

S46CV3

Autoren: Gesellschaft für Informationstechnologie und
Qualifizierung

1. Auflage vom 29. April 2002

© by HERDT-Verlag für Bildungsmedien GmbH,
Bodenheim

Internet: www.herdt4you.de/ .at/ .ch
www.herdt4business.de/ .at/ .ch
www.herdt4vhs.de/ .at

Alle Rechte vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (Druck, Fotokopie, Microfilm oder einem anderen Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Herausgebers reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Diese Unterlage wurde mit großer Sorgfalt erstellt und geprüft. Trotzdem können Fehler nicht vollkommen ausgeschlossen werden. Verlag, Herausgeber und Autoren können für fehlerhafte Angaben und deren Folgen weder eine juristische Verantwortung noch irgendeine Haftung übernehmen.

Die Bildungsmedien des HERDT-Verlags enthalten Links bzw. Verweise auf Internetseiten anderer Anbieter. Auf Inhalt und Gestaltung dieser Angebote hat der HERDT-Verlag keinerlei Einfluss. Hierfür sind alleine die jeweiligen Anbieter verantwortlich.

SAP
R/3 4.6C
Vertrieb 3 - SD-BIL

Fakturierung

S46CV3

1 Einführung in die Fakturierung	6	5.8	VF24 - Rechnungslistenvorrat.....	92	
1.1	Integration der Fakturierung in SD	6	5.9	VB(7 - Bonusabrechnung.....	95
1.2	Übersicht über Fakturierungsvorgänge	7			
2 Vertriebsstammdaten - Konditionen	8	6	6	6	6
2.1	Einführung: Konditionen.....	8	6.1	Einführung in das Infosystem.....	98
2.2	VK31 - Konditionen anlegen: Materialpreis	10	6.2	FBL5 - Debitorenbuchhaltung	100
2.3	VK31 - Konditionen anlegen: Preisliste	13	6.3	VF05 - Liste Fakturen	102
2.4	VK31 - Konditionen anlegen: Kundenindividuelle Preise.....	16	6.4	VF25 - Liste Rechnungsliste	105
2.5	VK31 - Konditionen anlegen: Zu- und Abschläge	20	6.5	VB(8 - Liste Bonusabsprachen	108
2.6	VK31 - Konditionen anlegen: Frachten.....	24			
2.7	VK11 - Konditionen: Selektion über Konditionsart	26	7 Kreditmanagement	112	
2.8	V/LD - Konditionen: Liste - Konditionsliste	29	7.1	Einführung in das Risiko-/ Kreditmanagement	112
2.9	V_NL - Konditionen: Liste - Nettopreisliste.....	32	7.2	FD32 - Stammdaten ändern.....	114
2.10	VB(1 - Konditionen: Naturalrabatt - Anlegen.....	35	7.3	FD33 - Stammdaten anzeigen	117
2.11	VB(2 - Konditionen: Naturalrabatt - Anlegen.....	38	7.4	FD24 - Stammdaten Änderungen anzeigen	118
3 Vertriebsstammdaten	42	7.5	SO01 - Mail/Eingang.....	121	
3.1	VV31 - Nachrichtenkonditionssatz Faktura anlegen	42	7.6	VKM1 - Gesperrte Vertriebsbelege	122
3.2	VV32 - Nachrichtenkonditionssatz Faktura ändern.....	45	7.7	VKM4 - Gesperrte Vertriebsbelege/alle.....	125
3.3	VBO1 - Bonusabsprache anlegen.....	47	7.8	VA14L - Zur Lieferung gesperrte Verkaufsbelege	128
3.4	VB31 - Promotion anlegen	50	7.9	VF05 - Fakturen.....	130
3.5	VB21 - Verkaufsaktion anlegen.....	51	7.10	FD10N - Salden anzeigen.....	131
3.6	VC/2 Infosystem - Kundenstamblatt	54	7.11	FBL6 - Posten ändern.....	134
4 Fakturbearbeitung I.....	58	7.12	S_ALR_87012218 - Kreditstamblatt.....	136	
4.1	Einführung in die Fakturbearbeitung	58	8 Vertriebsinfosystem	138	
4.2	VF01 - Faktura anlegen: Barverkauf	60	8.1	Einführung in das Vertriebsinfosystem.....	138
4.3	VF01 - Faktura anlegen: Gutschrift	62	8.2	MCTA - Standardanalyse zum Kunden.....	140
4.4	VF01 - Faktura anlegen: RetourenGutschrift.....	64	8.3	MCTC - Standardanalyse zum Material	142
4.5	VF01 - Faktura anlegen: Proformarechnung	66	8.4	MCTE - Verkaufsorganisationsanalyse	145
4.6	VF01 - Faktura ändern	69	8.5	MCTK - Versandstellenanalyse.....	148
4.7	VF11 - Faktura stornieren	71	8.6	MCM1 - Selektionsversion anlegen	151
5 Fakturbearbeitung II.....	74		Stichwortverzeichnis	154	
5.1	VF04 - Fakturavorrat bearbeiten: Einzelfaktura	74			
5.2	VF04 - Fakturavorrat bearbeiten: Sammelfaktura.....	77			
5.3	VF04 - Fakturavorrat bearb.: Sammelfaktura/Dialog.....	80			
5.4	VFX3 - Gesperrte Fakturen.....	83			
5.5	VF31 - Fakturen ausgeben	86			
5.6	VF21 - Rechnungsliste anlegen	88			
5.7	VF26 - Rechnungsliste stornieren	90			

