



In vielen Projekten habe ich gelernt: Neue Firma = neue Nummernkreise / Nummernserien / neue Methodik der Nummernvergabe. Hier mal mein Ansatz, wie ich Kundennummern, Lieferantenummern, Belegnummern über die Nummernserien vergeben würde.

In Navision / Business Central haben Sie über die Nummernserien, Nummernserienzeilen und Nummernserienverbindungen sehr viele Variationsmöglichkeiten, um Nummernserien nach allen Regeln der Kunst zu vergeben. Nummerierung in 2er oder 10er Schritten, Vorangestellte Fixteile wie Jahreszahlen oder Buchstaben, z.B. RG oder GS für Rechnungen und Gutschriften, Mehrere Blöcke z.B. zum Unterteilen von Geschäftsfeldern oder Abteilungen: All das geht mit den Nummernserien von Navision / Business Central ! Trotzdem würde ich diese Flexibilität nicht nutzen. Hier finden Sie nun meine Empfehlungen.

## Inhaltsverzeichnis

- [Belegnummern](#)
  - [Alternative: Alphanumerische Nummerierung](#)
  - [Alternative: Jahresnummerierung](#)
- [Kreditoren- und Debitorenummern](#)
- [Artikelnummern](#)

## Belegnummern

**100000** : Angebote (VK)

**200000** : Aufträge (VK)

**300000** : Lieferscheine (VK)

**400000** : gebuchte Rechnungen & Gutschriften. Beide Belegarten tragen beim Erstellen eine Nummer mit RG400000, und bekommen ihre endgültige Nummer erst beim Verbuchen. Dies hat den Vorteil das Navision Sie beim Löschen einer ungebuchten Rechnung nicht mit der Rückfrage „Das Löschen des Beleges hat eine Lücke in der Nummernserie zur Folge. Möchten Sie einen leeren Beleg erstellen“ nervt.

**500000** : Verkauf Mahnung (ungebuchte:VKM500000, aus dem gleichen Grund wie bei den verbuchten Verkaufsbelegen)

**600000** : Anfragen (EK)

**700000** : Bestellungen (EK)

**800000** : Lieferungen (EK, keine sonstige Bedeutung)



**900000** : Rechnungen & Gutschriften (wie im VK, keine sonstige Bedeutung)

Die Anzahl der Stellen sollte sich an ihren Belegmengen orientieren, vorzugsweise haben sie auf absehbare Zeit (mindestens die nächsten 10, besser 20 Jahre) keinen Stellensprung!

Also: Wenn sie 8.600 Angebote im Jahr schreiben, so sollten Sie mindestens mit 50% Wachstum, besser 100% Wachstum rechnen, also 16Tsd. Angebote im Jahr. Auf 10 Jahre gesehen sind das 160.000 Angebote. Um einen Stellensprung von 6 auf 7 im 8. Jahr zu vermeiden, sollten Sie gleich Siebenstellig numerieren, also mit 1000000 (1.000.000) anfangen.

Die Belegart mit den meisten Belegen pro Jahr entscheidet pauschal für alle Belege über die Stellenzahl. Meistens wird 6-stellig (was durch die führende Kennziffer ja nur 5 stellig ist!!!) ausreichen. 6-Stellig hat außerdem den Vorteil das sich die Belegnummern von den Debitoren- und Kreditorenummern abgrenzen.

### **Alternative: Alphanumerische Nummerierung**

z.B. AB100000, RG100000:

Empfehle ich nicht, da Sie und Ihr Kunde/Lieferant so eine Nummer weniger flüssig eingeben kann. Test: Tippen Sie mal eine 100000 ein, vorzugsweise auf dem rechten Ziffernteil ihrer Tastatur. Und tippen Sie danach mal RG100000 ein: Sie müssen 2 Teile und vermutlich 2 Hände benutzen.

### **Alternative: Jahresnummerierung**

z.B. 19.10000, 20.100000, 21.100000

Auch hiervon rate ich klar ab. Warum?

1-Sie müssen jedes Jahr dran denken Ihre Nummernserien umzustellen. Wobei Navision ihnen das mit Jahresabhängigen Nummernserienzeilen recht einfach macht: Sie können bereits auf Jahre im voraus die Nummernserien in Navision / Business Central vorpflegen.

2-Sie haben mehr Aufwand wenn Sie z.B. im Januar noch mal einen Beleg für den vergangenen Dezember erstellen wollen. Hier könnte eine Programmanpassung Erleichterung bringen, doch warum reparieren, was man vermeiden kann?

3-Ihre Kunden und Lieferanten bekommen jedes Jahr erneut Einblick auf die Auslastung ihres Geschäftsbetriebes. Wenn Sie am 5. März eine Rechnung mit 20.2000007 erstellen, dann weiß Ihr Kunde (Lieferant) recht genau das Sie erst 7 Rechnungen (Bestellungen) in diesem Quartal geschrieben haben. Und dieser Nachteil ist den Jahresnummerierung innewohnend, wenn sie jedes Jahr sauber starten.



## **Kreditoren- und Debitorenummern**

Hier würde ich mich grob an die Datev halten, also 5-Stellig.

Dies ist ein üblicher Standard.

Datev hat früher auch noch nach Anfangsbuchstaben geteilt, also z.B. 10000 für A..., 11000 für B..., 12000 für C..., das ist inzwischen nicht mehr üblich. Gerade in Navision / Business Central sorgen Suchbegriffe (Matchcodes), beliebige Sortierungen nach Orten oder PLZ, ausgefeilte Suchroutinen dafür das man einen Kunden (Debitoren) oder Lieferanten (Kreditoren) auch ohne diese Logik wunderbar findet und in beliebigen Berichten auch unabhängig von der Nummer / den Nummernkreisen schön sortierte Listen aus Navision / Business Central heraus bekommt.

## **Artikelnummern**

Ups... anderes Thema. Nicht wegen Navision / Business Central, sondern wegen Katalogen. Webshops, Preislisten, allgemein Informationen die zum Kunden gehen. Hier sollten wir uns ihre Artikel genauer ansehen, und überlegen ob hier eine sprechende, logisch gruppierte Artikelnummer zu viel des guten oder genau das Richtige ist. Hier mag es durchaus auch wieder gut sein, Artikelnummern in Navision / Business Central mit Buchstaben in den Nummernkreisen / Nummernserien zu nummerieren.