

# FI/SD -Kreditmanagement/Risikomanagement (SD-BF-CM)



HELP · SDBFCM

**Release 4.6C**



## Copyright

© Copyright 2001 SAP AG. Alle Rechte vorbehalten.

Weitergabe und Vervielfältigung dieser Publikation oder von Teilen daraus sind, zu welchem Zweck und in welcher Form auch immer, ohne die ausdrückliche schriftliche Genehmigung durch SAP AG nicht gestattet. In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden.

Die von SAP AG oder deren Vertriebsfirmen angebotenen Software-Produkte können Software-Komponenten auch anderer Software-Hersteller enthalten.

Microsoft<sup>®</sup>, WINDOWS<sup>®</sup>, NT<sup>®</sup>, EXCEL<sup>®</sup>, Word<sup>®</sup>, PowerPoint<sup>®</sup> und SQL Server<sup>®</sup> sind eingetragene Marken der Microsoft Corporation.

IBM<sup>®</sup>, DB2<sup>®</sup>, OS/2<sup>®</sup>, DB2/6000<sup>®</sup>, Parallel Sysplex<sup>®</sup>, MVS/ESA<sup>®</sup>, RS/6000<sup>®</sup>, AIX<sup>®</sup>, S/390<sup>®</sup>, AS/400<sup>®</sup>, OS/390<sup>®</sup> und OS/400<sup>®</sup> sind eingetragene Marken der IBM Corporation.

ORACLE<sup>®</sup> ist eine eingetragene Marke der ORACLE Corporation.

INFORMIX<sup>®</sup>-OnLine for SAP und Informix<sup>®</sup> Dynamic Server<sup>™</sup> sind eingetragene Marken der Informix Software Incorporated.

UNIX<sup>®</sup>, X/Open<sup>®</sup>, OSF/1<sup>®</sup> und Motif<sup>®</sup> sind eingetragene Marken der Open Group.

HTML, DHTML, XML, XHTML sind Marken oder eingetragene Marken des W3C<sup>®</sup>, World Wide Web Consortium, Massachusetts Institute of Technology.

JAVA<sup>®</sup> ist eine eingetragene Marke der Sun Microsystems, Inc.

JAVASCRIPT<sup>®</sup> ist eine eingetragene Marke der Sun Microsystems, Inc., verwendet unter der Lizenz der von Netscape entwickelten und implementierten Technologie.

SAP, SAP Logo, R/2, RIVA, R/3, ABAP, SAP ArchiveLink, SAP Business Workflow, WebFlow, SAP EarlyWatch, BAPI, SAPPHIRE, Management Cockpit, mySAP.com Logo und mySAP.com sind Marken oder eingetragene Marken der SAP AG in Deutschland und vielen anderen Ländern weltweit. Alle anderen Produkte sind Marken oder eingetragene Marken der jeweiligen Firmen.

## Symbole

Symbol	Bedeutung
	Achtung
	Beispiel
	Empfehlung
	Hinweis
	Syntax
	Tip

## Inhalt

<b>FI/SD - Kreditmanagement/Risikomanagement (SD-BF-CM)</b> .....	<b>6</b>
Kreditüberwachung bei der Vertriebsabwicklung.....	8
Kreditkontrollbereich .....	10
Ableitung des Kreditkontrollbereichs .....	14
Angabe des Kreditlimits nach Kreditkontrollbereich .....	16
Kreditdaten anlegen .....	17
Kreditlimits für Gruppen von Debitoren anlegen .....	20
Kreditlimits für Neukunden anlegen.....	21
Kreditdaten bearbeiten.....	22
Kreditdaten anzeigen .....	23
Kreditlimit neu aufbauen.....	24
Vertriebsfunktionen im Kreditmanagement.....	25
Auskunftsfunktionen im Kreditmanagement.....	26
Kreditmanagement in verteilten Systemen.....	29
Reports zum Kreditmanagement .....	31
Buchungen ohne Kreditlimitprüfung.....	33
Berechtigung für kritische Felder .....	35
Automatische Kreditkontrolle im Vertrieb .....	36
Definition der Kreditprüfung.....	37
Verschiedene Arten von Kreditprüfungen .....	39
Folgefunktionen bei Kreditprüfung .....	41
Überprüfung und Freigabe gesperrter Belege.....	42
Arbeitsvorrat im Kreditmanagement.....	43
Arbeitsvorrat im Kreditmanagement erstellen .....	45
Automatische Information des Kreditsachbearbeiters.....	47
Berechtigungen .....	48
Risikomanagement für Forderungen im Vertrieb.....	49
Absicherungsformen.....	51
Ermittlung der Absicherungsform .....	54
Berechnung des Kreditwertes.....	56
Einstellungen zum Kredit- und Risikomanagement: Übersicht.....	57
Definitionen .....	60
Kreditlimit .....	61
Risikoklasse .....	62
Bearbeitergruppe.....	63
Datum nächster Prüfung.....	64
Text.....	65
Gesperrt.....	66
Externe Kreditdaten.....	67
Kundenkreditgruppe .....	68



# FI/SD - Kreditmanagement/Risikomanagement (SD-BF-CM)

## Kreditmanagement

### Einsatzmöglichkeiten

Ausstehende oder uneinbringliche Forderungen können den Unternehmenserfolg in starkem Maße beeinträchtigen. Mit Hilfe des Kreditmanagements können Sie Ihr Kreditrisiko minimieren, indem Sie für Ihre Kunden ein bestimmtes Kreditlimit definieren. Sie können so die finanzielle Situation eines Kunden oder eines Firmenverbundes ermitteln, früh Warnzeichen erkennen und Ihre Entscheidungsfähigkeit im Bezug auf die Kreditvergabe erhöhen. Dies ist insbesondere dann sinnvoll, wenn Sie Kunden in finanziell sehr instabilen Branchen oder Ländern haben oder Geschäfte mit Ländern tätigen, die politisch instabil sind oder eine restriktive Wechselkurspolitik verfolgen.

### Integration

Wenn Sie für die Debitorenbuchhaltung die Komponente Debitorenbuchhaltung (FI-AR) und für die Vertriebsabwicklung ein Fremdsystem einsetzen, dann bietet Ihnen das Kreditmanagement die Möglichkeit, für jeden Debitor ein Kreditlimit zu vergeben. Das System prüft dann beim Buchen einer Rechnung (Sie erfassen die Rechnungen im FI-AR), ob der Rechnungsbetrag das Kreditlimit übersteigt. Auskunftsfunktionen, wie z.B. Kreditstamblatt oder Frühwarnliste, helfen Ihnen die Kreditsituation des Kunden zu überwachen.

Wenn Sie für die Debitorenbuchhaltung die Komponente Debitorenbuchhaltung (FI-AR) und für die Vertriebsabwicklung die Komponente SD einsetzen, dann können Sie mit dem Kreditmanagement ebenfalls für jeden Debitor ein Kreditlimit vergeben und können zusätzlich im Customizing des Vertriebs einstellen, zu welchen Zeitpunkten (z.B. Auftrag, Lieferung und Warenausgang) und in welchem Umfang eine Kreditlimitprüfung erfolgen soll. Die Auskunftsfunktionen stehen Ihnen ebenfalls zur Verfügung.

### Funktionsumfang

Wenn Sie die Komponente SD und FI-AR einsetzen, dann deckt das Kreditmanagement folgende Bereiche ab:

- Sie können nach den Bedürfnissen Ihrer Firma eigene automatische Kreditlimitprüfungen nach einer Reihe von Kriterien definieren. Außerdem können Sie festlegen, zu welchem Zeitpunkt innerhalb des Vertriebsabwicklungsprozesses (z.B. Auftrag, Lieferung, Warenausgang) das System diese Prüfungen durchführt.
- Der zuständige Kreditbearbeiter erhält bereits bei der Auftragsbearbeitung automatisch einen Hinweis auf eine kritische Kreditsituation des Kunden.
- Kritische Kreditsituationen können den zuständigen Mitarbeitern per interner Mail automatisch mitgeteilt werden.
- Ihre Kreditbearbeiter sind in der Lage, die Kreditsituation eines Kunden schnell und zuverlässig zu prüfen und nach der jeweiligen Kreditpolitik zu entscheiden, ob ein Kredit gewährt werden soll oder nicht.
- Mit dem Kreditmanagement können Sie in verteilten Systemen arbeiten, d.h. zentrale Finanzbuchhaltung, dezentraler Vertrieb auf mehreren Vertriebsrechnern.



Informationen, in welchem Bereich des Customizing Sie welche Einstellungen für das Kreditmanagement und Risikomanagement vornehmen, finden Sie in [Einstellungen für das Kredit- und Risikomanagement \[Seite 57\]](#).

## Risikomanagement für Forderungen

Informationen zum Risikomanagement für Forderungen finden Sie unter [Risikomanagement für Forderungen im Vertrieb \[Seite 49\]](#).

## Kreditüberwachung bei der Vertriebsabwicklung

# Kreditüberwachung bei der Vertriebsabwicklung

## Einsatzmöglichkeiten

Mit diesem Prozeß können Sie während der Bearbeitung Ihrer Kundenaufträge die Kreditüberwachung der Kunden durchführen.

## Voraussetzungen

- Sie setzen die Komponente Debitorenbuchhaltung (FI-AR) und die Komponente Vertrieb (SD) ein.
- Die Stammdaten der Kunden, deren Kreditsituation überwacht werden soll, sind im Vertrieb und in der Finanzbuchhaltung angelegt.
- Die Kreditdaten der Kunden, deren Kreditsituation überwacht werden soll, sind angelegt. Sie bestimmen dort im wesentlichen, wie hoch das Kreditlimit eines Kunden ist.
- Sie haben im Customizing der *Unternehmensstruktur* einen (mehrere) Kreditkontrollbereich(e) definiert und diese(n) einem (mehreren) Buchungskreis(en) zugeordnet.
- Sie haben im Customizing des *Vertriebs* unter *Grundfunktionen* → *Kreditmanagement/Risikomanagement* → *Kreditmanagement* → *Automatische Kreditkontrolle festlegen* festgelegt, zu welchem Zeitpunkt (z.B. Auftrag, Lieferung) die Kreditprüfung erfolgen soll.

## Ablauf

1. Sie erfassen einen Kundenauftrag.

Angenommen der Kunde überschreitet mit dem Gesamtwert dieses Auftrags das Kreditlimit, das Sie für ihn festgelegt haben. Wie das System an dieser Stelle reagieren soll, legen Sie im Customizing des *Vertriebs* fest. Weitere Informationen dazu finden Sie in [Automatische Kreditkontrolle \[Seite 36\]](#). Es gibt folgende Möglichkeiten:

  - Das System gibt eine Fehlermeldung aus und Sie können den Auftrag nicht sichern.
  - Das System gibt eine Warnmeldung aus und Sie können den Auftrag sichern. Der Auftrag wird gesperrt.

Im zweiten Fall geht der Prozeß wie folgt weiter.
2. Ein Kreditbearbeiter bearbeitet den gesperrten Auftrag.
  - Er kann den Auftrag aus einer Liste von gesperrten Vertriebsbelegen abarbeiten.
  - Er kann den Auftrag abarbeiten, den er in seinem Eingangskorb findet. Ob ein Mail an einen Kreditbearbeiter versendet wird, legen Sie im Customizing des *Vertriebes* in der Nachrichtenfindung fest.

Der Kreditbearbeiter klärt, was mit dem Auftrag geschehen soll. Zu einer Vorklärung kann er aus der Liste der gesperrten Belege heraus die Auskunftsfunktionen des Kreditmanagements (z.B. Kreditstammblatt, Frühwarnliste) nutzen. (Siehe auch [Auskunftsfunktionen \[Seite 26\]](#)).

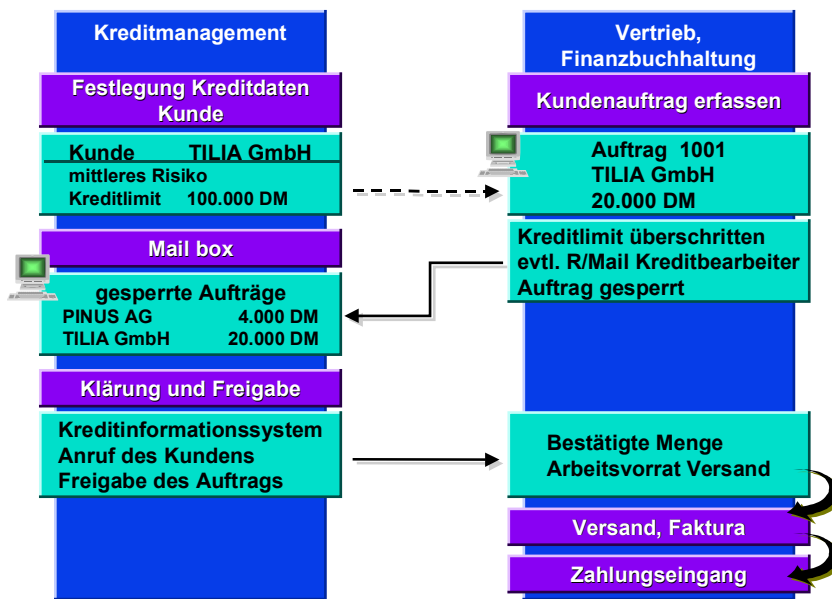
**Kreditüberwachung bei der Vertriebsabwicklung**

3. Sobald der Kreditbearbeiter den Auftrag freigibt, kann anschließend eine Lieferung angelegt und eine Faktura erstellt werden.

