

Workshop

- [Workshop Agenda](#)
- [Förderantrag](#)
- [Workflows vor Projektbeginn](#)
 - [Rechnungen für Strombezug](#)
 - [Gutschriften](#)
 - [Ein- und Verkaufsprozess für Produkte \(Ladestationen etc.\)](#)

Workshop Agenda

Teilnehmer

Sarah Dänel, Mathias Dänel, Philipp Gutstein, Wolfram Schmidt

1. Die Motivation

Warum wollen wir ein ERP-System?

becharged ist eine junge Unternehmung. Es ist bekannt, dass es sinnvoll ist, dass eine solche Software eingeführt wird bevor die Unternehmung wächst und die Strukturen unübersichtlich werden. ERPNext wurde bereits ausgiebig ausprobiert. ERPNext besticht dadurch, dass es günstige Betriebskosten hat und Schritt für Schritt eingeführt werden kann.

ERPNextfinTS ist eingerichtet um die Banktransaktionen zu automatisieren. Dies funktioniert gut.

ERPNext ist bereits seit gut einem Jahr im Einsatz und wird zunehmend konsequent genutzt.

Die Benutzeroberfläche von ERPNext ist gefällig und wird gern genutzt. ERPNext bedient bereits viele Merkmale welche für ein wachsendes Unternehmen interessant. Die Anpassbarkeit bringt für becharged viele Vorteile.

Der Wachstum des Unternehmens führt zunehmend dazu, dass die Übersicht verloren geht und Geschwindigkeit bei der Abrechnung verloren geht.

2. Der Geschäftsvorfall als Muster

Vom Erstkontakt, über das Angebot, Fracht Lager, Freimachung, Abnahme, Faktura, Bezahlung, Deklaration ...

Mathias arbeitet mit diversen Organisationsmitteln im Vertrieb. Dazu nutzt er Handy, E-Mail etc. dazu nutzt er kein strukturiertes System.

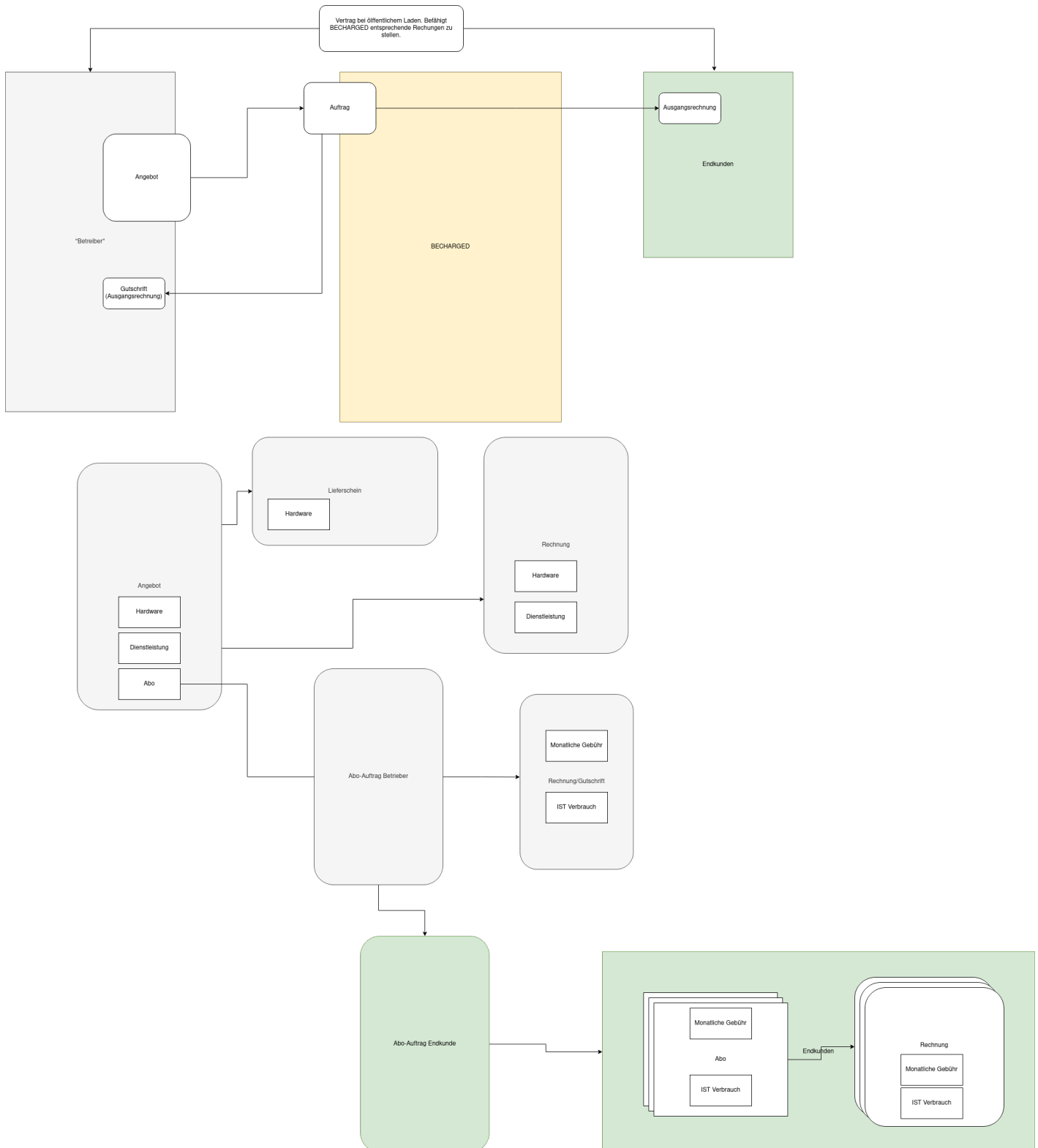
Ein Interessent meldet sich mit einer Anfrage. Nach den erst und zweitgesprächen wird ein Modell für den Kunden gefunden.

