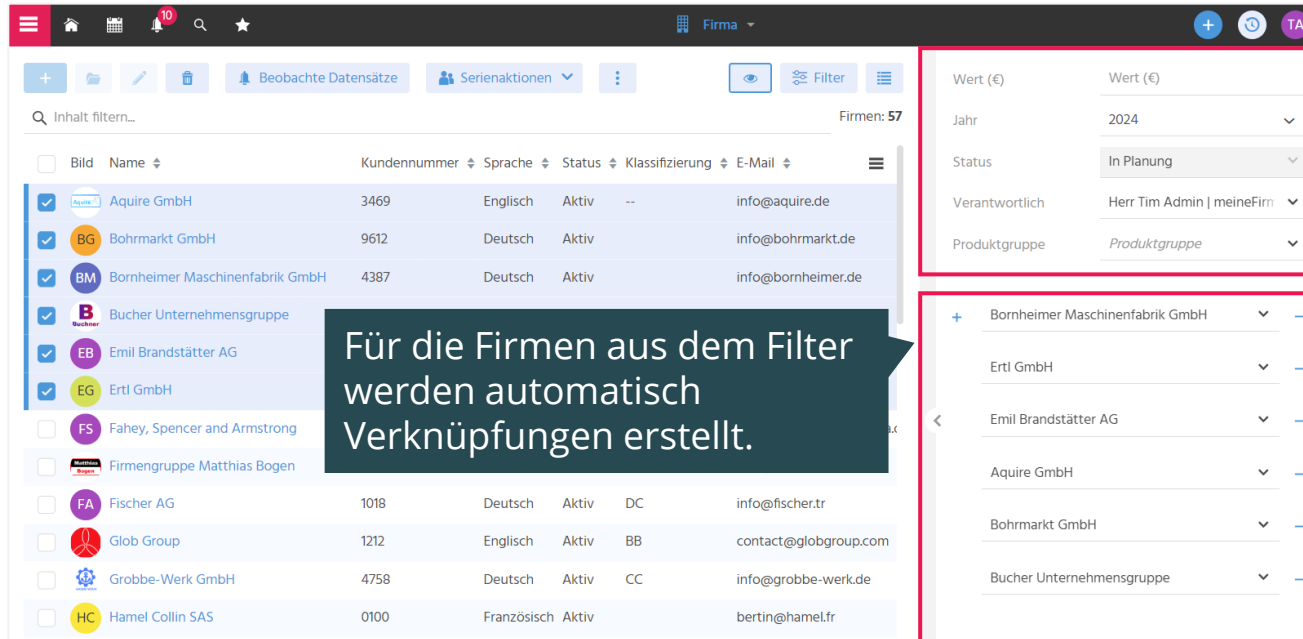
The screenshot shows the ADITO software interface. At the top, there is a navigation bar with icons for home, calendar, notifications (10), search, and favorites. Below this is a toolbar with buttons for adding (+), folders, editing, deleting, and viewing data sets. The main area displays a table of companies with columns for selection, name, customer number, language, and status. 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
☒	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
☐	Firmengruppe Matthias Bogen	4567	Deutsch	Aktiv
☐	Fischer AG	1018	Deutsch	Aktiv
☐	Glob Group	1212	Englisch	Aktiv
☐	Grobbe-Werk GmbH	4758	Deutsch	Aktiv

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 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, and a filter icon is on the right. A red box highlights the 'Firmen: 57' text. A dark blue callout box points to the first five companies in the list, stating: 'Für die Firmen aus dem Filter werden automatisch Verknüpfungen erstellt.' To the right of the list, a configuration panel is shown with two sections. The top section has dropdowns for 'Wert (€)', 'Jahr' (set to 2024), 'Status' (set to 'In Planung'), 'Verantwortlich' (set to 'Herr Tim Admin | meineFirm'), and 'Produktgruppe'. The bottom section is a list of companies with expandable dropdowns, including 'Bornheimer Maschinenfabrik GmbH', 'Ertl GmbH', 'Emil Brandstätter AG', 'Aquire GmbH', 'Bohrmarkt GmbH', and 'Bucher Unternehmensgruppe'.