Nachdem die Faktura gesichert wurde, erstellt das System automatisch einen Rechnungsbeleg in der Finanzbuchhaltung.

4. Der Kunde bezahlt die Rechnung, die im vorhergehenden Schritt erstellt wurde. Im FI-AR wird ein Zahlungseingang gebucht.

**Ablauf eines Geschäftsvorfalles mit Kreditmanagement**



## Kreditkontrollbereich

# Kreditkontrollbereich

## Definition

Organisatorische Einheit, die einen Verantwortungsbereich für die Vergabe und Überwachung von Krediten darstellt, die an Debitoren gewährt werden.

Der Kreditkontrollbereich entspricht organisatorisch einem Buchungskreis oder faßt, falls die Kreditkontrolle buchungskreisübergreifend erfolgen soll, mehrere Buchungskreise zusammen. In einem Kreditkontrollbereich können Kreditinformationen pro Debitor zur Verfügung gestellt werden.

## Verwendung

Das Kreditmanagement/Risikomanagement findet auf der Ebene des **Kreditkontrollbereichs** statt. Sie können je nach den Erfordernissen Ihrer Firma zentrales oder dezentrales Kreditmanagement betreiben oder eine Mischung aus beidem.

- Falls Sie zentrales Kreditmanagement betreiben, können Sie für alle Buchungskreise einen Kreditkontrollbereich definieren.
- Falls Sie dezentrales Kreditmanagement betreiben, können Sie für jeden Buchungskreis oder für Gruppen von Buchungskreisen Kreditkontrollbereiche definieren.

Kreditlimit und Kreditinanspruchnahme werden auf der Kreditkontrollbereichsebene und der Kundenebene bearbeitet.

Kreditkontrollbereiche und andere Daten, die für das Kreditmanagement relevant sind, werden im Customizing der Finanzbuchhaltung angelegt. Weitere Informationen dazu finden Sie im *Einführungsleitfaden* unter *Unternehmensstruktur* → *Strukturpflege* → *Definition* bzw. *Zuordnung* → *Finanzwesen* und unter *Finanzwesen* → *Debitoren- und Kreditorenbuchhaltung* → *Kreditmanagement*. Im Kundenstammsatz werden die Kunden bestimmten Kreditkontrollbereichen zugeordnet und angemessene Kreditlimits angegeben.

Siehe auch: [Angabe des Kreditlimits nach Kreditkontrollbereich \[Seite 16\]](#)

[Einstellungen zum Kredit- und Risikomanagement: Übersicht \[Seite 57\]](#)

## Struktur

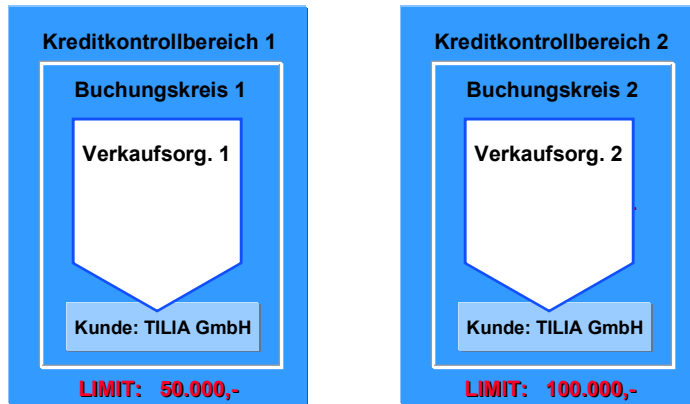
Die folgenden Abbildungen veranschaulichen die Beziehung zwischen Kreditkontrollbereich, Buchungskreis; Verkaufsorganisation, Debitor und Währung jeweils für ein dezentrales bzw. zentrales Kreditmanagement.

## Dezentrales Kreditmanagement

Falls Sie dezentrales Kreditmanagement betreiben, können Sie für jeden Buchungskreis eigene Kreditdaten für den Kunden definieren. In der folgenden Grafik hat der Kunde Geschäftsbeziehungen zu zwei Buchungskreisen:

## Dezentrale Organisation

**A** DEZENTRAL



Sie legen pro Kreditkontrollbereich eine Währung fest. Das Verhältnis von Kreditkontrollbereich, Buchungskreis, Verkaufsorganisation und Währung ist in der folgenden Grafik abgebildet:

## Kreditkontrollbereichswahrung - dezentr. Org.

**A** DEZENTRAL



## Kreditkontrollbereich

### Zentrales Kreditmanagement

Falls Sie zentrales Kreditmanagement betreiben, können Sie mehrere Buchungskreise zu einem Kreditkontrollbereich zusammenfassen. Damit betrachtet das Kreditmanagement den Kunden buchungskreisübergreifend. In der folgenden Grafik hat der Kunde Geschäftsbeziehungen zu zwei Buchungskreisen, die aber zu einem Kreditkontrollbereich zusammengefaßt werden:

## Zentrale Organisation

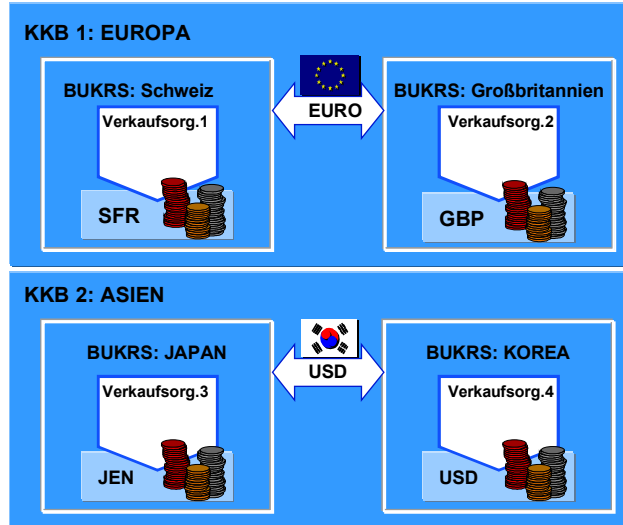


In der folgenden Grafik sehen Sie das Verhältnis von Kreditkontrollbereich, Buchungskreis, Verkaufsorganisation und Währung in einer zentralen Organisation. Umfaßt der Kreditkontrollbereich Buchungskreise, deren Hauswährung von der des Kreditkontrollbereiches abweicht, erfolgt eine Umrechnung der Forderungen in die Währung des Kreditkontrollbereiches. Ebenso werden die offenen Auftragswerte, die offenen Lieferwerte und die offenen Fakturawerte gegebenenfalls in die Währung des Kreditkontrollbereiches umgerechnet.

## Kreditkontrollbereichswährung - zentrale Org.

B

ZENTRAL



## Ableitung des Kreditkontrollbereichs

# Ableitung des Kreditkontrollbereichs

Es gibt insgesamt vier Möglichkeiten, wie der Kreditkontrollbereich abgeleitet werden kann:

- Buchungskreis
- Vertriebsbereich (Verkaufsorganisation, Vertriebsweg, Sparte)  
Die Zuordnung eines Vertriebsbereichs zu einem Kreditkontrollbereich nehmen Sie im Customizing vor (*Unternehmensstruktur* → *Strukturpflege* → *Zuordnung* → *Vertrieb* → *Vertriebsbereich Kreditkontrollbereich zuordnen*).
- Kundenstamm (Vertriebsbereichssegment des Regulierers)
- User-Exit **EXIT\_SAPFV45K\_001**  
Mit Hilfe des User-Exits können Sie den Kreditkontrollbereich aus allen Feldern des Kundenauftragskopfes ableiten.

Für die drei zuletzt genannten Möglichkeiten: der Kreditkontrollbereich muß zusätzlich dem Buchungskreis zugeordnet werden. Diese Zuordnung nehmen Sie im Customizing unter *Unternehmensstruktur* → *Strukturpflege* → *Zuordnung* → *Finanzwesen* vor.



### **Achtung**

Wenn Sie mit verteilten Systemen arbeiten beachten Sie folgendes (siehe dazu auch: [Kreditmanagement in verteilten Systemen \[Seite 29\]](#)):

In verteilten Systemen (zentrales Finanzwesen, dezentrale Vertriebsrechner) muß jeder dezentrale Vertriebsrechner einem eigenen Kreditkontrollbereich zugeordnet sein, d.h. es darf bez. der Kreditkontrollbereiche keine Mehrfachzuordnungen geben. Auch die alternativen Kreditkontrollbereiche der dezentralen Rechner müssen unterschiedlich sein. Aus diesem Grund kann folgendes Verteilszenario nicht realisiert werden: das zentrale Finanzwesen möchte z.B. bei bestimmten Kunden Einfluß auf die Kreditpolitik der Landesgesellschaften nehmen, die über dezentrale Vertriebsrechner verfügen. In diesem Fall wären gleiche Kreditkontrollbereiche für die Zentrale und die dezentralen Vertriebsrechner notwendig. Dies ist jedoch bei verteilten Systemen nicht erlaubt, da die offenen Aufträge zwischen den Vertriebsrechnern nicht verteilt werden.

Wenn Sie im FI Belege direkt buchen, die sich nicht auf Vorgänge im Vertrieb beziehen, müssen Sie den Kreditkontrollbereich manuell eingeben, da er nicht vom System ermittelt werden kann.

Die Ermittlung des Kreditkontrollbereiches erfolgt in folgender Reihenfolge:

1. User-Exit
2. Vertriebsweg
3. Kundenstamm
4. Buchungskreis der Verkaufsorganisation

**Ableitung des Kreditkontrollbereichs**

Sie können den Kreditkontrollbereich nur dann ändern, wenn noch keine Folgebelege existieren. Wenn Sie die Zuordnung neu anlegen oder ändern, müssen Sie das Kreditlimit neu aufbauen. Wie Sie dabei vorgehen, lesen Sie in [Kreditlimits neu aufbauen \[Seite 24\]](#)

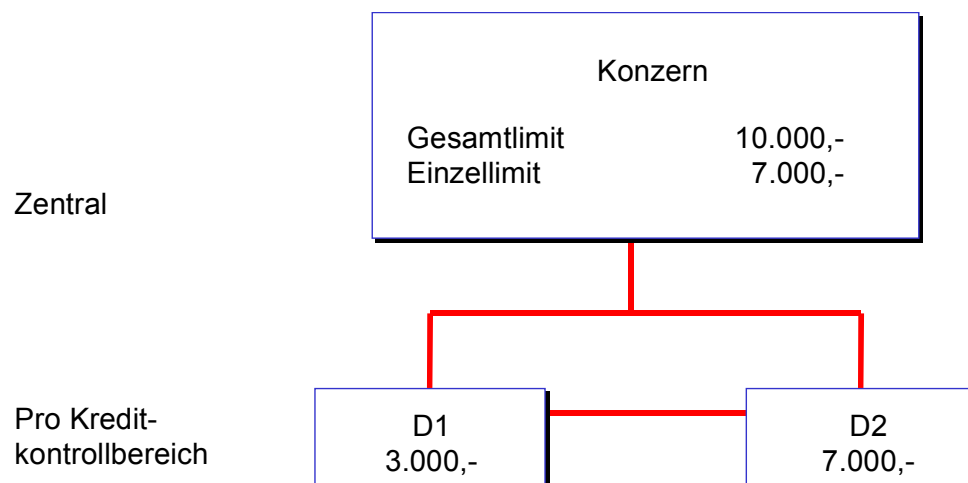
## Angabe des Kreditlimits nach Kreditkontrollbereich

## Angabe des Kreditlimits nach Kreditkontrollbereich

Ein Kreditlimit wird normalerweise von den Kreditbearbeitern im jeweiligen Kundenstammsatz angegeben. Sie können für jeden Kreditkontrollbereich **einzelne Kreditlimits** angeben. Sie können den Kredit eines Kunden auch steuern, indem Sie ein zentrales Kreditlimit für alle Kreditkontrollbereiche angeben, denen der Kunde zugeordnet ist. Die gesamten Limits auf Ebene des Kreditkontrollbereichs dürfen das **Gesamtlimit** des Kreditkontrollbereichs nicht überschreiten. Die Kreditlimits auf der Ebene des Kreditkontrollbereichs werden während der Auftragsbearbeitung geprüft.



