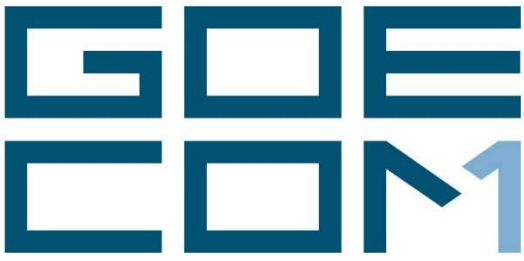


How To

Preisgestaltung in Marvin

Dezember 2018



Inhaltsverzeichnis

Einleitung 4
Vorwort 5
Grundlagen der Preisgestaltung 6
Preistabelle 6
Preisgruppe kopieren 7
Rabatte und Mehrwertsteuer 9
Definition der Mehrwertsteuersätze 9
Mehrwertsteuer bei Auslandskunden 11
Grundeinstellungen im Kundenstamm 11
Sortimentspreisgruppen 13
Teilmaske Fremdwährung – Umrechnung/Abrechnung 14
Zuordnung der Sortimentspreisgruppe zu einem Kunden 16
Sortimentspreisgruppe rückgängig machen. 17
Sortimentspreisgruppen kopieren 17
Preise in Sortimentspreisgruppen ändern 17
Kunden-Artikel-Preise 19
Kunden-Artikel-Preise im Artikelstamm 19
Kunden-Artikel-Preise im Kundenstamm 19
Kunden-Artikel-Konditionen 21
Kunden-Artikel-Konditionen im Artikelstamm 21
Kundengruppen-Konditionen 21
Kunden-Artikel-Konditionen im Kundenstamm 22
Kunden-Warengruppen-Konditionen 22
Angebote 23
Allgemeine Angebote 23
Kunden-Artikel-Angebote 24
Kundengruppen-Angebote 25
Kunden-KW-Angebote 25
Gewichtspreise 27
Abweichende Rückvergütungspreise 29
Staffelpreise 30
Preisänderung bei Bestelleingabe 32
Preise in Bestellung neu ermitteln 33
Ein Wort vorab 33
Warum sollte man die Preise in Bestellungen neu ermitteln? 33
Wie führt man eine nachträgliche Preiskorrektur durch? 33
Datenbanksicherung 33
Datenbankdiagnose 34
Preise in Bestellung neu ermitteln 35
Rechnungskorrektur in Marvin 39
Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung 39
1. Stornierung der Rechnung 39
2. Bearbeitung der Bestellung 40
3. Neuausdruck der Rechnung 40
Anlage 1 - Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung 41
Preise überprüfen 42
Preisänderung 43
Preislistendruck 46

Preisliste als Excel-Datei 48
Preise für MPP 51
Kassenpreisfunktion 52
Nachwort 54

Einleitung

Seit einigen Jahren bieten wir zu verschiedenen Themenbereichen rund um Marvin verschiedene Anleitungen. Diese Anleitungen erscheinen seit dem Jahr 2015 unter dem allgemeinen Titel „**How to**“ und helfen Ihnen dabei, Marvin effizient einzusetzen.

Jedes dieser Hefte entspringt den Erfahrungen, die wir im Laufe der Jahre in Kundengesprächen, Schulungen oder als Nutzer von Marvin selbst gemacht haben. Wir versuchen, unser Wissen möglichst einfach zu vermitteln.

Beachten Sie bitte, dass sich die Masken in Marvin ändern können. Unsere Anleitung entspricht grundsätzlich dem aktuellen Stand der Software zum Zeitpunkt der Erstellung. Wann eine Anleitung erstellt wurde, finden Sie auf der Titelseite.

Genug der Vorrede – fangen wir an.

Vorwort

Die Preisgestaltung in Marvin ist ein sehr umfangreiches Thema – um Ihnen als schlauen Bäcker die Möglichkeit zu bieten, Ihren Kunden viele Möglichkeiten der Preisfindung anzubieten, ermöglichen wir verschiedenste Wege der Preisgestaltung.

In diesem Heft beschreiben wir nahezu alle Möglichkeiten, die Ihr Marvin Ihnen bieten kann. Doch da Marvin – wie Sie ja wissen – modular aufgebaut ist, kann es sein, dass manche Optionen, die wir hier beschreiben, in Ihrer Version nicht enthalten sind.

Sollten Sie feststellen, dass eine hier beschriebene Variante der Preisgestaltung in Ihrer Version nicht zur Verfügung zu stehen scheint, zögern Sie nicht, das Gespräch mit unserem Supportteam oder Ihrem Betreuer im Außendienst der Goecom zu suchen. Wir helfen Ihnen gerne weiter.

Wir werden im Laufe dieses Heftes manchmal hin- und herspringen müssen, zum Beispiel weil in einer Maske Felder enthalten sind, deren Zweck wir erst später erklären. Lassen Sie sich davon nicht irritieren.

Lassen Sie sich bitte auch nicht von der Vielzahl der Möglichkeiten verwirren. Auch die Preisfindung in Marvin hält sich an die grundsätzliche Regel, die überall in Marvin gilt: Das Spezielle geht vor dem Allgemeinen. Daher haben Kunden-Artikelpreise Vorrang vor normalen Preisen und Kunden-Artikel-Angebotspreise Vorrang vor normalen Angeboten. Genauso haben Angebotspreise Vorrang vor normalen Preisen – sie sind spezieller, weil sie nur für einen bestimmten Zeitraum gelten.

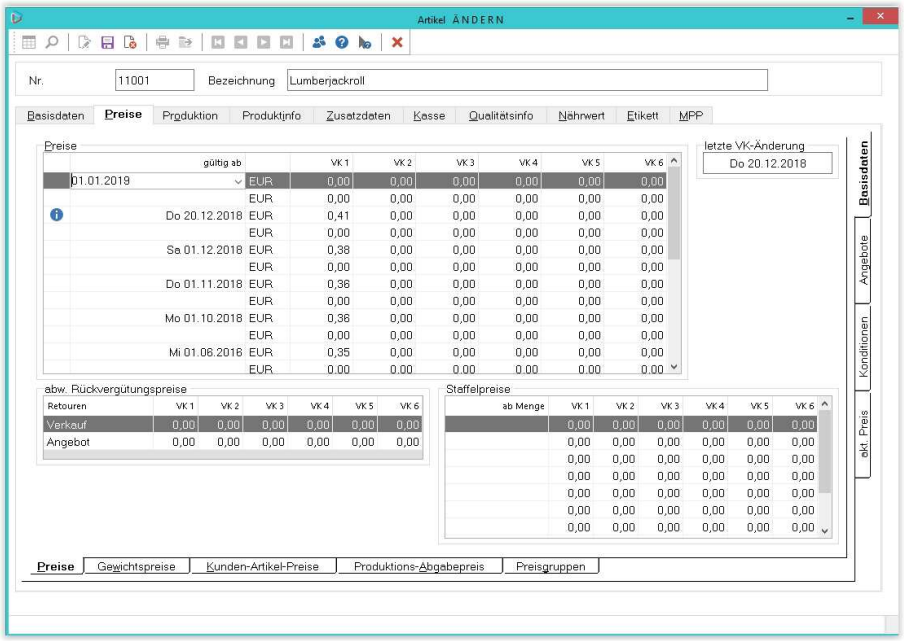
Ein Letztes: Wir versuchen, diese Hefte so komplett wie möglich zu gestalten – dennoch kann es vorkommen, dass einzelne Punkte vergessen werden. Wenn Ihnen also etwas fehlt, rufen Sie uns an oder schreiben Sie uns an info@goecom.de.

Grundlagen der Preisgestaltung

Preistabelle

Selbst die kleinsten Versionen von Marvin bieten Ihnen die Möglichkeit, mit sechs verschiedenen Preisgruppen zu arbeiten, die Sie frei gestalten können. Das bietet Ihnen die Möglichkeit, z.B. eine Bruttopreisgruppe, eine Nettopreisgruppe und vier weitere Preisgruppen nach Ihren Bedürfnissen anzulegen.

Die Gestaltung ist sehr einfach: Unter „**Stammdaten**“-„**Artikel**“-„**Preise**“ finden Sie die folgende Karteikarte:



Preise – Preisgruppen VK1 - VK6

In der oberen Hälfte dieser Karteikarte finden Sie die sechs Preisgruppen VK1 – VK6. In der ersten Spalte sehen Sie ein weißes i in einem blauen Kreis – dieses Symbol zeigt Ihnen an, welcher Preis der aktuell gültige Preis ist. In der nächsten Spalte sehen Sie, ab wann der jeweilige Preis gültig war oder gültig sein wird – ja, Sie können hier schon Preisänderungen für die Zukunft vorbereiten, die dann zum gewünschten Zeitpunkt automatisch übernommen werden.

Die Spalten VK1 – VK6 haben wir ja bereits erklärt – es sind die 6 Preisgruppen, die später noch eine wichtige Rolle spielen werden.

Genauso wichtig ist die zweite Zeile unter dem Datum. Diese Spalte ermöglicht es Ihnen, für jede der sechs Preisgruppen einen fixen Angebotspreis zu hinterlegen – auch darauf werden wir später zu sprechen kommen.

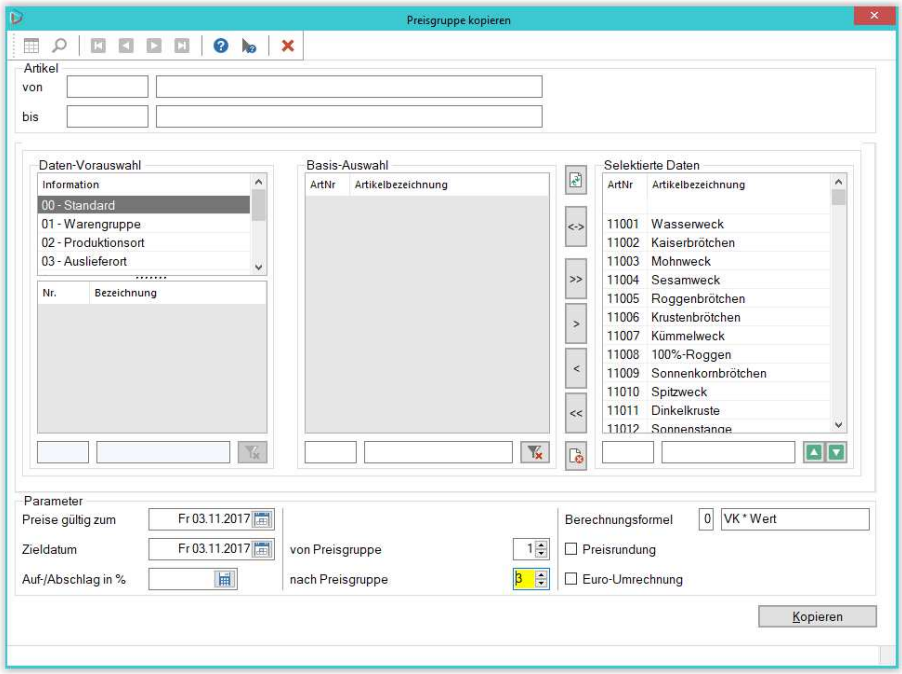
Wenn Sie einen neuen Preis für einen Artikel hinterlegen möchten, öffnen Sie die Artikelmaske mit der Taste **<F5>**, klicken mit der **linken Maustaste** in die Tabelle und drücken dann auf Ihrer Tastatur die **<Einfg>**-Taste. Es öffnet sich eine neue Zeile, in der Sie dann das Datum der Preisänderung und die neuen Preise eingeben können. Für die Änderung eines einzelnen Preises ist dieser Weg sicher prima – wenn Sie jedoch mehrere Preise ändern möchten, gibt es eine einfachere Lösung, die wir Ihnen weiter hinten erklären.

Preisgruppe kopieren

Manchmal muss man die Preise von einer Preisgruppe in eine andere übernehmen. Natürlich kann man jeden Preis abtippen – wenn man Langeweile hat und mit seiner freien Zeit nichts Besseres anzufangen weiß. Es geht jedoch auch eleganter und vor allem schneller. Sehen wir uns das an einem Beispiel an:

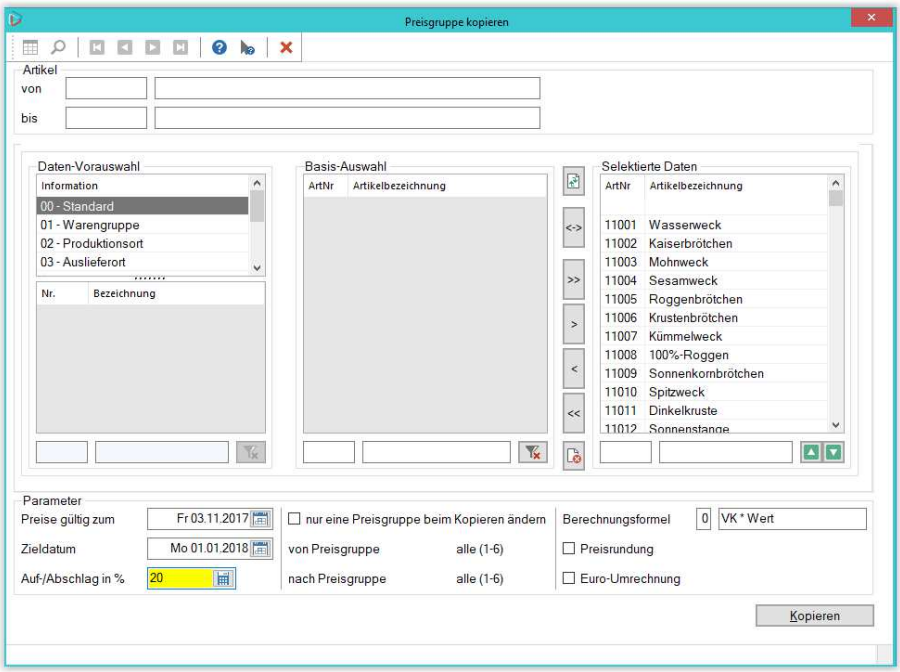
In unserem Beispiel möchten wir die Preisgruppe 1 auf die Preisgruppe 3 kopieren. Die Vorgehensweise ist sehr einfach:

1. Gehen Sie in der leeren Artikelstammdatenmaske auf „**Sondertasten**“ und wählen Sie den Menüpunkt: „**Preisgruppe kopieren“**. Alternativ können Sie auch mit der Tastenkombination **<Umschalt>+<F10>** arbeiten.
2. Es öffnet sich eine neue Maske. Hier können Sie hinterlegen, für welche Artikel Sie die Preise kopieren möchten:

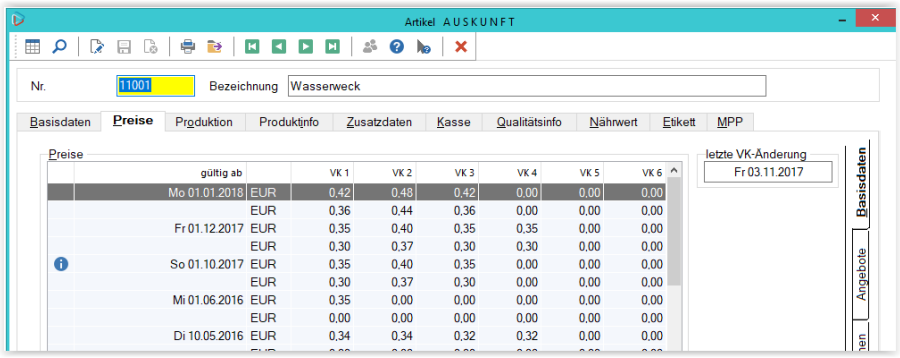


Preise für VK1-VK6 kopieren

3. In unserem Beispiel möchten wir die Preisgruppe 1 auf die Preisgruppe 3 kopieren – und zwar für alle Artikel. Also stellen wir unten die Basis-Preisgruppe (**von Preisgruppe**) auf 1, die Zielpreisgruppe (**nach Preisgruppe**) auf 3. Wenn alle Artikel im rechten Fenster sind, können wir nun auf „**Kopieren**“ klicken.
4. Wie Sie in der Abbildung unten sehen, wurden die Preise von Preisgruppe 1 inklusive der Angebotspreise auf die Preisgruppe 3 kopiert. Dabei werden die Preise der Preisgruppe 3 auf dasselbe Gültigkeitsdatum wie bei der Preisgruppe 1 kopiert.
5. Alternativ kann auch nach Datum kopiert werden. In unserem Beispiel kopieren wir als Nächstes die Preise der Preisgruppe 1 für den 1.12.2017 auf die Preisgruppe 4. Das Ergebnis zeigt, dass die Preise der bestehenden Preisgruppen 2 und 3 auf das neue Datum übernommen werden; zusätzlich wird die Preisgruppe 4 mit den Preisen der Preisgruppe 1 versehen.
6. Unser nächstes Beispiel zeigt wieder das Kopieren der Preisgruppen auf ein neues Datum; diesmal werden alle Preisgruppen vom 3.11.2017 auf den 1.1.2018 mit einem Aufschlag von 20% kopiert:



Preisgruppe mit Aufschlag kopieren



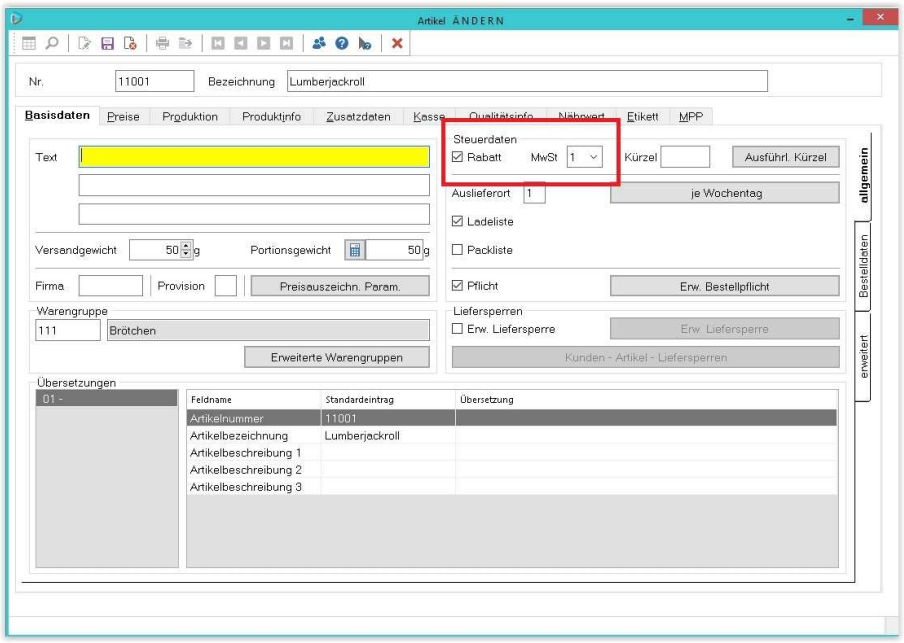
Ergebnis

7. Sie sehen: Die Preise wurden für den 1.1.2018 neu berechnet; gleichzeitig ist die Preisgruppe 4 leer, da diese ja vor oder am 3.11.2017 noch keine Preise hatte (die haben wir ja auf den 1.12.2017 kopiert).
8. Wenn Sie die Maske „**Preisgruppen kopieren**“ ansehen, werden Sie feststellen, dass neben dem „**Aufschlag in %**“ auch Berechnungsformeln und Preisrundungen hinterlegt werden können. Dies hier zu erklären dürfte sich jedoch erübrigen, oder?

Neben den Preisen müssen beim Artikel jedoch noch andere Einstellungen getroffen werden, auf die wir nun eingehen möchten.

Rabatte und Mehrwertsteuer

Auf der Karteikarte „**Basisdaten**“ im Artikelstamm werden die Einstellungen für die Rabattfähigkeit und den Mehrwertsteuersatz des jeweiligen Artikels getroffen:



Rabatt und MwSt.