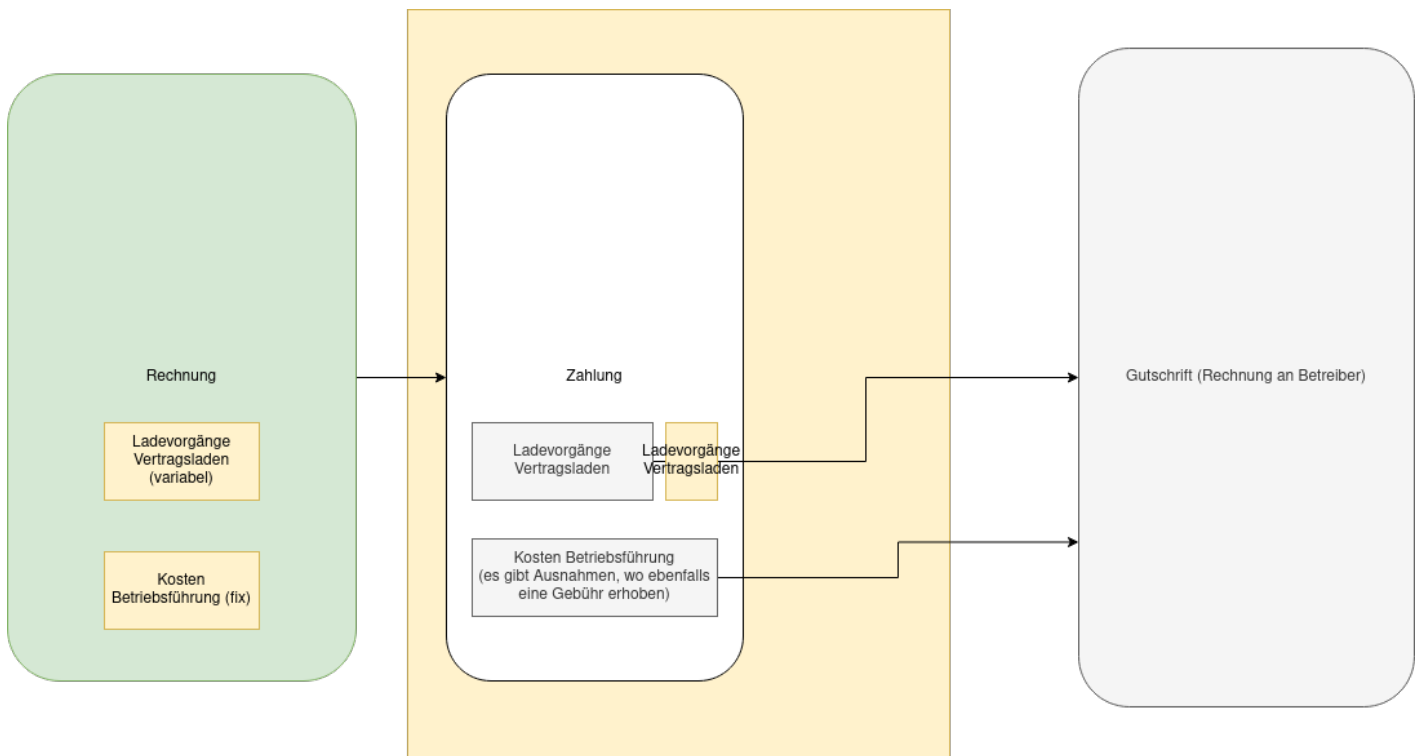
Ein Paket hat Hardware wie Router, Kabel, Model.

Ist der Erstauftrag gemacht, wird eine Subscription mit dem Kunden geschlossen.

Im Angebot werden alle möglichen Positionen auf einem Beleg abgebildet. Hier werden auch optionale Artikel angeboten welche aktuell nicht dargestellt werden können.

Ein Angebot geht an z.B. eine "Hausverwaltung". Der Hausverwaltung wird ein Angebot mit Hardware und Rückvergütung gemacht. Parallel bekommt





Unklar ist im Moment wie die Kosten welche dem Endkunden in Rechnung gestellt werden an den Betreiber weitergegeben wird. Tritt der Betreiber als Kunde auf welchem eine Gutschrift gewährt wird (Debitor) oder tritt der Betreiber als Lieferant auf, welcher eine "Eingangsrechnung" erhält und der Lieferant zum Kreditoren wird.

Diese "Baustelle" ist eine Ursache für den Verlust von Übersicht im System.

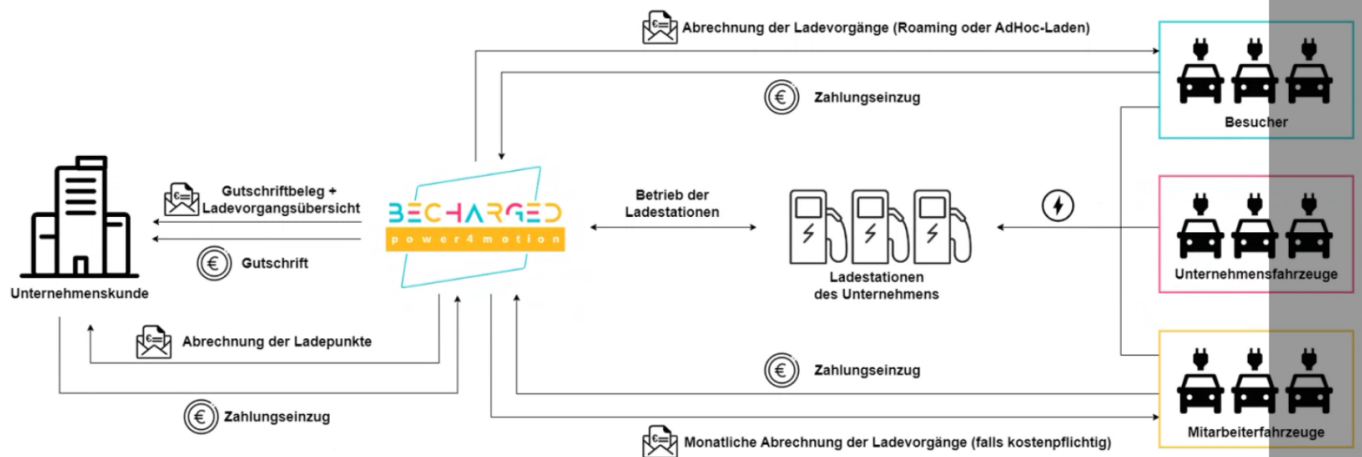
Ein Beispiel Projekt:

Ein Betreiber bucht Leistung bei BECHARGED. Dieser Betreiber ist dann in der Lage diversen Parteien die Ladeinfrastruktur bereit zu stellen und die Abrechnung der Leistung über BECHARGED zu buchen. BECHARGED nimmt für diese Leistung einen Anteil des IST Verbrauchs. BECHARGED Rechnet beim Endkunden ab und gibt dann den Großteil der Zahlung an den Betreiber weiter.