Die folgende Abbildung zeigt die Aufteilung eines zentralen Kreditlimits auf die zwei Kreditkontrollbereiche D1 und D2. Das Gesamtlimit auf Konzernebene von 10.000,- DM entspricht der Summe der Einzellimits auf Kreditkontrollbereichsebene. Die Einzellimits überschreiten die vom Konzern vorgegebene Obergrenze von 7.000,- DM nicht.



## Kreditdaten anlegen

### Voraussetzungen

Sie haben für den Debitor Stammdaten angelegt.

### Vorgehensweise

1. Wählen Sie vom [Bild Kreditmanagement \[Extern\]](#) aus *Stammdaten* → *Ändern*.

Geben Sie den Namen Ihres Kunden, den entsprechenden Kreditkontrollbereich und die Sichten an, mit denen Sie arbeiten möchten.

Das Gesamtkreditlimit und das Einzelkreditlimit geben Sie in der Sicht *Zentraldaten* an.

Das individuelle Kreditlimit geben Sie in der Sicht *Status* an.

2. Wählen Sie die Sicht *Zentraldaten* und geben Sie die folgenden Daten ein:

- *Gesamtkreditlimit*
- *Einzellimit*
- *Währung*

Geben Sie die Währung für das Gesamt- und Einzelkreditlimit an.



Das Kreditlimit wird in einer eigenen Kreditlimitwährung geführt, die pro Kontrollbereich festgelegt wird. Diese Währung ist unabhängig von der Hauswährung (Währung eines Buchungskreises). Das System rechnet die Beträge für die Fortschreibung der Kreditlimitdaten um. Dies hat keine Auswirkung auf die Fortschreibung der Verkehrszahlen oder das Buchen.

Die Zentraldaten können unabhängig von den Währungen der Kontrollbereiche in einer beliebigen Währung festgelegt werden.

- Die Felder der Rubrik *Aktuell vergebenes Kreditlimit* zeigen an, bis zu welcher Höhe der Debitor das Gesamtlimit bereits ausgeschöpft hat und in welchem Kreditkontrollbereich das Einzellimit am weitesten ausgeschöpft ist.
  - Im Feld *Letzte Auskunft* geben Sie an, wann die letzte Auskunft über den Debitor eingeholt wurde.
3. Wählen Sie die Sicht *Status* und geben Sie das individuelle *Kreditlimit* für den Debitor ein.

Folgende Daten können Sie optional im Bild *Debitor Kreditmanagement ändern: Status* eingeben:

## Kreditdaten anlegen

<b>Kreditvektor</b>	<p>Ein Kreditvektor unterstützt ein <a href="#">verteiltes Kreditmanagement [Seite 29]</a>, d.h. ein Szenario, welches erlaubt, daß mehrere dezentrale SD-Systeme aktives Kreditmanagement im Zusammenspiel mit einem zentralen FI-System betreiben. Er enthält alle aus Kreditsicht notwendigen Informationen zu einem Kreditkonto (in einem Kreditkontrollbereich), die für die Kreditprüfung im SD erforderlich sind, in kompakter Form.</p> <p>Aus Performancegründen kann es sinnvoll erscheinen, auch in einem nichtverteilten System die SD-Kreditprüfung über diesen Kreditvektor laufen zu lassen, weil damit das wiederholte Lesen offener Posten gegen das wiederholte Lesen des Ergebnisses einer solchen Anfrage ausgetauscht wird..</p> <p>Die so ermittelten Daten aus dem Kreditvektor können in der Kreditübersicht in Zeilenaufbauvarianten integriert werden. Damit ist es möglich, diejenigen Kreditkonten zu identifizieren, bei deren nächstem Auftragseingang die Kreditprüfung einen Fehler melden wird.</p>
<b>Risikoklasse</b>	<p>Um Kunden hinsichtlich ihres Geschäftsrisikos einzuordnen und dementsprechende Prüfungen zu veranlassen, haben Sie die Möglichkeit, einem Debitor eine Risikoklasse zuzuordnen. Die Risikoklasse bestimmt, welche Prüfungen bei der Auftragsbearbeitung im Vertrieb vorgenommen werden.</p>
<b>Bearbeitergruppe</b>	<p>Die Mitglieder der Kreditmanagement-Abteilung können Sie einer Bearbeitergruppe zuordnen. Die Bearbeitergruppe wird in den Auftrag übernommen und kann als Selektionskriterium für Auswertungen und Freigabefunktionen benutzt werden.</p>
<b>Kundenkreditgruppe</b>	<p>Sie können Gruppen von Kunden frei nach den Bedürfnissen Ihrer Firma definieren. Die Gruppierung der Kunden kann z.B. nach Branchen, Ländern oder sonstigen Kriterien vorgenommen werden, die Ihnen helfen, Ihr Kreditmanagement gezielter durchzuführen. Die Kreditbearbeiter können diese Gruppen dazu verwenden, gesperrte Belege zur Bearbeitung auszuwählen und Reports für statistische Analysen generieren.</p>
<b>Kundengruppe</b>	<p>Sie können Debitoren nach von Ihnen frei wählbaren Kriterien zu Kundengruppen zusammenfassen. So können Sie Kunden beispielsweise nach Branchen oder Ländern gruppieren. Die Kundengruppe können Sie für eine gezielte Bearbeitung dieser Kundengruppe oder für Auswertungen über diese Kundengruppe nutzen.</p>

**Kreditdaten anlegen**

<p><b>Texte</b></p>	<p>Auf der Kreditkontrollbereichsebene können Sie zu jedem Debitor Notizen erfassen. Sie hinterlegen diese Notiz in einer bestimmten Textart (z.B. interne Information). Welche Textarten relevant sind, wird im Rahmen der Systemeinstellung festgelegt. Für jede Textart können Sie einen neuen Text in einer anderen Sprache anlegen.</p> <p>Zentrale Texte zu einem Debitor werden im Debitorenstammsatz unter den allgemeinen Daten erfaßt.</p> <p>Wenn Texte zu diesem Debitor vorhanden sind, ist das Feld <i>Text vorhanden</i> markiert.</p> <p>Siehe auch: <a href="#">Texte erfassen [Extern]</a></p>
<p><b>Dokumente zum Debitor</b></p>	<p>Wenn Sie SAP Archive-Link einsetzen, können Sie zu jedem Debitor Dokumente ablegen. So können Sie zum Beispiel Geschäftsberichte einscannen, einem Debitor zuordnen und im Rahmen der Stammsatzanzeige wieder anzeigen.</p> <p>Dokumente zu einem Debitor werden im Debitorenstammsatz unter den allgemeinen Daten erfaßt.</p> <p>Um ein Dokument zu einem Debitor auf Kreditkontrollbereichsebene anzuzeigen oder ein neues zuzuordnen, wählen Sie <i>Zusätze → Dokumente</i> im Bildschirmbild <i>Debitor Kreditmanagement ändern: Status</i>. Es erscheint ein Zusatzfenster, in dem die verknüpften Dokumente angezeigt werden. Hier können Sie dem Debitor auch ein neues Dokument zuordnen.</p> <p>Siehe auch: <a href="#">Dokumente zuordnen [Extern]</a></p>

4. Sichern Sie Ihre Daten.

**Ergebnis**

Sie haben die Kreditdaten für einen Debitor angelegt.

## Kreditlimits für Gruppen von Debitoren anlegen

# Kreditlimits für Gruppen von Debitoren anlegen

## Verwendung

Sie haben die Möglichkeit, ein Kreditlimit nicht für einen einzelnen Debitor, sondern für eine Gruppe von Debitoren zu vergeben. Das kann z.B. für Filialen sinnvoll sein.

In diesem Fall geben Sie bei einem Debitor dieser Gruppe, z.B. bei der Zentrale, das Kreditlimit vor. Dieses Debitorenkonto wird das Kreditkonto.

## Vorgehensweise

1. Um einem Filialkonto ein Kreditkonto zuzuordnen, wählen Sie vom [Bild Kreditmanagement \[Extern\]](#) aus *Stammdaten* → *Ändern*.

Geben Sie den Namen Ihres Kunden, den entsprechenden Kreditkontrollbereich und die Sicht *Status* ein.

Das Bildschirmbild *Debitor Kreditmanagement ändern: Status* erscheint.

2. Wählen Sie *Bearbeiten* → *Ändern Kreditkonto*. In dem nun angezeigten Zusatzfenster können Sie das Kreditkonto eingeben, also die Kontonummer des Debtors, bei dem Sie das Kreditlimit für die ganze Gruppe festlegen.

Nachdem Sie *Weiter* gewählt haben, wird das Kreditlimit des Debtors der Filiale mit 0,00 angezeigt. Im Feld *Kreditkonto* sehen Sie die Kontonummer des Debtors mit der Kreditlimit-Vorgabe.



Ein Kreditkonto können Sie nur innerhalb eines Kontrollbereichs angeben.

Die auflaufende Summe der Forderungen wird sowohl beim referierenden als auch beim referierten Debitor geführt; geprüft wird immer gegen den referierten Debitor.

Beim Kreditkonto können Sie sich anzeigen lassen, welche Debitoren dieses Konto referieren. Wählen Sie dazu in den Kreditdaten des Kreditkontos *Bearbeiten* → *Deb. zum Kreditkonto*.

## Ergebnis

Sie haben einem Filialkonto ein Kreditkonto zugewiesen.

## Kreditlimits für Neukunden anlegen

### Verwendung

Wenn Sie einen Debitor neu anlegen, zu dem keine Kreditdaten angelegt sind, dann erfolgt bei diesem Kunden auch keine Kreditkontrolle. Wenn Sie möchten, daß ein Neukunde automatisch der Kreditkontrolle unterliegt, dann legen Sie einen Kreditkontrollbereich für Neukunden an.

### Vorgehensweise

1. Wählen Sie im Customizing der *Unternehmensstruktur Definition* → *Finanzwesen* → *Kreditkontrollbereich pflegen*.
2. Wählen Sie *Bearbeiten* → *Neue Einträge*.  
Geben Sie einen *Kreditkontrollbereich* (z.B. NEU) ein und füllen Sie mindestens eines der Felder *Risikoklasse*, *Kreditlimit*, *BearbGrpNeu*.
3. Sichern Sie Ihre Angaben.

### Ergebnis

Sie haben einen Kreditkontrollbereich für Neukunden angelegt, für die eine Kreditprüfung sofort nach dem Anlegen des Debtors wirksam wird.

## Kreditdaten bearbeiten

## Kreditdaten bearbeiten

Sie rufen die einzelnen Funktionen vom [Bild Kreditmanagement \[Extern\]](#) aus auf.

Funktion	Menüpfad	Was Sie wissen sollten
Kreditdaten ändern	<i>Stammdaten</i> → <i>Ändern</i>	
Kreditdaten anzeigen	<i>Stammdaten</i> → <i>Anzeigen</i>	<a href="#">Kreditdaten anzeigen [Seite 23]</a>
Massenänderungen durchführen	<i>Stammdaten</i> → <i>Massenänderung</i>	Um zu vermeiden, daß Buchungen auf Debitoren abgelehnt werden, lediglich weil das Datum der nächsten Überprüfung im Rahmen des Kreditlimits überschritten war, haben Sie die Möglichkeit, für eine gegebene Menge von Debitoren das Datum der nächsten Überprüfung heraufzusetzen.
Änderungen von Kreditdaten anzeigen	<i>Stammdaten</i> → <i>Änderungen anzeigen</i>	Wenn Sie Änderungen der Kreditdaten kontenübergreifend anzeigen wollen, benutzen Sie den Report RFDKLIAB.
Kreditdaten löschen	<i>Stammdaten</i> → <i>Ändern</i> Geben Sie den Namen Ihres Kunden, den entsprechenden Kreditkontrollbereich und die Sicht <i>Status</i> bzw. <i>Zentraldaten</i> an.  Wählen Sie <i>Kreditmanagement</i> → <i>Löschen</i> → <i>Kontr.Bereichsdaten</i> bzw. <i>Zentraldaten</i> .	
Kreditlimit neu aufbauen		<a href="#">Kreditlimits neu aufbauen [Seite 24]</a>

## Kreditdaten anzeigen

### Verwendung

Um das Kreditlimit eines Debtors zu überwachen, können Sie sich die Kreditdaten ansehen.