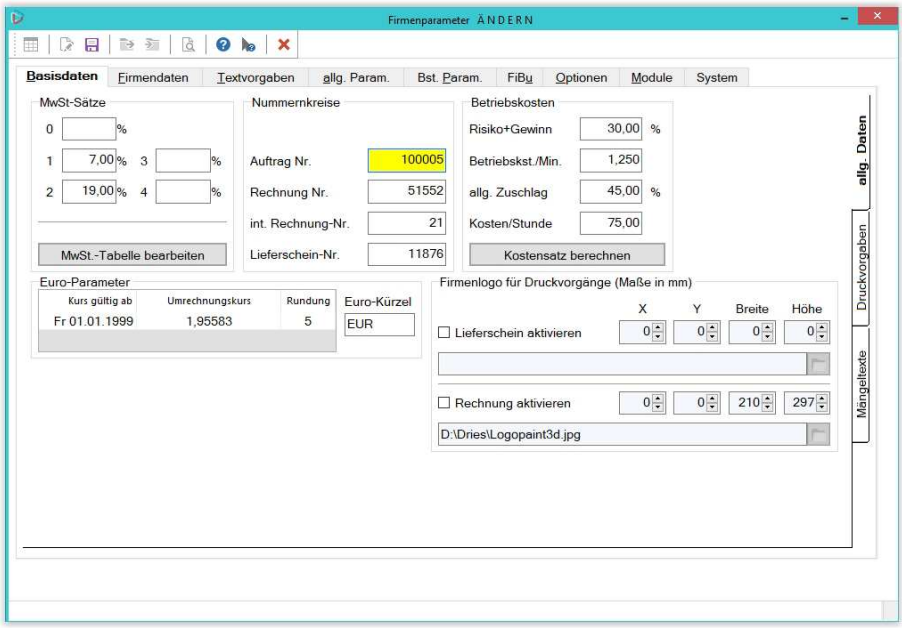
Der Haken im Feld „**Rabatt**“ besagt, dass dieser Artikel rabattfähig ist. Ist der Artikel nicht gesetzt, wird auch kein Rabatt gewährt.

Im Feld „**MwSt**“ bestimmen Sie den Mehrwertsteuersatz für den Artikel. Da Marvin ein internationales Programm ist, müssen Sie die für Ihr Land geltenden Mehrwertsteuersätze hinterlegen. Dies machen Sie in den „**Firmenparametern**“.

Definition der Mehrwertsteuersätze

Unter „**Optionen**“-„**Firmenparameter**“ finden Sie die grundlegenden Einstellungen für Marvin. Dieser Programmpunkt enthält über 1.400 Schalter – und man kann hier schnell etwas falsch einstellen. Aus diesem Grund ist es wichtig, nicht einfach etwas umzustellen, wenn man nicht weiß, welche Folgen eine solche Änderung hat.

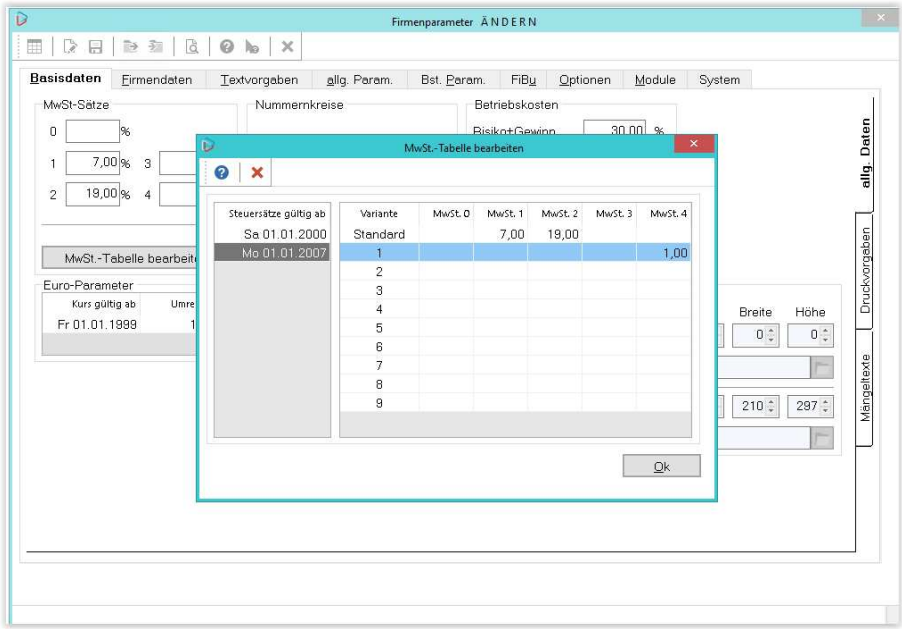
Die Karteikarte „**Basisdaten**“ in den Firmenparametern sieht so aus:



Firmenparameter - Mehrwertsteuer

In der Untermaske „**MwSt-Sätze**“ haben Sie die Möglichkeit, bis zu 5 verschiedene Mehrwertsteuersätze zu hinterlegen - also z.B. für Auslandskunden, Lebensmittel, sonstige Waren, Inhouse-Verzehr und einiges mehr. Diese Angaben werden in den Stammdaten zum Beispiel bei den Artikeleinstellungen benötigt. Jede Änderung in den Mehrwertsteuersätzen muss also nicht in Hunderten von Artikelstammsätzen durchgeführt werden, sondern kann in dieser Untermaske zentral erledigt werden.

Eine besondere Funktion verbirgt sich hinter der Schaltfläche „**MwSt-Tabelle bearbeiten**“. Hier werden verschiedene Mehrwertsteuersätze hinterlegt – was für die Preishistorie durchaus wichtig ist. Klicken Sie auf den Schalter, öffnet sich eine neue Maske:



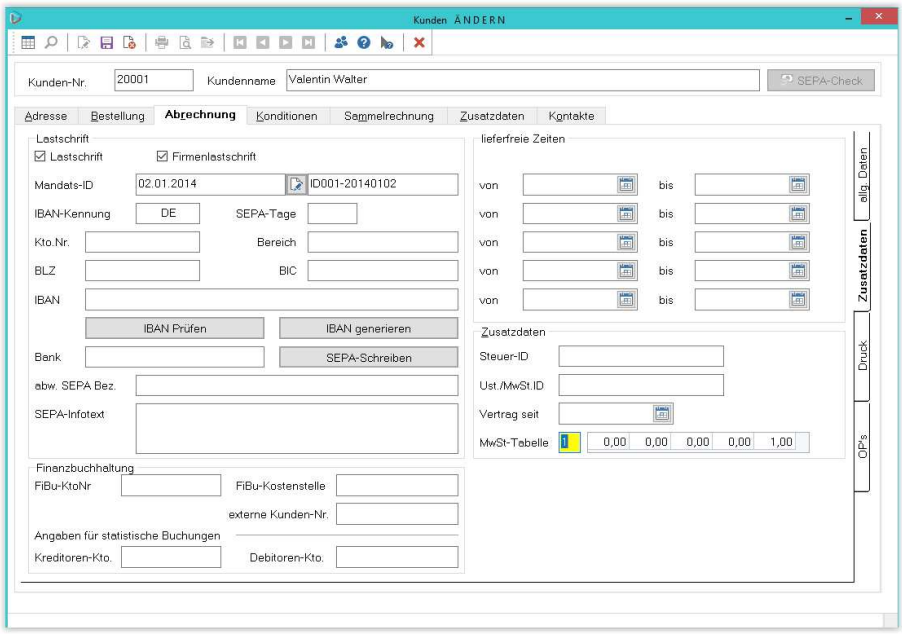
Mehrwertsteuertabelle

Die Änderungen bei der Mehrwertsteuer sind datumsabhängig. Marvin ermöglicht Ihnen, eine geplante Änderung bereits im Vorfeld einzutragen. Durch einen Klick mit der linken Maustaste in die linke Tabelle (die mit der Überschrift „**Steuersätze gültig ab**“ und einen Druck auf die **<Einfg>**-Taste können Sie ein neues Datum und dann mit der **<Enter>**-Taste

auch die jeweiligen Steuersätze hinterlegen. Für Deutschland hat es sich bewährt, in der Zeile „**Standard**“ bei „**MwSt.1**“ 7% und bei „**MwSt.2**“ 19% zu hinterlegen. Benötigen Sie für Rechnungen mehr als zwei Steuersätze, so setzen Sie sich bitte mit dem Supportteam in Verbindung – standardmäßig weisen die Rechnungen in Marvin nur diese beiden Steuersätze aus.

Mehrwertsteuer bei Auslandskunden

Ein besonderer Fall tritt ein, wenn Sie ausländische Kunden haben, denen Sie keine Mehrwertsteuer in Rechnung stellen. Hier müssen Sie in der Mehrwertsteuertabelle eine der Zeilen besonders belegen, indem Sie ausschließlich in der letzten Spalte für die Mehrwertsteuer den Wert 1 eintragen und beim Kunden in den Kundenstammdaten, Karteikarte „**Abrechnung**“-„**Zusatzdaten**“, unten rechts im Feld „**MwSt-Tabelle**“ dann diese Zeile auswählen. Auf diese Weise stellen Sie sicher, dass für diesen Kunden keine Mehrwertsteuer berechnet wird. In unserem Beispiel haben wir oben die MwSt-Tabelle 1 angelegt, die wir dann in der folgenden Abbildung beim Kunden hinterlegen.

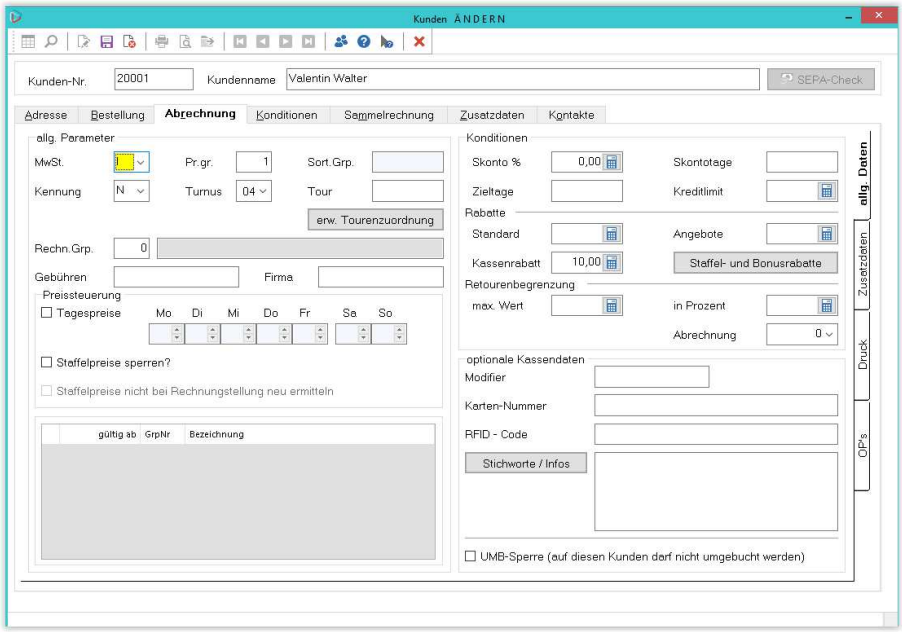


Mehrwertsteuer bei Auslandskunden hinterlegen

So, und da wir schon beim Kundenstamm sind, machen wir hier gleich weiter. Denn auch bei den Kunden sind noch einige Einstellungen zu treffen.

Grundeinstellungen im Kundenstamm

Sehen wir uns zunächst einmal die Grundeinstellungen an, die wir treffen müssen: Da wäre als Erstes die Karteikarte „**Abrechnung**“.



Mehrwertsteuer und Preisgruppe im Kundenstamm

Links oben wird im Feld „**MwSt**„ bestimmt, ob die Preise für den Kunden inklusive oder zuzüglich Mehrwertsteuer gelten. Sie erinnern sich an die sechs Preisgruppen? Wir hatten dort erwähnt, dass Sie eine Brutto- und eine Netto-Preisgruppe anlegen können – dieser Schalter ist der Grund dafür. Manche Kunden wünschen eine Rechnung mit Bruttopreisen, andere mit Nettopreisen. Dieser unscheinbare Schalter hier erspart Ihnen viel Arbeit. Auch beim Druck von Preislisten (dazu kommen wir später noch) wird dieser Schalter berücksichtigt.

Rechts neben dem Feld MwSt finden Sie das Feld „**Pr.gr.**“. Sie haben bestimmt sofort erkannt, dass hier die Preisgruppe hinterlegt wird, die Sie schon bei den Artikeln angelegt haben. Tragen Sie hier die von Ihnen gewünschte Preisgruppe ein.

Unten finden Sie die Teilmaske „**Preissteuerung**“. Hier können Sie z.B. **Tagespreise** hinterlegen. Setzen Sie den Haken bei „**Tagespreise**“, können Sie in den Wochentagsfeldern rechts daneben unterschiedliche Preisgruppen hinterlegen. Auf diese Weise bestimmen Sie, ob z.B. am Sonntag höhere Preise gelten sollen oder nicht.

Auf der rechten Seite dieser Maske geht es um verschiedene Konditionen wie Skonto und Rabatte. Für uns sind hier die Felder in der Teilmaske „**Rabatte**“ von Interesse. Sie können drei verschiedene Grundrabatte setzen – den **Standardrabatt**, der für alle rabattfähigen Artikel gilt, den **Angebotsrabatt**, der für rabattfähige Artikel gilt, die im Angebot sind, und einen **Kassenrabatt**, der greift, wenn der Kunde z.B. die Ware in der Filiale abholt.

Damit sind auch die Grundeinstellungen bei den Kundendaten zusammengefasst. Kommen wir nun nach der Pflicht zur Kür.

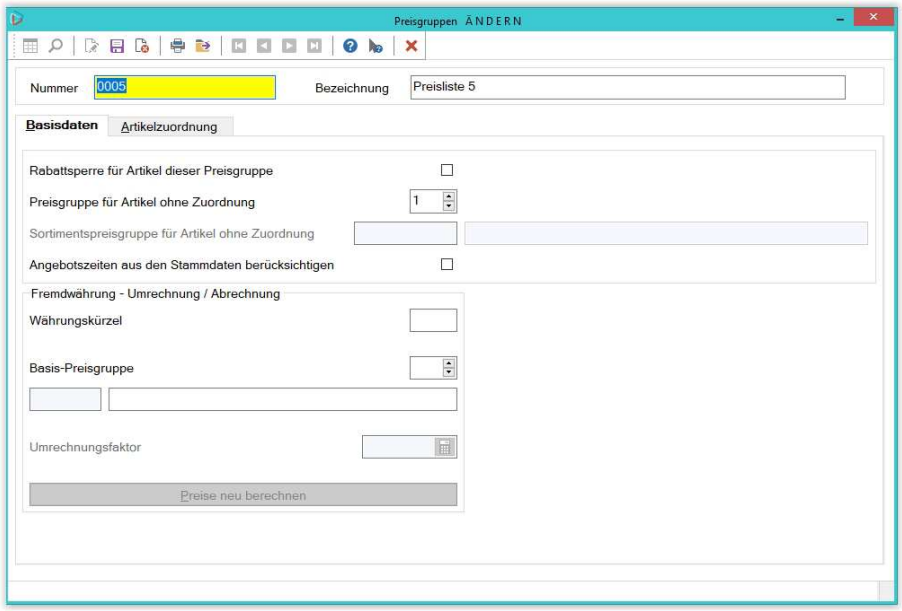
Sortimentspreisgruppen

Wir haben ja schon im Vorwort geschrieben, dass Marvin einen großen Umfang an Möglichkeiten bietet, die eigenen Preise für die Kunden zu hinterlegen.

Die Sortimentspreisgruppen bieten nun die Möglichkeit, neben den bereits vorhandenen 6 Standardpreisgruppen beliebig viele Preisgruppen (okay, es sind genau 102.400.000 Möglichkeiten) für Ihre Kunden zu hinterlegen. Sie können also auch Sortimentspreisgruppen für mehrere Kunden anlegen, anstatt für jeden Kunden die Preise einzeln festzulegen.

Den Menüpunkt, um solche Preisgruppen anzulegen, finden Sie unter „**Stammdaten**"– „**Preisgruppen**".

Öffnen wir also die Maske „**Preisgruppen**":



Sortimentspreisgruppen

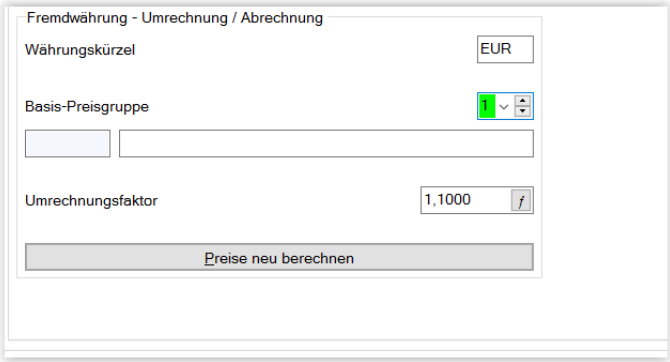
Gehen wir doch die einzelnen Felder durch, damit Sie die Möglichkeiten kennenlernen:

- **Nummer** und **Bezeichnung**: Diese Felder sind selbsterklärend – Sie kennen sie ja schon aus anderen Marvin-Masken. Jede Nummer kann exakt einmal hinterlegt werden.
- **Rabattsperre für Artikel dieser Preisgruppe**: Sie können im Kunden- und Artikelstamm in Marvin verschiedene Rabattsätze hinterlegen. Mit diesem Schalter legen Sie fest, ob für Artikel, die Sie dieser Preisgruppe zugeordnet haben, Ihre Rabatteinstellungen berücksichtigt werden. Zur Artikelzuordnung kommen wir später noch.
- **Preisgruppe für Artikel ohne Zuordnung**: Sie können natürlich in einer Preisgruppe auch nur einige wenige abweichende Preise hinterlegen. Sie haben zum Beispiel drei Filialen in der Fußgängerzone, wo die Kunden auch Kaffee trinken können – und zwar zu anderen Preisen als in anderen Filialen. Dann können Sie diese Preise in einer Preisgruppe hinterlegen und sagen: Für alle anderen Artikel gilt die Standard-Preisgruppe 1. Übrigens: Ist dieses Feld leer, dann kann der Kunde, bei dem diese Preisgruppe hinterlegt ist, ausschließlich die Artikel bestellen, für die auch ein Preis in der Sortimentspreisgruppe hinterlegt ist – alle anderen Artikel sind für ihn gesperrt, und beim Versuch, eine Bestellung einzugeben, wird darauf hingewiesen, wenn ein Artikel bestellt werden soll, der nicht in seiner Sortimentspreisgruppe hinterlegt ist.

- **Sortimentspreisgruppe für Artikel ohne Zuordnung**: Die Funktion ist genauso wie bei der Preisgruppe für Artikel ohne Zuordnung. Beachten Sie aber bitte: Eine Staffelung der Preisgruppen ist **nicht** möglich – Sie können also nicht die Preisgruppe 02 bei der Preisgruppe 01 hinterlegen, dann die Preisgruppe 03 bei der Preisgruppe 02 und so weiter. Es gilt immer genau eine Zuordnung.
- **Angebotszeiten aus den Stammdaten berücksichtigen**: Dieser Schalter wirkt wie der für die Rabattsperre weiter oben – ist er nicht gesetzt, gibt es für die in der Gruppe befindlichen Artikel keine Angebote.

Teilmaske Fremdwährung – Umrechnung/Abrechnung

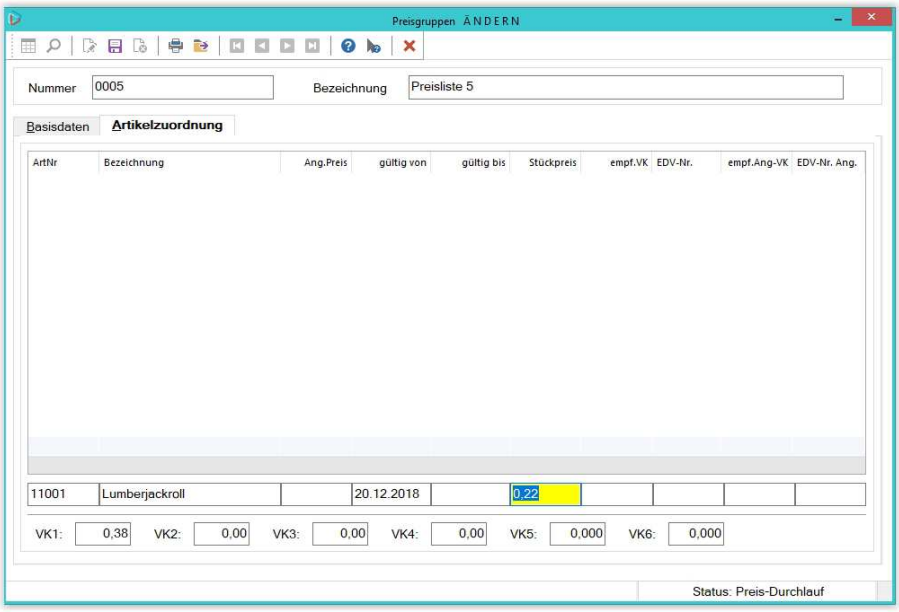
Die Felder dieser Teilmaske können Sie nutzen, wenn Sie für eine Preisgruppe alle Preise einer Standardpreisgruppe einfach umrechnen müssen. Diese Funktion können Sie ausschließlich beim Anlegen einer Preisgruppe nutzen. Die klassische Einstellung, bei der Sie die Preise aus der Standard-Preisgruppe 1 um den Faktor 1,1 erhöhen, wäre, dass Sie die Preisgruppe 1 hinterlegen und im Feld „**Umrechnungsfaktor**“ den Faktor 1,1 eingeben und dann auf „**Preise neu berechnen**“ klicken.