3 Vertriebstammdaten

In diesem Kapitel erfahren Sie

- wie Sie einen Nachrichtenkonditionssatz anlegen und ändern können
- wie Sie eine Bonusabsprache anlegen können
- wie Sie eine Promotion anlegen können
- wie Sie eine Verkaufsaktion anlegen können
- wie Sie sich ein Kundenstammlblatt anzeigen lassen können

Voraussetzungen

- ✓ Grundlegende Kenntnisse im Umgang mit SAP R/3
- ✓ Grundlegende Kenntnisse im Vertrieb

3.1 VV31 - Nachrichtenkonditionssatz Faktura anlegen

Konditionssatz für Reparaturrechnung anlegen

Wenn Sie aus einer Anwendung heraus eine Nachricht erzeugen möchten, dann ist hierfür ein Konditionssatz notwendig, der dem jeweiligen Verkaufsbeleg eine Nachrichtenart zuordnet. Im Beispiel einer Reparaturrechnung können Sie festlegen, dass diese Rechnung auf Wunsch über einen Drucker sofort ausgegeben werden kann.

⇒ Wählen Sie folgende Menüfolge, oder geben Sie im Befehlsfeld den Transaktionscode ein.

LOGISTIK → VERTRIEB → STAMMDATEN → NACHRICHTEN → FAKTURA → ANLEGEN TA-CODE: VV31

Sie gelangen in die Einstiegsmaske NACHRICHTEN-KONDITIONSSÄTZE ANLEGEN: FAKTURA (EINSTIEG).

⇒ Geben Sie Ihren spezifischen Wert in das im Beispiel genannte Feld ein.

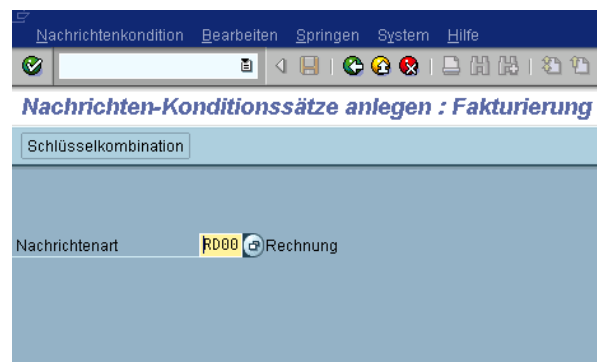
Beispiel

Feldbezeichnung	Beispielwert
NACHRICHTENART	RD00

⇒ Klicken Sie auf die Schaltfläche Schlüsselkombination.

Sie erhalten die Information, dass die Nachrichtenart RD00 (Rechnung) in Abhängigkeit der Fakturaart vom System ausgewählt wird.

⇒ Betätigen Sie die **ENTER** -Taste.



NACHRICHTEN-KONDITIONSSÄTZE ANLEGEN: FAKTURIERUNG (EINSTIEG)

Konditionssätze (Rechnung) anlegen: Schnellerfassung	
Feld	Beschreibung
FAKTURAART	Die verschiedenen Fakturabelege (Rechnung, Gutschrift, Stornorechnung) sind nach Fakturaarten klassifiziert. Die Abkürzung wird im Feld BEZEICHNUNG erläutert.
BEZEICHNUNG	Bezeichnung der Fakturaart
ROLLE	Hier tragen Sie die Partnerrolle ein, z. B. Rechnungsempfänger (RE). Die Nachricht wird auf den Rechnungsempfänger ausgestellt.
PARTNER	Wenn Sie hier eine Debitorennummer eintragen, dann wird die im Feld ROLLE hinterlegte Partnerrolle vom System ignoriert.
MEDIUM	In diesem Feld bestimmen Sie die Art der Nachrichtenverarbeitung. Sie können die Nachricht sowohl ausdrucken als auch per Telefax, EDI oder Telex direkt versenden.
ZEITPUNKT	In diesem Feld bestimmen Sie den Verarbeitungszeitpunkt der Nachricht. Der Ausdruck kann z. B. durch eine eigene Transaktion erfolgen oder sofort nach Beenden einer Anwendung (Sichern einer Rechnung). Sie können auch eine zeitversetzte Verarbeitung der Nachricht (Zeitpunkt 2) hinterlegen.
SPRACHE	Mit einem Sprachenschlüssel geben Sie an, in welcher Sprache Sie die Nachricht ausgeben wollen.



