

Warum Erlösrealisierung (Revenue Recognition) ?

Insbesondere in der internationalen (IFRS) und der US-amerikanischen Rechnungslegung (US-GAAP) sind strenge Richtlinien zur Umsatzrealisierung erlassen worden.

Grundsätzlich erfolgt die Realisierung der Umsätze zum Zeitpunkt der Lieferung von Erzeugnissen oder der Leistungserbringung an Dritte sowie des damit erfolgten Gefahren- und Eigentumsüberganges. Rückstellungen im Zusammenhang mit Kundenskonti, Rabatten, Preisnachlässen oder Retouren werden zum Zeitpunkt der Umsatzerfassung als Reduktion des Umsatzes gebucht.

Gemäß dem - substance-overform - Gedanken sollen die tatsächlichen wirtschaftlichen und nicht die rechtlichen Gegebenheiten in der Bilanz abgebildet werden.

Bei langlaufenden Kontrakten (beispielsweise Wartungsverträge und Mietverträge) wird im allgemeinen zum Beginn oder am Ende des Leistungszeitraums eine Faktura gestellt, so dass die Erlöse nicht periodengerecht ausgewiesen sind.

Es kommt also immer zu unterjährigen Umsatzspitzen bzw Zeiträumen ohne Umsatz.

Dies ist speziell bei börsennotierten Unternehmen nicht gewünscht – hier setzt die assign Lösung an

Wie wird eine kontinuierliche Erlösrealisierung erreicht ?

Grundsätzliches:

Für die Erlösrealisierung wird auf der einen Seite der Kontrakt und auf der anderen Seite die Faktura / Gutschriften und Storno Situation betrachtet.

Der Kontrakt gibt aufgrund seines Fakturaplanes quasi den Rhythmus für die Erlösrealisierung vor.

Die Faktura / Gutschriften und Storno Situation führt zur kontinuierlichen Anpassung dieser Werte.

Wo liegt der Unterschied zum SAP Standard ?

Der Unterschied zum Ansatz der SAP liegt darin, dass in der assign Lösung Kontrakte und die Faktura-/Gutschriften und Storno Situation **gemeinsam** beim Monatsabschluss betrachtet werden und Einfluss auf die Fortschreibung der Erlösrealisierung haben.

Änderungen in Kontraktinformationen wie Preis, Menge oder Laufzeit haben direkte Auswirkung auf die Erlösrealisierung und werden im Rahmen eines monatlichen Abrechnungslaufes berücksichtigt.

Alle Monatswerte werden in der Datenbank historisiert und zur Bildung der aktuellen Erlösrealisierung herangezogen.

Wie sieht das add-in-zur Erlösrealisierung von assign aus ?

Im Rahmen eines Projektes mit dem Kunden wird das add-in implementiert.

Voraussetzung ist ein SAP Release >= 4.7 (Enterprise)

Durch entsprechendes Customizing und eine objektbasierte Programmierung ist die add-in Lösung überaus flexibel.

Ansprechpartner im Hause assign:

Rainer Stracke und Peter Bengler

Bezüglich näherer Informationen rufen Sie bitte 0 21 51 / 966 965 an