

Der einfache Weg zur professionellen Analyse Ihrer Daten

# **Sage** **Integrierte Business** **Intelligence**

Übersicht zu den Standardberichten

Ohne ausdrückliche schriftliche Erlaubnis dürfen weder das Handbuch noch Auszüge daraus mit mechanischen oder elektronischen Mitteln, durch Fotokopieren oder auf irgendeine andere Art und Weise vervielfältigt oder übertragen werden.

In Beispielen verwendete Firmen und sonstige Daten sind frei erfunden, eventuelle Ähnlichkeiten wären daher rein zufällig.

Den in diesem Dokument enthaltenen Informationen liegt der zur Drucklegung aktuelle Programmstand zugrunde. Sie können ohne Vorankündigung geändert werden und stellen keine Verpflichtung seitens des Verkäufers dar.

© Copyright 2009 Sage Software GmbH & Co. KG

In diesem Buch verwendete Soft- und Hardwarebezeichnungen sind überwiegend eingetragene Warenbezeichnungen und unterliegen als solche den gesetzlichen Bestimmungen des Urheberrechtsschutzes.

Die Sage Handbuchredaktion ist bei der Erstellung dieses Handbuches mit großer Sorgfalt vorgegangen. Fehlerfreiheit können wir jedoch nicht garantieren. Sage haftet nicht für technische oder drucktechnische Fehler in diesem Handbuch. Die Beschreibungen in diesem Handbuch stellen ausdrücklich keine zugesicherte Eigenschaft im Rechtssinne dar.

Sollten Sie Korrektur- oder Verbesserungsvorschläge zu diesem Handbuch haben, schicken Sie uns diese bitte an die E-Mail-Adresse [doku@sage.de](mailto:doku@sage.de) oder verwenden Sie das Formular am Ende des Handbuches. Wir bedanken uns im Voraus für Ihre Mitarbeit.

Weitere Informationen über die Produkte von Sage Software finden Sie im Internet unter <http://www.sage.de>

Für allgemeine Fragen rund um unsere Produkte und Dienstleistungen steht Ihnen unsere Kundenbetreuung unter folgenden Kontaktmöglichkeiten gerne zur Verfügung:

Telefon: 069-50007-6333

Fax: 069-50007-7227

E-Mail: [kundenbetreuung@sage.de](mailto:kundenbetreuung@sage.de)

November 2009



# Inhaltsverzeichnis

<b>EINLEITUNG</b> .....	<b>5</b>
<b>STANDARDBERICHTE</b> .....	<b>7</b>
Berichtskategorie „Einkauf“ .....	8
Berichtskategorie „Verkauf“ .....	10
Berichtskategorie „Lager“ .....	14
Berichtskategorie „Finanzbuchhaltung“ .....	16
Berichtskategorie „Kostenrechnung“ .....	18
Berichtskategorie „Offene Posten“ .....	19
Berichtskategorie „Kostenstellen-/Kostenträgerplanung“ .....	21
Berichtskategorie „Sachkontenplanung“ .....	22
Berichtskategorie „Lohn & Gehalt“ (nur Classic Line).....	22
<b>ANHANG</b> .....	<b>27</b>
Ihre Meinung ist uns wichtig.....	28





# Einleitung

Über 100 vordefinierte Standardberichte stehen im Sage-Analysewerkzeug „Integrierte Business Intelligence“ (IBI) zur Verfügung, um betriebswirtschaftliche Daten nach unterschiedlichen Gesichtspunkten auszuwerten und Optimierungspotentiale zu erkennen. In diesem Handbuch erfahren Sie, welchen kaufmännischen Nutzen diese Berichte bieten.

Bitte beachten Sie auch: Jeder Bericht kann individuell angepasst werden, sodass der Gewinn aus dem Einsatz von Sage IBI noch weit über das hinausgeht, was wir Ihnen in diesem Handbuch vorstellen. Fehlt eine Dimension oder eine Kennzahl, kann diese durch einen Business Partner zur Verfügung gestellt werden, denn die Schnittstellen zu den Daten werden mit IBI ausgeliefert. Mit Sage IBI sind sie von der ersten Minute an produktiv.