Berechnung/Umrechnung für Sortimentspreisgruppe

Soweit die Grundeinstellungen für die Preisgruppen – gehen wir nun daran, neue Preise für Artikel zu hinterlegen. Klicken Sie auf die Karteikarte „**Artikelzuordnung**“. Als Erstes werden Sie nun gefragt, ob Sie den Datensatz speichern möchten – beantworten Sie diese Frage mit „**Ja**“.

Es öffnet sich nun die Karteikarte „**Artikelzuordnung**“:

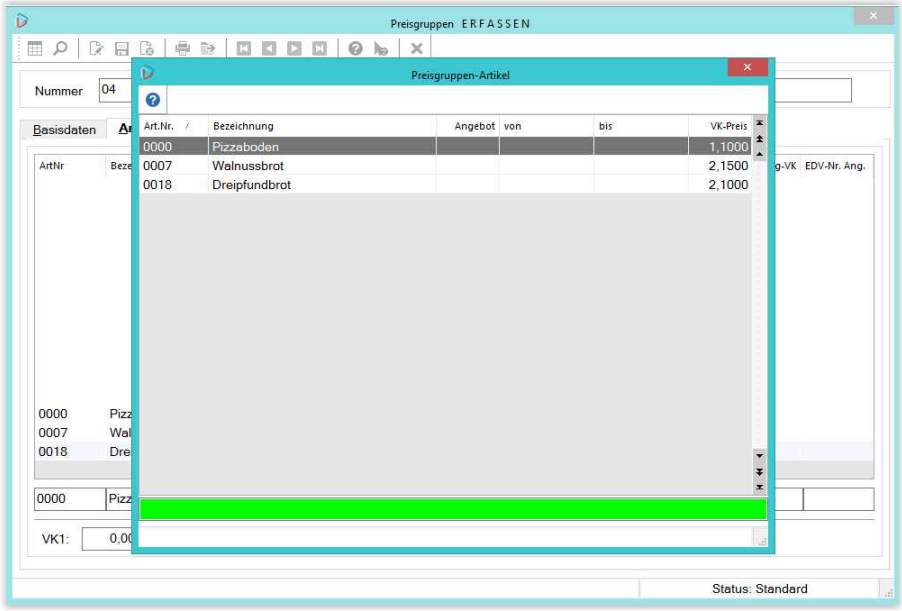


Artikel in Sortimentspreisgruppe hinterlegen

Zunächst einmal nicht sonderlich beeindruckend, oder? Klicken Sie unten in das erste Feld (das Feld, das unter „**Art. Nr.**“) steht. Hier können Sie mit der Taste **<F1>** einen beliebigen Artikel auswählen und dann mit **<Enter>** auf das Feld „**Stückpreis**“ wechseln. Hier wird der abweichende Preis hinterlegt.

Zusätzlich gibt es noch die Felder „**Ang. Preis**“ sowie „**gültig von**“ und „**gültig bis**“. Diese drei Felder gehören unbedingt zusammen. Im ersten Feld können Sie einen abweichenden Angebotspreis hinterlegen. Dieser Preis wird dann entweder zu den Daten verwendet, die Sie im Artikelstamm für Angebote hinterlegen (wenn Sie in den Basisdaten der Preisgruppen den Schalter „**Angebotszeiten aus den Stammdaten berücksichtigen**“ gesetzt haben), oder er wird zu dem Zeitraum verwendet, den Sie unter „**gültig von**“ und „**gültig bis**“ hinterlegt haben. Hier sehen Sie schon, dass diese beiden Felder ausschließlich für Angebote Verwendung finden.

Geben Sie mehrere Artikel ein, können Sie diese entweder in der Tabelle oben überprüfen – oder indem Sie auf „**Sondertasten**“–„**Preisgruppenartikel**“ gehen. In diesem Fall öffnet sich eine neue Maske:



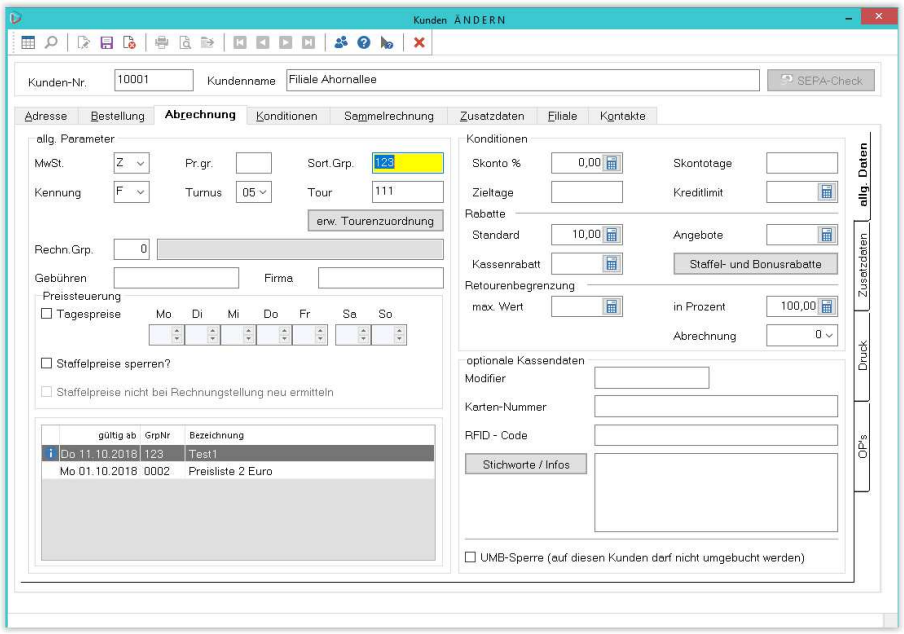
Kontrolle der Preisgruppenartikel

Zusätzlich finden Sie in den Sondertasten noch die bereits aus dem Bestellwesen bekannten Funktionen „**Artikel-Durchlauf**“ (wenn Sie alle Artikel durchgehen möchten) und „**Preis-Durchlauf**“, wenn Sie bereits in der Preisgruppe befindliche Artikel ändern möchten. Mit der Funktion „**Preisgruppe kopieren**“ können Sie eine neue Preisliste anlegen und dabei die Berechnung von der Seite „**Basisdaten**“ nutzen,

Mit der Funktion „**Preisgruppen ergänzen**“ können Sie eine Auswahl von Artikeln mit Berechnung zur Preisgruppe hinzufügen.

Zum Abschluss noch einmal die **<F10>**-Taste, und die Preisgruppe ist fertig. Nun müssen wir noch definieren, welcher Kunde diese Preisgruppe erhält.

Zuordnung der Sortimentspreisgruppe zu einem Kunden



Sortimentspreisgruppe hinterlegen

Gehen wir zurück in – richtig, Sie haben es sicher schon geahnt – in die Karteikarte „**Stammdaten**“-„**Kunden**“-„**Abrechnung**“.

1. Geben Sie im Feld „**Pr. gr.**“ die Zahl „**0**“ ein.
2. Sie können nun im Feld „**Sort. Grp.**“ die Nummer der gewünschten Preisgruppe hinterlegen oder mit **<F1>** aus der Liste auswählen.
3. Der nächste Schritt ist dann, dass Sie in der Tabelle unten links noch hinterlegen müssen, ab wann die hinterlegte Preisgruppe gültig ist. Wenn Sie die Preisgruppe wechseln möchten, hinterlegen Sie wie beschrieben die neue Preisgruppe und tragen sie mit dem Gültigkeitsdatum in der Tabelle unten ein. Damit sichern Sie auch Ihre Preishistorie, d.h. Sie können jederzeit kontrollieren (und in manchen Auswertungen berechnen), wie sich Ihre Preise entwickelt haben.

Beachten Sie bitte: Wenn Sie die Sortimentspreisgruppen nutzen, sind im Kundenstamm die „**Kunden-Artikel-Preise**“ deaktiviert. Wenn Sie den Schalter „**Angebotszeiten aus den Stammdaten berücksichtigen**“ in der Preisgruppe nicht aktiviert haben, ist auch die Maske „**Angebote**“ inaktiv. Sie bekommen in beiden Masken den Hinweis „**Sortimentspreisgruppen sind aktiv**“.

Sortimentspreisgruppe rückgängig machen.

Es kann ja sein, dass Sie von der Preisgruppe zurückgehen möchten auf eine Standard-Preisgruppe. Ein einfaches Umstellen in den Kundenstammdaten würde dann nicht nur Ihre Preishistorie zerstören, sondern birgt auch die Gefahr, dass in noch nicht abgerechneten Bestellungen falsche Preise erscheinen.

Bewährt hat sich ein Zwischenschritt, der wieder die Funktionen von Marvin nutzt:

1. Sie legen eine neue Preisgruppe über die oben beschriebene Berechnungsfunktion an. Dazu nutzen Sie die Standard-Preisgruppe, die der Kunde bekommen soll, und als Umrechnungsfaktor die Zahl 1.
2. In den Kundenstammdaten speichern Sie in der Tabelle auf der Seite „**Abrechnung**“ diese neue Preisgruppe mit dem Datum, ab dem der Kunde die Standard-Preisgruppe erhalten soll.
3. Wenn Sie dann nach einigen Wochen den Kunden auf die Standard-Preisgruppe umstellen, indem Sie im Feld „**Pr.Gr.**“ die gewünschte Standard-Preisgruppe eintragen, ist Ihre Preishistorie sicher und hält jeder Kontrolle stand.

Sortimentspreisgruppen kopieren

Manchmal möchten Sie bestimmt eine Sortimentspreisgruppe kopieren, um sie mit leichten Änderungen für andere Kunden zu verwenden. Das funktioniert genauso wie das Kopieren aller Datensätze in Marvin:

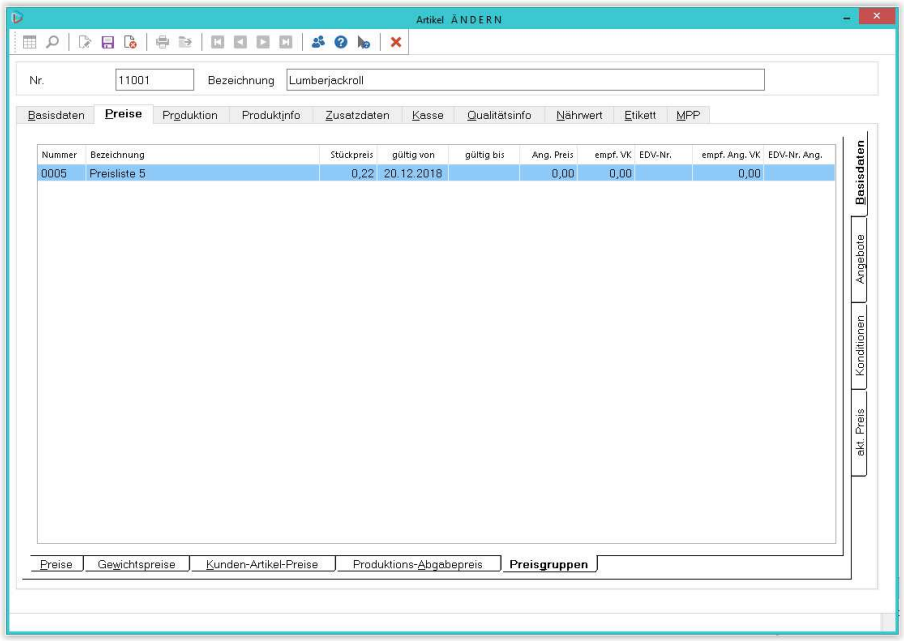
1. Drücken Sie in der leeren Maske die Taste **<F5>**, um eine neue Preisgruppe anzulegen.
2. Drücken Sie im Nummernfeld die Taste **<F1>**, um die Preisgruppe, die Sie kopieren möchten, auszuwählen.
3. Geben Sie der ausgewählten Preisgruppe eine Preisgruppennummer, die noch nicht vergeben ist.
4. Drücken Sie **<F10>**, um die neue Preisgruppe zu speichern.
5. Mit **<F1>** können Sie nun kontrollieren, dass beide Preisgruppen existieren. Die neue Preisgruppe können Sie nun anpassen.

Preise in Sortimentspreisgruppen ändern

Die Funktion, eine Sortimentspreisgruppe zu kopieren, spielt auch bei Preisänderungen eine entscheidende Rolle. Um Ihre Preishistorie zu behalten, sollten Sie **niemals** in einer bestehenden Preisgruppe, die Sie bei Kunden hinterlegt haben oder hatten, die Preise ändern. Gehen Sie stattdessen so vor:

1. Kopieren Sie die Preisgruppe, die Sie ändern möchten.
2. In der Kopie ändern Sie die Preise, die geändert werden sollen.
3. Hinterlegen Sie nun die neue Preisgruppe so, wie wir es bei der Zuordnung einer Sortimentspreisgruppe zu einem Kunden beschrieben haben.
4. Fertig!

Natürlich gibt es auch hier eine alternative Option: Möchten Sie den Preis für einen oder einzelne Artikel in mehreren Preisgruppen korrigieren oder einfügen, geht dies problemlos unter „**Artikel**“-„**Preise**“-„**Basisdaten**“-„**Preisgruppen**“:



Preisliste im Artikelstamm bearbeiten

Kunden-Artikel-Preise

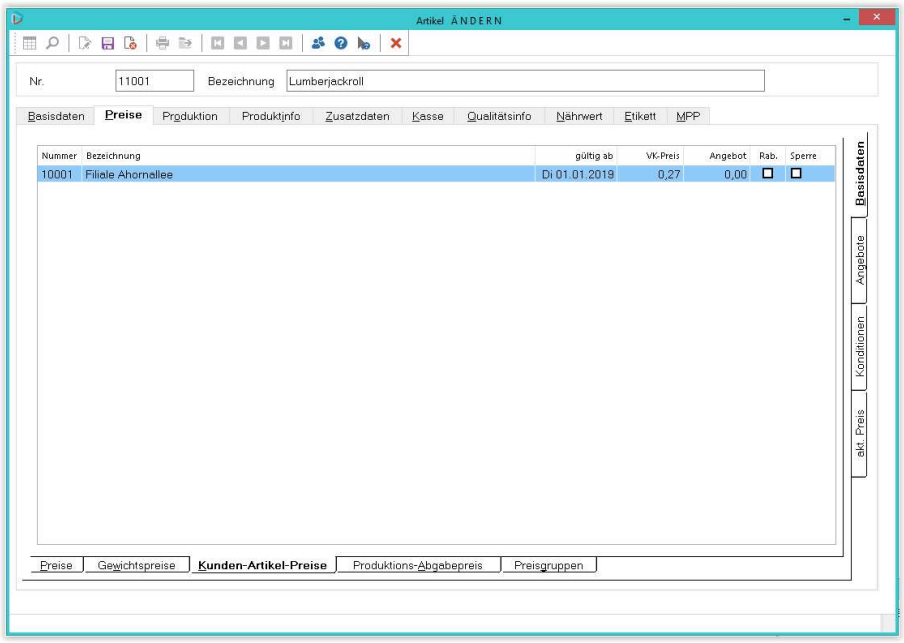
So, neben den normalen Preisgruppen und den Sortimentspreisgruppen kommen wir nun zu den **„Kunden-Artikel-Preisen**“. Diese Preise können nur mit den 6 VK-Preisgruppen verwendet werden – nicht in Kombination mit den Sortimentspreisgruppen. Fangen wir gleich an.

Anders als in den meisten anderen Preisen können die „**Kunden-Artikel-Preise**“ sowohl im Artikelstamm als auch im Kundenstamm gepflegt werden – und der Grund dafür ist rein pragmatisch: Möchte ich für einen Kunden 20 Artikelpreise pflegen, geht das im Kundenstamm einfacher als im Artikelstamm – will ich für 20 Kunden einen Artikelpreis ändern, geht dies im Artikelstamm deutlich schneller.

Eingefügt werden die Preise genauso wie sonst auch: Artikel auswählen – zum Bearbeiten mit **<F5>** öffnen – mit **<Einfg>**-Taste leeren Datensatz aufmachen – Daten eintragen.

Kunden-Artikel-Preise im Artikelstamm

Die Maske für die Kunden-Artikel-Preise finden Sie im Artikelstamm unter „**Preise**“-„**Basisdaten**“-„**Kunden-Artikel-Preise**“:



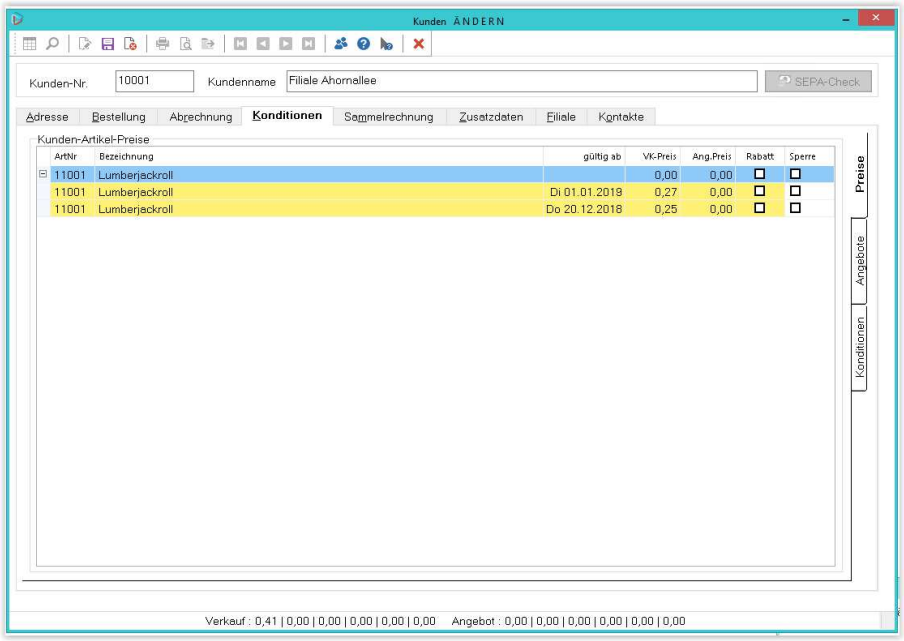
Kunden-Artikel-Preise

Neben den bekannten Funktionen (Kunde, gültig ab, VK-Preis, Angebot) gibt es hier zwei weitere Schalter:

- Der Schalter „**Rab.**“ bestimmt, ob der Artikel mit dem Kunden-Artikel-Preis rabattfähig ist oder nicht.
- Der Schalter „**Sperre**“ sperrt den hinterlegten Kunden-Artikel-Preis. Stattdessen wird der Preis aus der hinterlegten Preisgruppe verwendet.

Kunden-Artikel-Preise im Kundenstamm

Sie sehen, dass beim Artikelstamm keine Preishistorie angezeigt wird – diese finden Sie nur im Kundenstamm unter „**Konditionen**“-„**Preise**“:



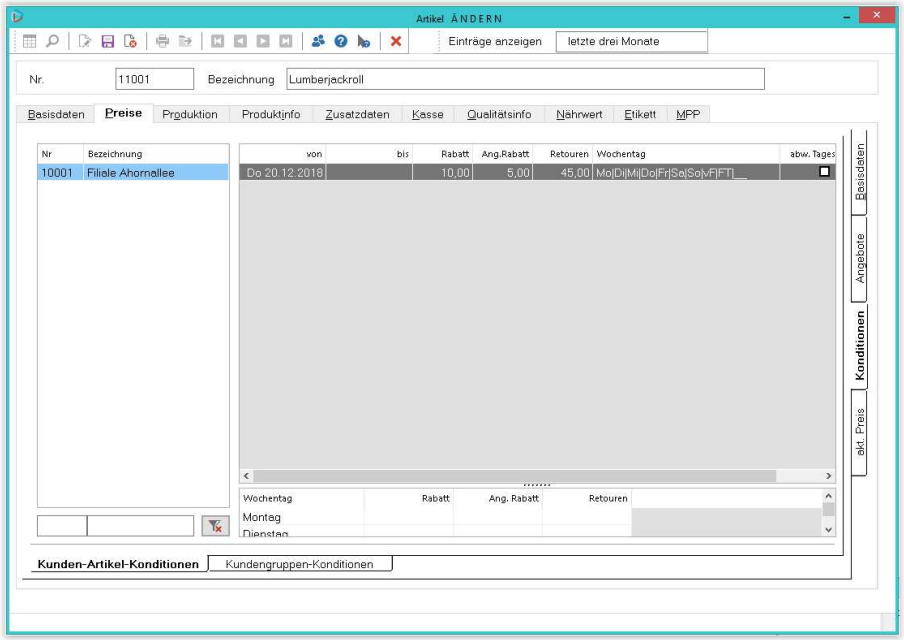
Preishistorie im Artikelstamm

Die Preishistorie ist nur sichtbar, wenn die Maske zum Bearbeiten geöffnet ist und auf das **„+-Zeichen**“ vor der Artikelnummer geklickt wurde.