Was bedeutet...	
EDI	Electronic Data Interchange: standardisierte Schnittstelle zum elektronischen Datenaustausch zwischen verschiedenen Computersystemen. Die Partner können dabei unterschiedliche Hardware, Software und Kommunikationsdienste im Einsatz haben.

Konditionssätze (Rechnung) anlegen: Kommunikation	
Feld	Beschreibung
AUSGABEGERÄT	Kurzbezeichnung eines Ausgabegerätes (Drucker)
ANZAHL NACHRICHTEN	Summe der auszugebenden Nachrichten (Original und Kopien)
SPOOL-AUFTRAGSNAME	Das System vergibt einen Spool-Auftragsnamen, mit dem der Druckauftrag bei Bedarf identifiziert wird.
SUFFIX 1/SUFFIX 2	Der Spool-Auftragsname kann in diesen Feldern näher definiert werden.
SAP-DECKBLATT	In diesem Feld können Sie bestimmen, ob bei Ausgabe des Spool-Auftrags ein Deckblatt mit verschiedenen Angaben zur Abteilung, zum Empfänger oder zur Art der Nachrichtenausgabe beigefügt werden soll.
EMPFÄNGER	Soll ein Spool-Auftrag mit Deckblatt unter Angabe eines innerbetrieblichen Empfängers verarbeitet werden, dann geben Sie hier z. B. den Benutzernamen ein.
ABTEILUNG	Soll ein Spool-Auftrag mit Deckblatt unter Angabe einer innerbetrieblichen Abteilung verarbeitet werden, dann geben Sie hier den Namen der Abteilung ein.
TEXT FÜR DECKBLATT	Soll ein Spool-Auftrag mit Deckblatt unter Angabe eines individuellen Textes verarbeitet werden, dann können Sie hier einen Text bestehend aus Buchstaben, Zahlen und Sonderzeichen eintragen.
BERECHTIGUNG	Den Inhalt eines Spool-Auftrages können sich nur Benutzer mit entsprechender Berechtigung anzeigen lassen.
ABLAGEMODUS	In diesem Feld können Sie bestimmen, ob die Nachricht nur gedruckt oder gedruckt und archiviert werden soll.
LAYOUTMODUL	Das System wählt bei der Verarbeitung eines Druckauftrages das Layout aus.
SMARTFORM	In diesem Feld erscheint die nähere Bezeichnung eines Formulars.
FORMULAR	Das System wählt bei der Verarbeitung eines Druckauftrages das zugehörige Formular aus. Diese Funktion ist im Konditionssatz einer Nachricht hinterlegt.

⇒ Geben Sie Ihre spezifischen Werte in die im Beispiel genannten Felder ein.

Beispiel

Feldbezeichnung	Beispielwert
FAKTURAART	FR
ROLLE	RE
MEDIUM	1
ZEITPUNKT	4



- ⇒ Sichern Sie Ihre Eingaben durch Klick auf das Symbol .
- ⇒ Markieren Sie die Position, in der Sie Daten eingegeben haben, oder klicken Sie auf das Symbol  und betätigen Sie die Schaltfläche **Kommunikation**, um eine erzeugte Nachricht über einen Drucker ausgeben zu können.

Das Dialogfenster **KONDITIONSSÄTZE (RECHNUNG) ANLEGEN: KOMMUNIKATION** erscheint.


⇒ Geben Sie Ihre spezifischen Werte in die im Beispiel genannten Felder ein.


Beispiel

Feldbezeichnung	Beispielwert
AUSGABEBERÄT	HPLaserJet1100
SOFORT AUSGEBEN	<input checked="" type="checkbox"/> Sofort ausgeben
SAP-DECKBLATT	Kein Deckblatt
ABLAGEMODUS	Nur drucken

- ⇒ Betätigen Sie die **ENTER**  -Taste.
- ⇒ Sichern Sie Ihre Eingaben durch Klick auf das Symbol .