Eine vollständige Beschreibung von Sage IBI finden Sie im Benutzerhandbuch von „Sage Integrierte Business Intelligence“.





# Standardberichte

Sage IBI stellt Ihnen in mehreren Berichtskategorien Standardberichte zur Verfügung, mit denen Sie Ihre Geschäftsdaten sofort analysieren können. Nachfolgend werden zu jeder Berichtskategorie die enthaltenen Standardberichte mit einer Kurzbeschreibung aufgeführt.

## »» Berichtskategorien

- Einkauf
- Verkauf
- Lager
- Finanzbuchhaltung
- Kostenrechnung
- Offene Posten
- Saldenliste Debitoren
- Kostenstellen-/Kostenträgerplanung
- Sachkontenplanung
- Lohn & Gehalt (nur Classic Line)

## Berichtskategorie „Einkauf“

Die Standardberichte der Berichtskategorie „Einkauf“ helfen Ihnen bei der Optimierung des Einkaufs: So erkennen Sie z.B. auf einen Blick Artikel, von denen Sie außerordentlich viel einkaufen und bei denen es sich deshalb besonders lohnte, Sonderkonditionen auszuhandeln. Sie erkennen Lieferanten, denen Sie besonders häufig Waren zurückschicken mussten (möglicherweise aufgrund von Reklamationen). Wenn Sie feststellen, dass Sie immer bei denselben Lieferanten einkaufen, kann dies ein Hinweis darauf sein, dass Sie die Preise und Konditionen verschiedener Lieferanten nicht regelmäßig vergleichen und deshalb günstigere Preise nicht nutzen, die einzelne Lieferanten bieten.

Die Berichtskategorie basiert auf den Würfeln „Einkaufsbelege“ und „Einkaufsbelegpositionen“ und enthält die nachfolgend aufgeführten Übersichten und Standardberichte. Die Übersichten werden aus den Daten der Warenwirtschaft gebildet. Manuell erfasste Rechnungseingangs- und Wareneingangsbuchungen der Finanzbuchhaltung werden nicht berücksichtigt.

### Übersicht Einkaufspositionen

Dieser Bericht zeigt Ihnen, wie viel von Ihren meistbestellten Artikel Sie bei Ihren bevorzugten Lieferanten gekauft haben. Dazu werden im Übersichtsbereich die Nettoeinkaufswerte für die Top 10 Artikel und Top 10 Kreditoren dargestellt, und im Detailbereich werden – sortiert nach Kreditorengruppen – Nettoeinkaufswerte, Nettowareneingangswerte und Nettowareneingangsmengen zu allen Artikeln aufgeführt.

### Übersicht Rewe und Wawi (EK)

Dieser Bericht zeigt Ihnen die Kreditoren, Kreditorengruppen und Artikelgruppen, von denen Sie am meisten einkaufen. Dazu werden im Übersichtsbereich die Top-Kreditoren, Top-Kreditorengruppen und Top-Artikelgruppen nach Habensaldo (brutto) bzw. Nettoeinkaufswerten und Bestellwerten aufgelistet, während im Detailbereich die belegspezifischen Einkaufswerte aufgeführt werden.

### Top 10 Bestellwerte pro Artikel

Mit diesem Bericht ermitteln Sie die Artikel, die den höchsten Nettobestellwert haben. Im Detailbereich werden alle Artikel zum Vergleich nach Artikelgruppen sortiert aufgeführt. Zusätzlich werden die Kennzahlen „Wareneingangswert“ und „Nettoeinkauf“ dargestellt, um diese mit dem Bestellwert vergleichen zu können (wobei sich „Nettoeinkauf“ nicht auf den Steueranteil bezieht, sondern auf den effektiven Einkaufswert nach Abzug der Stornowareneingänge).