Kunden-Artikel-Konditionen

Neben den reinen Preisoptionen können Sie natürlich in Marvin auch die anderen Optionen, die wir bieten, aufs Genaueste anpassen. Schauen wir uns auch diese Möglichkeiten an:

Kunden-Artikel-Konditionen im Artikelstamm



Kunden-Artikel-Konditionen

In den Kunden-Artikel-Konditionen im Artikelstamm (zu finden unter „**Artikel**“-„**Preise**“-„**Konditionen**“-„**Kunden-Artikel-Konditionen**“ können Sie folgende Einstellungen treffen:

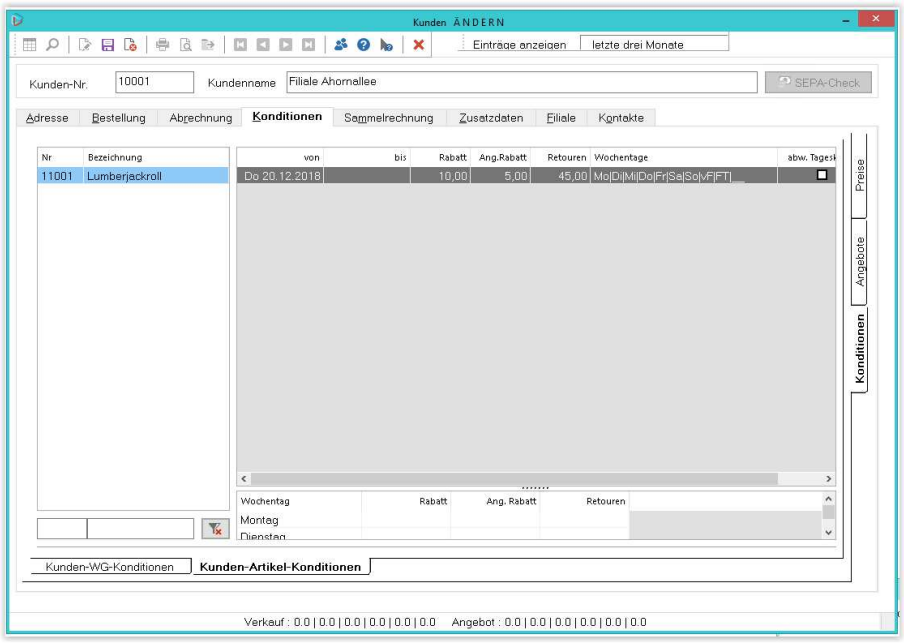
- Abweichende Rabattsätze
- Abweichende Angebots-Rabatte
- Abweichende Retourenquoten

das Ganze dann für bestimmte Zeiträume, bestimmte Tage oder auch täglich wechselnd. Die Einstellungen dazu haben wir ja schon in den anderen Kapiteln beschrieben.

Kundengruppen-Konditionen

Genauso wie bei den **Kunden-Artikel-Konditionen** funktioniert das Fine Tuning auch für die **Kundengruppen-Konditionen** – vergleichen Sie die Masken, sehen Sie sofort, dass sie nahezu identisch sind.

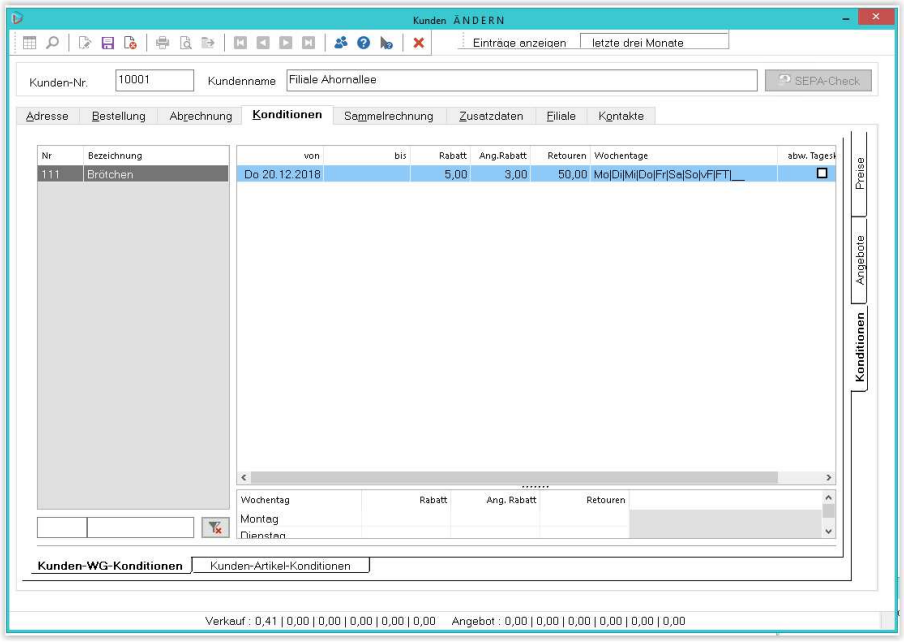
Kunden-Artikel-Konditionen im Kundenstamm



Kunden-Artikel-Konditionen im Kundenstamm

Auch hier gibt es nichts Neues zu finden – dafür aber in den Kunden-Warengruppen-Konditionen, zu denen wir jetzt kommen.

Kunden-Warengruppen-Konditionen



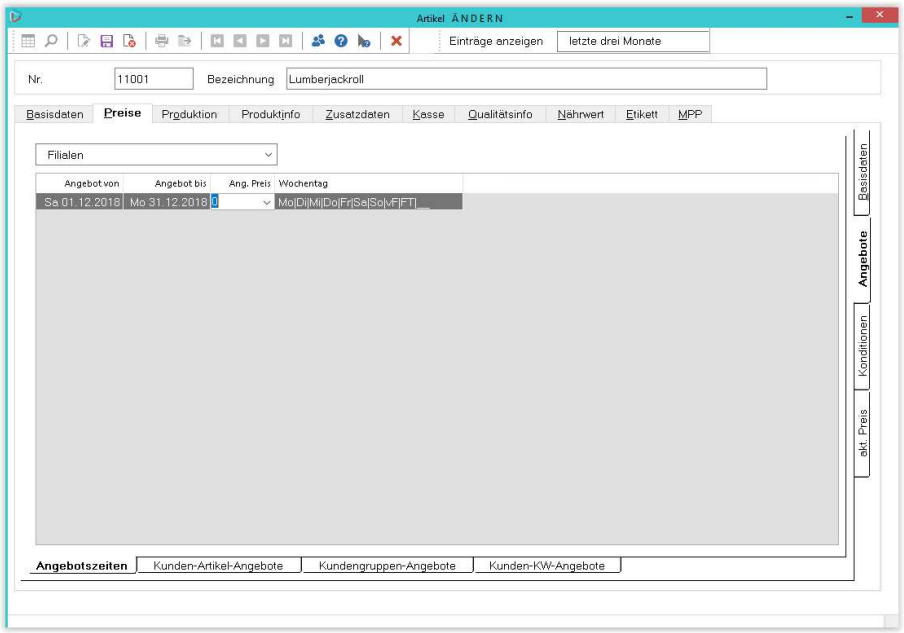
Kunden-Warengruppen-Konditionen

Im Kundenstamm gibt es die Möglichkeit, für einzelne Warengruppen die Konditionen Ihren Bedürfnissen anzupassen. So können Sie z.B. einem Kunden generell 20% Retoure erlauben, aber einzelne Warengruppen davon ausschließen. Gleiches gilt für Rabatte und Angebots-Rabatte.

Angebote

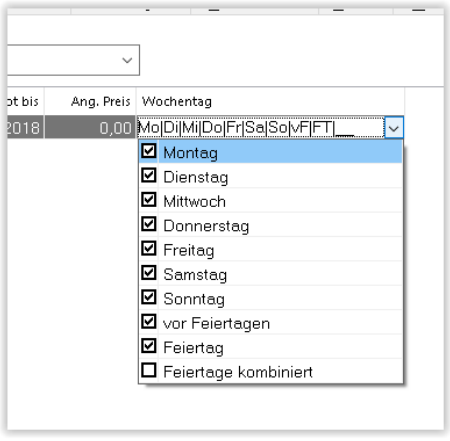
Allgemeine Angebote

Auf der Karteikarte „**Angebote**“ im Register „**Preise“** werden alle Details, die die Angebotszeiten betreffen, hinterlegt. Über das Pull-Down-Menü können Sie zwischen „**Alle Kunden“**, „**Filialen**“ und „**Normalkunden**“ wählen. Viel ist zu dieser Maske nicht zu sagen - die Benutzung ist nahezu selbsterklärend:



Angebotszeiten

Sie geben ein, von wann bis wann das Angebot gelten soll, können einen abweichenden Angebotspreis hinterlegen (ist hier nichts eingetragen, wird der Angebotspreis aus der jeweiligen Preisgruppe übernommen). Zusätzlich können Sie auch das Angebot wochentagsabhängig gestalten:



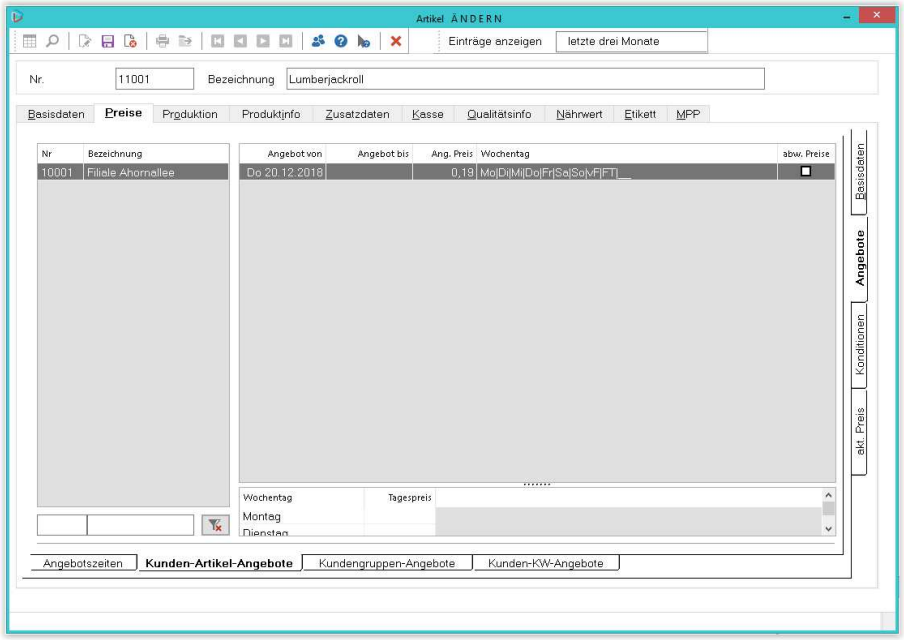
Angebote nach Wochentag

Auf diese Weise können Sie z.B. ein Brot für ein ganzes Jahr jeweils am Montag ins Angebot setzen.

Interessant ist hier noch die Möglichkeit, Angebote so zu definieren, dass sie an jedem Donnerstag, der ein Feiertag ist, gelten. Haken Sie dazu den Donnerstag, den Feiertag und das Feld „**Feiertage kombiniert**“ an – das ist alles.

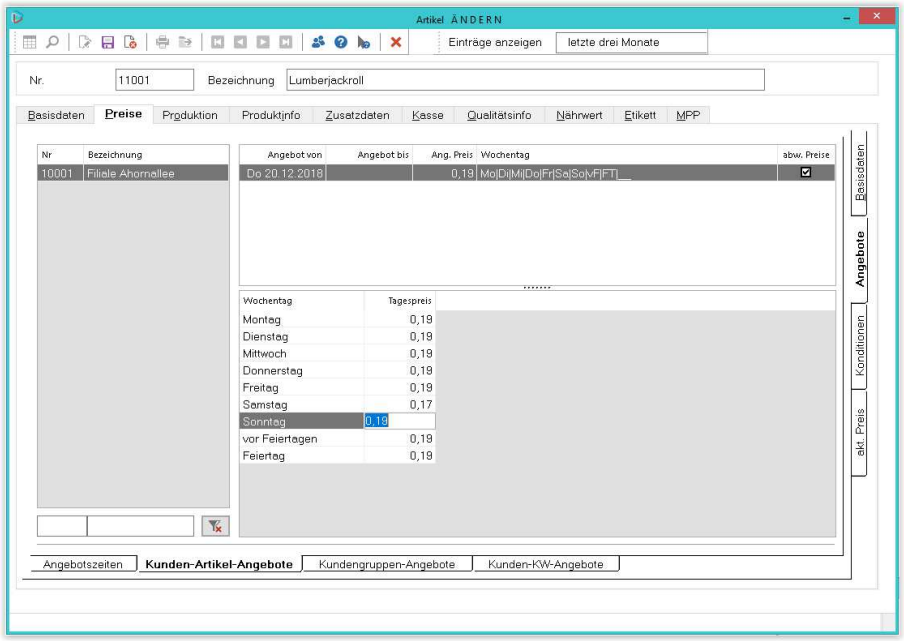
Kunden-Artikel-Angebote

Wir hatten ja schon weiter oben angemerkt, dass nicht alle Möglichkeiten, die Marvin bietet, in allen Versionen enthalten sind. Die Kunden-Artikel-Angebote sind eine solche Option, die nur in den größeren Versionen enthalten sind.



Kunden-Artikel-Angebote

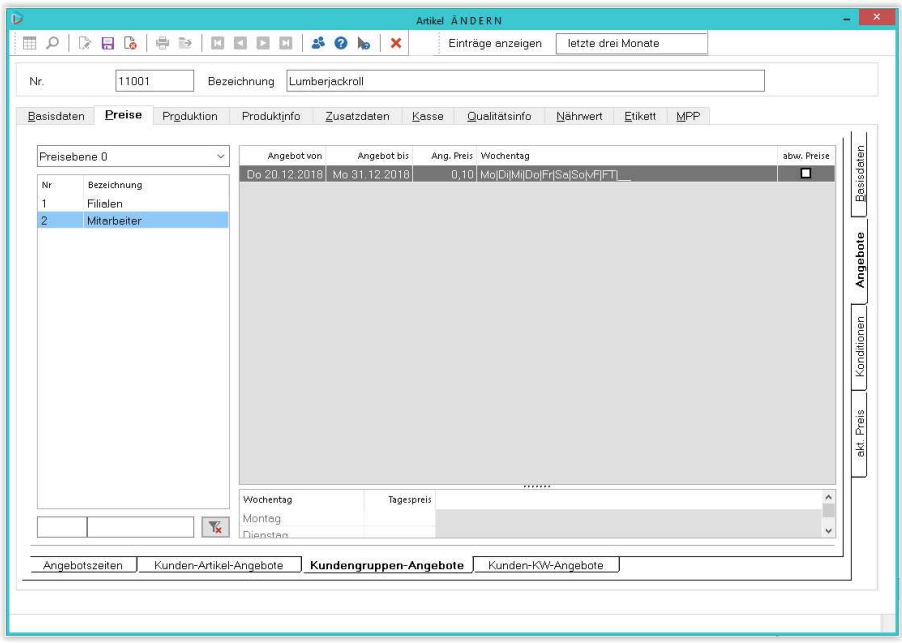
Sie können jetzt hier für jeden Kunden bei dem Artikel einen beliebigen Rabattzeitraum angeben. Zusätzlich können Sie für jeden Tag einen abweichenden Preis hinterlegen, wenn Sie dies möchten – dazu muss einfach der Haken bei „**abw. Preise**“ gesetzt sein.



Abweichende Angebotspreise

Im Kundenstamm finden Sie die Kunden-Artikel-Angebote unter „**Konditionen**“-„**Angebote**“-„**Kunden-Artikel-Angebote**“. Die Maske dort bietet keine Unterschiede zu der Maske im Artikelstamm, deshalb sparen wir uns das Bild hier.

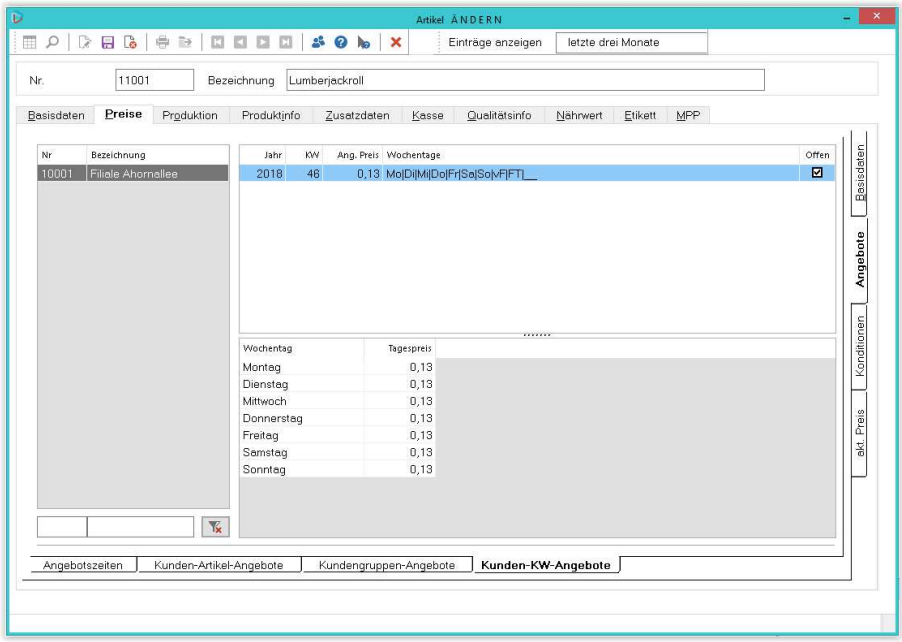
Kundengruppen-Angebote



Kundengruppen-Angebote

Genauso wie bei den Kunden-Artikel-Angeboten wird auch die Maske der „**Kundengruppen-Angebote**“ gehandhabt. Es handelt sich hier um Angebote für frei definierbare Kundengruppen.

Kunden-KW-Angebote



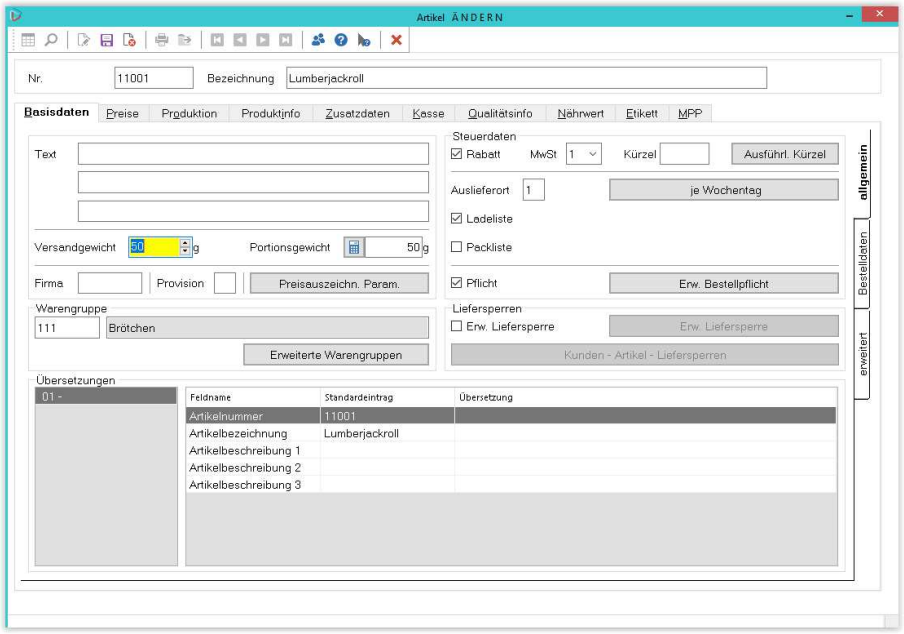
Kunden-Kalenderwochen-Angebote

Die letzte Karteikarte der Angebote schließlich sind die „**Kunden-Kalenderwochen-Angebote**“. Statt eines von-bis-Zeitraums wird hier die Kalenderwoche eingetragen, für die das Angebot gelten soll. Zusätzlich gibt es den Schalter „**offen**“. Ist er gesetzt, bedeutet das, dass das Angebot auch für die nächsten Wochen gilt – bis der Schalter entfernt wird. Die Angebote werden auch hier pro Kunde hinterlegt.