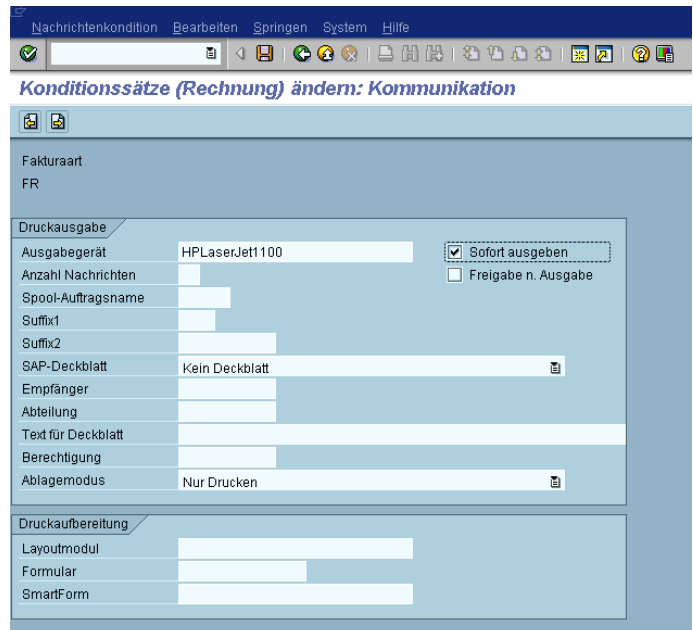
Sie erhalten in der Statusleiste die Meldung

 Die Konditionssätze wurden gesichert .

- ⇒ Kehren Sie durch Klick auf das Symbol  zu Ihrem Arbeitsplatzmenü **EASY ACCESS** zurück.



KONDITIONSSÄTZE (RECHNUNG) ÄNDERN: SCHNELLERFASSUNG



KONDITIONSSÄTZE (RECHNUNG) ÄNDERN: KOMMUNIKATION

Was bedeutet...	
EDI	Electronic Data Interchange: standardisierte Schnittstelle zum elektronischen Datenaustausch zwischen verschiedenen Computersystemen. Die Partner können dabei unterschiedliche Hardware, Software und Kommunikationsdienste im Einsatz haben.

Einzelheiten hierzu werden in einer Bonusabsprache hinterlegt. Folgende Daten sind festzulegen:

- Empfänger der Bonusauszahlung
- Kriterien, die als Grundlage für den Bonus dienen

⇒ Wählen Sie folgende Menüfolge, oder geben Sie im Befehlsfeld den Transaktionscode ein.

LOGISTIK → VERTRIEB → STAMMDATEN → ABSPRACHEN → BONUS-ABSPRACHE → ANLEGEN **TA-CODE: VBO1**

Sie gelangen in die Einstiegsmaske BONUS-ABSPRACHE ANLEGEN.

⇒ Geben Sie Ihre spezifischen Werte in die im Beispiel genannten Felder ein.

Beispiel

Feldbezeichnung	Beispielwert
ABSPRACHEART	0003 (Kundenabsprache)

⇒ Betätigen Sie die **ENTER**-Taste.

Das Dialogfenster **KONDITIONSSÄTZE (RECHNUNG) ANLEGEN: KOMMUNKATION** erscheint.

⇒ Geben Sie Ihre spezifischen Werte in die im Beispiel genannten Felder ein.

Beispiel

Feldbezeichnung	Beispielwert
BONUSEMPFÄNGER	5300
ZEITRAUM VON	01.01.2002
BIS	31.12.2002

⇒ Klicken Sie auf die Schaltfläche **Konditionen**.

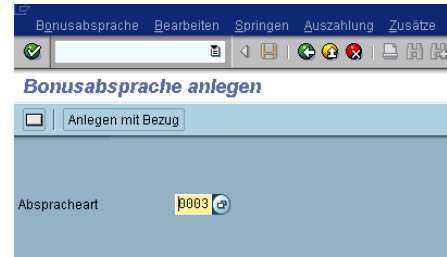
Das Dialogfenster **KUNDENBONUS ANLEGEN: ÜBERSICHT KUNDENBONUS (BO03)** erscheint.

⇒ Geben Sie Ihre spezifischen Werte in die im Beispiel genannten Felder ein.

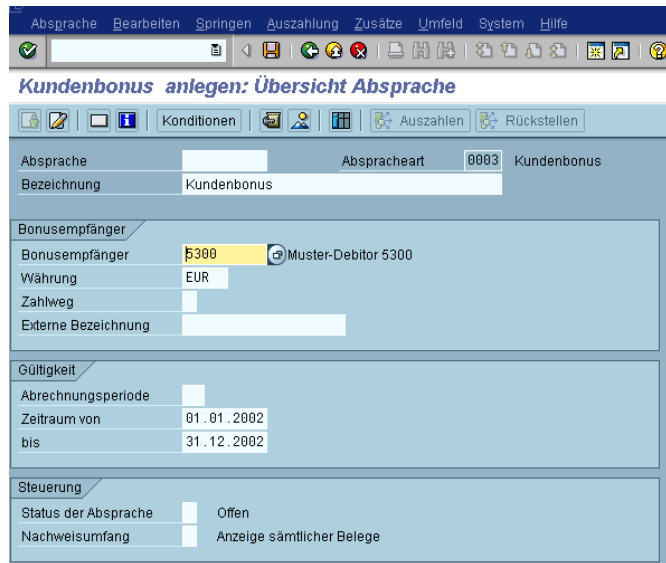
Beispiel

Feldbezeichnung	Beispielwert
KUNDE	5300
BETRAG	4

⇒ Betätigen Sie die **ENTER**-Taste.