Wir als becharged machen

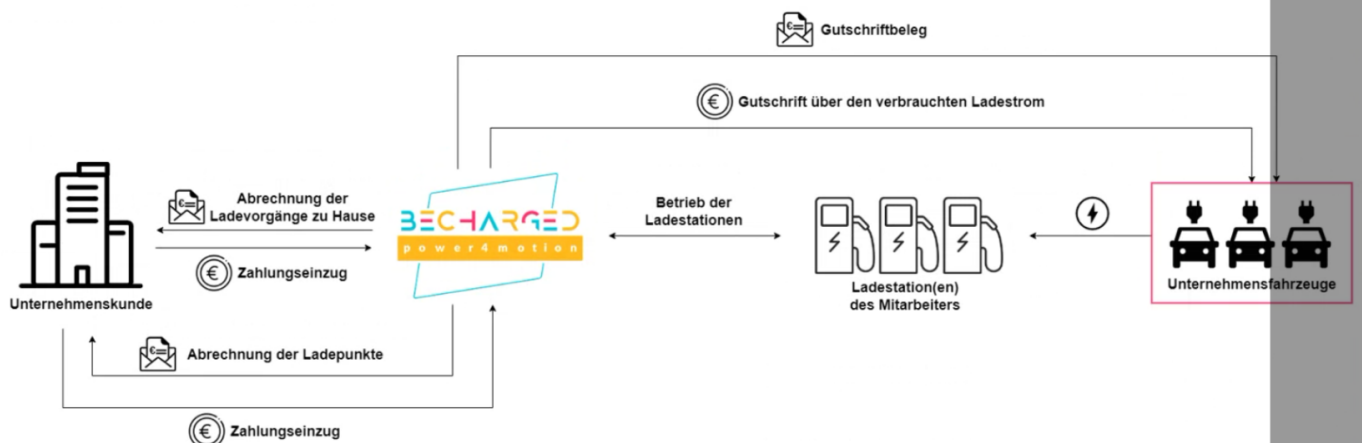
Laden im Unternehmen

Laden im Unternehmen



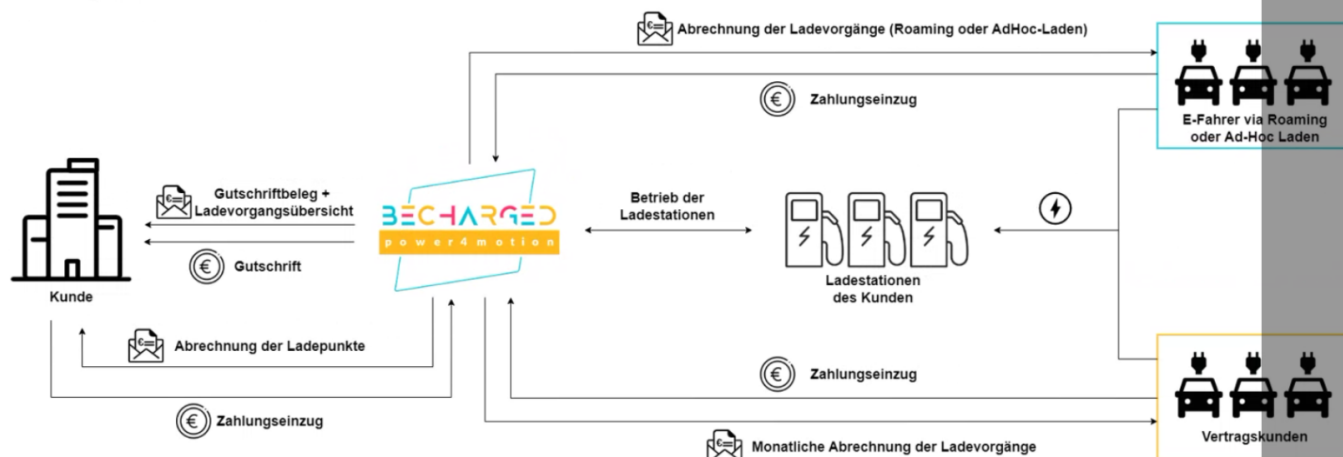
Laden eines Dienstwagens zu Hause

Laden eines Dienstwagens zu Hause



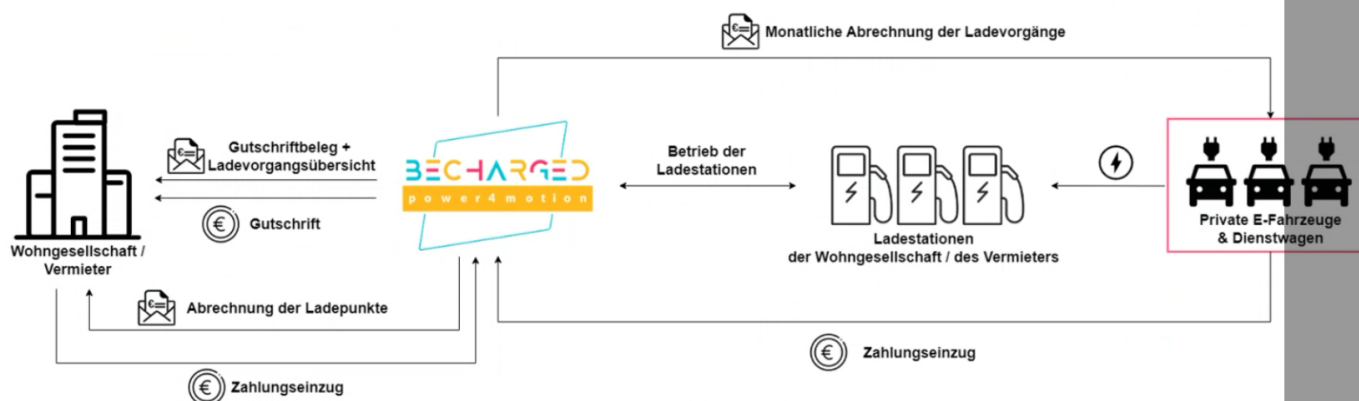
Öffentliches Laden + Vertragsladen

Öffentliches Laden + Vertragsladen



Laden in Mehrparteienobjekten

Laden in Mehrparteienobjekten



Beispiel Paypal

"einer Betreibt irgendwas" "einer braucht irgendwas" becharged erbringt die Leistung zwischen den beiden Parteien.

Auftrag/Rechnung

Der Auftrag kommt zwischen BECHARGED und dem Betreiber der Ladeinfrastruktur. Auf diesem Auftrag steht:

Der Betreiber bekommt eine Rechnung von BECHARGED



becharged GmbH - Neue Gasse 3 - 78056 Villingen-Schwenningen
Lindemann Immobilien Hausverwaltung GmbH
Herrn Jonas Schimanski
Am Elbdeich 28
21635 Jork

GUTSCHRIFT

Belegnummer: RE-2022-00138
Datum: 20. November 2022
Ansprechpartner: Sarah Dänel
Telefon: +49 7425 209020 - 0
E-Mail: info@becharged.de

Sehr geehrter Herr Schimanski,

hiermit erhalten Sie die Übersicht und Berechnung der Ladevorgänge an Ihrer Ladeinfrastruktur für Oktober 2022. Wir überweisen Ihnen den Betrag unter Angabe der Belegnummer auf Ihr Bankkonto mit einer Fälligkeit von 14 Tagen.