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 (€) Wert (€)

Jahr 2024

Status In Planung

Verantwortlich Herr Tim Admin | meineFirm

Produktgruppe Produktgruppe

+ Bornheimer Maschinenfabrik GmbH

Ertl GmbH

Emil Brandstätter AG

Aquire GmbH

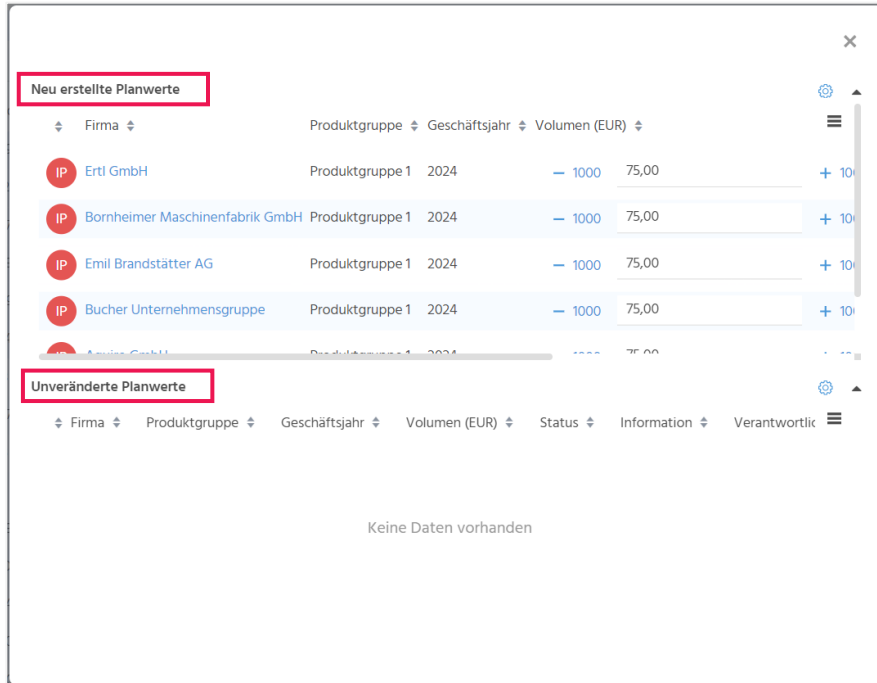
Bohrmarkt GmbH

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 two main sections: 'Neu erstellte Planwerte' (Newly created plan values) and 'Unveränderte Planwerte' (Unchanged plan values). The 'Neu erstellte Planwerte' section contains a table with columns for Firma (Company), Produktgruppe (Product Group), Geschäftsjahr (Fiscal Year), and Volumen (EUR) (Volume). The 'Unveränderte Planwerte' section is currently empty, displaying the message 'Keine Daten vorhanden' (No data available).

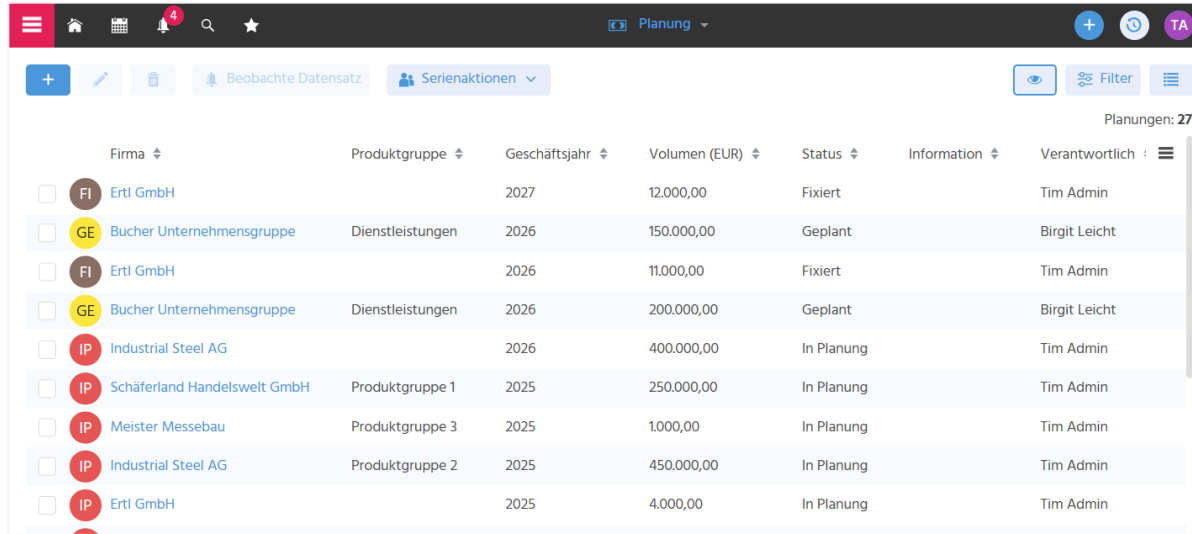
Neu erstellte Planwerte			
Firma	Produktgruppe	Geschäftsjahr	Volumen (EUR)
IP Ertl GmbH	Produktgruppe 1	2024	75,00
IP Bornheimer Maschinenfabrik GmbH	Produktgruppe 1	2024	75,00
IP Emil Brandstätter AG	Produktgruppe 1	2024	75,00
IP Bucher Unternehmensgruppe	Produktgruppe 1	2024	75,00
IP ...	Produktgruppe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

Unveränderte Planwerte					
Firma	Produktgruppe	Geschäftsjahr	Volumen (EUR)	Status	Information
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.