### Vorgehensweise

1. Wählen Sie vom [Bild Kreditmanagement \[Extern\]](#) aus *Stammdaten* → *Anzeigen*.

(Von hier aus erreichen Sie über *Zusätze* und *Umfeld* Anzeigefunktionen, die wichtige Informationsquellen darstellen, wie z.B. Mahn- und Zahldaten, Zahlungsverhalten eines Debtors.)

2. Wählen Sie die Sichten *Übersicht* und *Status* und wählen Sie *Weiter*.

Im *Übersichtsbild* werden das individuelle Kreditlimit, das bestehende Gesamtobligo und der Ausschöpfungsgrad angezeigt.

Ebenso wird die Kennziffer Day Sales Outstanding (DSO-Kennziffer) angezeigt. Sie gibt an, in welchem Verhältnis Forderungen zu dem Umsatz stehen, der in einer gewissen Zeitspanne erzielt wurde. Im Standard werden die aktuellen Forderungen und als Zeitspanne die letzten drei Monate und die Tage des laufenden Monats berücksichtigt.

Im Customizing der Finanzbuchhaltung können Sie auch andere Verfahrensparameter für die DSO-Berechnung festlegen. Sie tun dies im Arbeitsschritt *Vorbereitende Einstellungen für Kreditmanagement vornehmen*. Unter *Zusätze* → *DSO-Berechnung* wird erläutert, wie die DSO-Kennziffer berechnet wurde.

Je nachdem, ob Sie das Zahlungsverhalten des Kunden aufgezeichnet haben oder weitere interne Angaben gemacht haben, werden diese Daten ebenfalls angezeigt.

3. Nachdem Sie *Weiter* gewählt haben, erscheint das *Statusbild*.

Im Statusbild werden u.a. folgende Daten angezeigt:

- Forderungen aus Umsätzen, sofern diese nicht als strittige Posten gekennzeichnet wurden
- Forderungen aus Sonderhauptbuchvorgängen, die Sie als kreditlimitrelevant gekennzeichnet haben, z.B. Anzahlungen (Sonderobligo)
- Vertriebswert
  - Über *Zusätze* → *Vertriebswert* können Sie den Vertriebswert auflösen in offene Aufträge, offene Lieferungen und offene Fakturen.
- Gesamtobligo (Summe der anderen)

Wenn Sie eine Debitorenrechnung buchen oder eine Faktura erstellen, dann fügt das System den Betrag automatisch den bestehenden Forderungen oder den Forderungen aus Sonderhauptbuchvorgängen hinzu. Bei Zahlungseingang wird der entsprechende Betrag von den bestehenden Forderungen abgezogen.

---

## Kreditlimit neu aufbauen

# Kreditlimit neu aufbauen

## Verwendung

Kreditlimits müssen neu aufgebaut werden, wenn

- Sie einen Buchungskreis einem neuen Kontrollbereich zugeordnet haben
- Sie die Zuordnung von Buchungskreisen zu Kontrollbereichen geändert haben
- Sie die Währung eines Kontrollbereiches geändert haben
- Sie die Klassifizierung eines Differenzgrundes als strittiger bzw. nichtstrittiger Posten geändert haben.

## Vorgehensweise

1. Wählen Sie vom [Bild Kreditmanagement \[Extern\]](#) aus *Werkzeuge* → *Kreditlimit neu aufbauen*.
2. Geben Sie einen (oder mehrere) Debitor(en), einen (oder mehrere) Kreditkontrollbereich(e) und die gewünschten weiteren Abgrenzungen an.
3. Wählen Sie *Programm* → *Ausführen* → *Im Hintergrund ausführen*.

## Ergebnis

Das Kreditlimit des Debtors bzw. der Debitoren wurde neu aufgebaut.

## Vertriebsfunktionen im Kreditmanagement

Sie rufen die einzelnen Funktionen vom [Bild Kreditmanagement \[Extern\]](#) aus auf.

<b>Funktion</b>	<b>Menüpfad</b>
Gesperrte Vertriebsbelege aus einer Liste bearbeiten	→ <i>Ausnahmen</i> → <i>Gesperrte Vertriebsbelege</i>
Gesperrte Vertriebsbelege aus dem Eingangskorb von SAPoffice bearbeiten	→ <i>Ausnahmen</i> → <i>Mail/Eingang</i>
Gesperrte Aufträge bearbeiten	<i>Vertriebsbelege</i> → <i>Zur Lieferung gesperrte Vertriebsbelege</i>
Unvollständige Vertriebsbelege bearbeiten	<i>Vertriebsbelege</i> → <i>Unvollständige Vertriebsbelege</i>
Lieferungen bearbeiten	<i>Vertriebsbelege</i> → <i>Lieferungen</i>
Fakturen bearbeiten	<i>Vertriebsbelege</i> → <i>Fakturen</i>

## Auskunftsfunktionen im Kreditmanagement

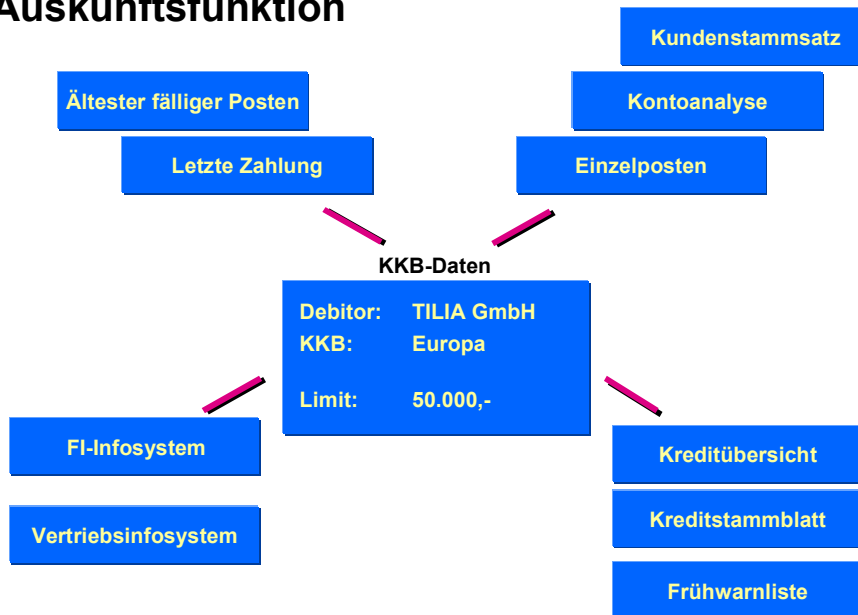
## Auskunftsfunktionen im Kreditmanagement

### Verwendung

Die unten genannten Funktionen unterstützen Sie bei der Bearbeitung gesperrter Vertriebsbelege und der Klärung von kritischen Fällen im Kreditmanagement.

### Funktionsumfang

#### Auskunftsfunktion



Im folgenden Abschnitt werden die Auskunftsfunktionen beschrieben. Der Tabelle am Ende des Dokumentes können Sie entnehmen, wie Sie die einzelnen Funktionen erreichen.

- Kundenstammsatz
 

Der Kundenstammsatz enthält die Daten, die Sie für eine Geschäftsverbindung mit dem Kunden brauchen (z.B. Adresse, Telefax-, Telefonverbindung, Mahnverfahren, Vertriebsdaten usw.). Wie Sie sich einen Kundenstammsatz anzeigen, lesen Sie in [Debitorenstammsätze anzeigen \[Extern\]](#).
- Kontoanalyse
 

Mit der Kontoanalyse können Sie Information über ein Debitorenkonto erhalten. Sie können z.B. sehen, welches Zahlungsverhalten der Debitor aufweist (z.B. ob er Skonto ausnutzt oder nicht, und wieviele Tage vor Fälligkeit er die Posten durchschnittlich begleicht). Das erlaubt es Ihnen, Schlußfolgerungen über die Liquidität bzw. das zukünftige Zahlungsverhalten des Debtors zu ziehen.
- Einzelposten, ältester fälliger Posten, letzte Zahlung
- Kreditstammblatt

**Auskunftsaktionen im Kreditmanagement**

Das Kreditstammbblatt weist die Kreditdaten eines Debtors aus. Dazu gehoren z.B. das aktuell vergebene Kreditlimit, die Grenzen für das Kreditlimit, die Summe der offenen Lieferungen, Aufträge und Fakturen.

- **Kreditübersicht**  
Die Kreditübersicht weist ebenfalls die Kreditdaten eines Debtors und zusätzlich noch weitere Informationen aus. Dazu gehoren z.B. die Mahndaten, offene Posten und Texte zum Debitor.
- **Frühwarnliste**  
Die Frühwarnliste weist aus, welche Debitoren im Rahmen der Kreditprüfung im der Komponente Vertrieb (SD) als kritische Kunden anzusehen sind. Ein kritischer Kunde ist ein Debitor, der aufgrund der Daten, die Sie im Customizing des Kreditmanagements (im Bereich *Vertrieb* → *Grundfunktionen*) in der [automatischen Kreditkontrolle \[Seite 36\]](#) hinterlegt haben, die folgenden Einzelprüfungen (durchgeführt mit den Informationen im [Kreditvektor \[Extern\]](#)) zum jetzigen Zeitpunkt bzw. in naher Zukunft nicht bestehen würde:
  - a. Ältester offenen Posten
  - b. Überfällige offene Posten
  - c. Maximal zulässige Mahnstufe
  - d. Nächstes Prüfdatum des Kunden
  - e. Alter des Kreditvektors
  - f. Ausschöpfungsgrad des Kreditlimits
- **Finanzinformationssystem (FIS)**  
Mit dem FIS können Sie Auswertungen zum Debitor machen, deren Aufbau Sie individuell bestimmen. So können Sie beispielsweise Fälligkeitsanalysen durchführen, Auswertungen über das Zahlungsverhalten laufen lassen oder Berechnungen der Day-Sales-Outstanding (DSO)-Kennziffern durchführen.  
  
Sie können die Daten beliebig verdichten oder aufreißen - von der OP-Anzeige bis zu den im Rahmen des Kreditmanagements geführten Daten des Debtors. Sie können die Auswertungen auch grafisch aufbereiten und darstellen.
- **Vertriebsinfosystem (VIS)**  
Mit dem VIS können Sie Daten aus der Vertriebsabwicklung sammeln, verdichten und auswerten.

**Aktivitäten**

Sie rufen die Auskunftsaktionen vom [Bild Kreditmanagement \[Extern\]](#) aus auf.

<b>Funktion</b>	<b>Menüpfad</b>	<b>Was Sie wissen sollten</b>
Kontoanalyse	<i>Konto</i> → <i>Analyse</i>	Weitere Information dazu finden Sie in <a href="#">Kontoanalyse [Extern]</a> .
Einzelposten	<i>Posten</i> → <i>Anzeigen</i>	

## Auskunftsfunktionen im Kreditmanagement

Ältester fälliger Posten	<i>Buchhaltungsdaten</i> → <i>Stammdaten</i> → <i>Anzeigen</i> Debitor, Kreditkontrollbereich angeben, <i>Weiter</i> wählen → <i>Zusätze</i> → <i>Ältester Posten</i>	Es erscheint ein Zusatzfenster mit den wichtigsten Daten dieses Postens (Belegnummer, Betrag, Verzugstage).
Letzte Zahlung	<i>Stammdaten</i> → <i>Anzeigen</i> Debitor, Kreditkontrollbereich angeben, <i>Weiter</i> wählen → <i>Zusätze</i> → <i>Letzte Zahlung</i>	Sie sehen Datum, Betrag und Währung der letzten Zahlung.
Kreditstammblatt	<i>Infosystem</i> <i>Kreditmanagement</i> → <i>Kreditstammblatt</i>	Weitere Information dazu finden Sie unter <i>Hilfe</i> → <i>Hilfe zur Anwendung</i> .
Kreditübersicht	<i>Infosystem</i> <i>Kreditmanagement</i> → <i>Übersicht</i>	Sie können diese Funktionen auch vom Einstiegsbild aus über <i>Rechnungswesen</i> → <i>Finanzwesen</i> → <i>Debitoren</i> → <i>Periodische Arbeiten</i> → <i>Infosystem</i> → <i>Berichtsauswahl</i> → <i>Kreditmanagement</i> erreichen.
Frühwarnliste	<i>Infosystem</i> <i>Kreditmanagement</i> → <i>Frühwarnliste</i>	
FIS	→ <i>Umfeld</i> → <i>Buchhaltung</i> → <i>Infosystem</i>	Weitere Information finden Sie in <a href="#">FI-Infosystem [Extern]</a> .
VIS	→ <i>Umfeld</i> → <i>Vertrieb</i> → <i>Infosystem</i>	Weitere Information finden Sie in <a href="#">Vertriebsinfosystem [Extern]</a> .

