

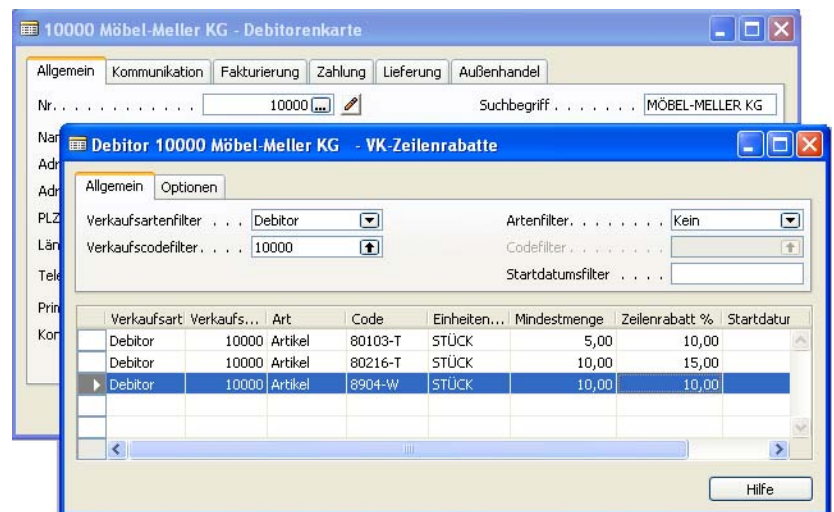
# Forderungsmanagement

## Forderungsmanagement in Microsoft Dynamics NAV

### 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.** Betrachten Sie Problembereiche näher und behandeln Sie wichtige Kunden auf besondere Art – damit werden Sie langfristig den Cashflow Ihres Unternehmens signifikant verbessern.
- **Kurbeln Sie Ihre Produktivität an.** Verstärken Sie die Effizienz Ihrer Geschäftsprozesse, indem Ihre Buchhaltungsspezialisten schneller auf die individuell benötigten Informationen zugreifen können.
- **Machen Sie mehr Umsatz durch tiefere Geschäftseinblicke.** Durch Informationen aus den Kundendaten und der Nachvollziehbarkeit der Vertriebszahlen können Sie Trends erkennen, Ihre Umsatzstrategien planen und insgesamt die Kontenverwaltung effektiver gestalten.

Optimieren Sie Ihren Cashflow indem Sie Prozesse des Forderungsmanagements beschleunigen und die Zahlungsgewohnheiten Ihrer Kunden erkennen.



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

Aktivitäten rund um Kreditlimits und Geldeingänge müssen nicht kompliziert oder arbeitsintensiv sein. Mit dem Forderungsmanagement in Microsoft Dynamics™ NAV können Sie Ihre Debitoren gezielt verwalten, um z. B. die Vergabe von Kreditlimits, die Kontenklärung, individualisierte Zahlungsbedingungen, die Erstellung und Überwachung von Anzahlungsrechnungen und die automatische Zuordnung von Lieferungen einfacher zu gestalten und Fehler zu vermeiden.

## FUNKTIONALITÄTEN:

<b>Anpassungsfähige Forderungsbearbeitung</b>	Entscheiden Sie, wie Kundenzahlungen zu Rechnungen zugeordnet werden sollen. Verwenden Sie beispielsweise die Saldomethode oder verteilen Sie Zahlungen auf mehrere Rechnungen. Richten Sie automatisierte Kontoauszüge für Ihre Kunden ein und verwenden Sie die Anzahlungsfunktionalität. Definieren Sie, wie Mahnungen für säumige Kunden erstellt und berechnet werden sollen. Legen Sie individuelle Zinskonditionen fest, die unterschiedliche Zinsberechnungen, Zinssätze, Toleranzperioden und Mindestbeträge enthalten können. Bereits vor der Verbuchung erhalten Sie detaillierte Informationen über Kundentransaktionen. Sollte Ihnen dennoch ein Fehler unterlaufen sein, so können Sie die integrierte Stornofunktionalität unter Einhaltung der vollständigen Nachvollziehbarkeit nutzen.
<b>Anzahlungen</b>	Erzeugen Sie Anzahlungsrechnungen für Verkaufsaufträge und überwachen Sie diese bis zur Komplettfaktura des Auftrages. Damit vermeiden Sie aufwändige manuelle Prozesse.
<b>Standardisierte Verkaufszeilen</b>	Automatisieren Sie standardmäßige oder wiederkehrende Verkäufe, indem Sie Verkaufszeilen und Rabatte verwenden, die automatisch in neue Aufträge und Rechnungen eingefügt werden können.
<b>Rechnungsrabatte</b>	Definieren Sie eine Vielzahl an Rabattbedingungen, z. B. basierend auf einem Prozentsatz des Gesamtumsatzes, und wenden Sie sie automatisch auf die jeweiligen Auftragszeilen an. Diese Verkaufsauftragsrabatte können Sie für Ihre lokale Währung wie auch für Fremdwährungen einrichten.
<b>Kundenmanagement</b>	Richten Sie ein Konto für jeden Kunden ein. Hier werden u. a. Zahlungsbedingungen, Währung, Steuerinformationen gepflegt. Über dieses Kundenkonto erhalten Sie aber auch detaillierte Informationen über die Verkaufshistorie, das Kreditlimit und Liefer- und Rechnungsadressen.
<b>Skonto- und Zahlungstoleranzen</b>	Um Rechnungen vollständig ausgleichen zu können – auch wenn Zahlungsabweichungen bestehen – können Sie verschiedene Toleranzwerte festlegen. Dazu gehören sowohl Toleranzen für kleine Betragsabweichungen als auch für überzogene Skontofristen.
<b>Internationale Verkaufsprozesse</b>	Gestalten Sie Ihre internationalen Geschäfte einfach, z. B. 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. Die verschiedenen Vorgangswährungen erlauben Ihnen aber auch die sofortige Feststellung von Währungsgewinnen oder -verlusten.
<b>Mehrwertsteuer und Verkaufssteuer</b>	Verwenden Sie Buchungsgruppen um Mehrwertsteuer und Verkaufssteuer automatisch zu berechnen. So sind Sie jederzeit in der Lage, über den aktuellen Stand Ihrer Steuerverbindlichkeiten Auskunft zu geben.

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

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.

© 2007 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**<sup>®</sup>