



NUTZEN

- **Steigern Sie die Effizienz Ihrer Verkaufsprozesse.** Überwachen Sie Rechnungen, Lieferungen und Teilzahlungen und automatisieren Sie Genehmigungs- und Anzahlungsprozesse und vereinfachen Sie die Abstimmung.
- **Verbessern Sie Ihre Kundenbeziehungen.** Nutzen Sie die integrierten Business Intelligence-Möglichkeiten, indem Sie kundengerechte Berichte erzeugen, den Kreditspielraum Ihrer Debitoren fundiert erweitern und gezielt Rabatte für bevorzugte Kunden anbieten.
- **Verringern Sie Ihren Forderungsrückstand.** Steigern Sie die Transparenz der Geschäftsdaten, um Problembereiche zu identifizieren und wichtige Kunden priorisiert zu behandeln – damit werden Sie langfristig den Cashflow Ihres Unternehmens signifikant verbessern.
- **Kurbeln Sie Ihre Produktivität an.** Erhöhen Sie die Effizienz mithilfe einer vertrauten, einfach zu bedienenden Benutzeroberfläche, die es Ihnen ermöglicht, schneller auf die individuell benötigten Informationen zuzugreifen.
- **Steigern Sie den Umsatz durch tiefere Geschäftseinblicke.** Nutzen Sie die leistungsstarken Business Intelligence-Tools, um Daten zu analysieren und diese anderen zur Verfügung zu stellen. Durch Analyse der Kundendaten und der Nachvollziehbarkeit der Vertriebszahlen können Sie Trends erkennen, Ihre Umsatzstrategien planen und die Kontenverwaltung effektiver gestalten.

Forderungsmanagement in Microsoft Dynamics NAV 2009

Optimieren Sie Ihren Cashflow, indem Sie mit dem Forderungsmanagement in Microsoft Dynamics NAV 2009 die Forderungsprozesse beschleunigen und die Zahlungsgewohnheiten Ihrer Kunden erkennen.

| Rubrikennr. | Beschreibung | Zusammens... | Zusammenzahlung | Zellenart | Betragsart | Anzeigen |
|-------------|--|--------------|-----------------|-----------|-------------|----------|
| | LIQUIDITÄTSANALYSE | Kontensum... | | Bewegung | Nettobetrag | Ja |
| | Kurzfristiges Umlaufvermögen | Kontensum... | | Bewegung | Nettobetrag | Ja |
| 101 | Lagerbest. | Summensu... | 3987 | Bewegung | Nettobetrag | Ja |
| 102 | Debitoren | Summensu... | 1499 | Bewegung | Nettobetrag | Ja |
| 103 | Sicherheiten | Summensu... | 1509 | Bewegung | Nettobetrag | Ja |
| 104 | Flüssige Mittel | Summensu... | 2990 | Bewegung | Nettobetrag | Ja |
| 105 | Umlaufvermögen, gesamt | Formel | 101..104 | Bewegung | Nettobetrag | Ja |
| | Kurzfristige Verbindlichkeiten | Kontensum... | | Bewegung | Nettobetrag | Ja |
| 111 | Überziehungskredit | Kontensum... | 1290 | Bewegung | Nettobetrag | Ja |
| 112 | Verbindlichkeiten a. LL | Summensu... | 1659 | Bewegung | Nettobetrag | Ja |
| 113 | MwSt. | Summensu... | 1798 | Bewegung | Nettobetrag | Ja |
| 114 | Personalverbindlichkeiten | Summensu... | 4198 | Bewegung | Nettobetrag | Ja |
| 115 | Sonstige Verbindlichkeiten | Summensu... | 5990 | Bewegung | Nettobetrag | Ja |
| 116 | Kurzfr. Verbindlich., gesamt | Formel | 111..115 | Bewegung | Nettobetrag | Ja |
| | Umlaufvermögen minus kurzfr. Verbin... | Kontensum... | | Bewegung | Nettobetrag | Ja |
| | | Formel | 105 116 | Bewegung | Nettobetrag | Ja |

Mithilfe detaillierter Kundendatensätze können Sie beim Erstellen von Kundenaufträgen Zahlungsbedingungen sowie Rabatte zuweisen.

Mit dem Forderungsmanagement in Microsoft Dynamics NAV können Sie Ihre Aktivitäten rund um Kreditlimits und Geldeingänge vereinfachen und optimieren. Nutzen Sie die gezielte Verwaltung Ihrer Debitoren, um z. B. die Vergabe von Kreditlimits, die Kontenklärung und individualisierte Zahlungsbedingungen einfacher zu gestalten.

Die Darstellung relevanter Daten, wie z. B. KPIs (Key Performance Indicators), Benachrichtigungen über ausstehende Zahlungseingänge und allgemeine Aufgaben, innerhalb von Rollencentern ermöglicht es Ihnen, effizienter zu arbeiten. Verschaffen Sie sich über den rollenbasierten Zugriff auf wichtige Geschäftsdaten einen Echtzeitüberblick über die Daten, die Sie benötigen, um schnelle, fundierte Entscheidungen zu treffen. Erstellen und überwachen Sie Vorauszahlungen, nutzen Sie die automatische Zuordnung von Lieferungen und verbessern Sie die Bearbeitung Ihrer Forderungen.

