



CHANGING DATA INTO KNOWLEDGE

Standardisierte Analysen für Ihre SAP®-Daten

25 Ideen für Ihr Unternehmen

2. Auflage

DATENANALYSE ZU EINER SELBSTVERSTÄNDLICHKEIT MACHEN

Das Erreichen dieser Selbstverständlichkeit in Sachen Datenanalyse ist die Vision unserer Firmengruppe, die sich aus der dab: Daten – Analysen & Beratung GmbH, der dab: Software GmbH und der dab: Mittelstand GmbH zusammensetzt.

MISSION STATEMENT

Unser Kerngeschäft ist die Analyse strukturierter Daten, vor allem – aber nicht ausschließlich – aus SAP®. Durch unsere innovativen Softwarelösungen für standardisierte Datenanalyse sowie hoch professionellen Dienstleistungen ermöglichen wir unseren Kunden weltweit, einfach auf große Datenmengen zuzugreifen und diese anschließend automatisiert, schnell, zuverlässig und transparent in fundiertes Wissen umzuwandeln ("Changing data into knowledge"). So schaffen wir Mehrwert, indem wir die Datenqualität erhöhen, Prozessverbesserungen aufzeigen, Risiken transparent machen oder mindern und wesentliche Entscheidungsgrundlagen liefern.

UNSERE WERTE

Wir haben durch unsere Innovationen Datenextraktion und Datenanalyse bereits wesentlich geprägt und vorangetrieben. Auf unserer Führungsrolle ruhen wir uns jedoch nicht aus, da wir kontinuierlich unsere Lösungen verbessern und unser Wissen ausbauen. Fachliche und persönliche Integrität, Offenheit, Respekt, Zuverlässigkeit und Flexibilität sind dabei unsere Leitmotive, abgerundet durch zielgerichtete Teamarbeit, klare Kommunikation und höchste Ethik und Sorgfalt im Umgang mit sensiblen, schützenswerten Daten.



AN WEN RICHTET SICH DIESER KATALOG?

Jedes Unternehmen, das seine Geschäftsprozesse durch ein SAP® System abbildet und aus diesem Datenschatz (Big Data) neues Wissen und einen Wettbewerbsvorteil generieren möchte. Jeder Firmenlenker, der an den Themen Datenqualität, Reporting, Auditing, Governance, Risk & Compliance (GRC) interessiert ist.

WAS UMFASST DIESER KATALOG?

Wir haben diesen Katalog entworfen, um die abstrakten Datenanalyse-spezifischen Fragestellungen für unsere Kunden greifbar zu machen, als konkrete, quantifizierbare Produkte und Dienstleistungen. Die Beschreibung jeder Lösung umfasst die Herausforderungen, die Risiken, die Vorteile und den daraus ziehbaren Nutzen. Dieser Katalog enthält nur eine repräsentative Auswahl an Analysemethoden unseres umfangreichen Gesamtportfolios. Kontaktieren Sie uns jederzeit, wenn Sie weitere Informationen zu unseren Produkten und Dienstleistungen wünschen.

Martin Riedl, Geschäftsführer der dab:GmbH

Stefan Wenig, Geschäftsführer der dab:GmbH

Stofan Worning

BESUCHEN SIE UNSEREN BLOG FÜR WEITERE IDEEN

WWW.DAB-GMBH.DE



CHANGING DATA INTO KNOWLEDGE

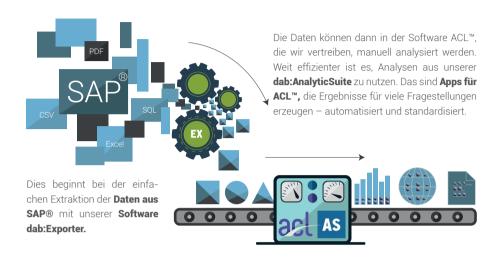
UNSER LÖSUNGSPORTFOLIO

Die folgende Auswahl konzentriert sich auf die Prozesse Purchase-to-Payment (1–3) und Order-to-Cash (4–6)

STAMMDATEN KREDITOR (SAP® MM-MD) Datenqualität verbessern & verdächtige Muster aufdecken 02 EINKAUF (SAP® MM-PUR) Umgehung von Geschäftsprozessen & Überbuchungen erkennen ACCOUNTS PAYABLE (SAP® FI-AP) Prozessrisiken, Doppelzahlungen und CPD Missbrauch erkennen STAMMDATEN DEBITOR (SAP® SD-MD) Vermeidung von Kreditlimitproblemen & Verbesserung der Datenqualität 05 VERTRIEB (SAP® SD) Auffällige Mengen kostenloser Güter und Rückläufer ermitteln ACCOUNTS RECEIVABLES (SAP® FI-AR) Identifikation überfälliger Forderungen und Missbrauch von Skonto

LÖSUNGEN IM ÜBERBLICK

Unser Lösungsportfolio umfasst Dienstleistungen sowie Softwareprodukte für Datenanalyse.



SIND SIE IM KATALOG FÜNDIG GEWORDEN?

Die im Katalog gelisteten Analysen können Sie auf zwei Arten nutzen:

ALTERNATIVE 1: LIZENZIERUNG UNSERER SOFTWARELÖSUNGEN

DAB:EXPORTER

ist unsere Lösung für den effizienten Zugriff auf SAP® Daten, und stellt diese in zur Analyse geeigneten Formaten bereit: ACL™, GoBD/GDPdU, Microsoft SQL Server™ oder als CSV Datei.

DAB:ANALYTICSUITE

ist unsere flexible Antwort auf Continuous Controls Monitoring & Auditing (CCM/CA) und Ad-hoc-Analysen. Das breite Portfolio an Standardanalysen für SAP®-Daten liefert automatisiert fundierte Ergebnisse. Teilen Sie diese mit Ihrem gesamten Team oder auch anderen Fachbereichen.

ACL™ ANALYTICS, ANALYTICS EXCHANGE UND GRC

sind die Lösungen des Softwareherstellers ACL Services Ltd. und der Motor unserer dab:AnalyticSuite. Sie bieten umfangreiche Möglichkeiten im Bereich Datenanalyse und Auditmanagement ("Data Driven GRC").

ALTERNATIVE 2: UNSERE LÖSUNG FÜR SIE ALS SERVICE

DAB:RAPIDRESULTS

Sie möchten die Vorzüge unserer Lösung nutzen aber Ihnen fehlen dafür die Ressourcen? Wir extrahieren & analysieren Ihre Daten für Sie, remote oder bei Ihnen vor Ort und übergeben Ihnen die Ergebnisse. Alle Softwareprodukte stellen wir dafür zur Verfügung, für Sie fallen keine Lizenzkosten an.

STAMMDATEN KREDITOR SAP® MM-MD

DATENQUALITÄT VERBESSERN & VERDÄCHTIGE MUSTER AUFDECKEN

STAMMSATZDUPLIKATE

GIBT ES STAMMSATZDUPLIKATE, ALSO LIEFERANTEN, DIE UNGEWOLLT MEHRERE PARTNERNUMMERN HABEN?

DIE SACHE MIT DEN STAMMDATEN

Ein häufig auftretendes Problem in Unternehmen ist die schlechte Stammdatenqualität. Daten, die eigentlich eindeutig sein sollten, sind mehrfach im System. Dies kann verschiedene Gründe haben: Bei Neuanlage einer Bestellung wird vielleicht nicht geprüft, ob der Lieferant bereits im System ist. Oder die Schreibweise (Meyer vs. Meier) ist fehlerhaft und der Partner wird doppelt angelegt, obwohl es sich um dieselbe Person bzw. dieselbe Firma handelt. Auch im Rahmen von Systemintegrationen oder Migrationen werden oft große Datenbestände zusammengeführt und dabei Doppelungen erzeugt.