BONUSABSPRACHE ANLEGEN (Einstieg)



KUNDENBONUS ANLEGEN: ÜBERSICHT ABSPRACHE



KUNDENBONUS ANLEGEN: ÜBERSICHT KUNDENBONUS (BO03)

Kundenbonus anlegen: Übersicht Kundenbonus (BO03)	
Feld	Beschreibung
KUNDE	Debitorennummer des in den Kundenstammdaten erfassten Geschäftspartners (Kunde)
BETRAG	Je nach hinterlegter Rechenregel geben Sie in diesem Feld z. B. einen Prozentsatz oder einen festen Betrag ein.
EINHEIT	Mit der Einheit wird der im Feld BETRAG eingetragene Wert z. B. als Prozentsatz definiert.
RÜCKSTELLUNG	Im Beispiel eines prozentualen Abschlags (Feld BETRAG) schlägt das R/3-System automatisch denselben Prozentsatz als Rückstellungsbetrag vor.
LÖSCHKENNZEICHEN	Löschen Sie eine Bonusabsprache, dann wird zunächst ein Löschkennzeichen gesetzt. Die Gültigkeit der Absprache wird damit beendet.
STAFFELN	Das Kennzeichen weist auf hinterlegte Staffeln hin. Staffeln beziehen sich auf Verkaufsmengen, denen Sie jeweils verschiedene Bonussätze zuordnen.

3.4 VB31 - Promotion anlegen


Promotion (Marketing-Strategie) anlegen

Sie können für Materialien oder Erzeugnisse einen Marketing-Plan anlegen, in den verschiedene Verkaufsaktionen innerhalb einer Verkaufssaison hinterlegt werden. Sie legen z. B. fest, dass eine Gruppe von Materialien mehrmals im Jahr durch unterschiedliche Aktionen zu Sonderpreisen verkauft werden sollen.

⇒ Wählen Sie folgende Menüfolge, oder geben Sie im Befehlsfeld den Transaktionscode ein.

LOGISTIK → VERTRIEB → STAMMDATEN → ABSPRACHEN → PROMOTION TA-CODE: VB31
→ ANLEGEN

Sie gelangen in die Einstiegsmaske PROMOTION ANLEGEN.

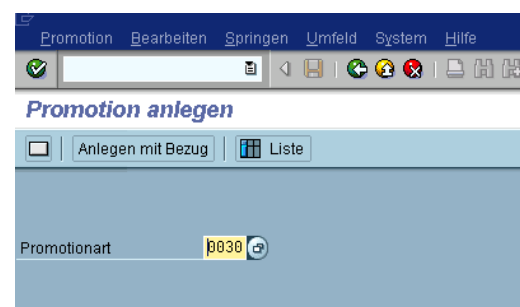
- ⇒ Geben Sie den Wert 0030 (Promotion) in das Feld PROMOTIONART ein.
- ⇒ Betätigen Sie die **ENTER** -Taste.
- ⇒ Klicken Sie auf das Symbol . Sie erhalten Informationen zu den Organisationsdaten (Vertriebsbereich).
- ⇒ Klicken Sie auf die Schaltfläche **Anlegen mit Bezug**.

Sie können eine Promotion mit Bezug zu einer bereits angelegten Promotion anlegen.

- ⇒ Klicken Sie auf die Schaltfläche **Liste**.

Sie erhalten eine Liste aller bereits angelegten Promotions.

Das Dialogfenster PROMOTION ANLEGEN erscheint.



PROMOTION ANLEGEN (Einstieg)



Voraussetzung für die Anlage einer Verkaufsaktion innerhalb einer Promotion: Die Promotion muss im System angelegt sein.

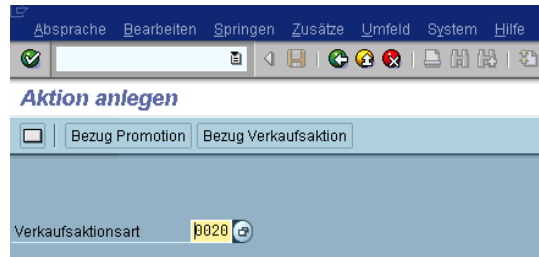
⇒ Wählen Sie folgende Menüfolge, oder geben Sie im Befehlsfeld den Transaktionscode ein.

LOGISTIK → VERTRIEB → STAMMDATEN → ABSPRACHEN → VERKAUFSAKTION → ANLEGEN **TA-CODE: VB21**

Sie gelangen in die Einstiegsmaske AKTION ANLEGEN.