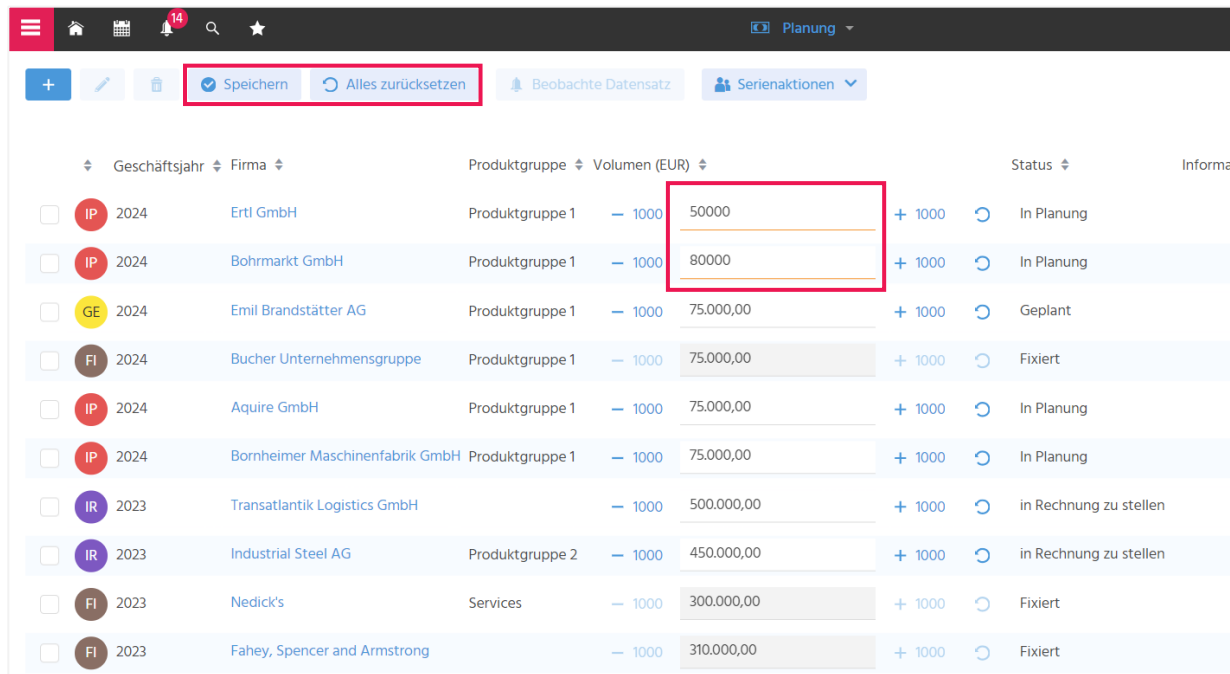
Mit Hilfe der Icons am Beginn eines Datensatzes können Sie auf einen Blick sehen, welchen Status eine Planung hat.