SICH DEM PROBLEM STELLEN

Das Datenvolumen hat sich über die letzten Jahre vervielfacht. Umfragen sehen das durchschnittliche Wachstum bei 40% in Unternehmen, der Internetdatenverkehr soll sich ebenfalls vervierfachen. Wenn man sich dem Problem der Datenqualität im eigenen Unternehmen nicht bereits zum jetzigen Zeitpunkt stellt, werden auch die Schwierigkeiten, die daraus resultieren, analog anwachsen.

WELCHE SCHWIERIGKEITEN ENTSTEHEN DURCH SCHLECHTE STAMMDATEN?

Probleme, die durch schlechte Stammdaten entstehen, sind zahlreich. Aus mehrfach vorhandenen Stammsätzen können ungewollt Doppelzahlungen resultieren: Versehentlich wird eine Rechnung sowohl an die richtige Partnernummer, als auch an das Duplikat bezahlt. Des Weiteren verlängern sich die Prozesslaufzeiten, da es für die Sachbearbeiter immer schwieriger wird, die "richtigen" Daten unter all den Duplikaten zu identifizieren. Wenn man an die unternehmensinternen Analysen denkt, die auf den (schlechten) Daten basieren, kommt das Prinzip "Garbage In—Garbage out" zu tragen. Auswertungen sind nur so qut wie die Daten, auf denen sie basieren.

WIE IHNEN UNSERE DUPLIKATS-ANALYSE WEITERHILFT

Die Stärke unserer Analyse ist, dass sie verschiedene Ansätze miteinander kombiniert. Dies reicht von sehr trennscharfen Analyseansätzen (etwa über identische Bankverbindungen) über Adressabgleiche, bei denen verschiedene Schreibweisen (Straße vs. Str. vs. Strasse) berücksichtigt werden bis hin zu "unscharfen" Analyseansätzen wie der Levenshtein-Distanz oder phonetischen Ähnlichkeiten.



Sind es zwei verschiedene Geschäftspartner oder ist es ein und derselbe, also ein klassisches Duplikat?

Weitere Aspekte, die in diesem Zusammenhang für Sie von Interesse sein können:

Selbe Bankverbindung bei verschiedenen Lieferanten: Handelt es sich um Scheinlieferanten? Kundenduplikate: Enthalten Kundenstammsätze Duplikate und wirken sich diese auf die Bonitätsprüfung aus?

STAMMDATEN KREDITOR (SAP® MM-MD)

BEI WELCHEN LIEFERANTEN ÄNDERN SICH DIE BANKVERBINDUNGEN

BESONDERS HÄUFIG?

AUSGANGSLAGE

In vielen Ländern ist für Zahlungen an Lieferanten die Banküberweisung der übliche Zahlweg. Um diese vornehmen zu können, bedarf es einer korrekten Bankverbindung. Änderungen daran kommen nur in begrenztem Ausmaß vor, da dies oft sehr aufwändig ist. (Eröffnung eines neuen Kontos, Legitimation beim Kreditinstitut, Geldwäscheaspekte, Aufwand für die Umstellung des bisherigen Zahlungsverkehrs). Wenn es nun Lieferanten gibt, bei denen sich die Bankverbindung in der Vergangenheit häufig geändert hat, ist dies eine nähere Betrachtung wert.

RISIKEN

Die Bankverbindung regelt, wohin das Geld überwiesen wird. Eine Änderung der Bankverbindung bedeutet, den Geldfluss – und damit auch möglicherweise den Empfänger an sich – umzuleiten. Dies kann absichtlich geschehen bei Betrugsfällen oder unabsichtlich durch Fehleingaben oder Schnittstellenprobleme.



Werden Zahlungsausgänge durch eine geänderte Bankverbindung ungewollt umgeleitet oder gar abgezweigt?

STÄRKEN DIESER ANALYSE

Stärke ist, dass nicht nur der Ist-Zustand, also die aktuellen Bankverbindungen, analysiert werden, sondern die Historie. Um dies zu lösen, werden die SAP®-Änderungstabellen herangezogen. Dabei wird die komplexe Art und Weise, wie SAP® die Änderungen protokolliert, berücksichtigt. Auch findet eine Bereinigung der Daten statt, so dass von der Analyse auch verschiedene Schreibweisen und Sonderzeichen (Kontonummer 000123 vs. 123 vs. 000–123) identifiziert werden.

ERGEBNISSE

Es wird betrachtet, bei welchen Lieferanten es besonders häufig Änderungen an den Bankverbindungen gab. Wo wurden häufig neue Bankverbindungen angelegt? Wo wurden häufig Bankverbindungen gelöscht? Ein weiterer Aspekt ist die Gültigkeitsdauer: Gibt es Fälle, in denen Lieferantenbankverbindungen nur eine sehr kurze Zeit aktiv waren? Hier ist von großer Bedeutung, ob während dieser Zeit auch Zahlvorgänge, etwa im Rahmen des automatischen Zahllaufes in SAP®, stattgefunden haben. Kritisch ist zu bewerten, wenn eine Bankverbindung erfasst wird, eine Zahlung stattfindet und die Bankverbindung unmittelbar danach wieder aus dem System entfernt wird.

Weitere Aspekte, die in diesem Zusammenhang für Sie von Interesse sein können:

Lieferanten ohne Bankverbindung: Falls keine Bankverbindung im System hinterlegt ist — wie erfolgt dann die Zahlung? In Bar? Selbe Bankverbindung bei verschiedenen Lieferanten: Handelt es sich um Scheinlieferanten?

HOCHRISIKOLÄNDER

GESCHÄFTSPARTNER MIT SITZ ODER BANKVERBINDUNG

IN EINEM HOCHRISIKOLAND ODER STEUERPARADIES

AUSGANGSLAGE

Der Aspekt "Know your business partner" wird immer wichtiger. Nahezu regelmäßig werden Fälle publik, in denen Gelder in Steueroasen transferiert, oder über Geschäftspartner mit Sitz in Hochrisikoländern zweifelhafte Transaktionen abgewickelt wurden. Auch Aspekte wie Embargolisten sind heutzutage eine wichtige Rahmenbedingung, um allen rechtlichen Anforderungen zu genügen.

UNSERE LÖSUNG

Wir ermöglichen den Abgleich nahezu beliebiger Listen (z.B. von Steuerparadiesen, Geschäftspartnern auf Embargolisten, HADDEX oder CPI Corruption Perception Index Informationen) mit den Geschäftspartnerdaten. Dies kann auf Ebene der Stammdaten aber auch basierend auf Transaktionen erfolgen. Etwaige Treffer werden entsprechend im Ergebnis gelistet und können anhand der Partner- oder Belegnummer bequem nachverfolgt werden.



Gibt es Handelspartner in Embargoländern oder Steueroasen?

ALTERNATIVE ZAHLUNGSEMPFÄNGER

KÖNNEN AUSGANGSZAHLUNGEN UMGELEITET WERDEN?

DIE SITUATION

Im Rahmen der Stammdaten kann im System eingestellt werden, dass Ausgangszahlungen nicht an den Lieferanten vorgenommen werden, mit dem das ursächliche Geschäft abgewickelt wurde, sondern an einen "Alternativen Zahlungsempfänger". Diese Umleitung kann je nach Vorgehensweise entweder im Stammsatz festgelegt werden, aber auch bei einzelnen Transaktionen erfolgen. Gründe dafür können zum Beispiel Treuhandvorgänge sein.

RISIKO & ANALYSEERGEBNIS

Das Risiko besteht darin, dass die Transparenz verloren geht, an wen die Zahlung tatsächlich erfolgte, und dass diese Methodik zu missbräuchlicher Verwendung führt, etwa in Form der "Chef-Masche", in der versucht wird, Zahlungen in betrügerischer Absicht umzuleiten. Unsere Analyse listet Lieferanten, bei denen alternative Zahlungsempfänger eingerichtet sind oder waren, sowie die Art, also ob auf Stammdaten- oder Transaktionsebene.