## Kreditmanagement in verteilten Systemen

### Verwendung

Sie können Kreditprüfungen aus dem Vertrieb (SD) in folgendem Szenario durchführen:

#### **zentrale Finanzbuchhaltung und dezentrale Vertriebsabwicklung.**

Die dezentralen Vertriebsrechner sind bezüglich ihres Kreditmanagements eigenständig, d.h. die Pflege der Kreditstammdaten, die Prüfungen im SD und die Freigabe durch den Kreditmanager werden dezentral durchgeführt.

Da für die Kreditprüfungen auf den dezentralen Vertriebsrechnern zu den Zeitpunkten Auftrag, Lieferung und Warenausgang nur die kreditrelevanten Daten des eigenen Vertriebsrechners zur Verfügung stehen, u.U. jedoch auch Kreditkontodaten aus der Zentrale benötigt werden (z.B. Summe der offenen Posten, ältester offener Posten, maximale Mahnstufe), stellt das Finanzwesen (FI) den **Kreditvektor** zur Verfügung.

Mit Hilfe des Kreditvektors können die Kreditdaten im zentralen System gesammelt und über ALE-Verteilungsfunktionen an die dezentralen Vertriebsabwicklung gesandt und ausgewertet werden. Der Kreditvektor stellt also die komprimierte Auskunft des Finanzwesens für Kreditprüfungen dar.

Da die kreditrelevanten SD-Daten (offene Auftrags-, Liefer- und Fakturawerte) nicht verteilt werden, gibt es für die Arbeit mit verteilten Systemen bestimmte Voraussetzungen.

### Voraussetzungen für die Arbeit mit verteilten Systemen

Für die Arbeit mit verteilten Systemen muß eine der folgenden Bedingungen erfüllt sein:

- Die dezentralen Vertriebsrechner müssen über separate Kreditkontrollbereiche verfügen (es darf keine Mehrfachzuordnungen geben).  
oder
- Den dezentralen Vertriebsrechnern müssen jeweils unterschiedliche Kunden zugeordnet sein (es darf keine Mehrfachzuordnungen geben).  
oder
- Die Kreditprüfungen in den dezentralen Vertriebsrechnern dürfen ausschließlich bez. der FI-Daten durchgeführt werden (z.B. statische Kreditlimitprüfung ohne offene Kreditwerte aus dem Vertrieb, Mahnstufe usw.)

### Kreditvektor

#### **Alterungsgrad**

Den erlaubten Alterungsgrad des Kreditvektors stellen Sie im Customizing des Vertriebes unter *Grundfunktionen* → *Kreditmanagement/Risikomanagement* → *Kreditmanagement* → *Automatische Kreditkontrolle* ein.

Unter *Prüfungen Finanzbuchhaltung/Alter Kreditvektor* können Sie in den Feldern *Erlaubte Tage und Erlaubte Stunden* den erlaubten Alterungsgrad des Kreditvektors angeben. Sie können hier also festlegen, wie alt der Kreditvektor sein darf, um für eine Prüfung herangezogen zu werden. Ist der erlaubte Alterungsgrad des Kreditvektors bei einer Kreditprüfung überschritten, dann wird der Beleg gesperrt.

## Kreditmanagement in verteilten Systemen



Die Felder *Erlaubte Tage* und *Erlaubte Stunden* sind nur dann eingabebereit, wenn Sie im Customizing der *Debitoren- und Kreditorenbuchhaltung* unter *Kreditmanagement* → *Vorbereitende Einstellungen für Kreditmanagement* im Feld *Lesen Kreditvektor* das Kennzeichen *x* eingegeben haben.

### Aktualisierung

Der Kreditvektor wird entweder periodisch (mit Hilfe des Reports RFCMCRCV) vom zentralen Finanzwesen an die dezentralen Vertriebsrechner gemäß ALE-Verteilungsmodell versendet oder, falls ein veralteter Kreditvektor vorliegt, zum Zeitpunkt der Kreditprüfung vom System per Remote Function Call aktualisiert.

Um die Systembelastung so gering wie möglich zu halten, empfiehlt SAP die folgende Reihenfolge einzuhalten:

1. Programmlauf: Zahlungseingang im zentralen FI
2. Programmlauf: Verteilung Kreditvektor vom zentralen FI in die dezentralen Vertriebsrechner
3. Programmlauf: erneute Kreditprüfung der gesperrten Vertriebsbelege in den dezentralen Vertriebsrechnern

### Statusverwaltung bei veraltetem Kreditvektor

Ist der Kreditvektor veraltet, wird im Verkaufsbeleg der Kreditstatus *Kreditdaten veraltet* gesetzt. Der Beleg ist damit gesperrt und erscheint im Arbeitsvorrat des Kreditbearbeiters. Ob bei veralteten Daten eine Warnung erscheint bzw. ein Status gesetzt wird, legen Sie im Customizing des Vertriebes im Arbeitsschritt *Automatische Kreditkontrolle* bei den einzelnen oben genannten Prüfungen, die FI-Daten erfordern, fest.

Wenn Sie mit dem Kreditvektor arbeiten und veraltete Daten nachbearbeiten möchten, empfiehlt es sich einen Status zu setzen.

## Reports zum Kreditmanagement

Die folgende Tabelle gibt eine Übersicht über alle Reports, die Ihnen im Rahmen des Kreditmanagements zur Verfügung stehen

Programm	Funktion
RFDKLI10	Debitoren mit fehlenden Kreditdaten Dieser Report prüft die zum Kreditlimit gehörenden Daten auf Vollständigkeit und gibt entsprechende Fehlerlisten aus. Diese können dazu dienen, die entsprechenden Definitionen manuell oder per Batch-Input nachzupflegen
RFDKLI20	Neuaufbau der Kreditlimits für Debitoren Dieser Report dient zum Neuaufbauen der Kreditlimitinformationen in den Kontrollbereichen.
RFDKLI30	Kurzübersicht Kreditlimit Der Report listet pro Debitor die zentralen Daten und die kontrollbereichsbezogenen Daten auf.
RFDKLI40	Übersicht Kreditlimit Der Report gibt eine umfassende Übersicht über die Kreditsituation eines Kunden.
RFDKLI41	Kreditstammblatt Das Kreditstammblatt dient zur Anzeige und zum Ausdrucken der Debitorenstammdaten eines einzelnen Kontos, die im Bereich des Kreditmanagements benötigt werden.
RFDKLI42	Frühwarnliste Die Frühwarnliste dient zur Anzeige und zum Ausdrucken von Kunden im Kreditmanagement, die im Rahmen der Kreditprüfungen im SD als kritische Kunden anzusehen sind.
RFDKLI43	Stammdatenliste Die Stammdatenliste dient zur Anzeige und zum Ausdrucken von Kreditdaten von Debitoren. Insbesondere können Sie Informationen anzeigen, die im Standard nicht in den Kreditdaten enthalten sind, z.B. kundeneigene Felder oder externe Daten, die Sie mit einer speziellen Zusatzsoftware angelegt haben.
RFDKLI50	Massenänderung Kreditlimitdaten Dieser Report dient der schnellen Massenänderung von Stammdaten des Kreditmanagements.
RFDKLIAB	Änderungsanzeige, Kreditmanagement Mit diesem Report können Sie Änderungen bei den Kreditmanagementstammdaten kontenübergreifend anzeigen.

### Reports zum Kreditmanagement

RVKRED06	<p>Prüfung gesperrter Kreditbelege</p> <p>Der Report prüft alle gesperrten Belege aus Creditsicht. Der Report wird im Hintergrund gestartet und sollte nach den Zahlungseingangsprogrammen laufen.</p>
RVKRED77	<p>Neuaufbau Kreditdaten SD</p> <p>Der Report dient dem Neuaufbau der offenen Kreditwerte, Lieferwerte und Fakturawerte. Er findet z.B. beim Auftreten von Fortschreibebefehlern Anwendung.</p>
RVKRED08	<p>Prüfung von Verkaufsbelegen, die in den Kredithorizont gelangen</p> <p>Der Report prüft alle Verkaufsbelege erneut, die in den Horizont der dynamischen Kreditprüfung fallen. Der Report läuft periodisch und sollte jeweils zu Beginn einer Periode laufen. Aus dem Tagesdatum wird der Zeitraum des 'Datums der nächsten Kreditprüfung' mithilfe des Periodenrasters der offenen Auftragswerte vorgeschlagen.</p>
RVKRED09	<p>Prüfung der Kreditbelege aus Creditsicht</p> <p>Freigegebene Belege werden nur dann geprüft, wenn die Gültigkeitsdauer der Freigabe abgelaufen ist (Anzahl Tage).</p>
RVKRED88	Simulation Neuaufbau Kreditdaten SD

Um einen Report auszuführen

1. Wählen Sie *System* → *Dienste* → *Reporting* aus.
2. Geben Sie den Namen des Reports ein.
3. Wählen Sie *Programm* → *Ausführen*.
4. Geben Sie die Auswahlkriterien ein.
5. Wählen Sie *Programm* → *Ausführen* oder *Programm* → *Ausf. und Drucken*.

## Buchungen ohne Kreditlimitprüfung

### Verwendung

Folgende Buchungen können Sie von der Kreditlimitprüfung ausnehmen:

- Sonderhauptbuchvorgänge
- Buchungen mit abweichendem Abstimmkonto

### Funktionsumfang

#### Sonderhauptbuchvorgänge

Für jeden Sonderhauptbuchvorgang können Sie festlegen, ob er bei der Kreditlimitprüfung berücksichtigt werden soll. Anzahlungen werden im Standardsystem berücksichtigt, Anzahlungsanforderungen nicht.

Für die Kreditlimitprüfung schreibt das System drei Vergleichssummen fort. Dazu zählen

- offene Forderungen
- Sonderhauptbuchvorgänge (z.B. Anzahlungen und Wechsel)
- Auftragswerte, Liefer- und Fakturawerte aus dem Vertrieb

Bei der Prüfung, ob das Kreditlimit überschritten ist, werden erhaltene Anzahlungen von den Forderungen abgezogen. Falls Sie dies nicht wünschen, müssen Sie die Voreinstellung des Systems ändern.

Dies tun Sie im Customizing der *Debitoren- und Kreditorenbuchhaltung* unter *Geschäftsvorfälle* → *Erhaltene Anzahlung* → *Abstimmkonten für debitorische Anzahlungen hinterlegen*.

1. Führen Sie den Arbeitsschritt aus.
2. Doppelklicken Sie auf SHBKz.  
Der Bildschirm zur Kontenplaneingabe erscheint.
3. Geben Sie einen Kontenplan ein.
4. Wählen Sie *Springen* → *Eigenschaften*.
5. Entmarkieren Sie das Feld *Kreditlim.relevant*.

#### Abweichendes Abstimmkonto

Durch ein zusätzliches Abstimmkonto können Sie die Kreditmanagementfortschreibung für bestimmte Buchungen ausschalten. Sie richten das Abstimmkonto im Customizing der *Debitoren- und Kreditorenbuchhaltung* ein und setzen im Stammsatz des Abstimmkontos das Kennzeichen *Abstimmkonto eingabebereit*.

Diese Funktion wird beispielsweise in Japan benötigt, wo verschiedene als sicher geltende Forderungen von der Kreditmanagement-Fortschreibung ausgenommen werden sollen. Dazu zählen beispielsweise aktive Rechnungsabgrenzungsposten und Zahlungen bei Akkreditiven.

Weitere Informationen hierzu finden Sie im Einführungsleitfaden (IMG) der *Debitoren- und Kreditorenbuchhaltung* unter *Kreditmanagement* → *Geschäftsvorfall: Kreditüberwachung* → *Abstimmkonten o. Kreditmanagement-Fortschreibung hinterlegen*.

---

**Buchungen ohne Kreditlimitprüfung**

## Berechtigung für kritische Felder

Die Felder im Kundenstammsatz, die wichtige Daten beinhalten (z.B. Kreditlimit, Risikoklasse), können zu Berechtigungszwecken gruppiert werden. Es können dann Berechtigungen zur Veränderung dieser Felder an bestimmte Bearbeiter vergeben werden. Bei fehlender Berechtigung kann man sich die Felder nur anzeigen lassen. Die Gruppierung kreditrelevanter Felder werden im Customizing für die Finanzbuchhaltung gesteuert. Im *Einführungsleitfaden* können Sie mehr darüber erfahren, wie diese Berechtigungen gepflegt werden.