### Top 5 Einkaufsländer

Dieser Bericht zeigt Ihnen die 5 Einkaufsländer, in denen Sie am meisten bestellt haben. Die Darstellung erfolgt sowohl prozentual als auch absolut. Im Detailbereich (rechts) werden zum Vergleich alle Einkaufsländer aufgeführt – zusammen mit dem Wareneingangswert, dem Rechnungswert und dem Stornowert (alle netto).

### **Top 3 Kreditorengruppen**

Mit diesem Bericht können Sie ermitteln, bei welchen Gruppen von Lieferanten Sie am meisten einkaufen. Dazu werden im Übersichtsbereich die Top 3 Kreditorengruppen nach dem Nettoeinkaufswert dargestellt. Zum Vergleich werden im Detailbereich alle Kreditorengruppen aufgeführt, zur besseren Beurteilung des Nettoeinkaufswerts zudem die Kennzahlen  
Ø Bestellwert, Ø Wareneingangswert, Ø Retourenwert,  
Ø Stornowert, Ø Rechnungswert, Ø Preisanfragewert und  
Ø Gutschriftswert.

### **Flop 10 Kreditoren**

In diesem Bericht erkennen Sie die Lieferanten, bei denen Sie wenig bestellen und/oder bei denen viele Gutschriften oder Stornierungen erfolgt sind. Dazu werden im Übersichtsbereich die 10 Kreditoren mit dem geringsten Rechnungswert aufgeführt, und im Detailbereich werden zum besseren Vergleich alle Kreditoren mit den Kennzahlen „Nettoeinkauf“, „Rechnungswert“, „Stornowert“, „Gutschriftswert“ und „Retourenwert“ dargestellt.

### **Bestellwerte pro Jahr**

Dieser Bericht zeigt Ihnen, wie sich Ihr Einkaufsvolumen in den letzten drei Jahren entwickelt hat. Dazu werden im Übersichtsbereich die Anzahl und die (Netto-) Werte der Bestellungen der letzten 3 Jahre aufgelistet sowie – um diese Werte besser beurteilen zu können – die Anzahl und die Werte der sonstigen Belege des Bestellwesens (Rücklieferungen, ...). Im Detailbereich werden die Kreditoren (nach Gebiet) mit der Bestellungsanzahl, dem Bestellwert sowie dem durchschnittlichen Bestellwert dargestellt. Für eine Analyse des Einkaufsvolumens nach Artikelgruppen können Sie den Bericht Kumulierte Einkaufswerte verwenden.

### **Entwicklung der EK/VK-Preise**

Dieser Bericht zeigt Ihnen, wie sich die Preise der von Ihnen bestellten Artikel in den letzten 3 Jahre entwickelt haben. Dazu werden im Übersichtsbereich jahresweise die Kennzahlen „Nettowareneingangswert“, „Nettowareneingangsmenge“ und „Ø Nettoeinzelpreis“ (einkaufsseitig) sowie „Nettolieferwert“, „Nettoliefermenge“ und „Ø Nettoeinzelpreis“ (verkaufsseitig) bereitgestellt. Der Detailbereich zeigt die Entwicklung der Preise im Jahresverlauf – dort werden die EK- und VK-Preise der letzten 36 Monate gegenübergestellt.

### **Kumulierte Einkaufswerte**

Dieser Bericht zeigt Ihnen, wie sich Ihr Einkaufsvolumen in verschiedenen Artikelgruppen in den letzten drei Jahren entwickelt hat. Dazu werden im Übersichtsbereich die kumulierten (Netto-) Werte der Einkaufsbelege der letzten 3 Jahre dargestellt. Zum Vergleich erfolgt zudem im Detailbereich eine Sortierung der Werte nach Artikelgruppen.

### **Unberechnete WE Kreditorengruppen**

Dieser Bericht zeigt Ihnen, was Sie für bereits erfolgte Lieferungen und noch erwartete Lieferungen noch an Ihre Lieferanten zu zahlen haben. Dazu werden im Detailbereich der offene Wa-

reneingangswert sowie der unberechnete Wareneingangswert der Kreditoren dargestellt, und im Übersichtsbereich werden ergänzend Bestell-, Wareneingangs-, Rechnungs-, Storno- und Retourenwerte aufgeführt.