Bestent Transparenz, an wen die Zahlunger tatsächlich geleistet wurden?

EINKAUF SAP® MM-PUR

UMGEHUNG VON GESCHÄFTSPROZESSEN &

ÜBERBUCHUNGEN ERKENNEN

RECHNUNGSWERT VERSUS BESTELLWERT

IN WELCHEN FÄLLEN WURDE DER BESTELLWERT ÜBERSCHRITTEN,

AUSGANGSLAGE

Bestellwert und Bestellmenge einer Bestellung im System stellen den "Sollzustand" dar, der im Vorfeld auch autorisiert wurde. Es ist zu erwarten, dass die darauf folgenden Mengen- und Werteflüsse in Summe den Bestellwerten entsprechen. Grundsätzlich kann der Wert der Rechnungseingänge höher sein als der Bestellwert, niedriger oder identisch. Abweichungen nach oben oder unten können ein Risiko darstellen. Werden beispielsweise 10 Laptops zum Preis von 1.000,00 Euro pro Stück bestellt, so wird ein Wareneingang von 10 Stück und ein Rechnungswert von 10.000,00 Euro erwartet. Weicht der Rechnungswert nach oben ab, so hat der Lieferant zu viel berechnet. Weicht er nach unten ab, so kann sich die Ware im Zeitverlauf verbilligt haben oder es wurde zu wenig oder falsche Ware geliefert.



Sind die Bestellungen in Balance mit den Rechnungen und Gutschriften? Die Analyse Rechnungswert versus Bestellwert zeigt es Ihnen.

MÖGLICHE ERKENNTNISSE UND FOLLOW-UPS

Bestellwertüberschreitungen könnten auf falsch oder zu großzügig gesetzte Toleranzgrenzen hindeuten. Möglicherweise handelt es sich auch um Falscheingaben oder Doppelerfassungen. Bei Häufungen bei einzelnen Geschäftspartnern ist zu hinterfragen, ob systematische Überschreitungen bewusst herbeigeführt wurden.

STÄRKEN DIESER ANALYSE

Um den tatsächlichen kumulierten Rechnungswert zu ermitteln, wird die gesamte Bestellhistorie summiert und Rechnungen mit etwaigen Gutschriften saldiert. Es erfolgt eine Umrechnung in eine konsistente Basiswährung, da die Währung der Rechnung von der Währung der Bestellung abweichen kann. Das Ergebnis ist nach SAP®-Vorgangsarten differenziert, etwa Waren-, Rechnungs- und Gutschriftseingang sowie Nachbelastungen. Die Ergebnisse weisen absolute und relative Differenzen im Verhältnis zum Bestellwert auf.

Weitere Aspekte, die in diesem Zusammenhang für Sie von Interesse sein können:

Toleranzgrenzen: Diese Analyse listet Bestellungen mit hohen oder unbegrenzten Überlieferungstoleranzen. Doppelzahlungen: Hier werden doppelt oder gar mehrfach bezahlte Rechnungen identifiziert.

AUSGANGSLAGE

Im Einkauf können Toleranzen festgelegt werden. So lassen sich Über- und Unterlieferungstoleranzen festlegen für die Wareneingänge, aber auch im Rahmen der Rechnungsstellung. Dies kann etwa bei Rohstoffen sinnvoll sein, die einer gewissen Ungenauigkeit in Sachen Volumen oder Gewicht unterworfen sind. Toleranzen können prozentual festgelegt werden oder auch "unbegrenzt", was durch ein entsprechendes Kennzeichen signalisiert wird.

NUTZEN DER ANALYSE

Ein Risiko ist, dass durch Nutzung des Kennzeichens "Unbegrenzte Überlieferung bzw. Berechnung" Kontrollmechanismen ausgehebelt werden. So kann der Eindruck entstehen, man hätte eine Bestellung in Höhe von 10.000,00 Euro genehmigt, tatsächlich wird aber ein höherer Betrag beliefert und/oder in Rechnung gestellt. Unsere Analyse listet Bestellungen mit "unbegrenztem" Toleranzbereich, aber auch konkret eingesetzte prozentuale Toleranzwerte je Bestellposition.



RECHNUNGSEINGANG VOR BESTELLUNG

LÄSST DIE ZEITLICHE ABFOLGE DARAUF SCHLIESSEN,

DASS DER BESTELLPROZESS NICHT EINGEHALTEN WURDE?

WARUM SIND BESTELLUNGEN WICHTIG?

Bestellungen sind von zentraler Bedeutung. Nur über eine (im Vorfeld!) im System angelegte Bestellung lässt sich eine Genehmigung erteilen über Menge, Preis, Bestellwert und Lieferant. Neben der Autorisierung im Vorfeld kann im Nachgang geprüft werden, ob Ware und Rechnung den geplanten Werten entsprechen. Eine Bestellung ist essentiell für spätere Mengen- und Wertvergleiche.

Das Henne-Ei-Problem im Bestellwesen: Was war zuerst da, die Bestellung oder die Rechnung?

ANALYSE VON PROZESSUMGEHUNGEN

Unsere Analyse listet Vorgänge, in denen die zeitliche Abfolge auf eine Nichteinhaltung des Prozesses schließen lässt: Manchmal stellt sich eine scheinbar korrekte Bestellung im

System als problematisch heraus. Bei näherer Betrachtung stellt man fest, dass das Datum des ersten Rechnungseinganges vor dem Bestellanlagedatum liegt. Möglicherweise wurde mündlich bestellt und erst nach Abschluss des Vorganges die Bestellung nachträglich im System angelegt. Eine systemseitige Berechtigungsprüfung, Mengen- und Wertevergleiche konnten so nicht stattfinden.

REANIMIERTE BESTELLUNGEN

WURDEN BESTELLUNGEN NACH AUFFÄLLIG LANGER ZEIT WIEDERBELEBT?

AUSGANGSLAGE

Anders als Rahmenverträge oder Lieferpläne finden Normalbestellungen in der Regel für Beschaffungsvorgänge innerhalb eines relativ eng begrenzten Zeitraumes Anwendung. Das heißt, nach Bestellung erfolgen die Lieferung der Waren bzw. Dienstleistungen, sowie die anschließende Rechnungsstellung. Auch wenn diese Vorgänge in Teillieferungen oder Teilrechnungen erfolgen, ist die Bestellung meist zumindest innerhalb einiger Monate abgeschlossen.

ANALYSELOGIK & RISIKO

Die Auswertung ermittelt den zeitlichen Abstand zwischen allen einzelnen Waren- und Rechnungseingangsvorgängen. Diese Differenz wird errechnet und Bestellungen gelistet, bei denen es zu auffällig großem zeitlichen Versatz zwischen einzelnen Elementen gekommen ist. Ein mögliches Risiko ist, dass auf inhaltlich bereits erledigte Bestellungen mit noch verfügbarem Restbudget weitere Vorgänge gebucht werden, die evtl. keinen Genehmigungsprozess durchlaufen.



BESTELLWERTÄNDERUNGEN

ANALYSE AUFFÄLLIGER PREIS- ODER MENGENÄNDERUNGEN

AUSGANGSLAGE

Der Wert einer Bestellposition errechnet sich vereinfacht gesagt aus dem Produkt aus Bestellmenge und Preis je Mengeneinheit. Nach der Verhandlung des Einkäufers mit dem Lieferanten und Durchlaufen des internen Genehmigungsprozesses wird die Bestellung offiziell zugestellt. Im Anschluss erfolgt die Erfüllung über Lieferung und Rechnungsstellung. Bei Standardbestellungen sind nachgelagerte wertverändernde Änderungen möglich, aber auf Grund der vorgelagerten Verhandlung und Genehmigung meist die Ausnahme.