Im Kundenstamm finden Sie die vergleichbare Maske unter „**Konditionen**“-„**Angebote**“-„**Kunden-Artikel-KW-Angebote**“.

Gewichtspreise

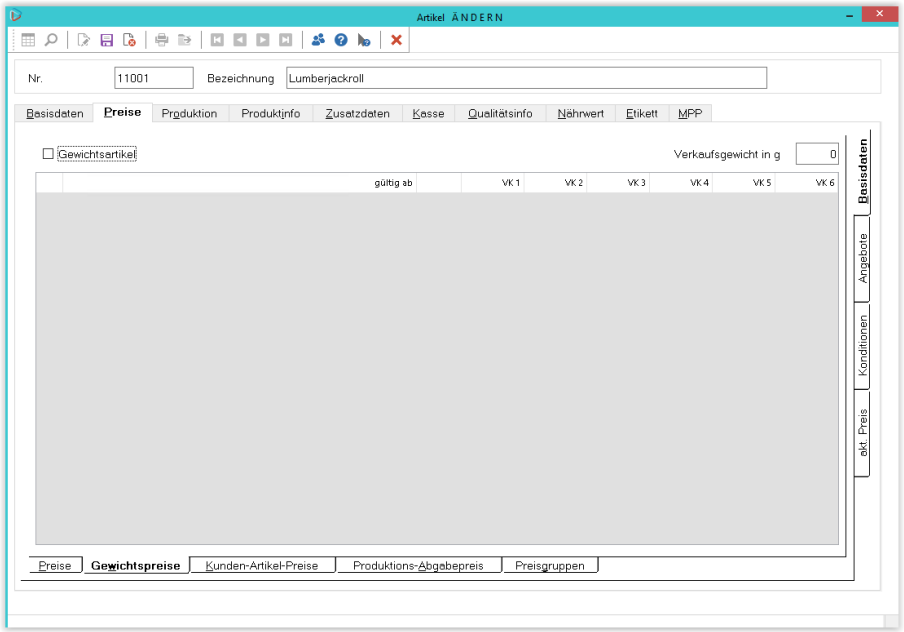
Neben den sechs Preisgruppen können Sie auch mit Gewichtspreisen arbeiten. Wesentlich sind dazu einige Vorarbeiten:



Versandgewicht hinterlegen

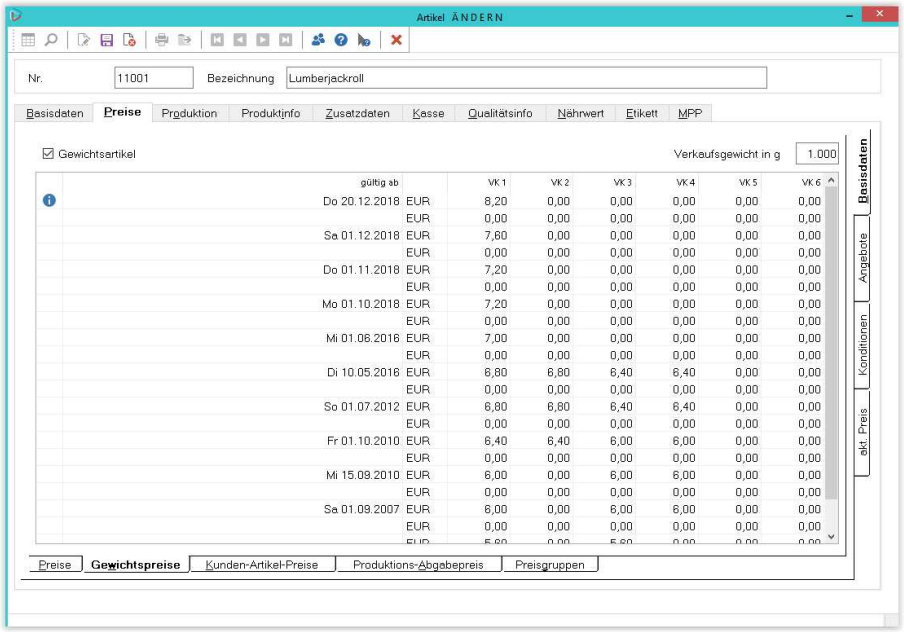
In der Karteikarte „**Basisdaten**“ muss im Feld „**Versandgewicht“** das Versandgewicht für den Artikel hinterlegt sein. An diesem Versandgewicht orientiert sich der in der Karteikarte „**Preise**“-„**Basisdaten**“ hinterlegte Preis. Wenn der hinterlegte Preis sich also an 100 Gramm orientieren soll, muss im Feld „**Versandgewicht**“ der Wert 100 eingegeben sein. Das Versandgewicht wird immer in Gramm eingegeben.

Klicken Sie unten in der Karteikarte „**Basisdaten**“ nun auf den Reiter „**Gewichtspreise**“. Es öffnet sich eine neue, leere Maske:



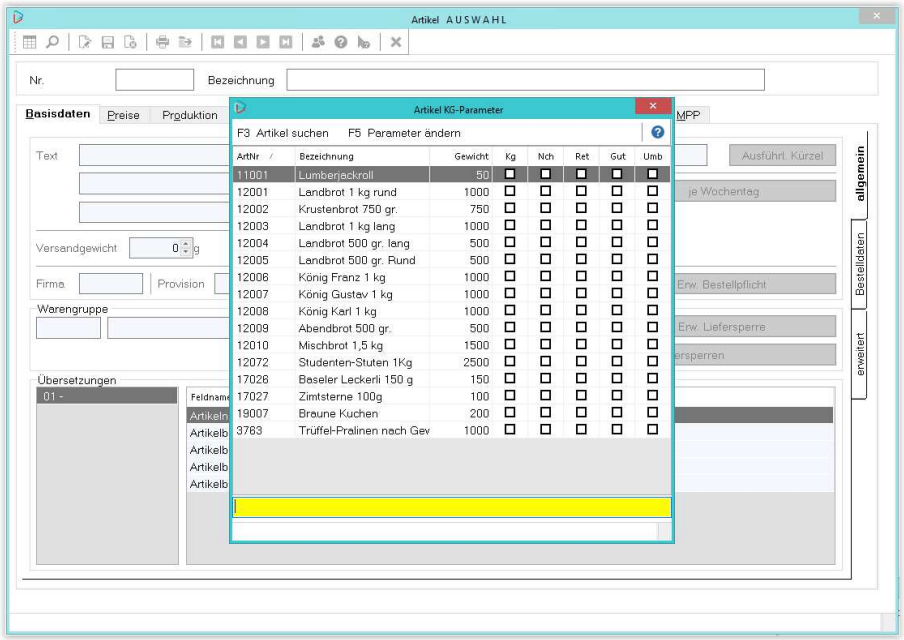
Leere Maske „Gewichtsartikel“

Setzen Sie oben links den Haken im Feld „**Gewichtsartikel**“ und geben Sie rechts das „**Verkaufsgewicht in g**“ ein. Marvin berechnet nun aus Ihren Vorgaben den Gewichtspreis.



Gesetzter Haken „Gewichtsartikel“ und Verkaufsgewicht

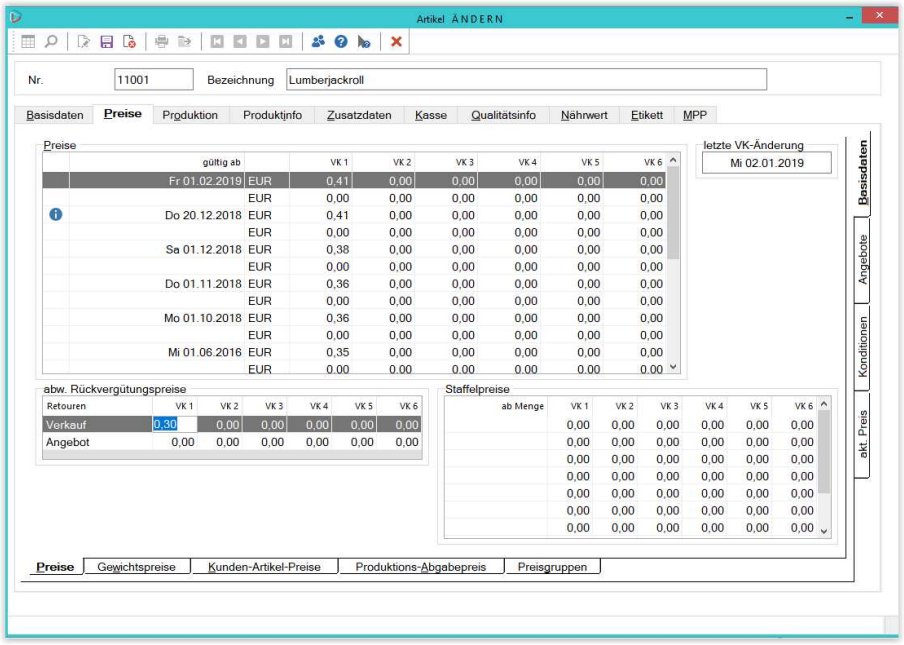
Diese Einstellungen lassen sich noch feiner an Ihre Ansprüche anpassen - denn nicht umsonst ist unsere Software für clevere Bäcker konzipiert. Gehen Sie in der leeren Artikelmaske unter „**Sondertasten**“ auf den Punkt „**KG-Parameter setzen**“, können Sie für all die Artikel, bei denen ein Versandgewicht hinterlegt ist, in einem Durchgang festlegen, ob es sich um Gewichtsartikel handelt und ob sie auch bei Nachlieferungen, Retouren, Gutschriften oder Umbuchungen als Gewichtsartikel behandelt und berechnet werden sollen.



Kilo-Parameter setzen

Abweichende Rückvergütungspreise

In der Karteikarte „**Artikel**“-„**Preise**“-„**Basisdaten**“ gibt es links unten die Teilmaske „**abw. Rückvergütungspreise**“.



Abweichende Rückvergütungspreise

Mit dieser Funktion können Sie festlegen, dass für die Berechnung von Retouren ein anderer Preis verwendet wird als der aus den Preisgruppen.

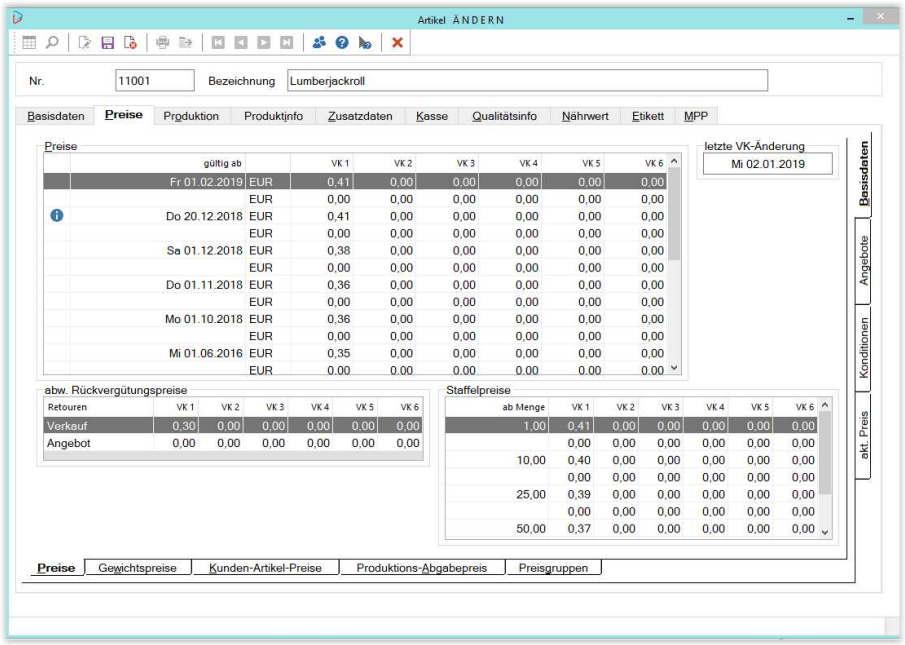
Damit Sie diese Option nutzen können, müssen einige Grundeinstellungen getroffen sein. So muss entweder unter „**Artikel**“-„**Basisdaten**“ ein Versandgewicht eingetragen sein(da diese Funktion oft genutzt wird, wenn ein Artikel als Stück geliefert, aber als Gewichtsartikel retourniert wird), oder in den Firmenparametern müssen in der Karteikarte „**allg. Param.**“-„**Seite 3**“ auf der linken Seite in der Teilmaske „**Stammdatenerweiterungen**“ die Schalter „**Erweiterte Retouren-Preise aktivieren**“ und „**Unabhängige Retouren-Preise**“ gesetzt sein. Nur dann werden die abweichenden Rückvergütungspreise auch berücksichtigt.

Staffelpreise

Ein besonderes **Modul** im Zusammenhang mit der Preisfindung in Marvin ist das Modul „**Staffelpreise**“. Hier können Sie für jede der sechs Standard-Preisgruppen mehrere nach Staffel geordnete Preise und Angebotspreise hinterlegen.

Die grundlegenden Preise hinterlegen Sie unter „**Stammdaten**“-„**Artikel“**-„**Preise**“ in der Teilmaske „**Staffelpreise**“. Wie Sie sehen, können Sie sowohl die Staffelmengen als auch die Preise frei festlegen. Dabei definieren Sie pro Verkaufspreis den jeweiligen Staffelpreis in der 1. Zeile, den Staffelpreis für jeden Angebotspreis in der 2. Zeile. Sie können bis zu fünf Staffelschritte eingeben. Wichtig ist dabei, dass Sie bei der Menge 1 anfangen.

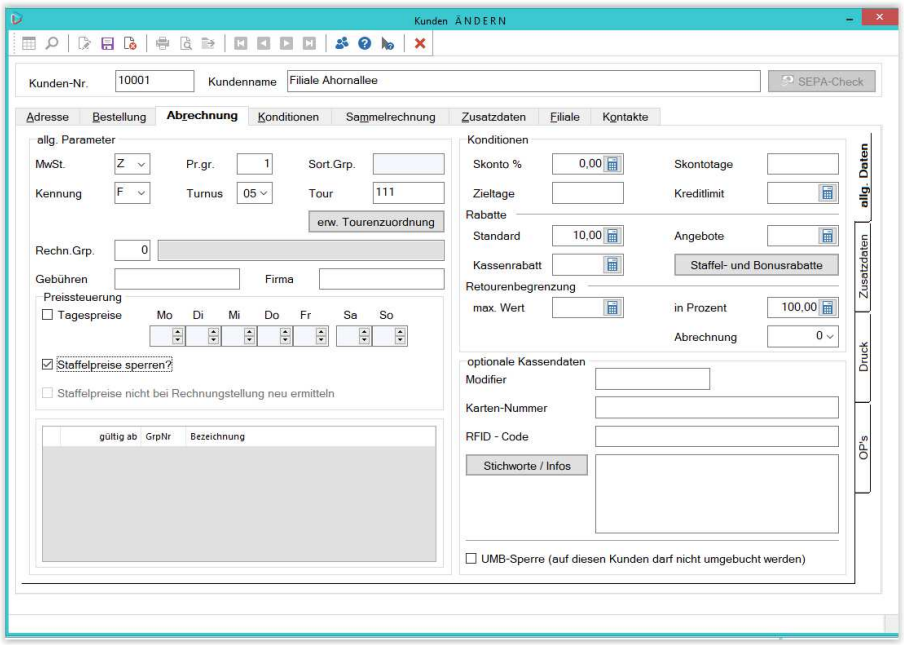
Während der Bestelleingabe prüft Marvin, ob ein Staffelpreis vorliegt, und trägt diesen dann auch ein.



Staffelpreise im Artikelstamm hinterlegen

Grundsätzlich gelten angelegte Staffelpreise für alle Kunden. Sie können jedoch einzelne Kunde aus der Staffelpreisfindung herausnehmen, indem Sie in der Karteikarte „**Abrechung**“-„**allg. Daten**“ in den Kundenstammdaten den Haken „**Staffelpreise sperren**“ setzen.

Staffelpreise werden zur Zeit bei der Eingabe von Nachlieferungen, Retouren und Gutschriften nicht automatisch berücksichtigt.



Staffelpreise im Kundenstamm sperren

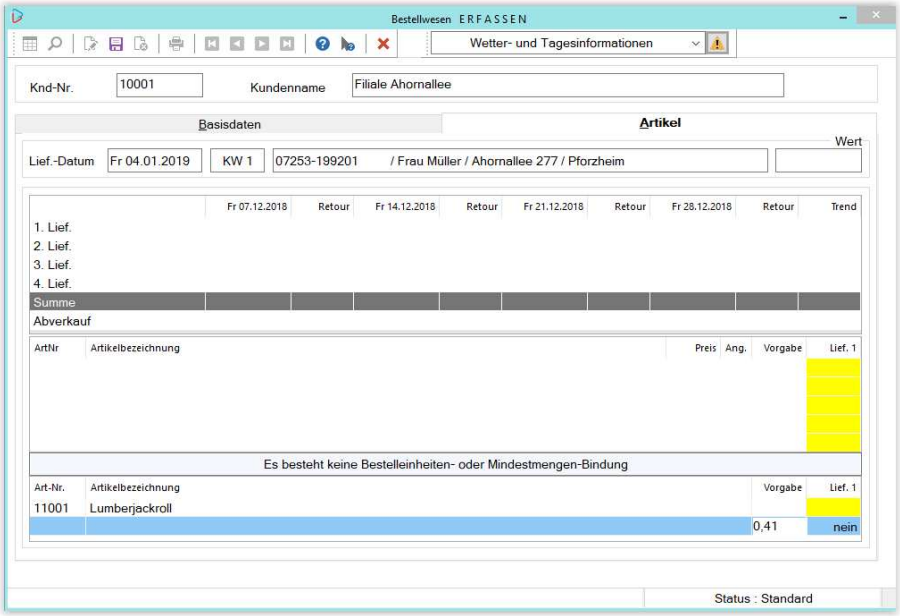
Beachten Sie bitte, dass die Staffelpreise grundsätzlich pro Lieferung berechnet werden – es werden keine Lieferungen aufsummiert. Bei Retouren, Nachlieferungen und Gutschriften erhalten Sie eine Warnung, wenn Staffelpreise vorliegen.

Der Schalter „**Staffelpreise nicht bei Rechnungsstellung neu ermitteln**“ hat folgenden Grund: Die Staffelpreise werden bei der Bestellerfassung berücksichtigt. Wenn Sie nun mit der Bestellkorrektur die bestellten Mengen ändern, wird der Staffelpreis nicht automatisch umgestellt – erst bei der Rechnungsstellung wird der Staffelpreis überprüft. Mit diesem Schalter können Sie die Überprüfung für einzelne Kunden abschalten.

Preisänderung bei Bestelleingabe

Eine weitere Möglichkeit, die Preise in Marvin zu ändern, bieten wir Ihnen bei der Bestelleingabe.

Haben Sie auf der Karteikarte „**Artikel**“ einen Artikel ausgewählt und befinden Sie sich in dem Feld, indem Sie die Mengen eingeben, können Sie mit der Taste „**Pfeil nach oben**“ auf das Preisfeld wechseln.



Preis bei Bestellerfassung ändern

Hier kann ein abweichender Preis hinterlegt werden. Aber Achtung: Wenn Sie Preise auf diese Weise ändern, dürfen Sie die Funktion „**Preise in Bestellung neu ermitteln**“, die wir im Folgenden beschreiben, für diesen Artikel und diesen Kunden nicht nutzen!

Preise in Bestellung neu ermitteln

Ein Wort vorab

Die Systemprozeduren dienen, wie der Name schon sagt, der Pflege des Systems. Im schlimmsten Fall kann durch eine unsachgemäße Nutzung Ihre Datenbank unbrauchbar werden. **Die Firma Goecom GmbH & Co KG haftet nicht für Schäden, die durch unsachgemäße Nutzung des Programms entstehen!** Bitte beachten Sie vor allem, dass vor der Durchführung einer Systemprozedur grundsätzlich eine Datenbanksicherung durchzuführen ist. Nur so können größere Kosten für die Wiederherstellung Ihrer Daten vermieden werden!

Warum sollte man die Preise in Bestellungen neu ermitteln?

Manchmal stellt man fest, dass eine bereits geplante Preisänderung nicht für alle Kunden durchgeführt wurde oder die Preise für einen Kunden nachträglich angepasst werden sollen.