⇒ Geben Sie den Wert 0020 (Verkaufsaktion) in das Feld VERKAUFSAKTIONSART ein.

⇒ Klicken Sie auf das Symbol



AKTION ANLEGEN (Einstieg)

Sie erhalten Informationen zu den Organisationsdaten. Ergänzen Sie fehlende Daten.



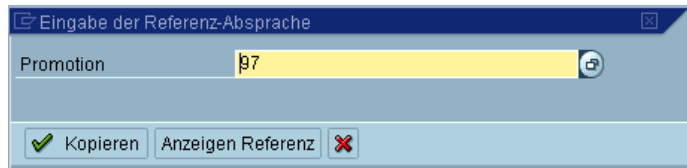
Die Anlage einer Verkaufsaktion unter Bezugnahme erleichtert Ihnen die Dateneingabe.

Durch Klick auf die Schaltfläche **Bezug Promotion** können Sie eine Verkaufsaktion mit Bezug zu einer Promotion anlegen.

Durch Klick auf die Schaltfläche **Bezug Verkaufsaktion** können Sie eine Verkaufsaktion mit Bezug zu einer bereits bestehenden Verkaufsaktion anlegen.

⇒ Klicken Sie auf die Schaltfläche **Bezug Promotion**.

⇒ Tragen Sie die Nummer der Promotion ein, und betätigen Sie die Schaltfläche **Kopieren**.



EINGABE DER REFERENZ-ABSPRACHE (Promotion)

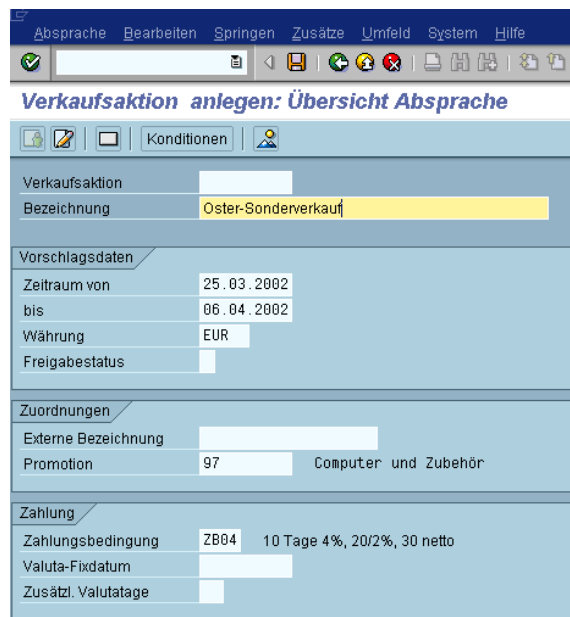
Das Dialogfenster VERKAUFSAKTION ANLEGEN: ÜBERSICHT ABSPRACHE erscheint.

⇒ Geben Sie Ihre spezifischen Werte in die im Beispiel genannten Felder ein.

Beispiel

Feldbezeichnung	Beispielwert
BEZEICHNUNG	Oster-Sonderverkauf
ZEITRAUM VON	25.03.2002
BIS	06.04.2002
ZAHLUNGSBEDINGUNG	ZB04

⇒ Klicken Sie auf die Schaltfläche **Konditionen**.



VERKAUFSAKTION ANLEGEN: ÜBERSICHT ABSPRACHE

Das Dialogfenster GÜLTIGE KONDITIONSARTEN UND SCHLÜSSELKOMBINATIONEN erscheint.

- ⇒ Wählen Sie die Konditionsart K007 KUNDENRABATT.
- ⇒ Betätigen Sie die **ENTER**-Taste.



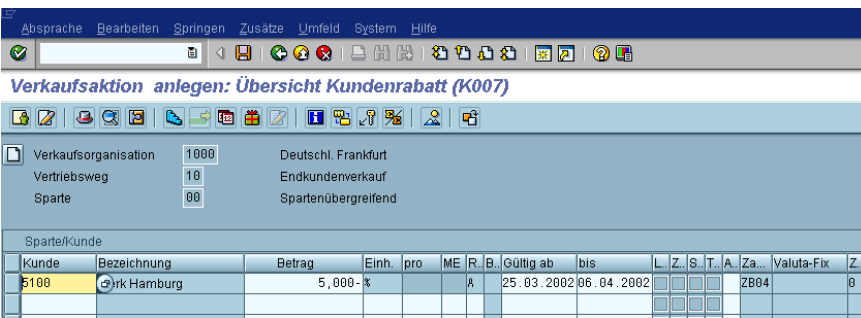
Das Dialogfenster VERKAUFSAKTION ANLEGEN: ÜBERSICHT KUNDENRABATT (K007) erscheint.

- ⇒ Geben Sie Ihre spezifischen Werte in die im Beispiel genannten Felder ein.