 = In Planung

 = Geplant

 = Fixiert

Context Planung – Multiedit-Ansicht

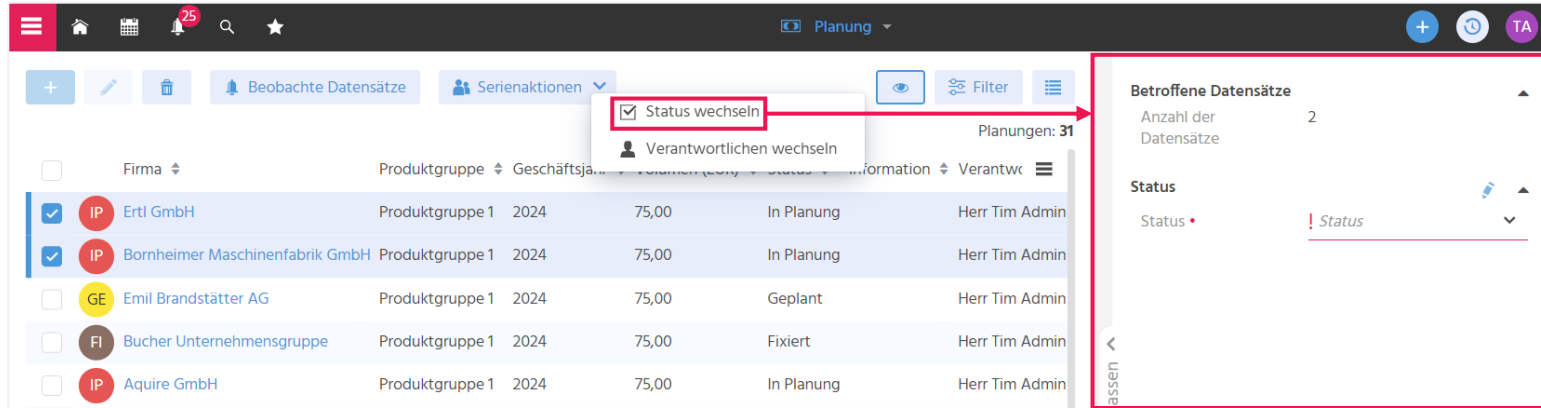


	Geschäftsjahr	Firma	Produktgruppe	Volumen (EUR)		Status	Informa
☐	IP 2024	Ertl GmbH	Produktgruppe 1	50000	+ 1000	In Planung	
☐	IP 2024	Bohrmarkt GmbH	Produktgruppe 1	80000	+ 1000	In Planung	
☐	GE 2024	Emil Brandstätter AG	Produktgruppe 1	75.000,00	+ 1000	Geplant	
☐	FI 2024	Bucher Unternehmensgruppe	Produktgruppe 1	75.000,00	+ 1000	Fixiert	
☐	IP 2024	Aquire GmbH	Produktgruppe 1	75.000,00	+ 1000	In Planung	
☐	IP 2024	Bornheimer Maschinenfabrik GmbH	Produktgruppe 1	75.000,00	+ 1000	In Planung	
☐	IR 2023	Transatlantik Logistics GmbH		500.000,00	+ 1000	in Rechnung zu stellen	
☐	IR 2023	Industrial Steel AG	Produktgruppe 2	450.000,00	+ 1000	in Rechnung zu stellen	
☐	FI 2023	Nedick's	Services	300.000,00	+ 1000	Fixiert	
☐	FI 2023	Fahey, Spencer and Armstrong		310.000,00	+ 1000	Fixiert	

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



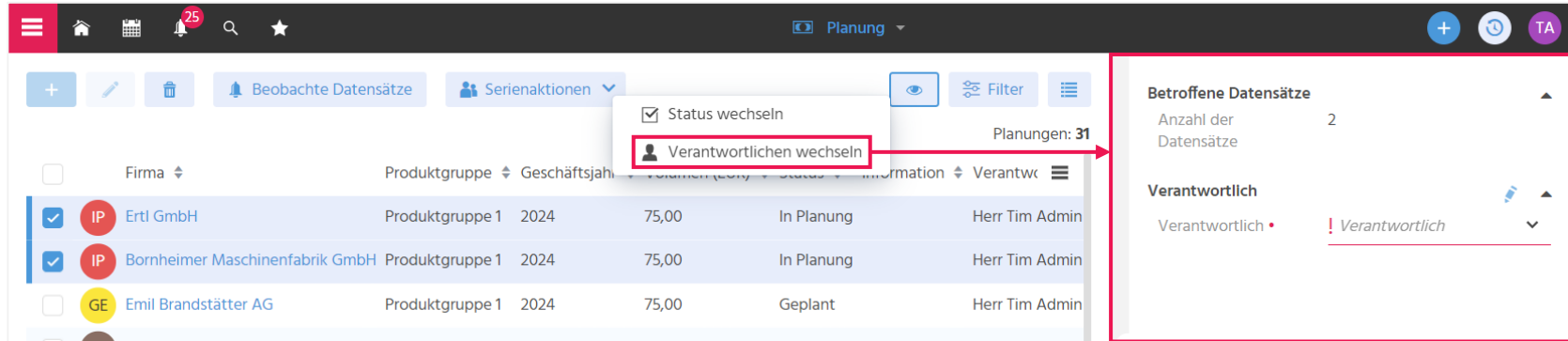
The screenshot displays the ADITO software interface for managing sales planning. A table lists companies and their planning status. A dropdown menu is open over the 'Status' column, showing 'Status wechseln' (checked) and 'Verantwortlichen wechseln'. A side panel on the right shows 'Betroffene Datensätze'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