---

**Automatische Kreditkontrolle im Vertrieb**

## Automatische Kreditkontrolle im Vertrieb

Sie können eigene automatische Kreditprüfungen auswählen, die Ihren spezifischen Bedürfnissen im Kreditmanagementbereich entsprechen. Die Prüfungen können zu verschiedenen Zeitpunkten bei der Auftragsbearbeitung - vom Auftragseingang bis zur Lieferung - stattfinden.

Für die Lieferungsbearbeitung können Sie zusätzlich angeben, ob die Kreditprüfung während der Lieferungserstellung oder beim Warenausgang durchgeführt werden soll. Daten bezüglich der automatischen Kreditkontrolle werden im Customizing für den Vertrieb eingegeben. Wie Sie diese Daten im einzelnen eingeben, können Sie im *Einführungsleitfaden* für den Vertrieb nachlesen.

## Definition der Kreditprüfung

Ihrer Kreditpolitik entsprechend definieren Sie Risikoklassen und ordnen sie den einzelnen Kunden zu. Außerdem legen Sie für jeden Kunden ein bestimmtes Kreditlimit fest und definieren für jede Belegart Kreditgruppen, sogenannte **Belegkreditgruppen**. Belegkreditgruppen gruppieren Auftragsarten und Lieferarten zu Kreditkontrollzwecken. Eine Kreditprüfung kann für jede zulässige Kombination folgender Daten definiert werden:

- Kreditkontrollbereich
- Risikoklasse
- Belegkreditgruppe



Diese Prüfung wurde für einen bestimmten Kreditkontrollbereich definiert und für alle Aufträge, bei denen der Kunde die Risikoklasse 2 (RK2) besitzt.

Risikoklasse	
RK1	Hohes Risiko
RK2	Mittleres Risiko

Kunde	
Maier	Risikoklasse RK2

Vorgangsarten	
TA	Terminauftrag Kreditgruppe 01
LF	Lieferung Kreditgruppe 05

Kreditprüfung			
Kreditkontrollbereich	EURO	Europa	
Risikoklasse	RK2	Mittleres Risiko	
Kreditgruppe	01	Kreditgruppe Terminauftrag	
Prüfungen		Warnung Fehler Sperre	
X	Statisches Kreditlimit.....:		
X	Kreditlimit im Horizont.....: 2 Monate	X	X
X	Maximaler Vorgangswert.....: 10.000,00	X	
X	Überprüfung Kunde.....:		
X	Maximal zulässige Mahnstufe.....: '3'		X
	Älteste offene Posten.....:		

## Systemreaktion

Für jede Prüfvorschrift wird festgelegt, ob das System mit einem Fehler oder einer Warnung reagiert. Im Fall einer Warnung wird im Beleg automatisch ein Kreditstatus hinterlegt und der Beleg gesichert. Der Statustext beschreibt das Resultat der Kreditprüfung. Er informiert Sie z.B. darüber, ob der Beleg aufgrund eines überschrittenen Kreditlimits des Kunden gesperrt wurde. Sie können die Bedingungen frei definieren, nach denen ein Beleg aus Kreditgründen zur weiteren Bearbeitung gesperrt wird.

**Definition der Kreditprüfung**

## Verschiedene Arten von Kreditprüfungen

Sie können für Kombinationen von Kreditkontrollbereichen, Risikoklassen und Belegkreditgruppen jede der folgenden Kreditprüfungen definieren:

- Statische Kreditprüfung
  - Die Kreditanspruchnahme des Kunden darf das gewährte Kreditlimit nicht übersteigen. Die Kreditanspruchnahme setzt sich aus dem gesamten Wert folgender Belege zusammen:
    - Offene Aufträge
    - Offene Lieferungen
    - Offene Fakturabelege
    - Offene Posten (Debitorenbuchhaltung)
  - Der offene Auftragswert bezeichnet den Wert der Auftragspositionen, die noch nicht beliefert sind; der offene Lieferwert bezeichnet den Wert der Lieferpositionen, die noch nicht fakturiert sind; der offene Fakturawert bezeichnet die Fakturapositionen, die noch nicht an die Finanzbuchhaltung weitergeleitet wurden. Die offenen Posten stellen Belege dar, die zwar schon an die Finanzbuchhaltung weitergeleitet, die aber vom Kunden noch nicht gezahlt wurden.
- Dynamische Kreditprüfung bis zum Kredithorizont
  - Die Kreditanspruchnahme des Kunden unterteilt sich in einen statischen Teil (offene Posten, offene Faktura- und Lieferwerte) und einen dynamischen Teil (offener Auftragswert). Der offene Auftragswert umfaßt alle noch nicht oder teilbeliefernten Aufträge. Er wird zum Versanddatum in einer Informationsstruktur in frei wählbarer Zeiteinheit oder Periode (Tag, Woche, Monat) kumuliert. Bei der Definition der Kreditprüfung geben Sie eine bestimmte Anzahl der jeweiligen Perioden an, aus der sich ein Datum in der Zukunft ergibt (je nach gewählter Periode, z.B. 10 Tage, 2 Monate). Damit kann erreicht werden, daß Aufträge, die noch weiter in der Zukunft liegen, zur Ermittlung der Kreditanspruchnahme nicht in Betracht gezogen werden. Die Summe des statischen und dynamischen Teils der Prüfung darf das gewährte Kreditlimit nicht übersteigen.
- Maximaler Belegwert
  - Der Auftrags-, bzw. Lieferwert darf einen bestimmten, bei der Kreditprüfung definierten Wert nicht übersteigen. Der Wert wird in der Währung des Kreditkontrollbereichs hinterlegt. Diese Prüfung ist insbesondere dann sinnvoll, wenn das Kreditlimit von Neukunden noch nicht festgelegt wurde. Durch eine für Neukunden reservierte Risikoklasse kann diese Prüfung explizit angesteuert werden.
- Veränderungen an kritischen Feldern
  - Die Kreditprüfung kann so gesteuert werden, daß sie durch Änderungen an kreditrelevanten Belegfeldern angestoßen wird. Bei entsprechender Einstellung erfolgt die Kreditprüfung bei Änderungen bzw. Abweichungen von Auftragsdaten gegenüber den Vorschlagswerten aus dem Kundenstammsatz. Beispiele solcher Felder sind **Zahlungsbedingungen** und **Valutadaten**.
- Datum der nächsten internen Prüfung

### Verschiedene Arten von Kreditprüfungen

Das Datum der nächsten Prüfung wird verwendet, um eine automatische Kreditprüfung anzustoßen. Wird ein Auftrag erst nach dem Datum der nächsten Prüfung bearbeitet, so führt das System automatisch eine Kreditprüfung durch.

- Überfällige offene Posten

Das Verhältnis zwischen offenen Posten, die mehr als eine bestimmte Anzahl an Tagen überfällig sind, und dem Debitorensaldo darf einen bestimmten Prozentsatz nicht übersteigen.

- Ältester offener Posten

Der älteste offene Posten darf nur eine bestimmte Anzahl an Tagen überfällig sein.

- Maximal zulässige Mahnstufe

Die Mahnstufe des Debtors darf nur einen bestimmten Maximalwert annehmen.

- Userprüfungen

Falls noch weitere, vom Standard abweichende Prüfungen durchgeführt werden sollen, können Sie Ihre eigenen Prüfungen in den entsprechenden **Userexits** definieren.

## Folgefunktionen bei Kreditprüfung

### Verwendung

Das Prüfergebnis jeder Prüfung wird im Beleg abgelegt und führt zu einem Gesamtstatus. Die Folgefunktionen sind für alle Prüfungen gleich (Kreditlimit, Zahlungskarten, Warenkreditversicherung, Dokumentengeschäfte).

### Funktionsumfang

Bei der Auftragsbearbeitung können über den Kreditstatus folgende Funktionen gesperrt werden:

- Erzeugen von Materialreservierungen
- Erzeugen von Bestellanforderungen
- Erzeugen von Fertigungs- und Planaufträgen
- Erzeugen von Versandfälligkeitsindices
- Druck von Auftragsbestätigungen
- Erzeugen von Lieferungen

Im Versand können über den Kreditstatus folgende Funktionen gesperrt werden:

- Kommissionierung
- Verpacken
- Buchung Warenausgang
- Druck von Lieferscheinen

Für besonders wichtige oder zeitkritische Kreditprobleme können Sie mittels der Nachrichtensteuerung definieren, daß elektronische Mails automatisch an den zuständigen Bearbeiter gesendet werden.

---

## Überprüfung und Freigabe gesperrter Belege

### Überprüfung und Freigabe gesperrter Belege

Um sicherzustellen, daß durch die Kreditkontrolle gesperrte Belege schnell und effizient bearbeitet werden können, bietet das SAP-Standardsystem Ihren Kreditbearbeitern ein Arbeitsumfeld, das Ihren spezifischen Bedürfnissen angepaßt werden kann. Ein Bearbeiter kann sich eine Übersichtsliste der gesperrten Belege anzeigen lassen und abhängig von den jeweiligen Berechtigungen die einzelnen Belege bearbeiten.

Weitere Informationen über das Erstellen und Bearbeiten von Arbeitsvorräten im Kreditmanagement, siehe [Arbeitsvorrat im Kreditmanagement \[Seite 43\]](#).



Ab Release 3.0D ist es möglich, die weitere Bearbeitung eines gesperrten Verkaufsbeleges zu unterbinden, bis dieser aus Creditsicht freigegeben wurde. Dazu pflegen Sie bitte im IMG bei den Variablen Meldungen Meldungsnummer 134.

## Arbeitsvorrat im Kreditmanagement

### Verwendung

Die Kreditbearbeiter können sich Übersichtslisten der gesperrten Aufträge und Lieferungen anzeigen lassen, zu deren Bearbeitung sie berechtigt sind. Mit Hilfe von Matchcodes können sie anhand folgender Kriterien nach Belegen suchen:

- Kreditkontrollbereich
- Bearbeitergruppe
- Nächstes Versanddatum
- Kreditkonto
- Risikoklasse
  - Kundenkreditgruppe

### Funktionsumfang

#### Daten in der Übersichtsliste

Die Übersichtsliste dient dem Bearbeiter als Grundlage seiner Arbeit. Wichtigste Daten sind:

- Nächstes Versanddatum
- Kreditkonto (Kundennummer oder -name)
- Belegnummer
  - Kreditwert (Belegwert)
  - Währung
  - Ausschöpfung des Kreditlimits in Prozent
  - Zahlungsbedingungen
  - Risikoklasse
  - Gesamtstatus der Kreditprüfungen
  - Kreditstatus (Sperrgründe)
  - Erstellungsdatum des Belegs
  - Sachbearbeiter, der das Objekt hinzugefügt hat
- Belegwertklasse

#### Gesperrte Vertriebsbelege bearbeiten

Die Kreditbearbeiter können die Liste nach bestimmten Kriterien sortieren und die Anzeigeform der Liste wählen. Sie können die Kreditsituation jedes Kunden überprüfen und nach der jeweiligen Kreditpolitik entscheiden, wie die Vertriebsbelege weiterbearbeitet werden sollen.

Folgende Möglichkeiten bestehen:

1. Der Kredit kann gewährt und der Vertriebsbeleg freigegeben werden.

**Arbeitsvorrat im Kreditmanagement**

2. Wenn der Kredit nicht gewährt wird, kann der Vertriebsbeleg abgesagt werden.
3. Der Bearbeiter kann den gesperrten Beleg an einen anderen Bearbeiter weiterleiten
4. Gesperrte Belege können erneut geprüft werden.
5. Der Bearbeiter kann eine Neuvergabe durchführen und dabei die Reihenfolge der gesperrten Vertriebsbelege neu festlegen. Dadurch kann es z.B. ermöglicht werden, daß statt eines einzigen Vertriebsbelegs mit hohem Belegwert, der das Kreditlimit bereits überschreiten würde, mehrere Vertriebsbelege mit geringerem Belegwert vorgezogen und freigegeben werden bis das Kreditlimit völlig ausgeschöpft ist.

**Siehe auch:**

[Arbeitsvorrat im Kreditmanagement erstellen \[Seite 45\]](#)

## Arbeitsvorrat im Kreditmanagement erstellen

### Vorgehensweise

1. Wählen Sie auf dem Einstiegsbild *Rechnungswesen* → *Finanzwesen* → *Debitoren* und dann *Umfeld* → *Kreditmanagement*.
2. Wählen Sie *Ausnahmen* → *Gesperrte Vert.belege*.
3. Geben Sie Ihre Selektionskriterien ein. Sie können z.B. Belege nach Kreditkontrollbereich, Bearbeitergruppe, Risikoklasse oder einem anderen Kriterium auswählen.
4. Wählen Sie *Ausführen*.

Sie erhalten eine Liste aller gesperrten Belege, die den von Ihnen gewählten Kriterien entsprechen.