FUNKTIONALITÄTEN

| | |
|--|---|
| Rollencenter | <ul style="list-style-type: none">• Leiter Buchhaltung• Administrator Debitorenbuchhaltung• Buchhalter |
| Business Intelligence | <ul style="list-style-type: none">• Verschaffen Sie sich über die Anzeige von KPIs einen umfassenden Geschäftseinblick. Erstellen Sie Standard- oder Ad-hoc-Berichte und exportieren Sie Daten nach Microsoft® Office Excel®.• Erstellen Sie mithilfe von Microsoft SQL Server® Reporting Services auf Basis Ihrer Forderungsdaten aussagekräftige Berichte. |
| Flexible Forderungsbearbeitung | <ul style="list-style-type: none">• Entscheiden Sie, wie Kundenzahlungen zu Rechnungen zugeordnet werden sollen. Verwenden Sie z. B. die Saldomethode oder verteilen Sie Zahlungen auf mehrere Rechnungen.• Richten Sie automatisierte Kontoauszüge für Ihre Kunden ein und verwenden Sie die Anzahlungsfunktionalität.• Legen Sie individuelle Zinskonditionen fest, die unterschiedliche Zinsberechnungen, Zinssätze, Toleranzperioden und Mindestbeträge enthalten können und definieren Sie, wie Mahnungen für säumige Kunden erstellt und berechnet werden sollen.• Lassen Sie sich vor der Verbuchung detaillierte Informationen über Kundentransaktionen anzeigen und nutzen Sie die integrierte Stornofunktionalität unter Einhaltung der vollständigen Nachvollziehbarkeit. |
| Vorauszahlungen | <ul style="list-style-type: none">• Erzeugen Sie Vorauszahlungsrechnungen für Verkaufsaufträge und überwachen Sie diese bis zur Komplettfaktura des Auftrags, um aufwändige manuelle Prozesse zu vermeiden. |
| Verkaufszeilenrabatte | <ul style="list-style-type: none">• Automatisieren Sie standardmäßige oder wiederkehrende Verkäufe, indem Sie Verkaufszeilen und Rabatte verwenden, die automatisch in neue Aufträge und Rechnungen eingefügt werden können. |
| Rechnungsrabatte | <ul style="list-style-type: none">• Definieren Sie eine Vielzahl an Rabattbedingungen, z. B. basierend auf einem Prozentsatz des Gesamtumsatzes, und wenden Sie sie automatisch auf die jeweiligen Auftragszeilen an.• Richten Sie Verkaufsauftragsrabatte für Ihre lokale Währung wie auch für Fremdwährungen ein. |
| Kundenmanagement | <ul style="list-style-type: none">• Richten Sie ein Konto für jeden Kunden ein. Hier werden u. a. Zahlungsbedingungen, Währung, Steuerinformationen gepflegt.• Verschaffen Sie sich detaillierte Informationen über die Verkaufshistorie, das Kreditlimit und Liefer- und Rechnungsadressen eines Kunden. |
| Skonto- und Zahlungstoleranzen | <ul style="list-style-type: none">• Legen Sie verschiedene Toleranzwerte fest, um Rechnungen vollständig ausgleichen zu können, auch wenn Zahlungsabweichungen bestehen• Richten Sie Toleranzen für kleine Betragsabweichungen und überzogene Skontofristen ein. |
| Internationale Verkaufsprozesse | <ul style="list-style-type: none">• Gestalten Sie Ihre internationalen Geschäfte mit einer unbegrenzten Anzahl von Währungen, inkl. der Spezifikation von Rundungen und Buchungen. Damit führen Sie jedes Kundenkonto in der Währung, die Ihr Geschäftspartner wünscht.• Nutzen Sie die verschiedenen Vorgangswährungen für die sofortige Feststellung von Währungsgewinnen oder -verlusten. |

Die Funktionalitäten stehen über das Lizenzmodell Business Ready Licensing (BRL) zur Verfügung.
Die aktuell verfügbaren Editionen können je nach Zeitpunkt der Lizenzierung variieren.

Weitere Informationen zu Microsoft Dynamics NAV 2009 finden Sie unter
<http://www.microsoft.com/germany/dynamics/nav/default.mspx>.

Dieses Dokument dient nur zu Informationszwecken. Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen können ohne vorherige Ankündigung bei Bedarf geändert werden. Diese Unterlagen dürfen weder in Teilen noch als Ganzes ohne vorherige schriftliche Zustimmung der Microsoft Corporation in irgendeiner Form oder über irgendwelche Mittel reproduziert oder übertragen werden. Die Microsoft Corporation lehnt jede Haftung für Fehler und Unterlassungen in diesem Dokument ab.

© 2009 Microsoft Corporation. Alle Rechte vorbehalten. Microsoft, Microsoft Dynamics und das Microsoft Dynamics-Logo sind entweder eingetragene Markenzeichen oder Markenzeichen der Microsoft Corporation in den USA und/oder anderen Ländern. Alle anderen in diesem Dokument genannten Firmennamen und Produktnamen sind möglicherweise Markenzeichen der jeweiligen Rechtsinhaber.

Microsoft®