Pos	Beschreibung	Einheit	Menge	Preis	Betrag
1	Ladevorgänge Vertragsladen Ladevorgänge Vertragsladen	kWh	-506,735	€ 0,2521	€ -127,7479
2	Kosten Betriebsführung Betriebsführung & Abrechnung der Ladevorgänge: 10% der erzielten Umsätze	Stk	-1	€ -12,77	€ 12,77
Summe					€ -114,98
Umsatzsteuer 19% @ 19.0					€ -21,85
Gesamtbetrag					€ -136,83

Rechnung an Endkunden "Verbraucher"

pepper motion GmbH
Herrn Michael Adams
Alemannenstraße 14
85095 Denkendorf

Kundennummer:
Ansprechpartner:
Telefon:
E-Mail:

CUST-2022-00014
Sarah Dänel
+49 7425 209020 - 0
info@becharged.de

Sehr geehrter Herr Adams,

hiermit erhalten Sie die Abrechnung Ihrer Ladevorgänge für Oktober 2022.

Pos	Beschreibung	Einheit	Menge	Preis	Betrag
1	Ladevorgänge Vertragsladen Ladevorgänge Vertragsladen AC-Ladestationen	kWh	1.608,18	€ 0,46	€ 739,7628
2	Ladevorgänge Vertragsladen Ladevorgänge Vertragsladen DC-Ladestationen	kWh	277,176	€ 0,56	€ 155,2186
Summe					€ 894,98
Umsatzsteuer 19% @ 19.0					€ 170,05
Gesamtbetrag					€ 1.065,03

Zahlungsbedingungen: Zahlbar sofort Netto ohne Abzug

Anhang der Rechnung ist der Verbrauch über das Kundenkonto.

becharged GmbH - Neue Gasse 3 - 78056 Villingen-Schwenningen
pepper motion GmbH
Alemannenstraße 14
85095 Denkendorf

Villingen-Schwenningen, 15.11.2022

Ladevorgangsübersicht

Anzahl der Ladevorgänge	76	Roaming	0,0000	0,000 €
Nutzungszeit (min)	32873	AdHoc	0	0,000 €
Verbrauch (kWh)	1885,356	Vertragsladen	1885,3560	894,99 €
			1885,3560	894,99 €

Kostenstelle	Verbrauch in kWh	Betrag in €
10101	109,799	58,61
40000	140,126	64,47
10300	5,880	2,70
20201	0,000	0,00
10100	133,676	64,43
10103	1495,875	704,78
20000	0,000	0,00

Ladepunkt	Nutzung Start	Nutzung Ende	Nutzung Dauer (min)	Verbrauch (kWh)	Betrag in €/netto	Kartennummer	Nutzer	Kostenstelle	Zahlungsmethode
DE*GUC*E*BEC*008	31.10.2022 09:36	31.10.2022 11:18	102,1	18,368	8,45	DE-BE000000044	Kona1	10103	Vertragsladen
DE*GUC*E*BEC*007	28.10.2022 10:23	28.10.2022 18:08	464,8	33,136	15,24	DE-BE000000045	Kona2	10103	Vertragsladen
DE*GUC*E*BEC*007	28.10.2022 07:36	28.10.2022 10:02	145,4	10,402	4,78	DE-BE000000045	Kona2	10103	Vertragsladen
DE*GUC*E*BEC*007	27.10.2022 13:05	27.10.2022 16:42	217,0	20,879	9,60	DE-BE000000040	Besucher	10100	Vertragsladen
DE*GUC*E*BEC*010	27.10.2022 12:59	27.10.2022 18:45	346,5	24,865	11,44	DE-BE000000045	Kona2	10103	Vertragsladen
DE*GUC*E*BEC*007	27.10.2022 12:44	27.10.2022 12:44	0,2	0	0,00	DE-BE000000045	Kona2	10103	Vertragsladen
DE*GUC*E*BEC*006	27.10.2022 08:22	27.10.2022 20:23	721,0	21,789	10,02	DE-BE000000047	Kona4	10103	Vertragsladen
DE*GUC*E*BEC*011	27.10.2022 07:54	27.10.2022 13:08	313,1	32,275	14,85	DE-BE000000037	Matthias Kerler	40000	Vertragsladen
DE*GUC*E*BEC*008	27.10.2022 07:53	27.10.2022 16:16	503,8	20,455	9,41	DE-BE000000046	Kona3	10103	Vertragsladen

Anlage-Abrechnung-peppermotion-Oktober_2022.xlsx

Zahlung kommt vom "Verbraucher" an BECHARGED, danach wird die Gutschrift an den "Betreiber" gewährt. Diese werden über ERPNextFINTS bereits erledigt.

In Starmoney wird ein XML File erstellt welches für SEPA-Zahlungen verwendet werden soll. Dieses soll langfristig ebenfalls über ERPNext gelöst werden.

Zahlung

BECHARGED ist damit beauftragt Zahlungen nachzugehen und entsprechend zu handeln.

Einkauf

Es gibt Auftragsbezogenen Einkauf wie Ladeinfrastrukturen. RFID Karten. RFID Karten werden selbst "gefertigt" werden aber nicht genau beleuchtet.

Die RFID Karten werden im Backend gepflegt.

Router und SIM-Karten werden bestellt und beim Kunden aufgebaut. Dies wird im Routerpreis mitberücksichtigt.

Projekte werden aktuell nicht

EGT ist Kunde von Dänel für die Aufbauleistung der Ladeinfrastruktur.

Rechnungen sollen nach Möglichkeit per "Subscription". Rechnungen sollen monatlich neu erstellt werden. Gleiches gilt auch für die Gutschriften. Beide Belege haben meist eine feste Position und eine variable Position. Jeder Kunde hat einen eigenen/anderen Preis der gepflegt wird. Dieser ändern sich etwa jährlich.

GRIDWARE

<https://cloud.becharged.de/user/login>

Dies ist die Plattform von BECHARGED zu welcher ein Verbraucher

Auf dieser Plattform werden alle Daten generiert welche zu Abrechnung notwendig sind. Aktuell ist es sehr zeitaufwändig die Daten aus der Plattform zu exportieren, diese in Excel umzuformatieren und diese dann per Excel oder PDF an den Betreiber und/oder Verbraucher zu senden. Aktuell gibt es keine bekannte Schnittstelle die es erlauben würde die Abrechnungsdaten auszulesen und nach ERPNext zu importieren ohne eben den händischen Weg zu gehen.

Statistiken wie "durchschnittlicher Verbrauch an einem Sonntag" bleiben in Gridware und sind für ERPNext uninteressant. Nach ERPNext sollen zunächst nur Abrechnungsdaten übertragen werden.

GRIDWARE kann von BECHARGED als white-label Produkt angeboten werden. Hiermit können für den Kunden spezielle Anforderungen bedient werden.

Ticketsystem

Zammad ist als Ticketsystem im Einsatz. Hierüber werden sämtliche Kundenanfragen bearbeitet. Schnittstellen zu GRIDWARE oder ERPNext existieren noch nicht und sind zunächst auch nicht dringlich vorgesehen.

3. Und wo ist das Besondere in Ihrem Geschäft?

Jedes Unternehmen hat ein Alleinstellungsmerkmal welches uns von Konkurrenten abhebt. Was ist dieses und was gilt es dabei zu berücksichtigen?