Manche Benutzer gehen so vor, dass sie die Preise beim Artikel oder beim Kunden ändern, die Bestellung löschen und neu erfassen. Das ist auch ein Weg, und manche Software arbeitet tatsächlich so, dass die Benutzer so vorgehen müssen. Sie als schlauer Anwender von Marvin wissen aber, dass es garantiert einen einfacheren Weg gibt, solche Fehler zu korrigieren. Und ja, Sie denken richtig – es gibt einen solchen Weg!

Wie führt man eine nachträgliche Preiskorrektur durch?

Jetzt kommen wir zur Kernfrage. Zunächst gilt: „**Keine Systemprozedur ohne Datenbanksicherung!**“ Die einfachste Methode einer Datenbanksicherung ist die Erstellung eines Datenbankabbildes über die Hilfsprogramme in Marvin.

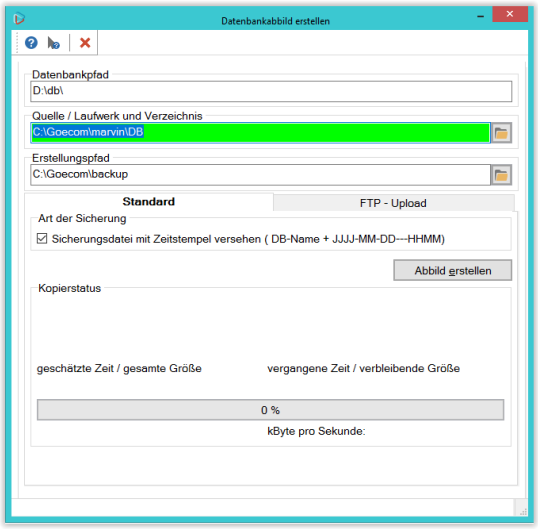
Datenbanksicherung

Viele Nutzer von Marvin haben eine tägliche Sicherung laufen. Diese wird aber nicht unbedingt täglich überprüft oder die Wiederherstellung getestet. Im Ernstfall kann dies dazu führen, dass eine Wiederherstellung nicht möglich ist.

Deshalb machen wir vor allen Aktionen, die die Datenbank beschädigen können, eine manuelle Sicherung, die im Bedarfsfall auch zurückgespielt werden kann. Auch diese Sicherung können Sie natürlich mit Bordmitteln durchführen – auch im laufenden Betrieb.

Falls Sie eine Mehrplatzlizenz von Marvin haben, sollten Sie den folgenden Schritt am Server durchführen.

Gehen Sie unter „**Hilfsprogramme**“ auf „**Datenbankabbild erstellen**“. Es öffnet sich die folgende Maske:



Datenbankabbild

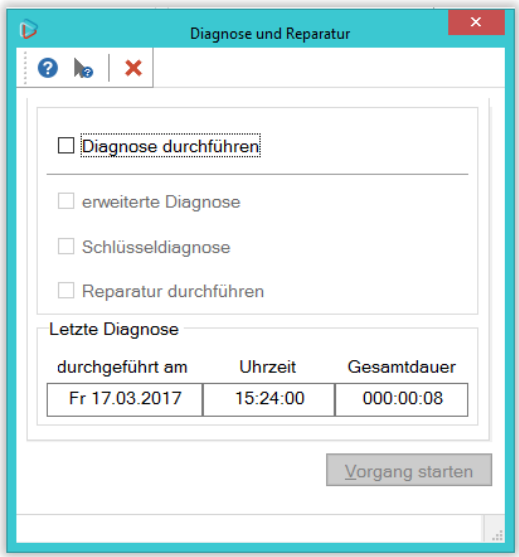
Das Feld „**Quelle**“ wird in der Regel automatisch erkannt; im Feld „**Erstellungspfad**“ hinterlegen Sie, wohin die Sicherung geschrieben wird. Wir empfehlen, im Ordner „Goecom“ einen Unterordner „Backup“ zu erstellen, in den alle Sicherungen kopiert werden. Dadurch ist auch für unbeteiligte Nutzer zu erkennen, dass eine Sicherung hier liegt.

Klicken Sie auf „**Abbild erstellen**“, dann wird eine Kopie der Datenbank in das angegebene Verzeichnis geschrieben. Im Fall von Problemen kann diese Sicherung einfach zurückkopiert und in Marvin eingebunden werden.

Datenbankdiagnose

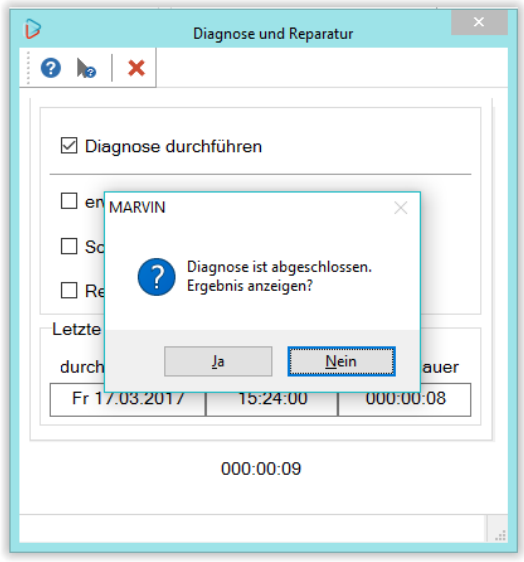
Zu Ihrer eigenen Sicherheit empfehlen wir auch, vor der Durchführung einer Systemprozedur eine Datenbankdiagnose durchzuführen:

Zu den Bordmitteln von Marvin gehört die integrierte Diagnose und Reparatur. Sie finden sie unter „**Hilfsprogramme**“ – „**Diagnose und Reparatur**“.



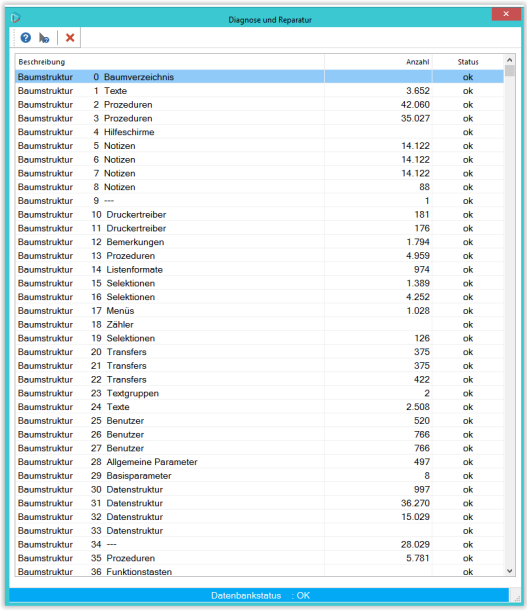
Diagnose

Setzen Sie den Haken bei „**Diagnose durchführen**“ und klicken Sie dann auf „**Vorgang starten**“. Unser Diagnosetool untersucht nun die Datenbank. Ist es fertig, bekommen Sie die Meldung:



Abschluss der Diagnose

Sagen Sie „**Ja**“, und Marvin zeigt Ihnen das Ergebnis an:



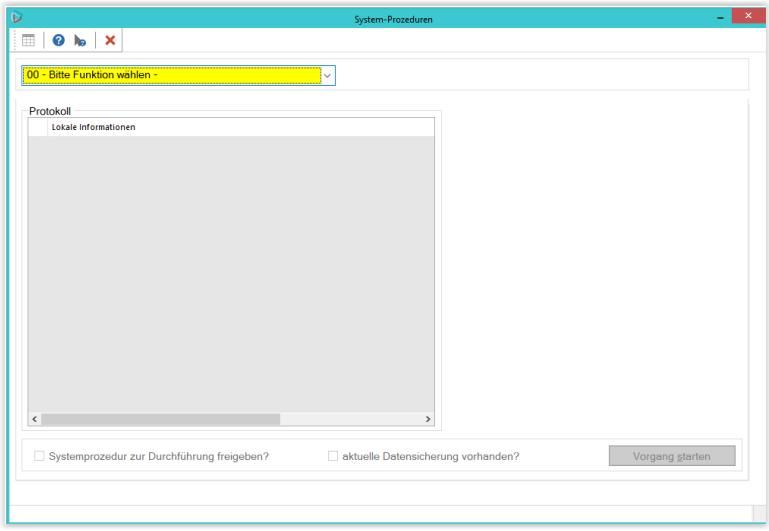
Ergebnis der Diagnose

Sollten Die die Meldung „**Datenbankstatus defekt**“ erhalten oder hier etwas rot angezeigt bekommen, kontaktieren Sie bitte die Hotline. Sonst geht es gleich weiter.

Preise in Bestellung neu ermitteln

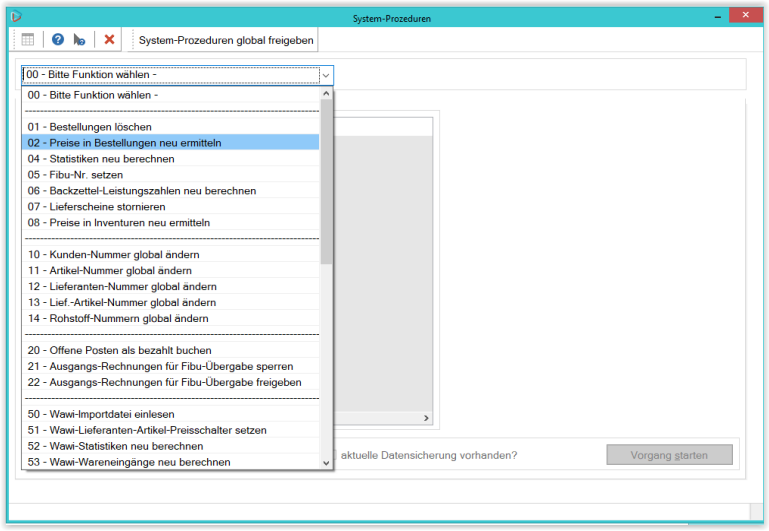
Sollten Sie bereits Rechnungen für die betroffenen Kunden gedruckt haben, ist es notwendig, diese vorab zu stornieren – eine einmal gedruckte Rechnung darf nie wieder verändert werden – das nähme das Finanzamt mehr als übel!

Geben Sie danach bei Artikeln und/oder Kunden die Preise ein, die gelten sollen. Wählen Sie dann unter Hilfsprogramme den Menüpunkt „**System-Prozeduren**“ aus. Es öffnet sich das folgende Fenster:



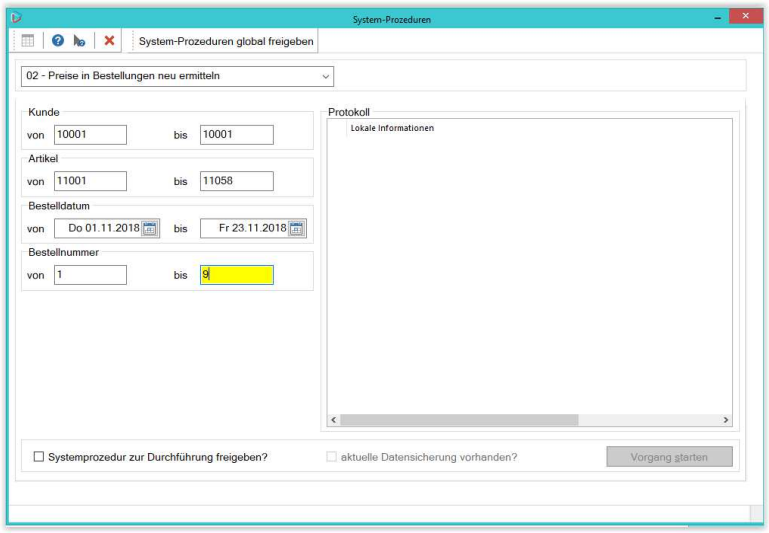
Systemprozeduren – leere Maske

Links oben, wo im Augenblick „**00 - Bitte Funktion wählen**“ steht, sehen Sie rechts einen Pfeil, der nach unten zeigt. Klicken Sie darauf, so erhalten Sie die Auswahl aller zur Verfügung stehenden Systemprozeduren:



Prozedur auswählen

Wählen Sie bitte die Prozedur „02 **– Preise in Bestellung neu ermitteln**“. In der Maske, die sich nun öffnet, treffen Sie die wesentlichen Einstellungen:

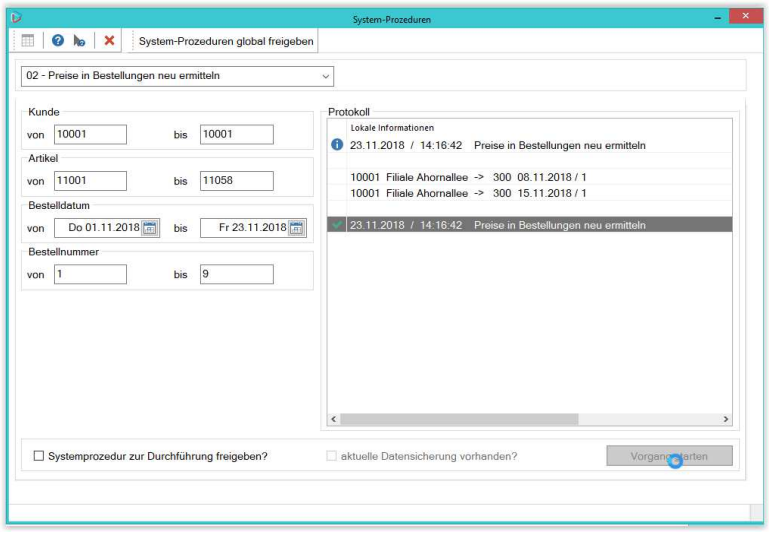


Einstellungen der Prozedur „Preise in Bestellungen neu ermitteln“

Sie geben an:

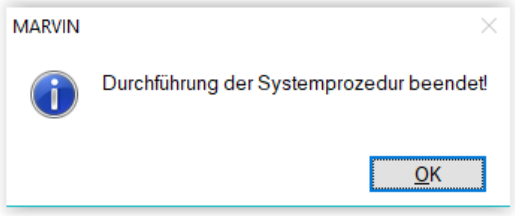
- Für welche Kunden die Preisänderung durchgeführt werden soll;
- Welche Artikel geändert werden sollen;
- Für welchen Zeitraum die Änderung durchgeführt werden soll;
- Und schließlich: Für welche Bestellungen die Änderung durchgeführt werden soll (in der Regel sind dies die Bestellungen 1-9).

Nun brauchen Sie nur noch die Haken bei „**Systemprozedur zur Durchführung freigeben**“ und „**aktuelle Datensicherung vorhanden?**“ anklicken (natürlich nur, wenn Sie auch eine Datensicherung haben) und dann auf „**Vorgang starten**“ klicken.



Durchführung der Prozedur

Marvin storniert nun alle Lieferscheine, die den von Ihnen festgelegten Bedingungen entsprechen, und berechnet die Preise nach den von Ihnen in den Stammdaten hinterlegten Einstellungen. Nach der Durchführung der Prozedur erhalten Sie die Meldung:



Fertigstellung der Prozedur

Sie müssen nun nur noch die Lieferscheine neu verbuchen – danach stimmen die Preise.

Rechnungskorrektur in Marvin

Immer wieder fragen Kunden an, wie man eine fehlerhafte Rechnung richtig korrigiert. Die Vorgehensweise in Marvin ist nicht nur rechtskonform, sondern auch ziemlich einfach.

Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung

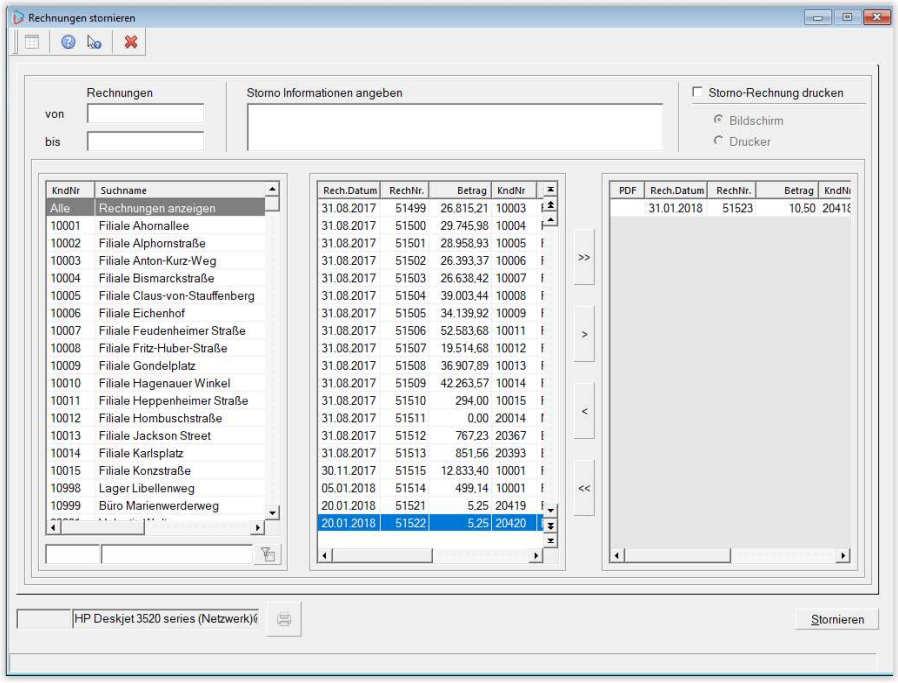
Gemäß den „**Grundsätzen ordnungsgemäßer Buchführung“ (GoB)** und den „**Grundsätzen zur ordnungsgemäßen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenschutz“ (GoBD)** dürfen bereits durchgeführte Buchungen im Bereich der Rechnungen nicht mehr geändert werden. Eine Stornierung und Neuanlegung ist zulässig, wenn diese dokumentiert werden.

1. Stornierung der Rechnung

Der erste Schritt zur Korrektur einer fehlerhaften Rechnung besteht darin, diese zu stornieren. Die Stornierung führt dazu, dass:

- Die Rechnungsnummer nicht erneut vergeben wird;
- Die stornierte Rechnung als Stornorechnung intern in Marvin gespeichert wird;
- Die stornierte Rechnung als Stornorechnung im Rechnungsausgangsbuch geführt wird;
- Der Neudruck einer stornierten Rechnung eine neue Rechnungsnummer erhält.

Fangen wir mit der Stornierung an. Unter „**Ausdrucke – Rechnung stornieren**“ wählen Sie die Rechnung aus, die Sie stornieren möchten:



Rechnungsstorno

Beachten Sie bitte, dass Sie oben einen Stornogrund hinterlegen **müssen**, um eine Rechnung stornieren zu können.

Der Schalter rechts oben „**Storno-Rechnung drucken**“ ermöglicht Ihnen, für Ihre Kunden als Beleg eine Storno-Rechnung zu drucken. Diese Storno-Rechnungen sehen wie folgt aus:



Goecom GmbH & Co. KG
Schlauer Software für clevere Bäcker

Am Breilingsweg 11
76709 Kronau
Tel.: 07253 - 944 30
Fax: 07253 - 333 77

Hotline:
Tel.: 07253 - 944 344
Premiumhotline:
Tel.: 07253 - 944 388

Hotlinezeiten:
Montag bis Freitag von 08:00 - 17:00 Uhr

Goecom GmbH & Co. KG * Am Breilingsweg 11 * 76709 Kronau

Hotel
Floriane Burmester
Wingertsweg 264
55767 Gollenberg
DE

Rechnungs-Übersicht

Zeitraum
01.01.2018 - 31.01.2018

RechNr.	Datum	Kd-Nr.	Lieferstelle	Nettobetrag
51521	20.01.18	20419	Ferry Bluhm	4,91 EUR
51522	20.01.18	20420	Florida Krone	4,91 EUR
			Zwischensumme	9,82 EUR
			7,0% MwSt.	0,68 EUR
			Endbetrag	**10,50 EUR**

Storno-Rechnung

Stornorechnung

Diese Stornorechnungen werden intern in Marvin gespeichert. Sie können Sie beim Rechnungsnachdruck ebenso wie normale Rechnungen nachdrucken.

2. Bearbeitung der Bestellung

Zur Bearbeitung einer fehlerhaften Bestellmenge ist die Stornierung des Lieferscheines notwendig. Sie gehen ins „**Bestellwesen – Bestellungen**“ und bearbeiten hier für den betroffenen Kunden die Bestellung. Anschließend verbuchen Sie den Lieferschein bitte über „**Ausdrucke – Lieferschein**“. Bei Änderungen in der Adresse ist eine Stornierung des Lieferscheines nicht nötig.

3. Neuausdruck der Rechnung

Nun können Sie die Rechnung neu drucken. Die neue Rechnung erhält auch eine neue Rechnungsnummer. Die alte Rechnungsnummer bleibt als stornierte Rechnung erhalten und erfüllt somit den **Grundsatz der Vollständigkeit** der GoB.