ERGEBNIS DER ANALYSE

Die Analyse listet Bestellpositionen, bei denen bedingt durch Preis- oder Mengenanpassungen häufig Bestellwertänderungen verzeichnet wurden. Es wird die Anzahl der Änderungen sowie die absolute Auswirkung auf den Bestellwert errechnet und absteigend danach sortiert. So können Vorgänge geprüft werden, etwa ob die Änderungen des Bestellwertes im Falle von Verteuerungen auch entsprechend intern autorisiert wurden.



Hat sich der Bestellwert nach Genehmigung nochmals verteuert?

OS ACCOUNTS PAYABLE SAP® FI-AP

PROZESSRISIKEN, DOPPELZAHLUNGEN

UND CPD MISSBRAUCH ERKENNEN

CPD 1 - BASISANALYSE

ES GEHT UM DAS THEMA CPD (CONTO PRO DIVERSE

WIE WERDEN EINMALLIEFERANTEN (CPD-LIEFERANTEN) IM SYSTEM GENUTZT?

AUSGANGSLAGE

CpD-Konten (auch "Sammelkonten" oder "Konto für Einmallieferanten" genannt) werden üblicherweise nur für einmalige Geschäftsbeziehungen genutzt. Ein klassisches Beispiel ist die Erstattung von Reisekosten für einen Bewerber "Toni Test". Herr Test reicht ein Bahnticket in Höhe von 4,90 Euro ein, um es erstattet zu bekommen. Statt einen Lieferantenstammsatz anzulegen, wird die Rechnung unter dem Sammelkonto "Kreditoren L–Z" erfasst, da nicht zu erwarten ist, dass dieser Lieferant erneut benötigt wird.

RISIKO

Im Falle von Kreditorenbuchungen sind kritische Daten wie etwa die Bankverbindung nicht permanent in einem eigenen Stammdatensatz gespeichert, sondern werden bei jeder Buchung manuell ad-hoc erfasst. Dadurch sind CpD-Rechnungen und Zahlungen sehr intransparent und bergen ein hohes Risiko für mögliche Falscheingaben. Aufgrund der damit verbundenen hohen Risiken sollten CpD-Konten nur in definierten Ausnahmefällen oder bei sehr geringen Beträgen genutzt werden.

NUTZEN DER ANALYSE

Die Basisanalyse listet alle CpD-Vorgänge in der Kreditorenbuchhaltung. Unüblich hohe Einzelfälle können sofort identifiziert werden. Auch die als CpD-Konto gekennzeichneten Kreditorennummern werden mit ausgegeben. Ein wichtiges Feature der CpD-Basisanalyse ist, dass nicht nur klassische CpD-Lieferantenkonten analysiert werden, sondern auch "abweichende Zahlungsempfänger im Beleg".

ALLEINSTELLUNGSMERKMAL

Neben der klassischen Benutzung von CpD (Conto pro diverse) Kreditoren steht in SAP®-Systemen die Funktionalität "abweichender Zahlungsempfängers im Beleg" zur Verfügung. Kreditoren mit diesem Merkmal werden zunächst wie ein normaler Kreditor behandelt, z.B. indem die Bankverbindungen für Zahlungen verwendet werden, die im Stammsatz zu diesem Partner hinterlegt sind. Innerhalb des Belegs erhält man jedoch die Möglichkeit, bei Bedarf den Zahlungsempfänger und damit verbunden auch die Bankverbindung zu ändern. Insofern ist die Benutzung derartiger Kreditoren als genauso kritisch zu betrachten, wie die Verwendung der herkömmlichen CpD-Kreditoren.



CpD-Transaktionen stehen im Fokus bei Analysen. Sie sind intransparent und febleranfällig

Es gibt zwei Auswertungen, die auf die CpD Basisanalyse aufsetzen und diese erweitern:

CpD 2—Wiederkehrende Lieferanten: Welche Lieferanten werden mehrfach als Einmalvorgänge gebucht? CpD 3—Existierende Lieferanten: Werden Lieferantenrechnungen trotz bestehendem Stammsatz auf Sammelkonten gebucht?

CPD 2 - WIEDERKEHRENDE LIEFERANTEN

DIESE ANALYSE ERWEITERT DIE CPD BASISANALYSE

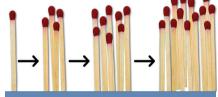
UM DIE ERMITTLUNG WIEDERKEHRENDER LIEFERANTEN

RISIKO

CpD-Konten sind für Einmalvorgänge gedacht, also etwa für die Erstattung von Reisekosten im Rahmen eines Vorstellungsgespräches. Nun kommt es vor, dass Rechnungen für denselben Lieferanten nicht einmal, sondern etliche Male unter CpD gebucht werden, evtl. mit hohen Beträgen. Risiken können das Umgehen von Berechtigungen sein, die Angabe falscher Bankverbindungen oder das Buchen von Scheinrechnungen.

NUTZEN DER ANALYSE

Anhand des automatischen Zahllaufes in SAP® werden in Ausgangszahlungen basierend auf verschiedenen Kriterien (Name, Adresse, Bankverbindung) "wiederkehrende Lieferanten" ermittelt, für die eigentlich ein Stammsatz angelegt werden muss. Dafür werden die Bank- und Adressdaten bereinigt, so dass es auch Treffer gibt, die mit herkömmlichen Auswertungen nicht gefunden werden.



CPD 3 - STAMMDATENUMGEHUNG

DIESE ANALYSE IST EINE ERWEITERUNG ZU DER CPD (CONTO PRO DIVERSE)

BASISANALYSE UND ERMITTELT STAMMDATENUMGEHUNGEN

MÖGLICHE RISIKEN

Wenn zu einem Lieferanten bereits ein Stammsatz existiert mit Bankverbindung A und man möchte eine neue Bankverbindung verwenden, ohne dem normalen Änderungsprozess zu folgen, könnte die Rechnung statt unter Stammsatz "Toni Test" einfach mit abweichender Bankverbindung unter "CpD L-Z" gebucht werden. Ein anderes Szenario ist, dass ein Stammsatz für einen Lieferanten "Toni Test" existiert,

dieser aber gesperrt ist (wegen schlechter Qualität, falscher Rechnungsstellung, unklarer Identität, etc.). Bucht man etwaige Rechnungen unter CpD, kann der gesperrte Stammsatz umgangen werden.

NUTZEN DER ANALYSE

Es wird ausgewertet, ob Zahlungsausgänge an Personen oder Firmen unter CpD-Konten erfolgt sind, obwohl zum Zeitpunkt der Zahlung auch ein Stammsatz im System existiert hat. Dafür werden die Bank- und Adressdaten bereinigt, so dass es auch Treffer gibt, die mit herkömmlichen Auswertungen nicht gefunden werden.



DOPPELZAHLUNGEN AN LIEFERANTEN

WERDEN RECHNUNGEN DOPPELT ODER GAR MEHREACH BEZAHLT?

WIE ES ZU DOPPELZAHLUNGEN KOMMEN KANN

"Doppelzahlungen kommen nicht vor, da das interne Kontrollsystem sie im Vorfeld abfängt" — diese Annahme ist leider häufig falsch. Die Gründe für eine Doppel- oder Mehrfachzahlung sind vielfältig. Eigentlich handelt es sich i.d.R. um dieselbe Rechnung, die öfter als einmal gebucht wird. Es kann sein, dass sowohl Rechnung als auch irrtümlich eine ggf. später versandte Mahnung erfasst werden, oder die Rechnung wird erst unter dem normalen Lieferanten und später unter einem CpD (Conto pro Diverse) Sammelkonto gebucht—oder schlicht bei einem Stammsatzduplikat, das versehentlich im System vorliegt. Auch Verkettungen von Rechnungsbuchung und Stornovorgängen, die unter dem Strich zu einer Mehrfacherfassung führen, sind denkbar.