Nachdem Sie eine Aufgabe durchgeführt haben (z.B. einen Beleg freigeben) wird Ihnen in der Spalte links neben Ihrer Liste ein Status angezeigt. Sie können sich außerdem auch relevante Kreditinformationen, wie z.B. Kreditkontrolldaten, anzeigen lassen, oder in Reports verzweigen, die kundenbezogene Kredithistorien zusammenfassen.



Kreditkontrollbereich: Europa (EURO)

Bearbeitergruppe: Europäisches Kreditbüro

Kundenname	Kreditausschöpfung	Beleg	Datum	Wert
Müller	68%	477	14.06	12000
Müller	68%	567	30.06	11500
Meier	110%	500	30.06	5000

## Ergebnis

### Bearbeitung von Übersichtslisten

Nachdem eine Übersichtsliste erstellt ist, kann man jeden einzelnen Beleg überprüfen und folgende Funktionen wählen:

- Belege zur weiteren Bearbeitung freigeben
- Verlängerung des Kredits ablehnen
- Kreditprüfung wiederholen
- Belege bearbeiten
  - in die kreditrelevanten Texte im Kundenstamm oder im Beleg verzweigen
- Belegfluß anzeigen
- Beleg zur Überprüfung an eine andere Kreditbearbeitergruppe weiterleiten

Weiter Informationen zum Kreditmanagement erhalten Sie unter [Kreditmanagement \[Extern\]](#).

---

Arbeitsvorrat im Kreditmanagement erstellen

## Automatische Information des Kreditsachbearbeiters

Eine Schnittstelle zur elektronischen Mail ermöglicht die schnelle Weitergabe dringender Probleme. Jeder Kreditmanager und Bearbeiter kann als interner Mail-Partner definiert werden. Dringende Kreditprobleme können direkt an die zuständige Person weitergeleitet und sofort behandelt werden. Die Bearbeiter haben auch Zugriff auf die SAPScript-Textverarbeitung und können kreditrelevante Texte entweder im Beleg oder im Notizbuch des Kundenstammsatzes ablegen. Außerdem haben die Kreditbearbeiter Zugriff auf das Kredit-, Finanz- und Vertriebsinformationssystem, die online zur Verfügung stehen.

### **Siehe auch:**

Einzelheiten über die Informationssysteme, die Ihnen zur Verfügung stehen, erfahren Sie in:

- Vertriebsinformationssystem
- Finanzinformationssystem

## Berechtigungen

### Berechtigungen

Sie können nach folgenden Kriterien Berechtigungen für Ihre Bearbeiter vergeben:

- welchen Anteil des gewährten Kreditlimits ein bestimmter Kunde schon in Anspruch genommen hat
- der Wert des jeweiligen Auftrags oder der Lieferung

### Berechtigung nach Kreditlimit

Ein Bearbeiter wird einer Bearbeitergruppe zugeordnet und kann so zur Bearbeitung von Belegen eines Kunden berechtigt sein, bis ein bestimmter Prozentsatz des Kreditlimits vom Kunden in Anspruch genommen wurde.



Ein Bearbeiter kann berechtigt sein, die Belege für Kunden einer bestimmten Risikoklasse zu bearbeiten, deren Kreditinanspruchnahme unter 80% des gewährten Kreditlimits liegt. Kunden, deren Kreditinanspruchnahme sich der 100%-Marke nähert, was möglicherweise zu einer kritischen Creditsituation führen kann, müssen dann von erfahreneren Bearbeitern mit entsprechender Berechtigung bearbeitet werden.

### Berechtigung nach Belegwertklasse

Belegwertklassen ermöglichen es, den Bearbeitern Berechtigungen bis zu einem bestimmten Wert zu übertragen. Dabei werden zuerst verschiedene Klassen definiert, die die Spanne an Belegwerten innerhalb Ihrer Firma abdecken. Dann können die Bearbeiter bestimmten Belegwertklassen zugeordnet werden.



Eine Gruppe von Bearbeitern könnte z.B. über die Berechtigung zur Bearbeitung von Belegen mit einem Wert bis zu 2000 DM verfügen und nur der Manager kann Kredite für Belege mit einem Wert über 2000 DM gewähren. Die folgende Abbildung zeigt ein Beispiel für Belegwertklassen:

Kreditkontrollbereich	Betrag bis zu	Belegwertklasse
EURO	100.00	A01
EURO	1,000.00	A02
EURO	10,000.00	A03

## Risikomanagement für Forderungen im Vertrieb

### Einsatzmöglichkeiten

Neben dem Einsatz des Kreditmanagements stehen Ihnen weitere Absicherungsformen wie Akkreditive, Warenkreditversicherung und Zahlungskarten zur Verfügung. Diese unterschiedlichen Absicherungsformen sind in das Risikomanagement für Forderungen integriert. Das Risikomanagement unterstützt Sie bei der Absicherung der zu fakturierenden Werte in den Vertriebsprozessen.

### Integration

Sie können das Risikomanagement für Forderungen nur nutzen, wenn Sie die Komponente SD einsetzen.

### Funktionsumfang

Im Rahmen des Risikomanagement stehen Ihnen die folgenden [Absicherungsformen \[Seite 51\]](#) zur Verfügung:

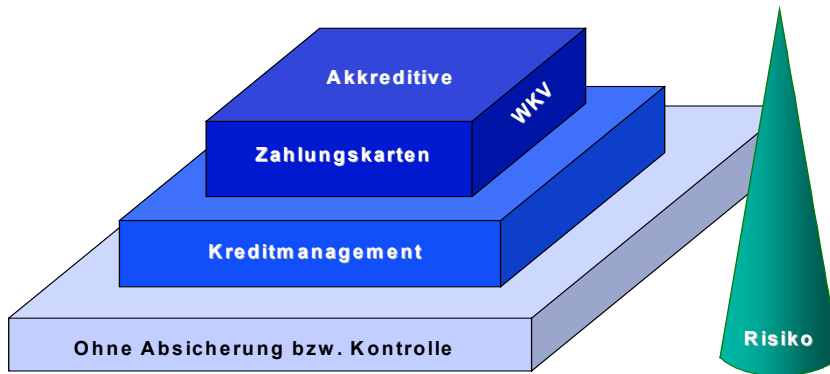
- Dokumentengeschäft (z.B. Akkreditive)
- Zahlungskarten
- Warenkreditversicherung (externe Anbindung)

Die Absicherungsform steuert, wie eine Vertriebsbelegposition abgesichert ist (z.B. Bürgschaft, Zahlungskarte, unbestätigtes Akkreditiv, Warenkreditversicherung, bestätigtes Akkreditiv usw.). In einem ersten Schritt können Sie also durch Verwendung einer sicheren Zahlungsform (z.B. Akkreditiv) versuchen eine optimale Risikominimierung zu erzielen. Ist dies nicht möglich, so können Sie in einer zweiten Stufe durch Einsatz des Kreditmanagements Ihr Risiko eingrenzen. Auf diese Weise können zu fakturierende Werte, die nicht durch eine Absicherungsform abgesichert werden konnten mit Hilfe des Kreditmanagements abgefangen werden.

Die folgende Abbildung zeigt dieses Zusammenspiel von Kreditmanagement und Risikomanagement als Formen der Riskominimierung.

## Risikomanagement für Forderungen im Vertrieb

## Risikominimierung bei Forderungen



© SAP AG

Von der Kreditanspruchnahme wird der abgesicherte Wert - bei den offenen Auftragswerten auf der Zeitachse bis zum Horizont - abgezogen (siehe dazu auch [Berechnung des Kreditwertes \[Seite 56\]](#)).



Informationen dazu, in welchem Bereich im Einführungsleitfaden (IMG) Sie welche Einstellungen für das Kreditmanagement und Risikomanagement vornehmen, lesen Sie in [Einstellungen für das Kredit- und Risikomanagement \[Seite 57\]](#).

## Absicherungsformen

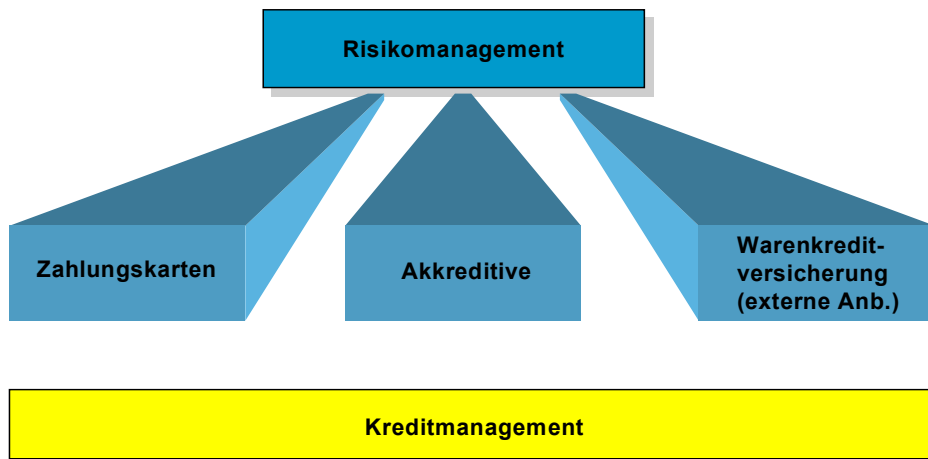
### Definition

Die Absicherungsform steuert wie eine Vertriebsbelegposition abgesichert ist.

Im Rahmen des Risikomanagements für Forderungen stehen Ihnen neben dem Kreditmanagement die folgenden Absicherungsformen zur Verfügung:

- **Finanzdokumentengeschäft (z.B. Akkreditive oder Dokumenteninkasso)**  
 Das Dokumentenakkreditiv im außenwirtschaftlichen Zahlungsverkehr beinhaltet den Auftrag des Zahlungspflichtigen an seine Bank, bis zu einem bestimmten Zeitpunkt an den Akkreditivbegünstigten eine entsprechende Summe zu zahlen oder aber durch die Bank des Zahlungsempfängers zahlen zu lassen. Das Akkreditiv bedeutet damit für den Exporteur und auch den Importeur eine weitgehende Sicherung. Der Exporteur ist dadurch gesichert, daß die Bank haftet, der Importeur kann durch die Bestimmung von geeigneten Dokumenten eine ordnungsgemäße Lieferung erwarten.
- **Warenkreditversicherung (externe Anbindung)**  
 Mit einer Warenkreditversicherung können Sie sich gegen die Zahlungsunfähigkeit eines Kunden versichern. Über eine Schnittstelle können Sie eine externe Warenkreditversicherung anbinden.
- **Zahlungskarte**  
 Zahlungskarten bieten nach erfolgter Autorisierung eine Garantie, daß die Zahlung geleistet wird.

### Unterschiedliche Absicherungsformen



## Absicherungsformen

### Verwendung

Der Einsatz der Absicherungsform hängt vom zugrundeliegenden Geschäft ab. So setzt man Akkreditive hauptsächlich bei Auslandsgeschäften ein, Zahlungskarten gewinnen zunehmend im Bereich Handel an Bedeutung.

Sollte in einem Auftrag keine der oben genannten Absicherungsformen zum Einsatz kommen, so kann in einem zweiten Schritt das Kreditmanagement zu einer Risikominimierung beitragen. Bei der Kreditlimitprüfung wird von der Kreditanspruchnahme der abgesicherte Wert abgezogen.



Ein Auftrag ist mit der Absicherungsform Zahlungskarte bis 50 000 DM abgesichert. Der Auftragswert beläuft sich jedoch auf 70 000 DM. Sie haben ein Kreditlimit von 30 000 DM für den Kunden festgelegt. Die restlichen 20 000 DM, die nicht durch die Absicherungsform abgesichert sind, werden über das Kreditmanagement abgedeckt.

Im Customizing können Sie über eine Bedingung pro Kreditprüfung steuern, ob eine Kreditprüfung durchgeführt werden soll, auch wenn alle Positionen abgesichert sind.



Weitere Informationen zu Finanzdokumenten finden Sie im Dokument SD - Außenhandel Dokumentengeschäft.

### Vergleich der einzelnen Absicherungsformen

Die aufgeführten Absicherungsformen stellen alle Möglichkeiten zur Absicherung des Risikos bei Forderungen dar. Unterschiede existieren dabei auf der Stammdatenseite. Die folgende Tabelle zeigt die unterschiedlichen Absicherungsformen im Vergleich.