BECHARGED bietet für bereits kleine Betreiber die Möglichkeit Elektro-Ladeinfrastruktur über ihre System anzubieten. Am Markt üblich ist, dass ein Dienstleister eher nur für größere Betreiber zur Verfügung steht.

Weiter hat BECHARGED ein System im Hintergrund mit welchem der Verbrauchsbedarf überwacht und das Laden an den Ladepunkten optimiert. Dies wird als "Lade- und Lastmanagement" bezeichnet.

BECHARGED ist flexibel bzgl. der Ladestationen. BECHARGED bietet ihre Leistungen Herstellerunabhängig an. OCPP kommt hier zum Einsatz.

4. Die Hierarchie der Realisierung

1. Kleinigkeiten im System sollen aufgeräumt werden, damit hier Zeit gespart werden kann. Der Standardgeschäftsfall mit der "Subscription" soll glatt gezogen werden. Druckformate, Standard E-Mailtexte etc. sollen glatt gezogen werden.
2. Import der Abrechnungsdaten
3. White-Label-Abläufe abbilden und automatisieren: Individuelle Briefköpfe etc.

5. Der Abgleich

Bis Ende 2023 sollen 500+ Ladepunkten versorgt werden. Ziel ist, dies mit 1,5 Vollzeitstellen zu decken. Die Weichen hierfür sollen so bald wie möglich gelegt werden.

5+ Stunden können von Kundenseite pro Woche in das Projekt investiert werden. Zwischenziele werden ad-hoc definiert nach kurzfristigen Zeitplänen bearbeitet und erzielt.

Das Budget für ein Jahr bewegt sich zwischen 20.000€ und 30.000€ und soll so hoch wie möglich gefördert werden.

6. Die nächsten Schritte

Fertigstellung des Antrags durch phamos

Antragstellung durch BECHARGED

Kick-Off im Januar 2023

Förderantrag

Einleitung

becharged GmbH ist eine junge Firma die sich mit einem Dienstleistungsmodell am Markt platziert, welches die Abwicklung von Ladevorgängen an Elektrischenladestationen für Fahrzeuge erleichtert. Der Betrieb in Villingen-Schwenningen liefert diese Dienstleistung bereits deutschlandweit. Herzstück der Abwicklung ist eine Softwareplattform über welche der Verbrauch an den Ladestationen überwacht und ausgewertet werden kann. Aktuell sind dies bereits 200+ Ladepunkte.

Die Verbräuche und die damit zusammenhängen Abrechnungen sind teilweise sehr kleinteilig und können nicht über die bestehende Softwareplattform ordentlich bearbeitet werden. Kleinteilig heißt, dass viele der Rechnungen nur wenige Euro betragen, die Anzahl solcher jedoch recht hoch ist. Der personelle Aufwand um diese Rechnungen zu bearbeiten ist hoch und bringt becharged zunehmend an Kapazitätsgrenzen welche der hohen Nachfrage und dem geplanten Wachstum entgegen werden. Nicht zuletzt auch dadurch, weil Daten aus der Plattform als CSV exportiert, aufbereitet und auf Rechnungen weiterverarbeitet werden müssen.

becharged hat unterschiedliche Auftrags- und Abrechnungsmodelle welche aktuell zu großen Teilen nur Personenabhängig bearbeitet werden können. Zusammenhänge zwischen Betreibern und Endkunden sind aktuell auf Basis von Erfahrung und Wissen an Einzelpersonen gebunden. Dieser Umstand soll behoben werden um die Personen zu entlasten und die Auftrags- und Abrechnungsmodelle transparenter und zukunftssicher zu machen. Das heißt, diese so zu gestalten, dass sie von anderen Personen bearbeitet werden können.

Vorhaben

Vertrieb und Fakturierung

becharged will zunächst die bisher noch nicht genau spezifizierte Artikelstruktur straffen um die unterschiedlichen Abrechnungsmodelle zu optimieren. Ziel soll sein, mit weiterhin wenig Personalaufwand, den Großteil der tatsächlichen Fälle zu dokumentieren um eine Vorlage zu schaffen den großen Anteil zumindest so in einen Prozess zu bringen, damit der Verwaltungsaufwand minimiert wird. Langfristig ist das Ziel diesen Prozess zu automatisieren.

Ziel ist,

- Eine klare Artikelstruktur aufzubauen
- Die unterschiedlichen Abrechnungsmodelle an Betreiber, auf der einen und Endkunden auf der anderen Seite, nachvollziehbar und reproduzierbar zu machen
- Die händischen Prozesse der Abrechnungsmodelle zu beleuchten und genau zu dokumentieren. Diese sollen dann in einen Software-Prozess übernommen werden können.
- Die Handlungsschritte von Angebot -> Auftrag -> Betreiberabrechnung und Auftrag -> Endkundenrechnung zu optimieren

Zahlung

becharged sieht dich der Herausforderung gestellt, dass die Zahlungen der Betreiber sowie die Zahlungen der Endkunden auf unterschiedliche Art und Weise abgewickelt werden. Hier kommen z.B. Zahlungsdienstleister wie Paypal, sowie Zahlungen zu Abo-Modellen ins Spiel welche die Bearbeitung unübersichtlich machen.

Ziel ist,

- die unterschiedlichen Zahlungsarten und deren Ströme zu erfassen und diese nach Möglichkeit automatisch zu verarbeiten
- SEPA Einzüge sollen zentral aus der Abrechnungssoftware erstellt werden können, ohne den Umweg über eine Bankingsoftware von Dritten zu gehen

Einkauf

Ein Teil der Leistung von becharged ist die Inbetriebnahme von elektrischen Ladestationen. Hierzu kommt Hardware zum Einsatz welche in-house konfektioniert wird. Hierzu gehören LTE-Router und andere IT-System-Komponenten. becharged führt aktuell kein Lager, weiß aber, dass mit wachsender Nachfrage die Reklamationen steigen werden und Lagermengen erhöht werden müssen.

Ziel ist,

- ein übersichtliches Lager zu schaffen um den Bedarf der wachsenden Nachfrage gerecht zu werden
- Seriennummer-Erfassung von einigen technischen Komponenten einzuführen um Reklamationsfälle zu erleichtern

Schnittstelle zur Software-Plattform

Auf der Software-Plattform für die Verbrauchskennzahlen der Ladestationen werden Daten erfasst, welche in weitere Systeme übertragen werden. Diese Daten werden aktuell aufwändig per CSV exportiert und an diversenden anderen Stellen importiert und weiterverarbeitet. Dieser Prozess ist

schon jetzt Fehleranfällig und führt zu hohem zeitlichen Aufwand.

Ziel ist,

- die Software-Plattform für die Verbrauchskennzahlen per Schnittstelle zu kontaktieren um die Daten automatisch in ein anderes System übertragen zu können um dort die Daten zu zentralisieren und von dort weiterzuverarbeiten

Ticketsystem

Mit dem wachsenden Kundenstamms wächst auch die notwendige Service-Dienstleistung die notwendig ist um Betreibern und Endkunden eine schnelle Bearbeitung zu gewährleisten. Hier wird aktuell eine Drittsoftware eingesetzt welche in der Anwendung gut ist, jedoch Daten ebenfalls redundant macht. Es gilt zu prüfen, ob das aktuelle Produkt ersetzt, oder aber über eine Schnittstelle angebunden werden soll.