BORDMITTEL REICHEN NICHT AUS!

Voraussetzung für die Wirksamkeit der SAP®-Bordmittel ist, dass beim Lieferanten das Kennzeichen "Doppelzahlungsprüfung" gesetzt ist. In der Praxis ist dies nicht immer der Fall. Die in SAP® vorhandenen Bordmittel reichen aus mehreren Gründen oft nicht aus, um alle Szenarien der Praxis abdecken zu können: Im Standard beschränken sie sich auf exakte Zeichenvergleiche, sind also von einer absolut identischen Referenznummernerfassung abhängig. Auch Wechselkursdifferenzen, Cent-Abweichungen oder Zahlungen an Stammsatzduplikate werden von ihnen nicht mehr abgedeckt. Die Stärke unserer Analyse ist, dass sie verschiedene Ansätze miteinander kombiniert, inklusive der Bereinigung von Referenz- und Textfeldern. So werden Treffer erzielt, die mit SAP®-Bordmitteln in dieser Form nicht möglich sind.

STÄRKEN DIESER AUSWERTUNG

Durch die Auswertung werden auch Doppelzahlungen an Stammsatzduplikate oder CpD erfasst. Bereits erfolgte Gutschriften werden gegengerechnet und auch buchungskreisübergreifende Analysen sind jederzeit möglich. Die Sortierung der Trefferliste kann durch die Gewichtung verschiedener Faktoren beeinflusst werden. Kriterien, die auf Grund der Erfahrung eine Doppelzahlung wahrscheinlicher machen, können höher gewichtet werden als andere. Durch den Einsatz von "Whitelists" können bestimmte Kunden oder Kundengruppen komplett ausgeschlossen werden.



Ebenfalls von Interesse in diesem Zusammenhang können folgende Analysen sein:

Doppelte Gutschriften an Kunden: Werden Gutschriften und Boni versehentlich mehrfach ausbezahlt? Stammsatzduplikate bei Lieferanten: Mehrfach vorhandene Stammsätze fördern das Problem der Doppelzahlungen.

RECHNUNGEN OHNE BESTELLBEZUG

WELCHE RECHNUNGEN BASIEREN NICHT AUF EINER SYSTEMSEITIGEN

AUSGANGSLAGE

Bestellungen sind von zentraler Bedeutung im Beschaffungsprozess. Nur über eine im System angelegte Bestellung lässt sich eine Genehmigung erteilen bezüglich Bestellmenge, Preis, Bestellwert und Lieferant. Zusätzlich zu der Autorisierung im Vorfeld stellen Bestellwert und Bestellmenge den "Sollzustand" dar, der im Vorfeld auch autorisiert wurde. Es ist zu erwarten, dass die darauf folgenden Mengen- und Werteflüsse in Summe den Bestellwerten entsprechen. Betrachtet man Waren- und Rechnungseingang analog dazu als "Istwerte", können diese nun mit dem Sollwert in der Bestellung verglichen werden.



Ohne Bestellung fehlt das Bindeglied in der Kette des P2P-Zyklus.

RISIKO

Ohne Bestellung fehlt die systemseitige Autorisierung des Vorganges (Berechtigungsgrenzen, 4-Augen-Prinzip). Auch ist der Sollzustand nicht definiert, ein automatisierter Soll/Ist-Vergleich beim Waren- und Rechnungseingang ist nicht möglich. Drittens ist die Vorkontierung (Kostenart, Kostenstelle), die im Standard schon bei der Bestellung erfolgt und bis in die Finanzbuchhaltung durchgereicht wird, hier nicht gegeben. Die Fehleranfälligkeit steigt.

STÄRKEN DER ANALYSE

Hohe Trefferquote: Sie ermittelt Bestellbezug einer Rechnung – bzw. das Fehlen des Bestellbezuges – mittels einer dreistufigen Logik, die auf die Datenstrukturen von SAP® zugeschnitten ist. Das Vorgehen erlaubt höhere Trefferquoten als herkömmliche Ansätze. Ein Statusfeld teilt mit, über welchen Weg das Fehlen des Bestellbezugs ermittelt werden konnte. Wenig False Positives: Im Ergebnis sind die jeweiligen Kostenarten enthalten. Dies erlaubt es, sich auf Vorgänge zu konzentrieren, die laut Richtlinie einer Bestellung bedürfen (Marketing, Rohmaterial, Services), und im Gegenzug Vorgänge auszuschließen, die von der Bestellpflicht ausgenommen sind (etwa Energiekosten, Steuern, Zölle, Gebühren und sonstige Abgaben).

ERGEBNISSE

Ergebnis ist eine Liste aller Rechnungen, die nicht auf einer systemseitigen Bestellung basieren. Auch erfolgt eine Verdichtung nach Lieferant, so dass oft schon auf den ersten Blick klar ist, ob der Vorgang nachverfolgt werden muss oder nicht. Es kann eine "Whitelist" von Lieferanten angegeben werden, die bei der Analyse nicht berücksichtigt werden sollen.

Thematisch zu der Analyse "Rechnungen ohne Bestellbezug" passen folgende Analysen:

Manuelle Zahlungen: Rechnungen ohne Bestellbezug werden häufig manuell und intransparent bezahlt. CpD: Wenn keine Bestellung vorliegt, werden Rechnungen des Öfteren auf Sammelkonten (Conto pro Diverse) gebucht.

ACCOUNTS PAYABLE (SAP® FI-AP

STORNIFRTE RELEGE

BELEGE ZU STORNIEREN IST NICHT UNÜBLICH. DIE FRAGE IST,

OB ES DABEI HÄUFUNGEN GIBT, DIE NACHVERFOLGT WERDEN SOLLTEN.

WARUM BELEGE STORNIERT WERDEN

In der Buchhaltung gilt das Radierverbot, d.h. Falschbuchungen können nicht einfach gelöscht, sondern müssen aus Gründen der Nachvollziehbarkeit storniert werden. Eine Gegenbuchung hebt den ursprünglichen Vorgang auf.

WARUM MAN SICH DAFÜR INTERESSIEREN SOLLTE

Storni gehören zum Tagesgeschäft. Allerdings ist es von Bedeutung, ob es in diesem Zusammenhang Häufungen oder Muster gibt: Im Kontext



von stornierten Rechnungen kommt es oft zu Doppelzahlungen, da die Vorgänge dann komplexer und weniger transparent werden. Auch kann es Lieferanten geben, die bewusst versuchen, überhöhte Rechnungen oder Scheinrechnungen einzureichen, die dann bei Aufdeckung durch Accounting als sachlich falsch storniert werden. Eine dritte Erkenntnis kann sein, dass Schnittstellen falsch oder unzuverlässig konfiguriert sind und automatisiert erstellte Rechnungen oft mittels Storno korrigiert werden müssen. Die Prozesslaufzeiten verlängern sich und die Kosten pro Transaktion steigen.

OFFENE KREDITORENPOSTEN

ES WIRD DIE ALTERSSTRUKTUR DER OFFENEN POSTEN DER

KREDITORENBUCHHALTUNG ERMITTELT, DIFFERENZIERT NACH VORGANGSARTEN

OFFENE KREDITORENPOSTEN - OFT UNTERSCHÄTZT

Der Begriff "offene Posten" ist sehr allgemein. Es handelt sich um nicht ausgezifferte Vorgänge verschiedenster Art, etwa Forderungen, Verbindlichkeiten, Ein- oder Ausgangszahlungen. Offene Kreditorenposten werden oft vernachlässigt bei Analysen: Überfällige Verbindlichkeiten stehen selten im Fokus, da sie bereits in den Kosten enthalten sind und die Bezahlung "nur noch" Cash-Flow-relevant ist. Es darf jedoch nicht vergessen werden, dass in den offenen Posten auch Forderungen an Kreditoren enthalten sein können! Beispiele sind: Erkannte Doppelzahlungen, Boni und Rückvergütungen für Rücksendungen.

