

Übersicht: Verkauf – Anfrage bis Rechnung

Verkauf: Von der Anfrage zur Rechnung

ERPanda bildet den klassischen Verkaufsprozess im Handwerks-/Baugewerbe durchgängig ab:

Anfrage → Angebot → Auftrag → Rechnung (→ Mahnung)

Anfragen

Eingehende Kundenanfragen werden erfasst und können direkt in ein Angebot überführt werden.

Angebote

Angebote werden mit Positionen (aus dem Artikelstamm oder frei erfasst), Preisen und Konditionen erstellt. Eine **Gültigkeit** (Zeitraum, unter Einstellungen → Gültigkeit konfigurierbar) sorgt dafür, dass Angebote automatisch als abgelaufen markiert werden können.

Aufträge

Wird ein Angebot vom Kunden angenommen, entsteht daraus ein Auftrag. Aufträge sind die Grundlage für Planung (Plantafel, Termine) und spätere Rechnungsstellung.

Rechnungen & Mahnungen

- Rechnungen werden aus Aufträgen (oder direkt) erstellt und folgen den **GoBD-Anforderungen**: lückenlose Nummernkreise (Einstellungen → Nummernkreise), Unveränderlichkeit nach Ausstellung, revisionssicheres Audit-Log.
- **Zahlungspläne** (Teilzahlungen/Abschlagsrechnungen) sind unter Einstellungen → Zahlungspläne konfigurierbar.
- Offene, überfällige Rechnungen lassen sich direkt aus der Rechnungsübersicht in **Mahnungen** überführen (eigene Mahnungs-Tabelle).
- Das **Rechnungsdesign** (Logo, Layout) wird zentral unter Einstellungen → Rechnungsdesign gepflegt.

Kleinunternehmerregelung

Über einen Schalter in den Einstellungen kann die Kleinunternehmerregelung (§19 UStG) aktiviert werden — Rechnungen weisen dann automatisch keine Umsatzsteuer aus.

Dieses Kapitel wird laufend erweitert.

Revision #1

Created 2026-08-19 15:32:00 UTC by ERPanda

Updated 2026-08-19 15:32:00 UTC by ERPanda