Firma	Produktgruppe	Geschäftsjahr	Planungswert	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 displays the ADITO software interface for sales planning. The top navigation bar includes a menu icon, home, calendar, notifications (25), search, and star icons. The main header shows 'Planung' (Planning) with a dropdown arrow. Below this, there are buttons for '+', edit, delete, and 'Beobachte Datensätze' (Watch data sets). The 'Serienaktionen' (Serial Actions) dropdown menu is open, showing options: 'Status wechseln' (Change status) and 'Verantwortlichen wechseln' (Change responsible), with the latter highlighted by a red box. A red arrow points from this option to the right-hand sidebar. The sidebar contains two sections: 'Betroffene Datensätze' (Affected data sets) showing 'Anzahl der Datensätze' (Number of data sets) as 2, and 'Verantwortlich' (Responsible) showing a red exclamation mark and the text 'Verantwortlich'.

Firma	Produktgruppe	Geschäftsjahr	Umsatz	Status	Information	Verantw.
☒ 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:

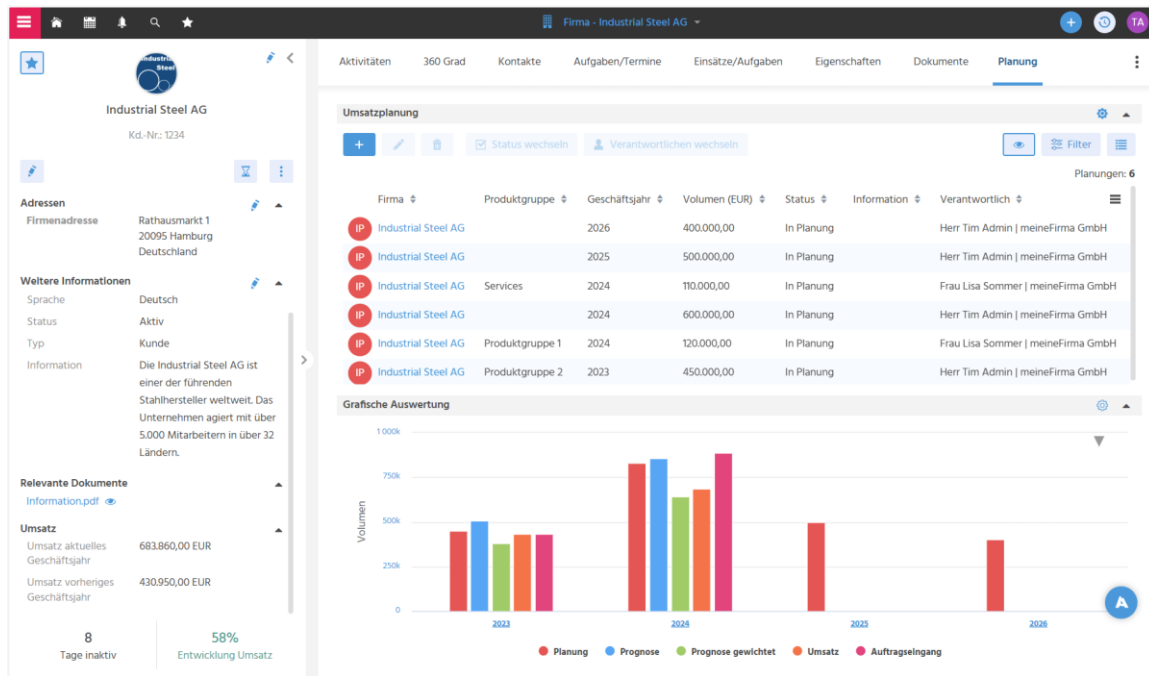
Eine Stelle wird neu besetzt und der neue Kollege bekommt alle Umsatzplanungen seines Vorgängers zugewiesen.

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“.