NUTZEN DER ANALYSE

Die Auswertung ermittelt die - möglicherweise überfälligen — offenen Posten zu einem bestimmten Stichtag. Man erhält die Altersstruktur im Überblick, sowie die am längsten überfälligen Einzelposten gruppiert nach Lieferant. Da nicht nur Verbindlichkeiten, sondern auch Forderungen oder Zahlvorgänge sich in den offenen Posten befinden können, unterscheidet die Analyse diese Kategorien und liefert differenzierte Überblicks- und Detailinformationen.



O4 STAMMDATEN DEBITOR SAP® SD-MD

VERMEIDUNG VON KREDITLIMITPROBLEMEN &

VERBESSERUNG DER DATENQUALITÄT

KREDITLIMITÄNDERUNGEN

DIESE ANALYSE ERMITTELT AUFFÄLLIGKEITEN BEI DER ÄNDERUNG VON KUNDEN-KREDITLIMITS IN ANZAHL UND HÖHE

AUSGANGSLAGE

Ein Kreditlimit für einen Kunden basiert auf einer Bonitätsbeurteilung. Diese kann automatisch oder manuell vorgenommen werden. Das Festlegen eines Kreditlimits in SAP® hat zur Folge, dass – je nach Customizing-Einstellung – im Falle einer Überschreitung kein Auftrag mehr angelegt bzw. ein bestehender Auftrag nicht mehr beliefert werden kann.



Türmen sich die Kreditlimitänderungen langsam aber sicher gefährlich hoch auf?

RISIKEN

Gerade in Zeiten, in denen komplette Regionen wirtschaftlich instabil sind, ist auf ein fundiertes Kreditmanagement viel Wert zu legen. Die Umgehung der systemseitigen Kontrollen stellt ein Risiko dar. Eine Erhöhung des Kreditlimits bedeutet nicht notwendigerweise eine Verbesserung der Bonität. Wird zum Beispiel manuell und möglicherweise ohne Bonitätsprüfung das Kreditlimit erhöht, kann dies im Nachgang zu Forderungsausfällen führen. Ein weiterer Aspekt ist, dass das Thema "Kreditlimitprüfung" in SAP® eine gewisse Komplexität beinhaltet. Auch unabsichtliche automatisierte Änderungen können ein Risiko darstellen, welches mit dieser Analyse erkannt werden kann.

ERGEBNISSE

Anzahl und Höhe der Kreditlimitänderungen je Kundenkreditkonto werden gelistet. Nicht nur die Höhe der einzelnen Veränderungen wird betrachtet, sondern auch die absolute Veränderung im Betrachtungszeitraum. Dies ist bei einer hohen Anzahl von Änderungen interessant. Auch SAP® Spezifika, wie etwa den Kreditkontrollbereich, die jeweilige Risikoklasse oder die Bündelung verschiedener Kundennummern innerhalb eines Kreditkontos werden mit berücksichtigt.

ERKENNTNISSE

Durch die Analyseergebnisse können sowohl unübliche Einmalerhöhungen als auch regelmäßige, kurzfristige Limiterhöhungen ermittelt werden.

Weitere Analysen, die in diesem Zusammenhang von großem Interesse sein können:

Sperre durch Kreditmanagement: Welche Kunden sind oder waren durch das Kreditmanagement gesperrt? Fehlende Risikoklassen: Bei welchen Kunden ist eine Kreditlimitprüfung auf Grund fehlender Risikoklassen nicht möglich?

STAMMDATEN DEBITOR (SAP® SD-MD)

STAMMSATZDUPLIKATE BEI KUNDEN

GIBT ES STAMMSATZDUPLIKATE ALSO KUNDEN

DIE UNGEWOLLT MEHRERE PARTNERNUMMERN HABEN?

DIE SACHE MIT DEN STAMMDATEN

Ein häufig auftretendes Problem in Unternehmen ist die schlechte Stammdatenqualität. Daten, die eigentlich eindeutig sein sollten, sind mehrfach im System. Dies kann verschiedene Gründe haben: Bei Neuanlage eines Auftrages wird nicht geprüft, ob der Kunde bereits im System ist. Oder die Schreibweise (Meyer vs. Meier) ist fehlerhaft und der Partner wird versehentlich doppelt angelegt. Auch im Rahmen von Datenmigrationen werden oft Stammsätze zusammengeführt und dabei Doppelungen erzeugt.



Sind es zwei verschiedene Geschäftspartner oder ist es ein und derselbe, also ein klassisches Duplikat?

SICH DEM PROBLEM STELLEN

Das Datenvolumen hat sich über die letzten Jahre vervielfacht. Umfragen sehen das durchschnittliche Wachstum bei 40% in Unternehmen. Wenn man sich dem Problem der Datenqualität im eigenen Unternehmen nicht bereits jetzt stellt, werden auch die Probleme, die daraus resultieren, analog wachsen.

WELCHE SCHWIERIGKEITEN ENTSTEHEN DURCH SCHLECHTE STAMMDATEN?

Durch schlechte Stammdaten können ungewollt Doppelgutschriften resultieren. Prozesslaufzeiten verlängern sich, da es für die Sachbearbeiter immer schwieriger wird, die "richtigen" Daten unter all den Duplikaten zu identifizieren. Bei allen Reports, die auf den schlechten Daten basieren, kommt das Prinzip "Garbage In—Garbage out" zu tragen: Auswertungen sind nur so gut wie die Daten, auf denen sie basieren.

SPEZIELL IM VERTRIEB-VORSICHT BEI DER KREDITLIMIT(MEHRFACH)VERGABE!

Ein Aspekt, der im Vertrieb große Bedeutung hat, sind Kreditlimits. Hier können Stammsatzduplikate ebenfalls Probleme bereiten: Möglicherweise wird das Kreditlimit mehrfach bei den Duplikaten vergeben. Wird es dann versehentlich doppelt ausgenutzt, kann dies zu geldwerten Verlusten führen.

WIE IHNEN UNSERE DUPLIKATSANALYSE WEITERHILFT

Die Stärke unserer Analyse ist, dass sie verschiedene Ansätze kombiniert. Dies reicht von trennscharfen Analyseansätzen (etwa via identische Bankverbindungen) über Adressabgleiche, bei denen verschiedene Schreibweisen (Straße vs. Str. vs. Strasse) berücksichtigt werden bis hin zu "unscharfen" Analyseansätzen wie der Levenshtein-Distanz oder phonetischen Ähnlichkeiten.

Weitere Aspekte, die in diesem Zusammenhang von großem Interesse sein können:

Kreditlimitänderungen: Bei welchen Kunden ändert sich das Kreditlimit häufig? Lieferantenduplikate: Gibt es Duplikate bei den Lieferanten und können daraus ggf. Doppelzahlungen resultieren?

VERTRIEB SAP® SD

AUFFÄLLIGE MENGEN KOSTENLOSER GÜTER

UND RÜCKLÄUFER ERMITTELN

VERTRIEB (SAP® SD)

KOSTENLOSE GÜTER (FREE GOODS)

WELCHE KUNDENAUFTRÄGE BEINHALTEN KOSTENLOSE POSITIONEN.

UM WELCHE HANDELT ES SICH UND GIBT ES HÄUFUNGEN?

AUSGANGSLAGE

Für Material bzw. Güter, die Kundenaufträgen hinzugefügt werden, ohne dass eine direkte finanzielle Gegenleistung erfolgt, gibt es viele mögliche valide Gründe: Messeaussteller, Naturalrabatte, Bonusvereinbarungen, Muster, kostenlose Ersatzlieferungen oder Sonderaktionen im Vertrieb. Aus Analysesicht ist zu prüfen, um welche Güter es sich handelt, bei welchen Kunden solche kostenlosen Positionen vorkommen, welchen Wert diese Waren haben und wo es Häufungen gibt.