Ziel ist,

- Die Datenredundanz zu minimieren und Systeme über Schnittstellen APIs zu optimieren
- Eine Übersicht über Serviceaufwand, Serviceverträgen und Abrechnungen zu schaffen
- Die Servicequalität zu verbessern

Wachstum vorbereiten

becharged erfährt bereits eine hohe Nachfrage und kann, durch den Trend hin zur Elektromobilität, mit noch höherer rechnen. Das Geschäftsmodell sieht vor unterschiedliche Kundengruppen zu bedienen. Dazu werden auch solche gehören, die selbst als Betreiber auftreten möchten. Dies soll durch die Hilfe von becharged im Hintergrund geschehen. Ein Teil des Geschäftsmodells ist, das Produkt als "White-Label" anzubieten. Dies soll zentral geschehen, damit der personelle Aufwand für häufig wiederkehrende Arbeiten weiter klein gehalten werden kann.

Ziel ist,

- die Infrastruktur so aufzubauen, damit ein White-labeling zentral abgebildet werden kann.

ERPNext

Nach einigen Präsentationen diverser Software entscheidet sich becharged für das Open-Source-Produkt ERPNext. Folgende Punkte führten zu der Entscheidung

- ERPNext ist open source unter der GPLv3 und kann so frei genutzt werden

- ERPNext fordert keine Benutzer-, oder Modullizenzen was den Einsatz langfristig kostengünstig macht
- ERPNext ist durch selbst-enwickelte Module erweiterbar und kann so für die eigene Branche optimiert werden
- Durch die offene Schnittstelle REST-API kann Software dritter gut angebunden werden um den Datenaustausch zu beschleunigen und Daten zentral zu halten. Dies ermöglicht einen deutlich höheren Digitalisierungsgrad im Gegensatz zu herkömmlichen Softwareprodukten
- ERPNext hat klare Workflows welche die förmlichen Teile der Auftragsabwicklung und andere betriebswirtschaftliche Prozesse stark vereinfachen und beschleunigen

phamos GmbH

Über die Suche nach einer Software, die die Anforderungen von becharged erfüllt, stieß becharged auf phamos GmbH in Leonberg bei Stuttgart. phamos GmbH ist offizieller Partner des Produkts ERPNext. phamos soll mit Leistungen in der Prozesserfassung, Projektmanagement und Softwareentwicklung dabei helfen den nächsten Digitalisierungsschritt bei becharged zu erreichen.

Antrag zu Förderung

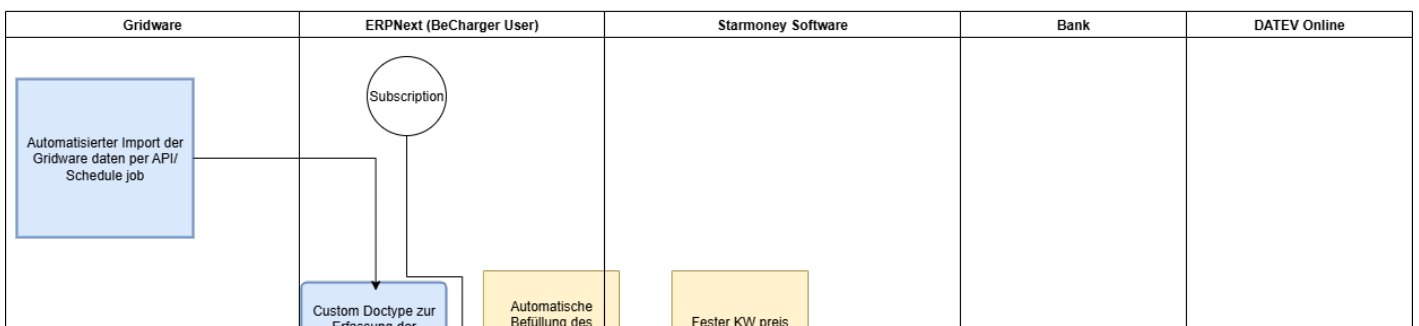
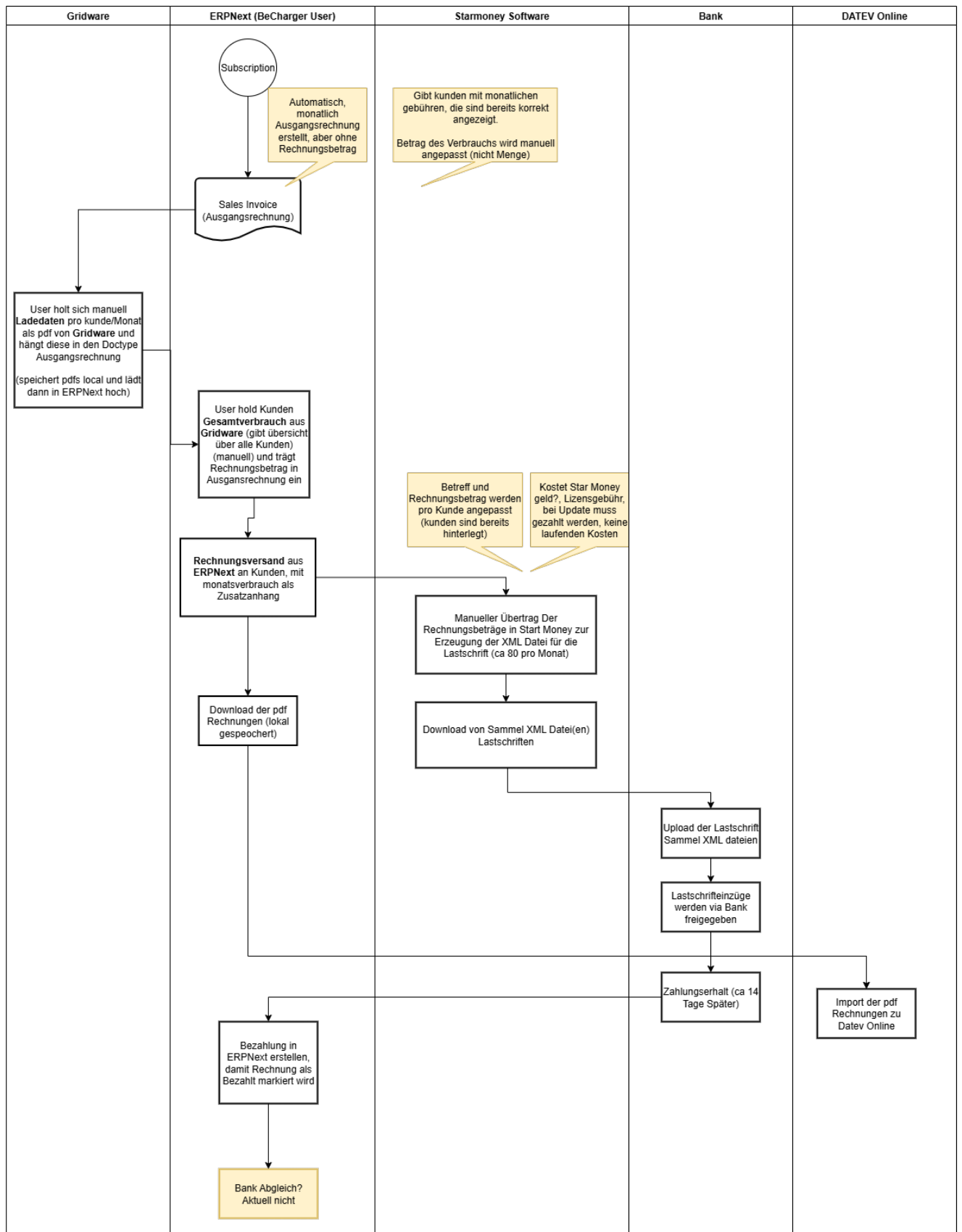
becharged bewirbt sich für die Digitalisierungsprämie Plus um den Betriebsdigital zu Transformieren. Durch die Anbindung der unterschiedlichen Systeme erreichen wir einen deutlich besseren Digitalisierungsgrad. Die zentrale Datenhaltung liefert mittelfristig einen messbaren Mehrwert um die eigenen Prozesse Signifikant zu optimieren. Dies wird dazu führen, dass Fachkräfte entlasten werden um sich auf die technischen Herausforderungen ihres Berufes zu konzentrieren um den Kunden eine Steigerung in Qualität und Geschwindigkeit zu bringen.