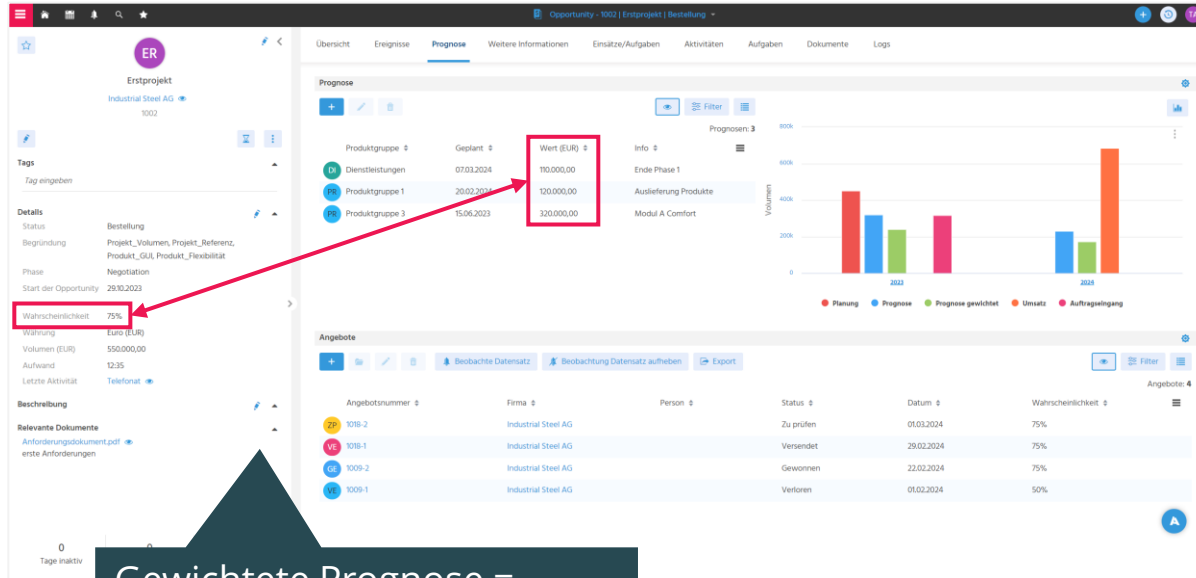


Für die Grafik werden folgende Zahlen verwendet:

- 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

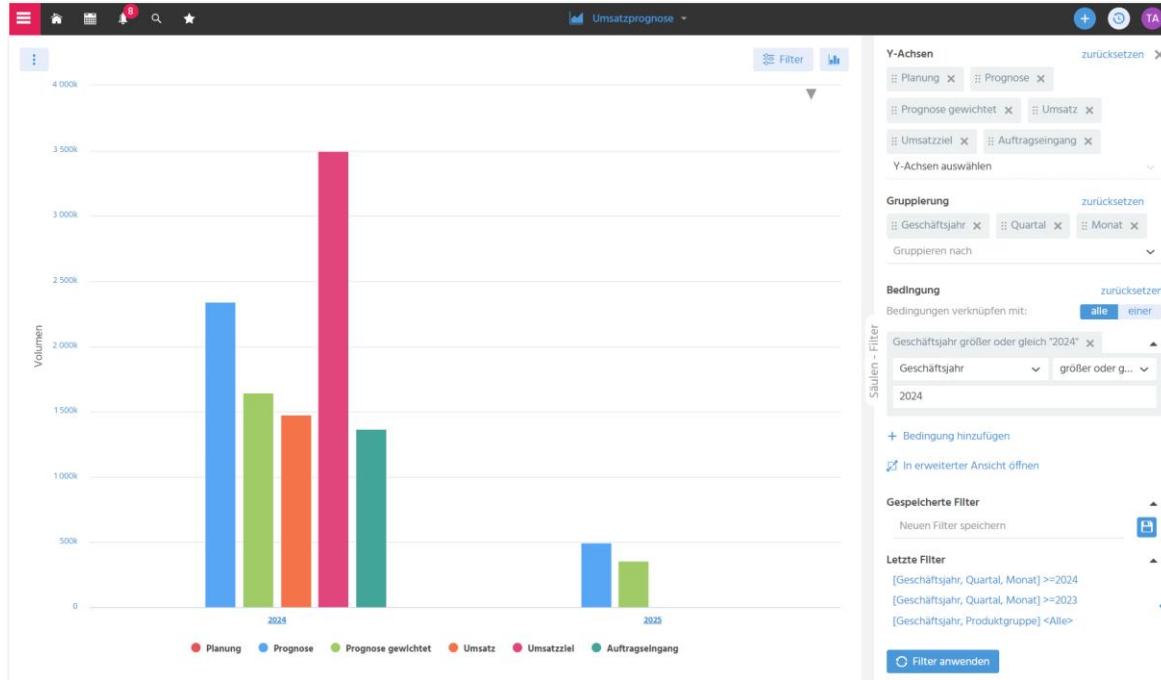
Exkurs in die Opportunity



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

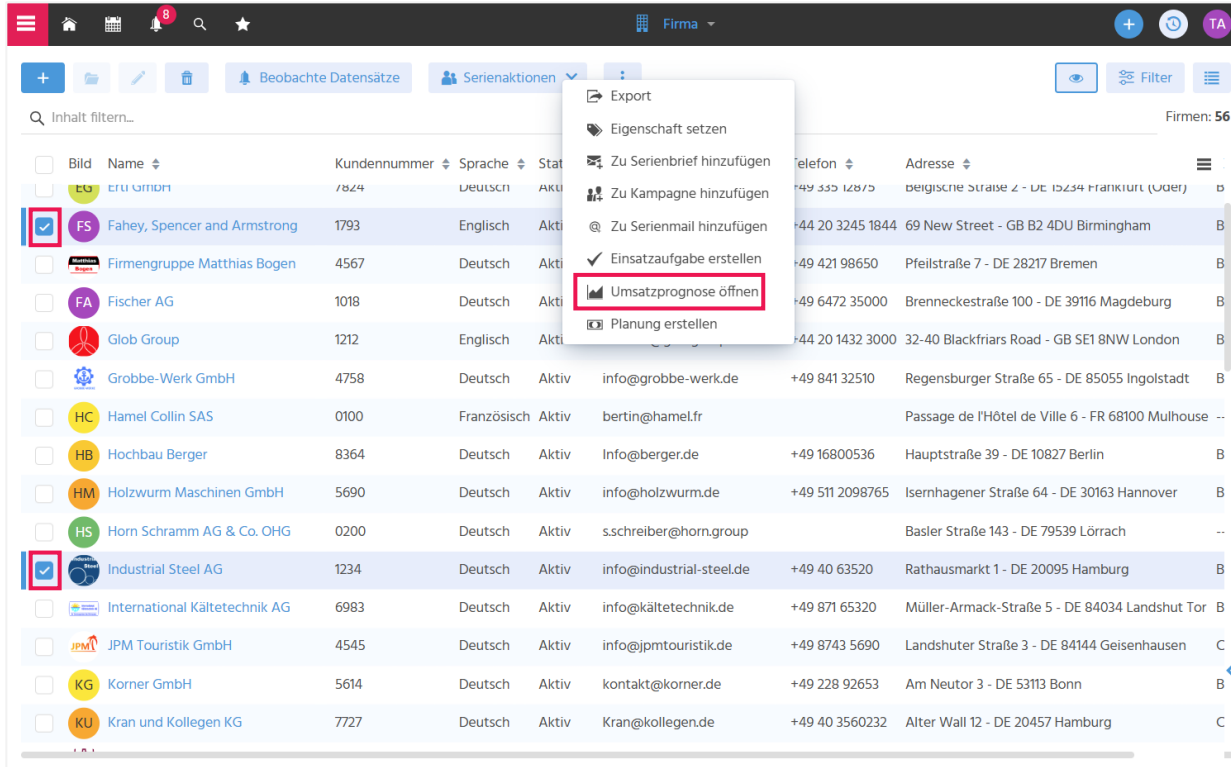


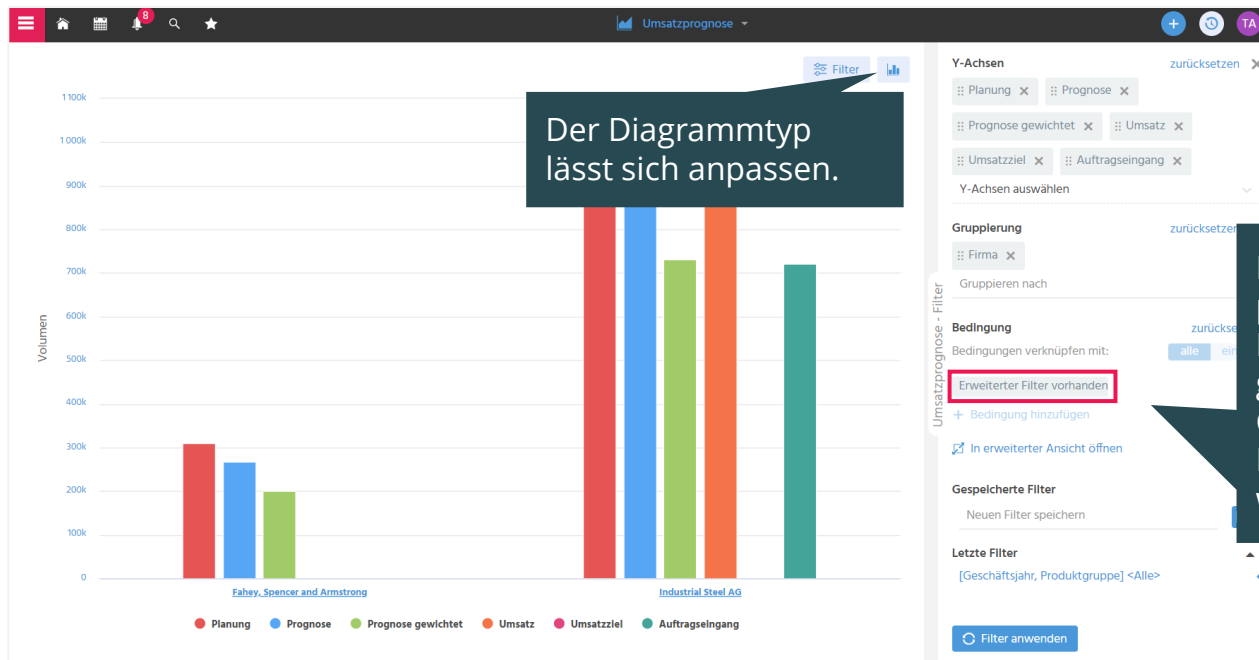
Bild	Name	Kundennummer	Sprache	Status	Telefon	Adresse
	FS Fahey, Spencer and Armstrong	1793	Englisch	Aktiv	+44 20 3245 1844	69 New Street - GB B2 4DU Birmingham
	Firmengruppe Matthias Bogen	4567	Deutsch	Aktiv	+49 421 98650	Pfeilstraße 7 - DE 28217 Bremen
	Fischer AG	1018	Deutsch	Aktiv	+49 6472 35000	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	+49 841 32510	Regensburger Straße 65 - DE 85055 Ingolstadt
	Hamel Collin SAS	0100	Französisch	Aktiv		Passage de l'Hôtel de Ville 6 - FR 68100 Mulhouse
	Hochbau Berger	8364	Deutsch	Aktiv	+49 16800536	Hauptstraße 39 - DE 10827 Berlin
	Holzwurm Maschinen GmbH	5690	Deutsch	Aktiv	+49 511 2098765	Isernhagener Straße 64 - DE 30163 Hannover