Absicherungsformen

	Kreditmanagement	Warenkreditversicherung	Akkreditiv	Zahlungskarte
<b>Ermittlung des Schlüsselbegriffs im Auftrag</b>	Kreditkonto	Vertragsnummer	Akkreditivnummer	Autorisierungsnummer
<b>Limit</b>	Kreditlimit	Versicherungslimit	Akkreditivlimit	Autorisierungslimit
<b>Ebene Kundenauftrag</b>	Kopfebene	Positionsebene	Kaufmännische Daten	Mehrere Autorisierungsnummern pro Auftrag
<b>Saldenfortschreibung</b>	Offene Kreditwerte, Offene Posten	Offene Vers. Werte, Offene Posten	Offene Auftrags-, Liefer-, Fakturawerte	Werte aus aktuellem Beleg
<b>Prüfung</b>	Kreditlimit gegen Kreditinanspruchnahme	Versicherungslimit gegen Versicherungsinanspruchnahme	Akkreditivlimit gegen Akkreditivinanspruchnahme	Autorisierungslimit gegen Autorisierungsinanspruchnahme

## Ermittlung der Absicherungsform

# Ermittlung der Absicherungsform

## Verwendung

Da unterschiedliche Absicherungsformen aktiv sein können, ist eine Prioritätenreglung erforderlich, die regelt, welche Möglichkeit zur Absicherung des Risikos jeweils zur Anwendung kommt.

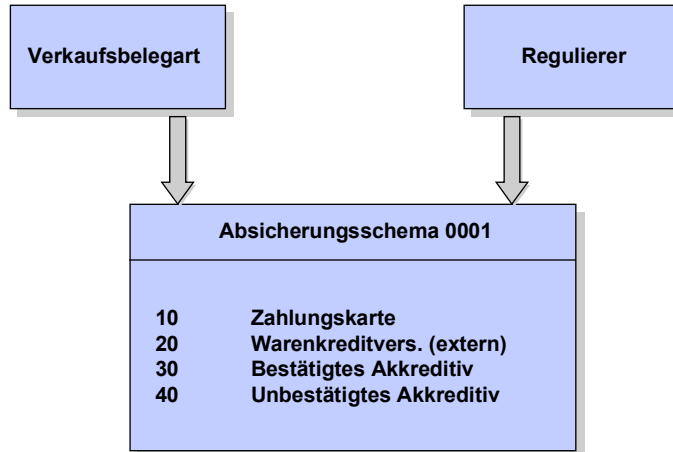
Diese Steuerung erfolgt über das Absicherungsschema, das Sie im Customizing des Vertriebs definieren können. Das Absicherungsschema enthält die erlaubten Absicherungsformen zum Regulierer und der Belegart und steuert die Reihenfolge in der das System den Absicherungsformen Verkaufsbelegpositionen zuordnet.

Im Absicherungsschema nicht definierte Absicherungsformen können im Beleg nicht vergeben werden.

Die Ermittlung des Absicherungsschemas ist von folgenden Faktoren abhängig, die Sie ebenfalls im Customizing des Vertriebes festlegen:

- **Kundenabsicherungsschema**  
Das Kundenabsicherungsschema legt fest, welches Absicherungsschema das System automatisch anwendet, wenn Sie einen Verkaufsbeleg für einen bestimmten Kunden erfassen.
- **Belegabsicherungsschema**  
Das Belegabsicherungsschema legt fest, welches Absicherungsschema das System bei einer Verkaufsbelegart automatisch anwendet.

Das System ermittelt nun das Absicherungsschema unter Berücksichtigung vom Schlüssel des Belegabsicherungsschemas im Kopf der Verkaufsbelegart und vom Schlüssel des Kundenabsicherungsschemas im Reguliererstammsatz.



© SAP AG

In Abhängigkeit vom Absicherungstyp gibt es folgende Regeln, wie das System auf Absicherungsformen zugreift:

- Zahlungskarten werden erst aktiv, wenn im Beleg eine Zahlungskarte eingegeben ist.
- Finanzdokumentgeschäfte sind sofort aktiv.
- Eine externe Warenkreditversicherung ist dann aktiv, wenn ein gültiger Vertrag vorhanden ist.

### Bedingungen

In Form von Bedingungen können Sie im Customizing unter *Vertrieb* → *Grundfunktionen* → *Kreditmanagement/Risikomanagement* → *Risikomanagement für Forderungen* → *Absicherungsschemata definieren* → *Absicherungsschema definieren* zusätzlich steuern, wann im Rahmen des Risikomanagements für die abgegebene Absicherungsform keine Absicherung erfolgen soll (z-B. Positionswerte unter 10 DM sollen nicht abgesichert werden oder für eine bestimmte Produktgruppe erfolgt keine Absicherung).

---

**Berechnung des Kreditwertes**

## Berechnung des Kreditwertes

Im Zusammenspiel mit dem Risikomanagement berechnet sich der Kreditwert eines Kundenauftrags wie folgt:

**Gesamtwert = offene bestätigte Menge \* Kreditpreis**

(Der Kreditpreis errechnet sich im Standard aus der Summe von Nettowert und Steuern.)

**abgesicherter Wert = Gesamtwert \* Faktor abgesichert**

**Kreditwert = Gesamtwert - abgesicherter Wert**

## Einstellungen zum Kredit- und Risikomanagement: Übersicht

Die nachfolgende Tabelle gibt eine Übersicht über die wichtigsten Einstellungen, die Sie für das Kreditmanagement im Customizing des *Kreditmanagements* vornehmen. Im entsprechenden Einführungsleitfaden (IMG) finden Sie eine detaillierte Beschreibung der einzelnen Arbeitsschritte.

## Kreditdaten anlegen

Einstellungen zu	Einstieg über	Menüpfad	
<b>Kreditdaten anlegen</b>  (Kreditlimit für Debitor festlegen)		Anwendung Rechnungswesen	<i>Rechnungswesen → Finanzwesen → Debitoren → Kreditmanagement → Stammdaten → Ändern</i>
<b>Kreditkontrollbereich</b>	Kreditkontrollbereich	Customizing der Unternehmensstruktur	<i>Unternehmensstruktur → Strukturpflege → Definition → Finanzwesen → <a href="#">Kreditkontrollbereich pflegen [Extern]</a>.</i>
	Buchungskreis – Kreditkontrollbereich	Customizing der Unternehmensstruktur und Customizing des Finanzwesens	<i>Unternehmensstruktur → Strukturpflege → Zuordnung → Finanzwesen → <a href="#">Buchungskreis - Kreditkontrollbereich zuordnen [Extern]</a> und <i>Finanzwesen → Debitoren- und Kreditorenbuchhaltung → Kreditmanagement → Kreditkontrollkonto → <a href="#">Zuordnung Buchungskreis - Erlaubte Kreditkontrollbereiche [Extern]</a></i></i>
	Buchungskreis – Verkaufsorganisation	Customizing der Unternehmensstruktur	<i>Unternehmensstruktur → Strukturpflege → Zuordnung → Vertrieb → <a href="#">Verkaufsorganisation Buchungskreis zuordnen [Extern]</a></i>
<b>Untergliederung des Kreditkontrollbereiches</b>	Bearbeitergruppen	Customizing des Finanzwesens	<i>Finanzwesen → Debitoren- und Kreditorenbuchhaltung → Kreditmanagement → Kreditkontrollkonto → <a href="#">Sachbearbeitergruppen definieren [Extern]</a></i>
	Bearbeiter	Customizing des Finanzwesens	<i>Finanzwesen → Debitoren- und Kreditorenbuchhaltung → Kreditmanagement → Kreditkontrollkonto → <a href="#">Kreditbearbeiter definieren [Extern]</a></i>
	Risikoklasse	Customizing des Finanzwesens	<i>Finanzwesen → Debitoren- und Kreditorenbuchhaltung → Kreditmanagement → Kreditkontrollkonto → <a href="#">Risikoklassen definieren [Extern]</a></i>

Dokument mit SAPoffice versenden

<p><b>Dokument mit SAPoffice versenden</b></p>		<p>Customizing des Vertriebs</p>	<p>Vertrieb → Grundfunktionen → Kreditmanagement/Risikomanagement → Voreinstellungen für Kreditmanagement/Risikomanagement → <a href="#">Voreinstellungen vornehmen [Extern]</a></p>
<p><b>Kreditlimitprüfungen für die Vertriebsabwicklung definieren</b></p>	<p>Automatische Kreditkontrollen</p>	<p>Customizing des Vertriebs</p>	<p>Vertrieb → Grundfunktionen → Kreditmanagement/Risikomanagement → <a href="#">Automatische Kreditkontrolle festlegen [Extern]</a></p>
<p><b>Risikomanagement für Forderungen</b></p>	<p>Absicherungsformen definieren</p>	<p>Customizing des Vertriebs</p>	<p>Vertrieb → Grundfunktionen → Kreditmanagement/Risikomanagement → Risikomanagement für Forderungen → <a href="#">Absicherungsformen definieren [Extern]</a></p>
	<p>Absicherungsschemata definieren und zuordnen</p>	<p>Customizing des Vertriebs</p>	<p>Vertrieb → Grundfunktionen → Kreditmanagement/Risikomanagement → Risikomanagement für Forderungen → <a href="#">Absicherungsschemata definieren und zuordnen [Extern]</a></p>

Definitionen

## Definitionen

[Kreditlimit \[Seite 61\]](#)

[Risikoklasse \[Seite 62\]](#)

[Kundenkreditgruppe \[Seite 68\]](#)

[Bearbeitergruppe \[Seite 63\]](#)

[Datum nächster Prüfung \[Seite 64\]](#)

[Text \[Seite 65\]](#)

[Gesperrt \[Seite 66\]](#)

[Externe Kreditdaten \[Seite 67\]](#)

## Kreditlimit

Das Kreditlimit definiert die Kreditbetragsgrenze in der Währung des Kreditkontrollbereichs.

---

**Risikoklasse**

## Risikoklasse

Die Risikoklasse ermöglicht es dem Kreditmanager, Kunden bezüglich des Geschäftsrisikos zu klassifizieren. Sie trägt zusammen mit der Belegart zur automatischen Ermittlung der Kreditkontrollart bei. So können Sie z.B. für Kunden mit hohem Risiko schon beim Auftragseingang sehr strenge Prüfungen durchführen, während solche mit gutem Zahlungsverhalten ungeprüft bleiben.

## Bearbeitergruppe

Die Bearbeitergruppe definiert eine Gruppe von Mitarbeitern der Kreditmanagement-Abteilung, die sich meist aus einem Kreditmanager und mehreren Bearbeitern zusammensetzt und für die Bearbeitung von Belegen zuständig ist, die aus Kreditgründen gesperrt sind. Die Bearbeitergruppe wird als ein Kriterium für die Selektion von Übersichtslisten von gesperrten Belegen, die zu überprüfen sind, verwendet.

---

**Datum nächster Prüfung****Datum nächster Prüfung**

Bei der Überprüfung der Kreditsituation eines Kunden kann manuell das Datum der nächsten Kreditprüfung angegeben werden. Sie können das Datum der nächsten Prüfung als Kriterium wählen, das eine automatische Kreditprüfung auslöst. Wenn Sie z.B. einen Auftrag erst nach dem Datum bearbeiten, erhalten Sie entweder eine Fehlermeldung, eine Warnung, oder der Auftrag wird gesperrt.

## Text

Mit dieser "Notizblockfunktion" können Sie kreditrelevante Texte zum Kunden speichern. Auf dem Statusbild des Kreditmanagements wird Ihnen angezeigt, ob zu dem Kunden ein Text vorhanden ist.

Gesperrt

## Gesperrt

Mit Hilfe dieses Kennzeichens sind die Bearbeiter in der Lage, einen Kunden für sämtliche Geschäftsvorfälle zu sperren.

## Externe Kreditdaten

Dieser Bereich gibt Ihnen die Möglichkeit, zum Kunden Kreditdaten aus externen Quellen einzugeben. Das SAP-Standardsystem ist für Dun & Bradstreet-Daten eingerichtet. Sie können z.B. die D&B-Auskunftsnummer (DUN-Nummer), die sich auf den Kunden bezieht, eingeben; ebenso den D&B-Indikator und das D&B-Rating. Indem Sie das Datum eingeben, an dem Sie zuletzt Daten hinzugefügt haben, können Sie festhalten, wie aktuell Ihre externe Informationen sind.

---

**Kundenkreditgruppe**

## Kundenkreditgruppe

Ihr Kreditmanager kann Gruppen von Kunden frei nach den Bedürfnissen Ihrer Firma definieren. Die Gruppierung der Kunden kann z.B. nach Branchen, Ländern oder sonstigen Kriterien vorgenommen werden, die Ihnen helfen, Ihr Kreditmanagement gezielter durchzuführen. Die Kreditbearbeiter können diese Gruppen dazu verwenden, gesperrte Belege zur Bearbeitung auszuwählen und Reports für statistische Analysen zu generieren.