Workflows vor Projektbeginn

Die Arbeitsabläufe zum Zeitpunkt vor der Umsetzung des Projekts (02.10.25).

Rechnungen für Strombezug

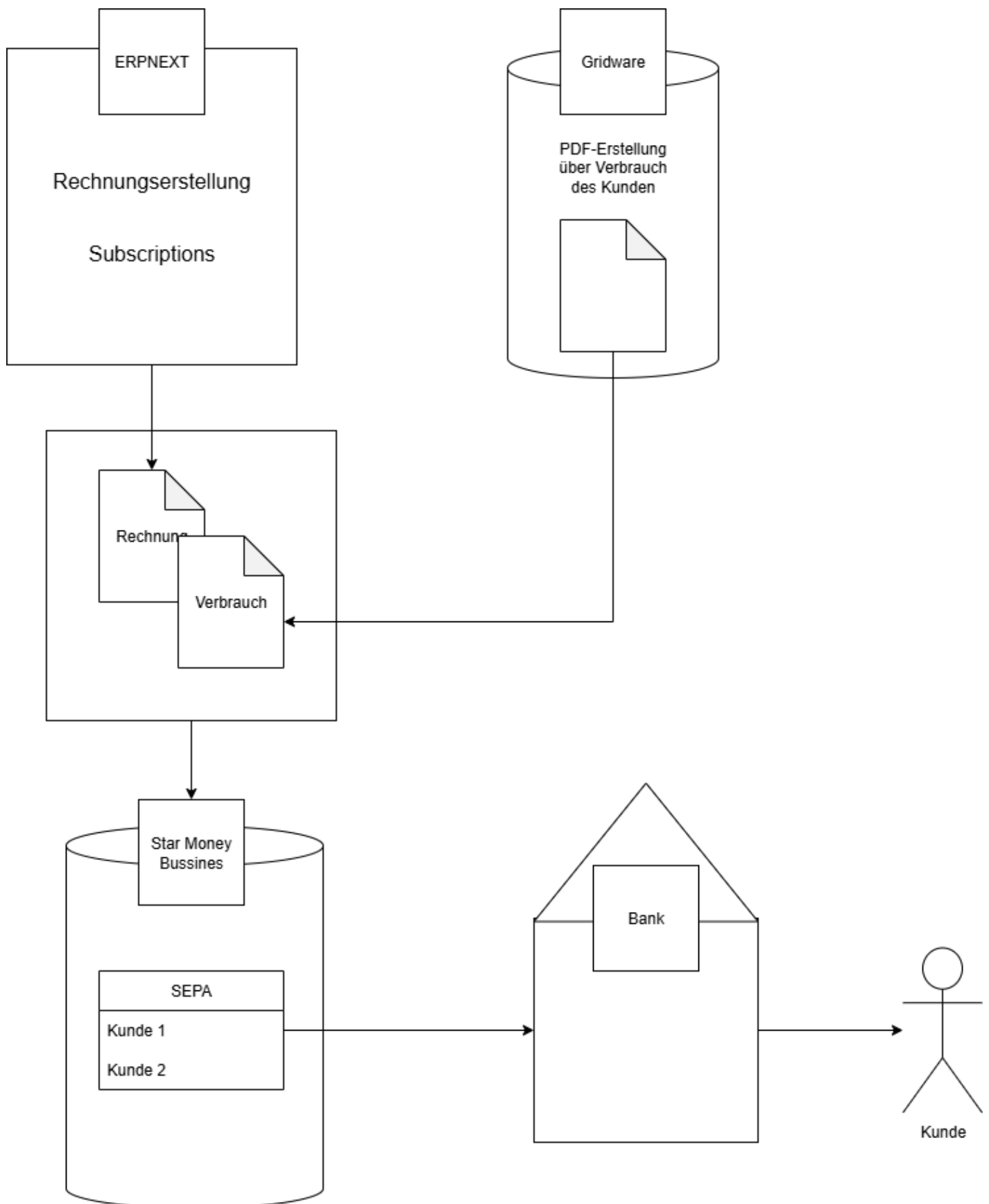
Flussdiagramm Abrechnung Endkunden via
Lastschrift