Anlage 1 - Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung

Die folgenden Grundsätze behandeln alle wichtigen Richtlinien hinsichtlich der Buchführung und Rechnungsstellung.

- **Grundsatz der Einzelbewertung:** Alle Vermögensgegenstände müssen in der Regel einzeln bewertet werden. Besondere Gruppenbewertungen werden aber in bestimmten Fällen zugelassen.
- **Grundsatz der Klarheit und Übersichtlichkeit:** Die Buchführung muss klar und übersichtlich durchgeführt werden, so dass auch sachverständige Dritte sie problemlos nachvollziehen können.
- **Grundsatz der Nachprüfbarkeit:** Jedem Geschäftsvorfall muss zwingend ein Beleg zugrunde liegen.
- **Grundsatz der Ordnungsmäßigkeit:** Alle Geschäftsvorfälle müssen zeitnah und chronologisch verbucht werden. Kasseneinnahmen und Kassenausgaben müssen in der Regel täglich gebucht werden.
- **Grundsatz der Richtigkeit und Willkürfreiheit:** Die Geschäftsvorfälle müssen tatsächlich stattgefunden haben und objektiv aus den Büchern hergeleitet werden können.
- **Grundsatz der Sicherheit:** Alle Unterlagen müssen ordnungsgemäß, also auch unveränderbar, archiviert werden.
- **Grundsatz der Vollständigkeit:** Die Buchführung muss vollständig, das heißt lückenlos sein.

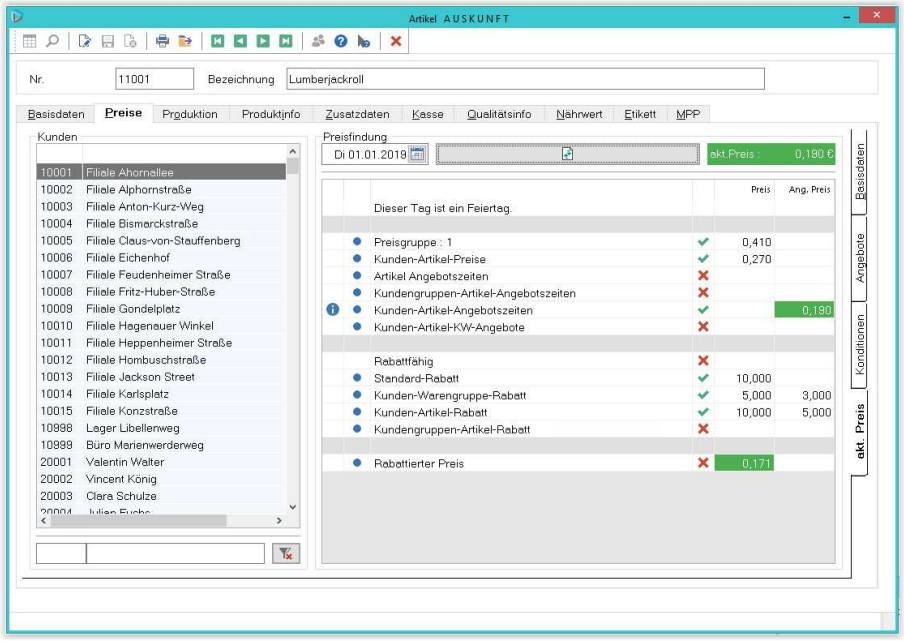
Gesetzlich geregelt sind diese Punkte

a. Handelsrecht (§§ 238–263 HGB);
b. Steuerrecht (§§ 140–148, 154, 158 AO; §§ 4 ff. EStG; R 5.2 EStR);

Rechtsprechung.

Preise überprüfen

Was wäre die Preisgestaltung ohne eine einfache Möglichkeit, die Preise zu kontrollieren? Marvin bietet diese Möglichkeit Kunden-, Artikel- und taggenau unter „**Artikel**“-„**Preise**“-„**akt. Preis**“:



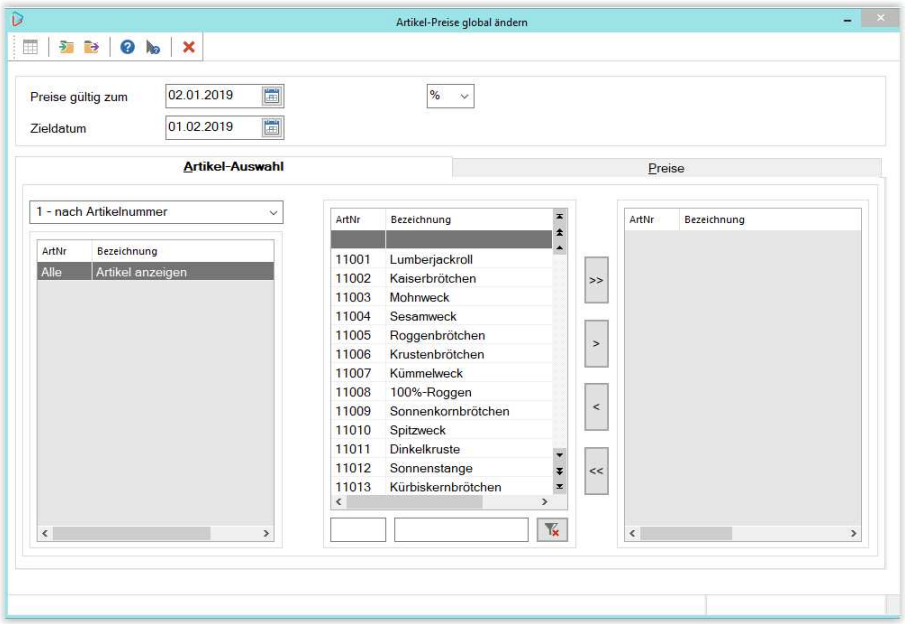
Preiskontrolle

Sehen wir uns diese Maske an: Oben steht, für welches Datum für diesen Artikel der Preis überprüft wird („**Preisfindung**“), rechts steht, für welchen Kunden der Preis überprüft wird. Der aktuelle Preis steht rechts oben neben dem Datum. Der Artikel hat einen Angebotspreis für diesen Kunden und das gewählte Datum, deshalb steht rechts der Preis grün hinterlegt.

Gleichzeitig wird unten noch der **rabattierte Preis** ausgewiesen – das heißt, dass vom geltenden Preis die zutreffenden Rabatte abgezogen werden.

Preisänderung

Ein Ziel von Marvin ist es unter anderem auch, die Arbeit in der Verwaltung Ihrer Bäckerei wesentlich zu vereinfachen, ohne es an der für Marvin charakteristischen Genauigkeit und Sorgfalt mangeln zu lassen. Dabei werden Wünsche unserer Kunden gerne umgesetzt, da die Praktiker am ehesten wissen, was wirklich im täglichen Betrieb notwendig ist.
Auf eine solche Kundenanregung geht auch die neue Funktion zur Preisänderung in Marvin zurück, die wir Ihnen im Folgenden vorstellen möchten. Sie finden diese Funktion unter „**Stammdaten“** – „**Artikelpreise ändern**“.

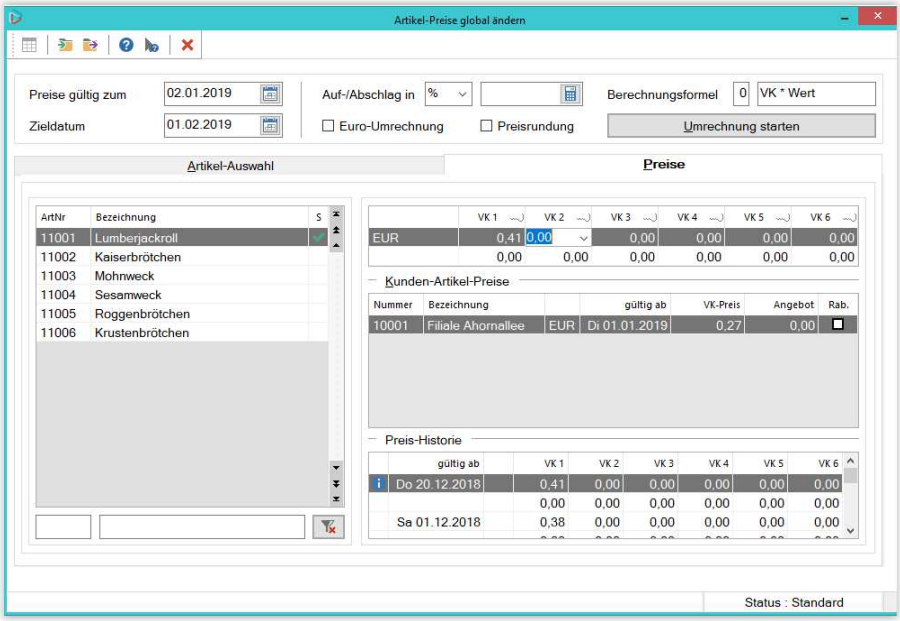


Maske Artikel-Auswahl

Wenn Sie den Menüpunkt „**Artikelpreise ändern**“ öffnen, sehen Sie als erstes eine Maske wie die in der Abbildung oben. In dieser Maske treffen Sie die ersten Voreinstellungen. So legen Sie unter „**Preise gültig zum“** fest, welche Preise die Basis für die Preisänderung sein sollen. In der Regel sind dies die aktuellen Preise. Unter „**Zieldatum**“ bestimmen Sie, ab wann die neuen Preise gültig sein sollen.

Unten haben Sie die drei bereits gewohnten Fenster zur Auswahl der von Ihnen gewünschten Artikel. Im linken Fenster können Sie mit dem Pull-down-Menü eine erste Einschränkung der zu ändernden Artikel treffen - also z.B. nur eine bestimmte Warengruppe, die Sortierung nach Artikelnamen, nach Produktionsort etc. Im mittleren Feld der Karteikarte wählen Sie die Artikel aus, deren Preise Sie ändern möchten. Haben Sie links eine Auswahl getroffen, sehen Sie im mittleren Fenster nur die Artikel, die dieser Auswahl entsprechen. Nun können Sie mit der „**>**„-Schaltfläche einzelne oder mit der „**>>**„-Schaltfläche alle Artikel zu Ihrer Auswahl hinzufügen. Ebenso können Sie mit der „**<**„-Schaltfläche einzelne und mit der „**<<**„-Schaltfläche alle Artikel aus Ihrer Auswahl entfernen – aber als alter Hase in Marvin kennen Sie das ja schon.

Haben Sie Ihre Auswahl abgeschlossen, wechseln Sie bitte auf die Karteikarte „**Preise**“.



Preise ändern

Wie Sie sehen, wurden die Datumsangaben und die Artikel-Auswahl von der 1. Seite mitgenommen. Sie haben hier nun verschiedene Möglichkeiten der Preisänderung:

- Sie können für alle Artikel einen Auf- oder Abschlag in % festlegen. Diesen Auf- oder Abschlag können Sie nach verschiedenen Formeln berechnen lassen, die Sie im Feld „**Berechnungsformel**“ mit der Taste **<F1>** auswählen können.
- Mit einem Klick auf den Pfeil neben dem %-Zeichen können Sie nicht nur einen prozentualen Aufschlag definieren, sondern auch einen Fixwert in Euro.
- Sie können auch die Preise nach dem hinterlegten Euro-Umrechnungssatz umrechnen lassen.
- Für die Berechnung können Sie auch angeben, dass die Preise dann gerundet werden sollen. Diese Rundung bezieht sich auf die 3. und 4. Nachkommastelle.
- Natürlich haben Sie auch die Möglichkeit, die einzelnen Preise individuell anzupassen. Dazu klicken Sie im linken Fenster den Artikel an, den Sie ändern möchten, und passen im rechten Fenster den Preis an.

Artikel, bei denen Sie den Preis für das gewählte Datum bereits geändert haben, werden durch einen grünen Haken gekennzeichnet. Das erleichtert Ihnen bei größeren Preisänderungen, wenn Sie zwischendurch unterbrechen müssen, zu sehen, wie weit Sie schon gekommen sind.

Bitte beachten Sie:

Bei Artikeln, bei denen Sie eine individuelle Anpassung vorgenommen haben, verfällt diese, wenn Sie anschließend eine allgemeine Berechnung durchführen, da die Basis für die Berechnung nicht der geänderte Preis, sondern der gültige Preis ist. Bitte führen Sie daher zunächst die allgemeinen Berechnungen durch, bevor Sie bei einzelnen Artikeln die Preise von Hand anpassen.

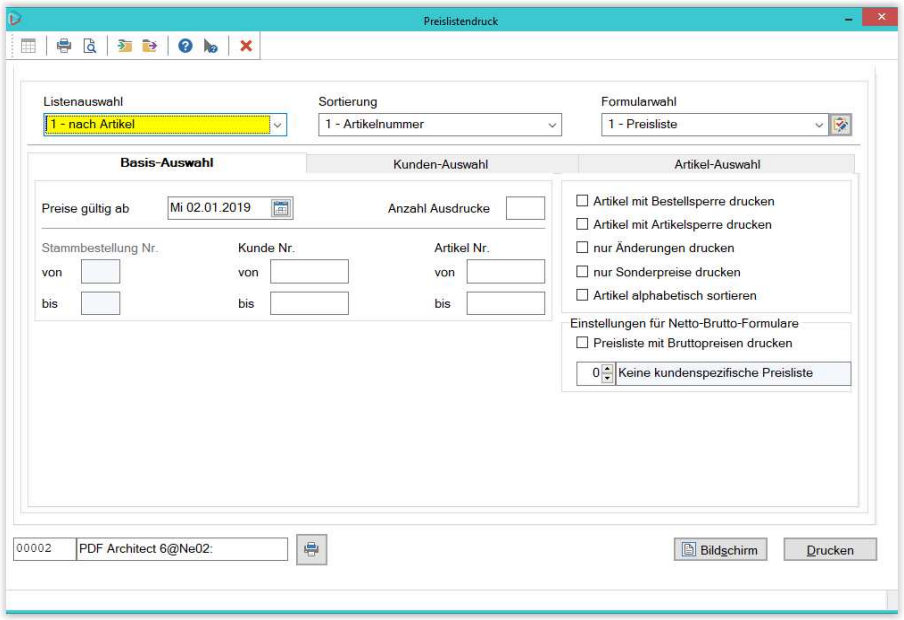
Eine Sonderfunktion verbirgt sich hinter den **Schlüsselsymbolen** neben den Bezeichnungen der Preisgruppen: Wenn Sie eine automatische Berechnung der Preise durchführen möchten, kann es sein, dass Sie eine oder mehrere Preisgruppen von dieser Berechnung ausschließen möchten. Sie können durch einen Klick auf das Schlüssel-Symbol diese Preisgruppe von der

Umrechnung ausschließen. Klicken Sie auf das Symbol, so verschwindet es, und die Preisgruppe ist gesperrt. Klicken Sie erneut, so erscheint es wieder, und die Preisgruppe wird mitgeändert.

Die Teilmaske „**Kunden-Artikel-Preise**“ dient nur zur Information – eine Änderung dieser Preise ist hier nicht möglich.

Preislistendruck

In modernen Bäckereien ist es immer wieder notwendig, Preislisten für Kunden oder Artikel auszudrucken oder am Bildschirm zu kontrollieren. Marvin bietet natürlich auch für diese Aufgabe eine clevere Lösung, die nahezu keine Wünsche offen lässt. Diese Lösung finden Sie unter „**Preislistendruck**“ im Menü „**Stammdaten**“-„**Preise und Angebote drucken“**.



Preislistendruck - Basisauswahl

Schon das erste Fenster macht deutlich, wie genau die Auswahl der gewünschten Preisliste eingeschränkt werden kann. So haben Sie im Feld „**Listenauswahl**“ die Option, nach Artikel oder nach Stammbestellung die Artikel anzeigen zu lassen. Im Feld „**Sortierung**“ bestimmen Sie, ob die Artikel nach Artikelnummer, Warengruppe oder Produktionsort sortiert werden sollen. Das Feld „**Formularwahl**“ bietet die Möglichkeit, die normale Preisliste, eine Preis-Kurzliste (mit weniger Informationen) oder eine Chef-Preisliste (mit ausführlichen Informationen) auszuwählen.

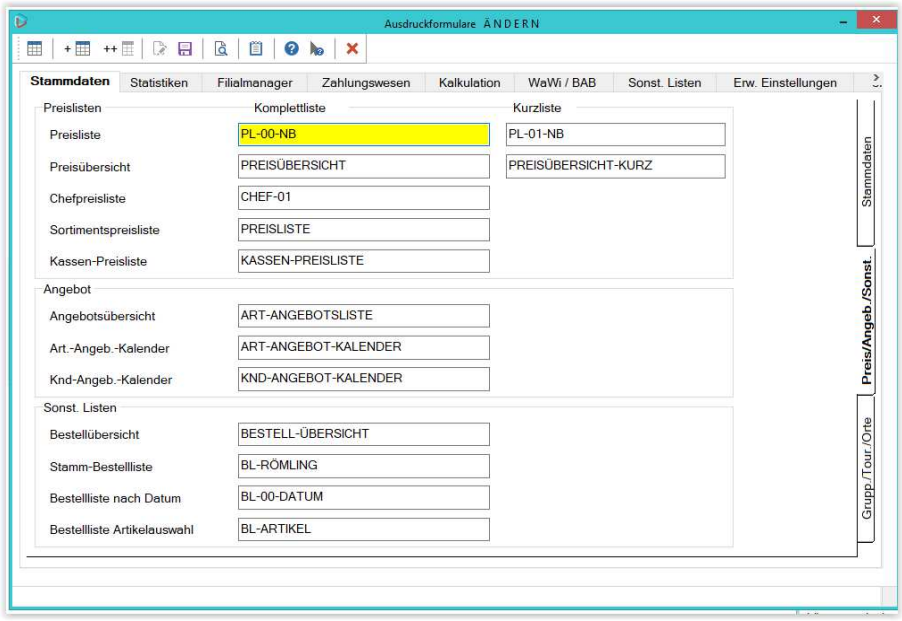
Zusätzlich finden Sie unter der Formularwahl den Menüpunkt „**Excel-Datei“**, auf den wir weiter unten genauer eingehen werden.

In der Basisauswahl können Sie bestimmen, ob Sie alle Preise ausdrucken möchten oder nur die Preise, die ab einem bestimmten Datum gültig sind. Hier können Sie auch die Preise für einen oder eine Folge von Kunden auswählen oder für einen oder eine Folge von Artikeln. Mit den Auswahlfeldern hinten bestimmen Sie zusätzlich:

- ob auch Artikel mit Bestellsperre gedruckt werden sollen
- ob auch Artikel mit Artikelsperre gedruckt werden sollen
- ob nur geänderte Preise gedruckt werden sollen
- ob nur die Sonderpreise gedruckt werden sollen
- ob die Artikel alphabetisch ausgedruckt werden sollen

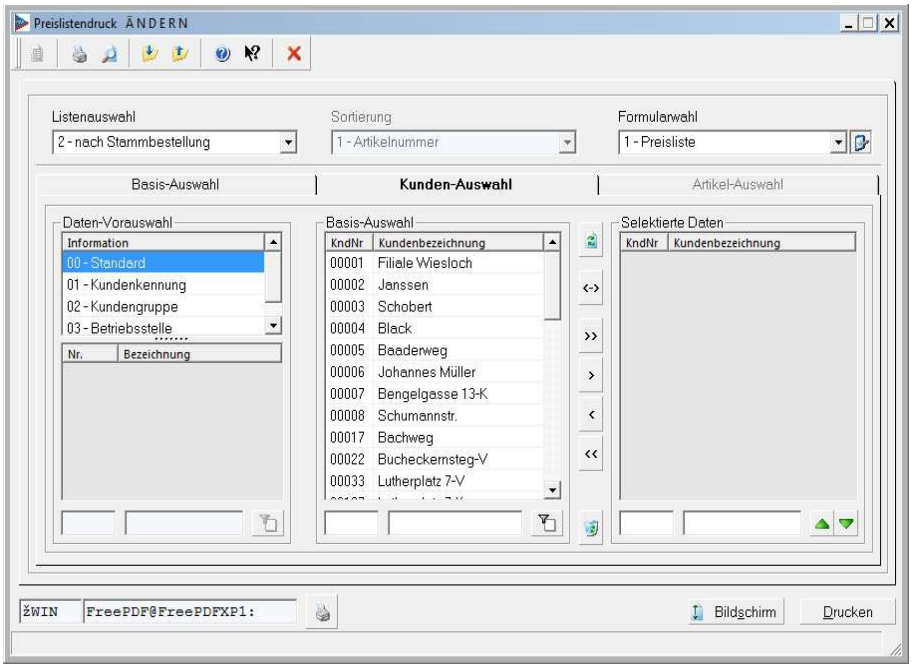
Das Feld „**Preisliste mit Bruttopreisen drucken**“ ist nur dann aktiv, wenn als Preislistenformular eine Preisliste mit der Erweiterung „**NB**“ hinterlegt ist. Die Standard-

Formulare geben grundsätzlich nur Netto-Preise. Die Formulare hinterlegen Sie unter „**Optionen**“-„**Ausdruckformulare**“-„**Stammdaten**“-„**Preis/Angeb./Sonst.**“.



