



Karpfen aus gutem Grund

Aus der Praxis

Informationen für die Karpfenteichwirtschaft
von Gisela Dahms

So sollte eine Rechnung aussehen

Jeder von Ihnen, der Fische verkauft, seien es Karpfen oder andere Fische, muss eine dazugehörige Rechnung erstellen.

Was soll eine Rechnung beinhalten?

- Die Daten des Verkäufers/ Lieferanten, also Name und Anschrift, außerdem die Umsatzsteueridentifikationsnummer oder - wenn Sie keine haben - die Steuernummer
- Die Daten des Käufers/ Kunden, auch hier Name und Anschrift.
- Die Rechnungsnummer, sie sollte fortlaufend vergeben werden, sie muss auf jeden Fall eindeutig sein
- Die Kundennummer, auch sie muss eindeutig sein
- Das Rechnungsdatum; wenn das Lieferdatum vom Rechnungsdatum abweicht, dann auch dieses.
- Das Zahlungsziel, also bis wann die Rechnung beglichen sein soll
- Und natürlich die Rechnungsposten, bestehend aus
 - Artikelbeschreibung
 - Menge
 - Netto-Einzelpreis
 - Netto-Gesamtpreis
 - MwSt-Satz
- Die Summe der Nettobeträge
- die MwSt-Summen nach Steuersätzen
- Die Gesamtsumme, also der Zahlbetrag
- Ihre Bankdaten, wenn der Rechnungsbetrag überwiesen werden soll
- Evtl. weitere Informationen für den Kunden.

Aus der Praxis

Hier eine Beispielsrechnung:

Firma Exempel Fritz Beispiel Am Weg 3 11111 Beispielort Telefon: 01234/567 Fax : 01234/678				
Firma Exempel Fritz Beispiel Am Weg 3 11111 Beispielort				
Gans&Huber Herrn Gustav Gans Weg 11 12345 Beispielstadt				
	Rechnungs-Nr. 2017-0056 Datum 03.10.2017 fällig am 18.10.2017 Kunden-Nr. 345 UST-ID-Nr. 22222222222222222222 Bank Exempelbank BIC ABCDEFGHIJK IBAN DE12345678901234567890			
RECHNUNG/LIEFERSCHEIN				
<hr/>				
Beschreibung	Menge	Preis	Betrag	MwSt
Artikel 1	4	111,00	444,00	19,0
Artikel A	1	100,00	100,00	7,0
		Nettobetrag	544,00	€
		MwSt 19,0 %	84,36	€
		MwSt 7,0 %	7,00	€
		Gesamtbetrag	635,36	€
Zahlbar ohne Abzug innerhalb von 14 Tagen				

Die Rechnung sollte übersichtlich und verständlich sein.

Es gibt zahllose PC-Programme, mit denen Sie Rechnungen schreiben können. Einfache, die nur Rechnungen, Angebote und Kundendaten verwalten, komplexere, die auch die Buchführung abdecken, und dann die „Super“-Programme, die theoretisch alles können, aber oft sehr schwer hantierbar sind, also eigentlich nur für Buchführungsprofis geeignet.

Wenn Sie sich für eine Software-Lösung entscheiden, trachten Sie, eine zu finden, die Sie ohne Schulung verstehen, die vielleicht sogar guten Support (also Kundenbetreuung) bietet. Manchmal ist weniger mehr und nicht die „moderne“ Optik macht ein gutes Programm aus.