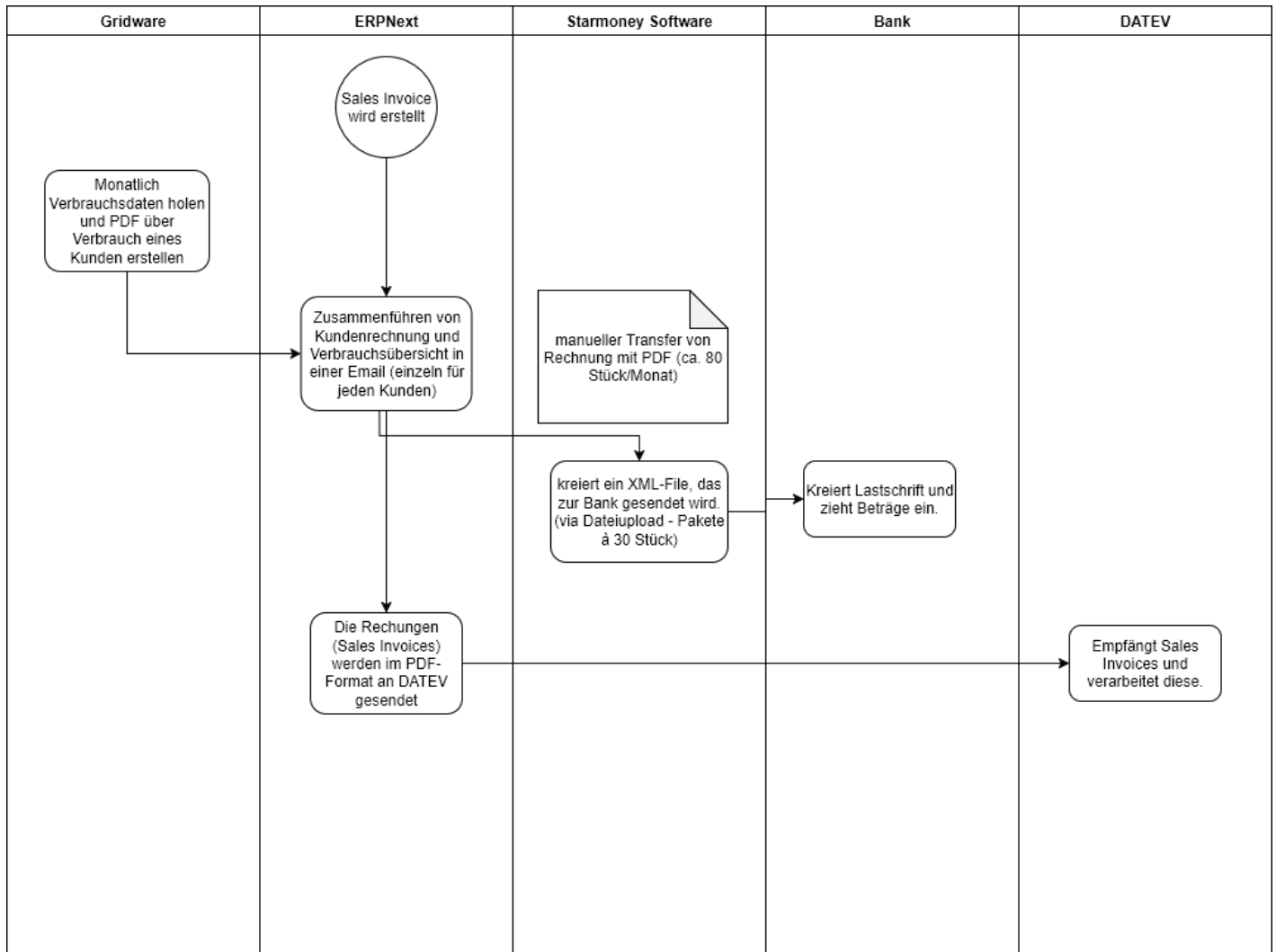
Die Rechnungen für den Strombezug der Kunden werden im SEPA-Lastschriftverfahren eingezogen.

Der Ablauf in Kürze:

1. Rechnungen werden in ErpNext erstellt. Subscriptions sind eingerichtet.
2. Übersicht über Verbräuche werden als PDF in der Drittsoftware Gridware erstellt und dann
3. an einzelne Kundenrechnungen in ERPNext angehängt.
4. Dann werden die SEPA-Mandate erstellt. Verwendet wird hierzu die "Star-Money-Bussines"-Software, mit Bankanbindung. Derzeit werden die Daten als XML-Datei bei der Bank hochgeladen. (Liegt an der Bank, dass keine moderneren Verfahren/Anbindungen genutzt werden können) Durch den Upload werden die Lastschriften ausgelöst.
5. Die Rechnungen werden als PDF noch an DATEV übermittelt...
6. ...und abschließend noch in ERPNext verbucht.



Detaillierter Workflow:



Anmerkungen Gunther aus Erstem Meeting vom 01.10.2025:

Sales Invoice

Sales Invoice (ERPNext Subscription) automatic creation of sales invoices

Are the manually reviewed and submitted (line items at 0€, then later manually amended)

Gridware fetch charging data (data in form of PDF, is then attached to invoice) - for each customer/
invoice (have created PowerBI report that creates this with one click)

Gridware monthly export total amount due per customer (then update sales invoice)

Then email with sales invoice (out of ERPNext) with additional grid ware pdf

Star money software connected to Bank (SEPA Mandat), open each pdf (~80 per month) manual transfer
of data for SEPA invoice --> creates xml file

XML file then sent to bank --> then creates Lastschrift

Start money only creates XML file

Start Money could be replaced by ERPNext?

<https://hilfe.star.money.de/hc/de/articles/7752667694492-Die-Lastschrift-in-StarMoney-Business>

Download all xmp from star money then upload to online banking (sammel SEP 30 in a go) are then
released in online banking

Upload invoice pdfs to DATEV online

When payment received then payment entry created in ERPNext

Business customers pay via invoice not SEPA

Also pre paid option (via gridware)

Hubject, could lead to credit notes as amount may change if challenged by customer

Would be beneficial if charging transactions are part of the sales invoice rather than separate pdf

Credit notes:

Own naming series "G" for credit, creating new sales invoice as credit note (just negative invoice, no
cancellation of initial invoice etc.)

Credit notes are generated manually (due to different naming series) instead of subscription

People running chargers get credit notes (not customers)

Some of these provide chargers but also use the chargers i.e. combination

Special case, company cars - credit notes have 0% VAT, but can also be mixture as depending where they
charge a different tax is applied

Payment of credits manually via bank (no payment in erpnext, issue that also "Return" has no different
status e.g. paid)

Regular invoices from Sales Orders (using standard process) for sales of charging stations

Sales order/ deliver note/ sales invoice

Would like shipping modele aswell?

Payment terminals new (not yet active)

Gutschriften

Gutschriften werden als Rechnungen mit Negativbetrag im System behandelt.

Zu erwähnen ist die derzeitige Problematik, dass Gutschriften einen anderen Nummernkreis haben und deshalb kein Abo (Subscription in ERPNext) angelegt werden kann.

Der gesamte Prozess stellt sich ansonsten genau wie der Rechnungsprozess (s.o.) dar, da Gutschriften wie erwähnt technisch nur Rechnungen mit Negativbetrag sind. Auf die Darstellung des Workflows zu den Rechnungen wird deshalb an dieser Stelle dorthin verwiesen. Insbesondere wird auch die Drittsoftware Starmoney verwendet.

Ein- und Verkaufsprozess für Produkte (Ladestationen etc.)

Der Ein- und Verkaufs- Prozess für Waren und Produkte (Kauf und Weiterverkauf von Ladestationen, aber auch alltäglich Bedarfe) erfolgen nach dem ERPNext-Standard. Auf eine ausführliche Darstellung wird an dieser Stelle verzichtet.