	Horn Schramm AG & Co. OHG	0200	Deutsch	Aktiv		Basler Straße 143 - DE 79539 Lörrach
	Industrial Steel AG	1234	Deutsch	Aktiv	+49 40 63520	Rathausmarkt 1 - DE 20095 Hamburg
	International Kältetechnik AG	6983	Deutsch	Aktiv	+49 871 65320	Müller-Armack-Straße 5 - DE 84034 Landshut
	JPM Touristik GmbH	4545	Deutsch	Aktiv	+49 8743 5690	Landshuter Straße 3 - DE 84144 Geisenhausen
	Korner GmbH	5614	Deutsch	Aktiv	+49 228 92653	Am Neutor 3 - DE 53113 Bonn
	Kran und Kollegen KG	7727	Deutsch	Aktiv	+49 40 3560232	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

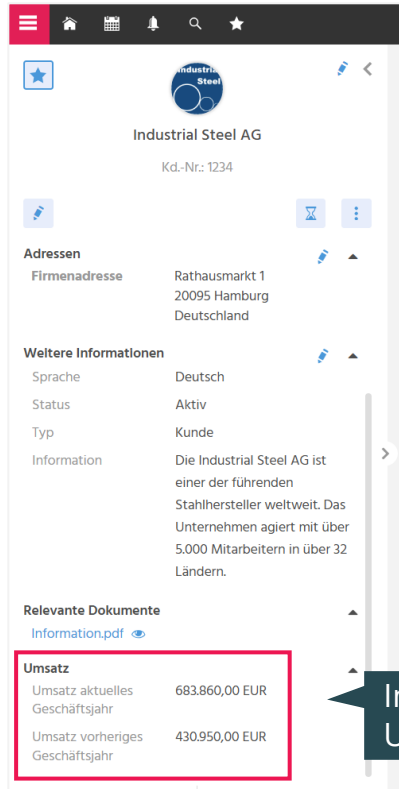
Beleg							
Beobachte Datensatz							
Beobachtung Datensatz aufheben							
Belege: 42							
	Belegnummer	Firma	Kontakt	Versendet	Belegdatum	Storniert	Summe netto (EUR)
☐	Bestellbestätigung (15)						2.167.957,50
☐	BE 1050	Meister Messebau		Nein	19.01.2026	Nein	0,00
☐	BE 1049	privat	Ludwig Kanzler	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