RISIKO UNWIRTSCHAFTLICHKEIT

Aus rein betriebswirtschaftlicher Sicht ist es von Interesse, den Gegenwert der kostenlosen Güter zu ermitteln. In welchen Fällen führen die Free Goods dazu, dass einzelne Aufträge – oder ganze Geschäftsbeziehungen – nicht mehr wirtschaftlich sind? Werden Naturalrabatte und Boni korrekt angewendet?



Kostenlose Güter – eine kleine oder eine große Überraschung? Was ist der tatsächliche Wert der kostenlos dem Auftrag beigefügten Güter und gibt es Häufungen bei bestimmten Geschäftspartnern?

RISIKO COMPLIANCE

Aus Compliance-Sicht stellen sich folgende Fragen: Gibt es Häufungen von Auftragspositionen ohne finanzielle Gegenleistung? Gibt es auffällige Abweichungen bei den Warenempfängern? Werden Muster in unüblich hohen Mengen verschickt? Werden Produkte, die Vertriebspartnern als Messeaussteller zur Verfügung gestellt wurden, ordnungsgemäß retourniert?

NUTZEN DER ANALYSE

Um den tatsächlichen Gegenwert der kostenlosen Güter zu ermitteln, wird der Warenverrechnungswert aus SAP® bei der Analyse mit herangezogen. Neben der Ermittlung der reinen Anzahl kostenloser Positionen pro Geschäftspartner wird somit ein Überblick vermittelt, was Häufungen im Zeitverlauf betrifft. Weitere Verdichtungen auf Ebene des Materials oder der Kundennummer komplettieren das Bild.

Folgende Analysen zielen in eine ähnliche Richtung wie die Free-Goods-Auswertung:

Dummypreise: Auch extrem niedrige Preise können in diesem Kontext von Interesse sein (etwa ein Auto für 0,01 Euro). Warenwert: Hier werden Abweichungen vom Durchschnittspreis eines Materials in Aufträgen ermittelt.

RETOUREN

ERMITTLUNG VON ANZAHL. WERT UND GRUND DER RETOUREN

SOWIF VON MUSTERN BZGI. MATERIAI. ZEITPUNKT ODER KUNDE

HINTERGRUNDWISSEN

Rücksendungen durch Kunden (Retouren) gehören zum Tagesgeschäft im Vertrieb. Die Gründe dafür können vielfältig sein—neben Falschlieferung, schlechter Qualität oder Garantieabwicklungen kann es noch andere Ursachen geben. Manchmal werden Vertriebspartnern Messeaussteller geliehen, die später wieder zurückgegeben werden. Auch die aktive Rückforderung ist denkbar, falls ein Kunde seinen Zahlungsverpflichtungen nicht mehr nachkommt. Kommt eine Retoure vor, so muss diese im System erfasst werden, um die entsprechenden Mengen- und Werteflüsse (z. B: Erhöhung des Bestandes, Ausstellung einer Gutschrift) abzubilden. Gleichzeitig wird der Rückgabegrund im System erfasst, der verschiedene Folgeprozesse bedingen kann: So können Garantiefälle anders abgewickelt werden als die Rückgabe von Leihgeräten im Rahmen einer Messe.

ERGEBNIS 1-DETAILS

Es werden die einzelnen Retourenvorgänge absteigend nach Wert der Ware sortiert und im Detail gelistet. Dies ermöglicht die Nachverfolgung einzelner Vorgänge.

ERGEBNIS 2-MUSTER

Neben den Details werden die Einzeltransaktionen nach Material verdichtet. Das erlaubt Ihnen festzustellen, ob und wo es ein Qualitätsproblem gibt.

ERGEBNIS 3-RÜCKGABEGRÜNDE

Bei manchen Retourenvorgängen ist die Erfassung eines Grundes im System obligatorisch. Die Einzeltransaktionen werden danach verdichtet, so dass die häufigsten Rückgabegründe sofort erkannt werden und sich ggf. geeignete Maßnahmen ergreifen lassen.



Kommt die Ware wie ein Bumerang zu Ihnen zurück? Wenn ja, was sind die Gründe dafür?

RISIKO SCHEINUMSÄTZE

Ein nicht häufig vorkommender Grund für unüblich hohe Retouren kann das künstliche Erhöhen des Umsatzes sein bzw. dessen nachträgliche Korrektur. Falls eine bestimmte Umsatzhöhe mit Bonuszahlungen gekoppelt ist, könnten durch hohes Auftragsvolumen am Ende des Geschäftsjahres diese erreicht werden und der Bonus zur Auszahlung kommen. Eine Rücksendung (Retoure) der Ware zu Beginn des folgenden Geschäftsjahres wäre dann als sehr kritisch zu betrachten.

Thematisch verwandt mit der Retouren-Analyse:

Gutschriften: Analyse der Gutschriften an Kunden, im Verhältnis zum jeweiligen Kundenumsatz. Free Goods: Die Auswertung ermittelt kostenlose Auftragspositionen. Handelt es sich um Messeaussteller, sollten diese auch als Retoure auftauchen.

ACCOUNTS RECEIVABLES SAP® FI-AR

IDENTIFIKATION ÜBERFÄLLIGER FORDERUNGEN

UND MISSBRAUCH VON SKONTO

DOPPELTE GUTSCHRIFTEN AN KUNDEN

WERDEN GUTSCHRIFTEN VERSEHENTLICH DOPPELT

ODER GAR ÖFTER AUSBEZAHLT?

BONI UND GUTSCHRIFTEN...

Im Vertrieb sind Gutschriften und Bonuszahlungen an Kunden an der Tagesordnung. Die Gründe dafür können vielfältig sein: Ein Kunde bekommt eine Gutschrift auf Grund einer Reklamation, Retoure oder der Rücksendung von Ware. Boni können abhängig von Jahresumsatz, den ein Kunde insgesamt erzielt, ausbezahlt werden; ggf. skaliert die Bonuszahlung anhand einer Umsatzstaffelung.

... SIND OFT EIN KOMPLEXES THEMA

Oft ist schon die korrekte Berechnung der Gutschriftshöhe eine Herausforderung ("10% auf alle nicht rabattierten Positionen, exklusive der Frachtkosten und unter Berücksichtigung gezogenen Skontos"). In anderen Fällen sind es komplexe Auszahlungsmodalitäten: Wird der Jahresbonus an einen Verband bezahlt, während die Aufträge und Bestellungen von den einzelnen Mitgliedern erfolgt sind? Fallweise soll der Bonus gesplittet an verschiedene Zahlungsempfänger ausbezahlt werden, möglicherweise auf verschiedenen Zahlwegen und in verschiedene Länder.

ERGEBNISSE DER ANALYSE

Die Auswertung listet potentiell doppelt oder mehrfach ausbezahlte Gutschriften an Kunden aus dem Bereich der Finanzbuchhaltung auf. Die Sortierung erfolgt abhängig davon, wie hoch der Betrag ist und welche bzw. wie viele verschiedene Kriterien auf eine versehentliche Doppelbuchung schließen lassen.

MEHR TREFFER DURCH KLUGE ALGORITHMEN

Die Stärke unserer Analyse ist, dass sie verschiedene Ansätze miteinander kombiniert. Dies reicht von sehr trennscharfen Analyseansätzen über die Bereinigung von Referenz- und Textfeldern. So werden Treffer erzielt, die mit SAP®-Bordmitteln in dieser Form nicht möglich sind.



Wurde diese Gutschrift etwa bereit

JUSTIERBARE ERGEBNISMENGE

Die Sortierung der Trefferliste kann durch die Gewichtung verschiedener Faktoren beeinflusst werden, beispielsweise durch höhere Gewichtung von Kriterien, die auf Grund der Erfahrung eine Doppelgutschrift wahrscheinlicher machen. Durch den Einsatz von "Whitelists" können bestimmte Kunden oder Kundengruppen komplett ausgeschlossen werden.