GÜLTIGE KONDITIONSARTEN UND SCHLÜSSELKOMBINATIONEN


Beispiel

Feldbezeichnung	Beispielwert
KUNDE	5100
BETRAG	5
GÜLTIG AB	25.03.2002
BIS	06.04.2002



VERKAUFSAKTION ANLEGEN: ÜBERSICHT KUNDENRABATT (K007)

- ⇒ Sichern Sie Ihre Eingaben durch Klick auf das Symbol .


Sie erhalten in der Statusleiste die Meldung  Verkaufsaktion 98 wurde angelegt .


- ⇒ Kehren Sie durch Klick auf das Symbol  zu Ihrem Arbeitsplatzmenü EASY ACCESS zurück.

Verkaufsaktion anlegen	
Feld	Beschreibung
VERKAUFSAKTION	Das R/3-System vergibt eine interne Nummer für die angelegte Verkaufsaktion.
BEZEICHNUNG	Name oder Kurztext zur Verkaufsaktion
ZEITRAUM VON / BIS	Gültigkeitsbeginn/-ende der Absprache
FREIGABESTATUS	In diesem Feld können Sie die Verkaufsaktion z. B. freigeben oder sperren.
EXTERNE BEZEICHNUNG	Name oder Kurztext zur Verkaufsaktion des Kunden/Debitors
PROMOTION	Nummer der Promotion, auf der Sie die Bezugnahme durchgeführt haben
ZAHLUNGSBEDINGUNG	In diesem Feld bestimmen Sie die Zahlungsbedingung, die Sie während einer Verkaufsaktion gewähren wollen.
VALUTA-FIXDATUM	Ein Datum gibt an, ab wann die Zahlungsbedingungen wirksam werden.
ZUSÄTZL. VALUTATAGE	In diesem Feld legen Sie die Anzahl der Tage zwischen dem Fakturadatum und dem Datum, an dem die Zahlungsbedingungen wirksam werden, fest.

- ⇒ Klicken Sie auf die Schaltfläche **Infoblock...**.
- ⇒ Markieren Sie den Infoblock 004 in der Auswahlliste.
- ⇒ Betätigen Sie die **ENTER**-Taste.


Der ausgewählte Infoblock ANSPRECHPARTNER erscheint im oberen Bereich des Kundenstammblates.

Durch Klick auf das Symbol  können Sie das Kundenstammblatt ausdrucken.

- ⇒ Markieren Sie den Infoblock ANSPRECHPARTNER im Kundenstammblatt.
- ⇒ Betätigen Sie die Schaltfläche .

Sie verzweigen in den Debitorenstamm.

Es erscheint die Sicht ANSPRECHPARTNER ANZEIGEN.

Durch Klick auf das Symbol  können Sie in den Ändern-Modus wechseln. Im Ändern-Modus können Sie Daten ändern oder ergänzen.

Durch Klick auf das Symbol **Besuchszeiten...** im Ändern-Modus können Sie die mit Ihrem Kunden vereinbarten Besuchszeiten hinterlegen.

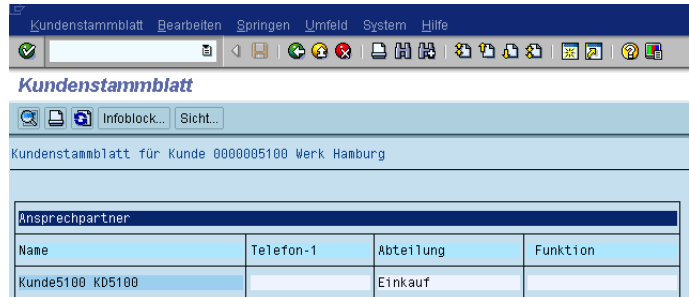
Durch Klick auf das Symbol **Dienstadresse...** können Sie im Ändern-Modus eine Dienstadresse des Debitors anlegen oder ergänzen.

Durch Klick auf das Symbol **Privatadresse...** können Sie im Ändern-Modus eine Privatadresse des Debitors anlegen oder ergänzen.