Formular hinterlegen

Wenn Sie Ihre Einstellungen hier getroffen haben, können Sie durch die Auswahl unten die Preisliste entweder am Bildschirm anzeigen oder aber auf Ihrem Drucker ausdrucken lassen.



Auswahl der Kunden

Erweiterte Möglichkeiten der Auswahl von Kunden, deren Preislisten Sie ausdrucken möchten, finden Sie in der Registerkarte „**Kundenauswahl**“. Sie können hier die Kunden entweder nach Kundennummer, nach Kundenname, nach der Kundenkennung oder nach selbst definierten Kundengruppen (ab **Enterprise Edition**) auswählen. Im mittleren Feld finden Sie dann die Kunden, die zu der im linken Feld getroffenen Selektion gehören.

Nun können Sie die Kunden, deren Preislisten Sie ausdrucken möchten, markieren und durch einen Klick auf die Schaltfläche „>“ in das rechte Fenster verschieben.
Wenn Sie alle Kunden ausdrucken möchten, klicken Sie bitte auf die Schaltfläche „>>“.
Natürlich können Sie diese Schaltflächen auch in umgekehrter Richtung benutzen - wenn Sie alle Kunden bis auf zwei oder drei ausdrucken möchten, so verschieben Sie die Kunden zunächst mit der Schaltfläche „**>>“** in das rechte Fenster und von dort aus die, die Sie nicht ausdrucken möchten, mit der Schaltfläche „<“ zurück.

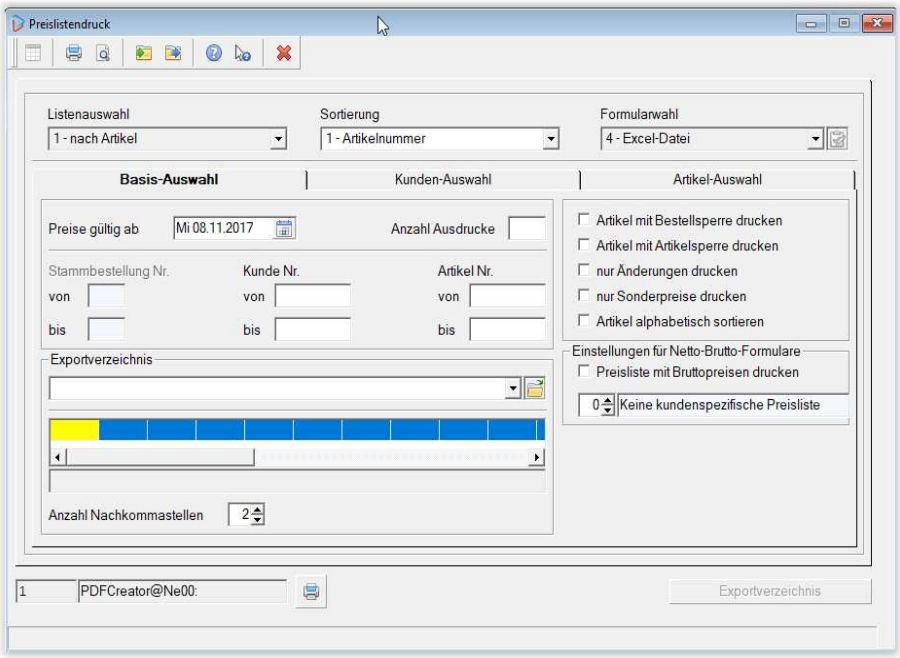
Genauso funktioniert auch die Auswahl nach Artikeln. Sie haben hier die Optionen, die Artikel nach

- Artikelnummer
- Artikelbezeichnung
- Warengruppe
- Produktionsort
- Auslieferort
- Rezeptur oder
- Artikelgruppe

anzeigen zu lassen, um dann auch hier die getroffene Auswahl wieder einschränken zu können.

Preisliste als Excel-Datei

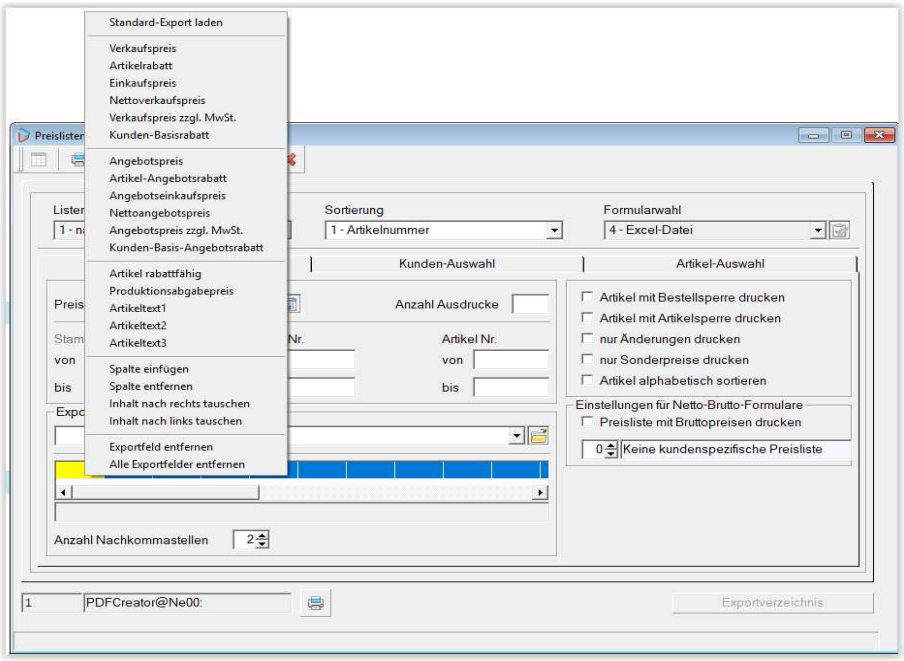
Wählen Sie in der Formular-Auswahl den Menü-Punkt "**Excel-Datei**", dann ändert sich die Ansicht der Maske:



Excel-Datei - leer.

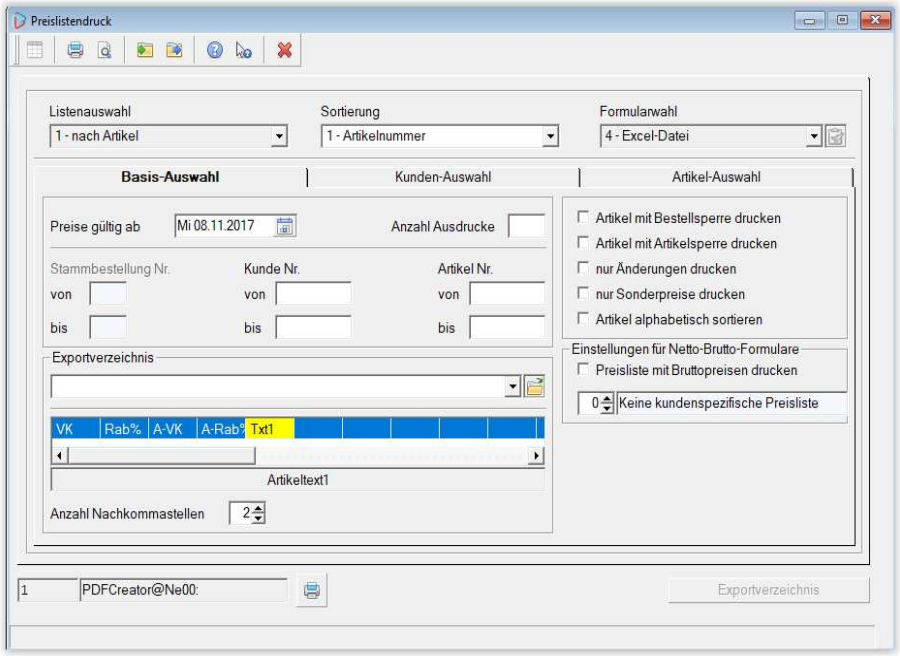
Mit der neuen Teilmaske, die sich nun öffnet, bietet Marvin Ihnen die Möglichkeit, Ihre Preisliste nach Ihren Vorstellungen zu konfigurieren und nach Excel zu übergeben. Geben Sie bitte zunächst das Exportverzeichnis ein oder wählen Sie ein Verzeichnis aus.

Klicken Sie nun mit der rechten Maustaste auf die Zeile mit den Kästchen. Im Kontext-Menü können Sie nun entweder mit dem obersten Punkt den Standard-Export hinterlegen - oder Sie können für jedes einzelne Feld der Zeile ein Datenfeld hinterlegen.



Auswahl-Felder.

Wenn Sie alle Felder, die Sie wünschen, belegt haben, sieht die Maske zum Beispiel wie folgt aus:

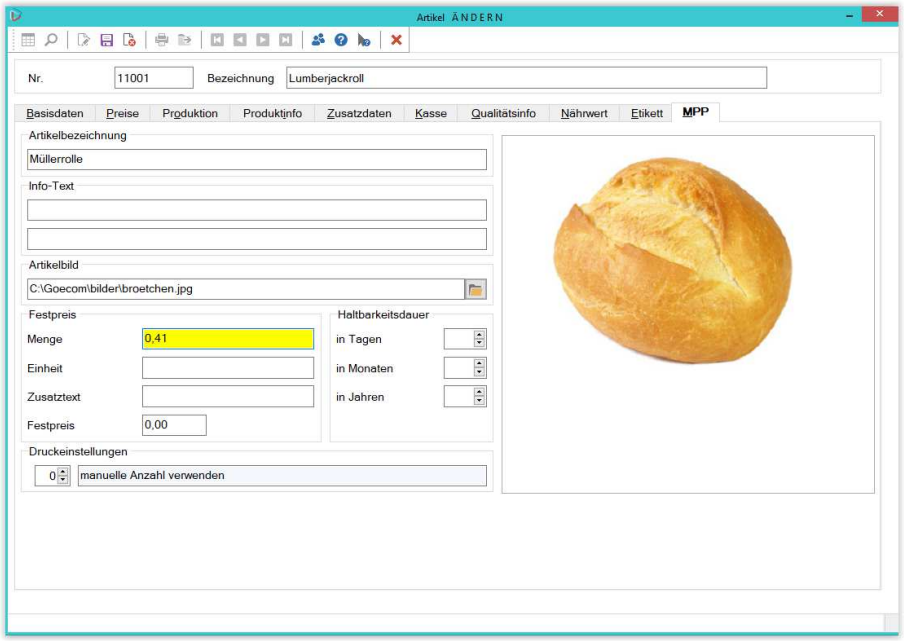


Excel-Datei – ausgewählte Felder werden angezeigt.

Klicken Sie nun unten rechts auf "**Exportverzeichnis**", wird die Excel-Datei erstellt. Schließen Sie die Maske, bleiben Ihre Einstellungen für den Excel-Export im Hintergrund erhalten.

Preise für MPP

Einige Preisfunktionen in Marvin betreffen nur bestimmte Module. So gibt es zum Beispiel im Artikelstamm im Reiter „**MPP**“ das Feld „**Festpreis**“.



Artikel-MPP Feld Festpreis

Dieses Feld können Sie verwenden, wenn Sie auf Etiketten, Thekenschildern oder anderen Ausdrucken in Marvin Power Print einen festen Preis hinterlegen möchten, der unabhängig ist von den bei den Kunden hinterlegten Preisgruppen.

Kassenpreisfunktion

Die Flexibilität beim Senden von Daten zu diversen Kassenprogrammen macht Marvin für viele Nutzer attraktiv. Dennoch gibt es Funktionen, die manchem Anwender immer noch nicht bekannt sind. Eine davon sind die erweiterten Kassenpreisfunktionen. Dabei handelt es sich um eine Einstellung, die es Ihnen ermöglicht, Ihre Preisgestaltung so flexibel wie gewünscht zu gestalten.

Bitte beachten Sie, dass für die Nutzung dieser Funktion Ihre Schnittstelle zum Kassenprogramm angepasst werden muss. Für weitere Fragen steht Ihnen unser Support-Team gerne zur Verfügung.

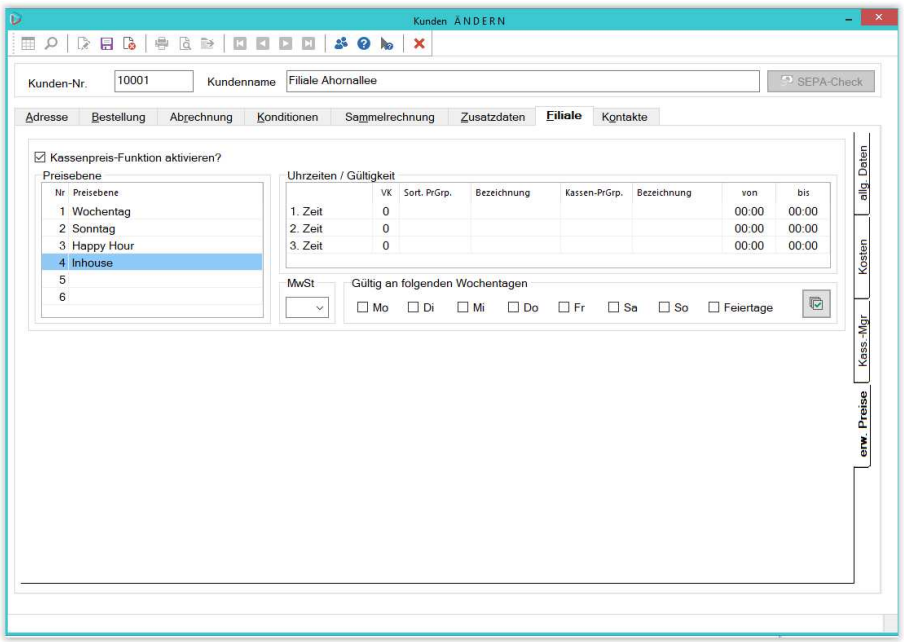
Nehmen wir folgendes Beispiel: Sie möchten gerne Montag - Samstag andere Preise in Ihren Geschäften verwenden als Sonntag. Außerdem benötigen Sie einen zweiten Preis für den Inhouseverzehr an den Kassen, und Sie bieten Montag, Mittwoch und Freitag eine Happy-Hour von 17 - 18 Uhr, zu der Sie die Artikel zu einem reduzierten Preis verkaufen.

Die Hauptaufgabe für Sie besteht darin, die unterschiedlichen Preise in Marvin anzulegen. Dazu können Sie im Artikelstamm die Preisgruppen 1-6 verwenden. Dann wäre zum Beispiel Ihr

I. Wochentagspreis
II. Ihr Sonntagspreis
III. Ihr Preis für den Inhouseverzehr, der jeden Tag gleich bleibt, und
IV. der Preis für die Happy Hour.

Alternativ könnten Sie - ab der Extended Version von Marvin - auch mit Sortimentspreisgruppen arbeiten. Für unser Beispiel hier verwenden wir jedoch die Standard-Preisgruppen.

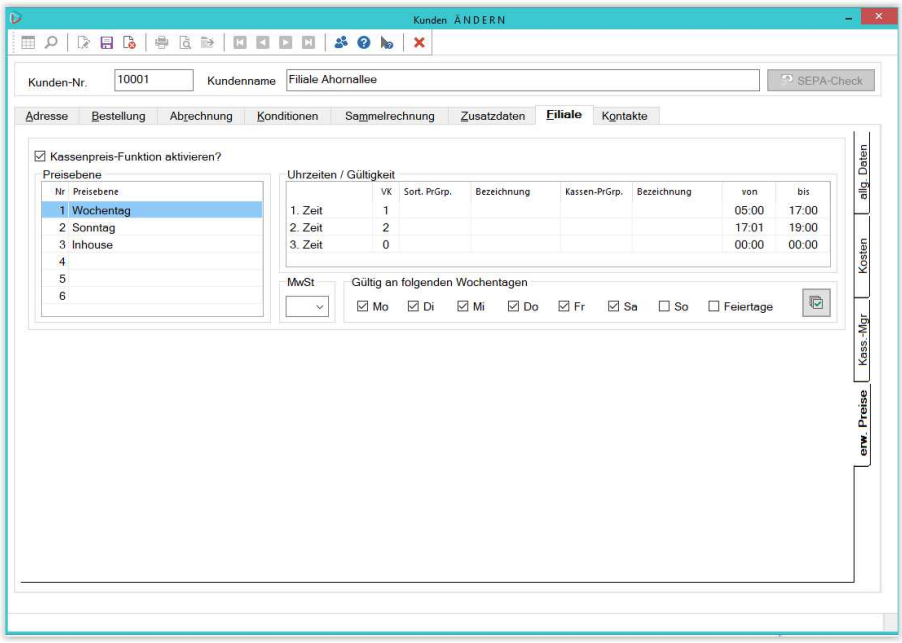
Für jede Filiale wird die erweiterte Kassenpreisfunktion in den Kundenstammdaten angelegt, genauer in der **Karteikarte „Filiale“-„erweiterte Preise“.**



erw. Preise für die Kassenschnittstelle

Die Maske ist fast selbsterklärend. Zunächst legen Sie auf der linken Seite die benötigten Preisebenen an. Die Gültigkeit nach Wochentagen wird pro Preisebene unten rechts bestimmt.

Wir benötigen eine Preisebene für die Preise, die Montag-Samstag gelten sollen, eine für Sonntag, eine für die Happy-Hour und eine für die Inhousepreise. Also legen wir auf der linken Seite zunächst einmal diese 4 Ebenen an. Insgesamt benötigen wir dennoch nur drei Preisgruppen – für jede Preisgruppe können bis zu 3 fixe Zeiten angelegt werden, so dass wir die Happy Hour in den anderen Gruppen integrieren können. Deshalb löschen wir diese Gruppe wieder.



Angelegte Preisebenen

In unserem Beispiel oben haben wir für Wochentage zwei Zeiten hinterlegt – eine bis 17 Uhr, die andere als Happy Hour von 17.01 – 19.00 Uhr. Als Geltungstage haben wir Montag bis Samstag hinterlegt.

Die Einträge werden erst dann aktiv, wenn oben links der Schalter „**Kassenpreis-Funktion aktivieren**“ gesetzt ist. Achtung: Ist dieser Schalter gesetzt, ohne dass es Einträge in der Maske gibt, werden keine Daten an die Kasse gesendet. Und: Manche Kassen können nur bis zu 3 Preisebenen bearbeiten. Bevor Sie hier Einstellungen treffen, sprechen Sie bitte mit dem Goecom-Support und Ihrem Kassenhändler.

Nachwort

Wir haben Sie jetzt hoffentlich nicht mit der Menge an Möglichkeiten erschlagen, sondern Sie eher neugierig gemacht. Unser Heft hier ist nicht dazu gedacht, dass Sie nun alles wissen – wichtig ist, dass Sie gehört haben, welche Möglichkeiten es gibt, und dass Sie wissen, wo Sie nachschlagen können.

Und letztendlich stehen Ihnen unsere Vertriebspartner und selbstverständlich der Support gerne zur Seite. Und nach den ersten Arbeiten mit den Möglichkeiten, die Ihnen Ihr Marvin bietet, werden Sie merken, dass wir richtig liegen, wenn wir behaupten:

Sie sehen, es ist alles ganz einfach!

Verantwortlich im Sinne des Presserechts und der geltenden Gesetzgebung für dieses Dokument:

Goecom GmbH & Co. KG
Am Breilingsweg 11
76709 Kronau
Tel.: +49 (0) 7253 / 9443-0
Fax: +49 (0) 7253 / 9443-77

Eingetragen im Handelsregister
Mannheim unter HRA 705417
Komplementär:
Goecom Verwaltungs GmbH
Eingetragen im Handelsregister
Mannheim unter HRB 718726
Geschäftsführerin: Christine Klepsch

© Copyright 2019 Goecom GmbH & Co KG

Alle Rechte vorbehalten. Bilder, Texte und Gestaltung unterliegen dem Urheberrecht und internationalen Vereinbarungen zum Copyright. Vervielfältigung oder Kopie (auch auszugsweise) ohne ausdrückliche schriftliche Genehmigung des Urhebers untersagt.

Goecom, Marvin, T.i.M und Marvin Power Print sind eingetragene Marken der Goecom GmbH & Co KG; Microsoft, Microsoft Windows und Excel sind eingetragene Marken der Firma Microsoft.