Thematisch verwandt mit der Doppelgutschriften-Analyse:

Doppelzahlungen: Analyse potentieller Doppelzahlungen an Lieferanten. Retouren: Was wurde als Retoure gebucht? Gibt es Muster hinsichtlich Material, Rückgabegrund oder Kunde?

ÄNDERUNG ZAHLUNGSFRISTBASISDATUM

DIE ZAHLUNGSFRISTANALYSE ZEIGT, WO DIREKT ODER INDIREKT

DAS BASISDATUM (UND DAMIT DIE ENDFÄLLIGKEIT) GEÄNDERT WURDE

WORUM GEHT ES?

Das Zahlungsfristbasisdatum in SAP® beschreibt das Datum, das die Ausgangsbasis für die Fälligkeitsberechnung ist. In einer Zahlungsbedingung ist festgelegt, innerhalb welcher Frist die Forderung oder Verbindlichkeit, ggf. unter Möglichkeit eines Skontoabzugs, fällig ist. Die oft auch mehrstufigen Zahlungszieltage werden auf das Zahlungsfristbasisdatum aufaddiert, um die Fälligkeiten zu ermitteln.



WO IST DAS PROBLEM?

Das Zahlungsfristbasisdatum kann direkt oder indirekt (durch die Zahlungsbedingung) nachträglich geändert werden. Damit nimmt man Einfluss auf die Fälligkeit der Forderung. Ist die Zahlungsfrist 30 Tage und das Basisdatum wird um einen Monat in die Zukunft verschoben, verdoppelt sich künstlich die Zahlungsfrist.

DAS SIND DIE ERGERNISSE!

Sie erfahren, um welche Debitorenbelege es sich handelt, wie oft Änderungen vorgekommen sind, was die absolute Auswirkung aller Verschiebungen auf das Fälligkeitsdatum ist und was der Wert der Forderungen und Verbindlichkeiten ist.

VERSPÄTETE ZAHLUNGEN

ES WIRD AUSGEWERTET OB ZAHLUNGEN VON KUNDEN

REGELMÄSSIG ZU SPÄT GELEISTET WERDEN.

AUSGANGSLAGE

Bei Forderungen ist es für den Cash-Flow wichtig, dass diese fristgerecht bezahlt werden.

STÄRKE DIESER ANALYSE

Diese Auswertung ist komplementär zur Analyse der offenen Posten. Während letztere die offenen Forderungen zu einem bestimmten Stichtag ermittelt, zeigt die Analyse "verspätete Zahlungen", welche Belege nach Ablauf der Zahlungsfrist beglichen wurden, um wie viele Tage dies der Fall war und ob es Kunden gibt, die regelmäßig Rechnungen verspätet begleichen.



Welcher Ihrer Kunden muss an die Begleichung Ihrer Forderungen erinnert werden?

SKONTOVERLUST

ES WIRD ERMITTELT. IN WEI CHEN FÄLLEN KUNDEN UNBERECHTIG

SKONTO GEZOGEN HABEN UND WIE SICH DIE WERTE KUMULIERT DARSTELLEN

SKONTO ALS ZAHLUNGSBEDINGUNG

Skonto (Cash Discount) ist ein probates Mittel, um den Cash-Flow zu optimieren. Durch prozentuale Anreize (Abzug von x% wenn Zahlung innerhalb y Tagen) soll der Kunde animiert werden, möglichst früh zu zahlen. Er überweist nur den um den Skontosatz verringerten Bruttorechnungsbetrag.

SKONTOVERLUSTE DURCH MISSBRAUCH UND FEHLER

Ein Kunde könnte Skonto abziehen, obwohl das nicht in den Zahlungsbedingungen vermerkt ist. Oft wird auch ein höherer Prozentsatz abgezogen als vereinbart wurde. Oder der Kunde zahlt nach der vereinbarten Frist, wendet aber trotz verspäteter Zahlung noch Skonto an. Es lassen sich sogar Fälle feststellen, in denen bereits gemahnte Rechnungen noch mit Abzug bezahlt werden.



Quetscht Missbrauch von Skonto Sie aus wie eine Zitrone?

ERGEBNISSE DER ANALYSE

Die Analyse deckt alle genannten Aspekte ab. Sie kumuliert auch die Werte pro Kunde, so dass Sie einschätzen können, ob es sich um Versehen oder vorsätzliche und strukturelle Probleme handelt. Bei Letzterem kann bei entsprechendem Rechnungsvolumen der kumulierte Verlust pro Kunde (!) mehrere zehntausend Furo ausmachen.

OFFENE POSTEN

ES WIRD DIE ALTERSSTRUKTUR DER OFFENEN POSTEN DER

DEBITORENBUCHHALTUNG ERMITTELT. DIFFERENZIERT NACH VORGANGSARTEN

AUSGANGSLAGE

Der Begriff "offene Posten" beschreibt nicht ausgezifferte Vorgänge verschiedenster Art, etwa Ausgangsrechnungen, Verbindlichkeiten, Ein- oder Ausgangszahlungen. Bei Forderungen ist es für den Cash-Flow wichtig, dass diese innerhalb der gesetzten Fristen beglichen werden.

NUTZEN

Es werden die offenen Posten zu einem bestimmten Stichtag ermittelt. Neben der Altersstruktur als Überblick werden die überfälligen Einzelposten nach Kunde gruppiert. Da nicht nur Forderungen, sondern auch Verbindlichkeiten oder Zahlvorgänge sich in den nicht ausgeglichenen Posten befinden, unterscheidet die Analyse diese Kategorien



dass Ihre Rechnungen termingerecht beglichen werden? Wer versetzt Sie?

DIE DAB: FIRMENGRUPPE

DATENANALYSE ZU EINER SELBSTVERSTÄNDLICHKEIT MACHEN



STANDARDISIERTE EXTRAKTION & ANALYSE STRUKTURIERTER DATEN

Unser Kerngeschäft ist die Analyse strukturierter Daten, vor allem – aber nicht ausschließlich – aus SAP®. Durch unsere innovativen Softwarelösungen für standardisierte Datenanalyse sowie hoch professionellen Dienstleistungen ermöglichen wir unseren Kunden weltweit, einfach auf große Datenmengen zuzugreifen und diese anschließend automatisiert, schnell, zuverlässig und transparent in fundiertes Wissen umzuwandeln.



VERTRIEB VON ACL™ PRODUKTEN FÜR DIE D-A-CH REGION

Als **Softwarevertriebsgesellschaft** ist die dab:Software GmbH Ihr Ansprechpartner rund um die Lizenzierung von Datenanalysesoftware sowie die Vermittlung relevanter Dienstleistungen. **Wir vertreiben alle ACL™ Produkte** (**ACL™ AN, ACL™ AX, ACL™ GRC**) in Deutschland, Österreich und der deutschsprachigen Schweiz (D-A-CH) in unserer Rolle als offizieller ACL™ Vertriebspartner.



INFORMATION VOR ENTSCHEIDUNG

DATENANALYSE ETABLIEREN IM DEUTSCHEN MITTELSTAND

Die dab: Mittelstand GmbH implementiert **Datenanalysen im deutschen Mittelstand.** Basierend auf unserer langjährigen und umfassenden Erfahrung in IT, Betriebswirtschaft und Revision sowie Compliance stellen wir damit dem Management auf Datenanalyse basierende Werkzeuge und Strategien zur Unternehmensführung und Kontrolle zur Verfügung.

Für weitere Details zu unseren Produkten und Dienstleistungen

kontaktieren Sie uns bitte unter folgender Adresse.

WWW.DAB-GMBH.DE