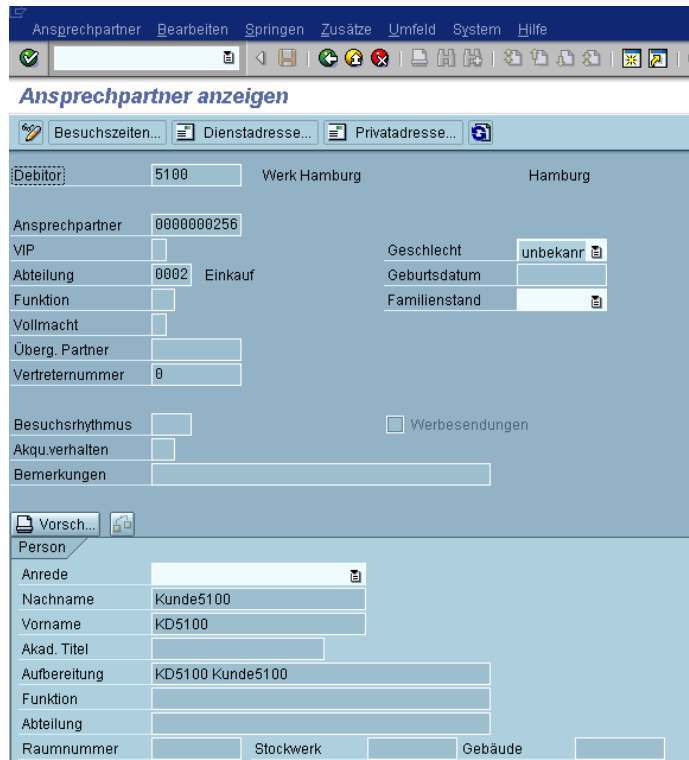
Durch Klick auf das Symbol **Vorsch...** können Sie sich vor einem Ausdruck die Adresse des Debitors in einer Druckvorschau anzeigen lassen.





AUSWAHL INFOBLOCK

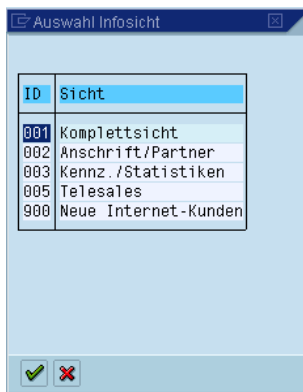


KUNDENSTAMMBLATT Infoblock Ansprechpartner



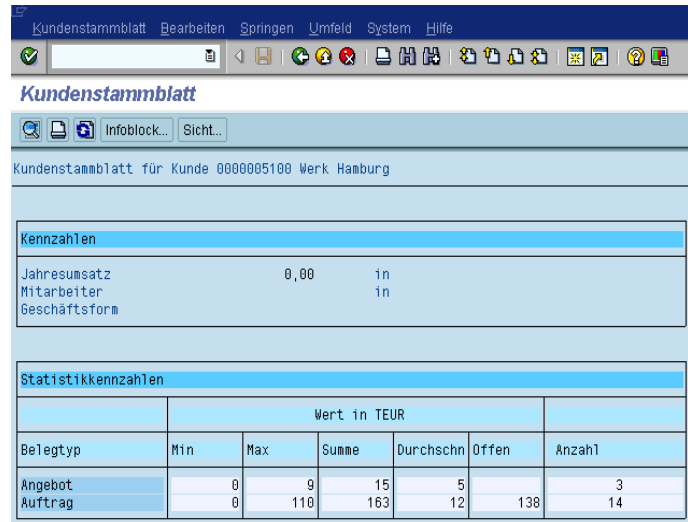
ANSPRECHPARTNER ANZEIGEN

- ⇒ Kehren Sie durch Klick auf das Symbol  zu Ihrem Kundenstamblatt zurück.
- ⇒ Klicken Sie auf die Schaltfläche **Sicht...**.
- ⇒ Markieren Sie die Sicht 003 in der Auswahlliste.
- ⇒ Betätigen Sie die **ENTER** -Taste.



ID	Sicht
001	Komplettsicht
002	Anschrift/Partner
003	Kennz./Statistiken
005	Telesales
900	Neue Internet-Kunden

AUSWAHL INFOSICHT



Kundenstamblatt für Kunde 0000005100 Werk Hamburg

Kennzahlen						
Jahresumsatz	0,00	in				
Mitarbeiter		in				
Geschäftsform						

Statistik Kennzahlen						
Belegtyp	Wert in TEUR					Anzahl
	Min	Max	Summe	Durchschn	Offen	
Angebot	0	9	15	5		3
Auftrag	0	110	163	12	138	14

KUNDENSTAMMBLATT Sicht KENNZAHLEN/STATISTIKKENNZAHLEN



Die ausgewählte Sicht KENNZAHLEN/STATISTIKKENNZAHLEN erscheint im oberen Bereich des Kundenstamblattes. Die Kennzahlen geben z. B. Informationen zum Jahresumsatz. Die Statistik Kennzahlen sind gegliedert in Belegtypen (Angebot, Auftrag). Die jeweiligen Belegwerte sind in Tausend EURO angegeben. Die Daten geben pro Beleg den Minimalwert, den Maximalwert, die Gesamtsumme, einen Durchschnittswert und den noch offenen Wert an.

- ⇒ Kehren Sie durch Klick auf das Symbol  zu Ihrem Arbeitsplatzmenü EASY ACCESS zurück.

Notizen

A large grid of graph paper, consisting of approximately 30 columns and 40 rows of small squares, intended for taking notes. The grid is empty, with the word 'Notizen' written in the top-left corner.