#### **Wareneingangswerte zu Retouren**

In diesem Bericht erkennen Sie, ob bei bestimmten Lieferanten besonders viel Ware zurückgegeben wurde. Dazu werden im Übersichtsbereich die Wareneingangswerte und -mengen den Retouren gegenübergestellt (über alle Kreditoren), und dazu im Detailbereich aufgelistet, wie sich diese Werte auf die einzelnen Kreditoren verteilen.

#### **Übersicht Einkauf (Wochen)**

Dieser Bericht zeigt Ihnen saisonale Schwankungen in Ihrem Einkauf. Dazu wird die Anzahl der Belege „Preis-anfrage“, „Bestellung“, „Wareneingang“, „Rechnung“, „Storno“, „Retoure“ und „Gutschrift“ nach Kalenderwochen angezeigt, und im Übersichtsbereich werden – für einen schnellen Überblick – die Anzahl der Einkaufsbelege pro Jahr der letzten 3 Jahre dargestellt.

#### **Bestellwerte nach Kostenstellen**

Dieser Bericht zeigt Ihnen, welche Gruppen von Artikeln in einzelnen Kostenstellen besonders stark benötigt werden. Dazu werden die Bestellwerte gruppiert nach Artikelgruppen und selektiert nach Kostenstellen angezeigt, und im Übersichtsbereich werden die 10 Kostenstellen mit dem höchsten Bestellwert aufgelistet.

#### **Bestellwerte Hauptlieferant**

Dieser Bericht zeigt Ihnen, wie stark Sie Ihre Hauptlieferanten bevorzugen. Dazu werden die Bestellwerte der Hauptlieferanten den Bestellwerten aller Lieferanten gegenübergestellt, und im Detailbereich werden den Hauptlieferanten die Artikel mit ihren Bestellwerten zugeordnet.

## **Berichtskategorie „Verkauf“**

In der Berichtskategorie „Verkauf“ erkennen Sie, mit welchen Artikeln Sie den meisten Umsatz und Gewinn erzielen, und Sie sehen, an welche Kunden(-gruppen) in welchen Regionen Sie diese zu welchen Zeiten am erfolgreichsten verkaufen. Mit diesem Wissen können Sie Ihre Marketingmaßnahmen gezielt planen und durchführen. Darüberhinaus erhalten Sie Hinweise auf Stärken und Schwächen Ihrer Vertriebsorganisation (Vertreter).

Die Berichtskategorie basiert auf den Würfeln „Verkaufsbelege“, „Verkaufsbelegpositionen“ und „Verpackung“ und enthält die nachfolgend aufgeführten Übersichten und Standardberichte. Die Berichte werten (mit Ausnahme von darin enthaltenen OP-Auswertungen) die Bewegungen der Warenwirtschaft aus. Manuelle Erlös- oder Wareneinkaufsbuchungen, die nur in der Finanzbuchhaltung erfasst wurden, werden nicht berücksichtigt.

#### **Übersicht Gebiete und Gruppen**

Diese Übersicht zeigt Ihre meistverkauften Artikel, Ihre besten Artikel- und Kundengruppen sowie die Länder, in denen Sie am meisten verkaufen. Dazu werden im Übersichtsbereich jeweils

die 5 Datensätze mit dem höchsten Nettoumsatz angezeigt, und im Detailbereich wird der Nettoumsatz nach Artikelgruppen und Artikeln dargestellt. Zusätzlich werden Nettomenge, Nettoliefermenge, Nettolieferwert, Nettoroherlös und Ø Nettoeinzelpreis ausgewiesen.

### **Übersicht Projekte**

Dieser Bericht zeigt die mit Ihren Projekten erzielten Umsätze. Dazu werden Nettoumsatz, Nettomenge, Nettoliefermenge, Nettolieferwert, Nettoroherlös und Ø Nettoeinzelpreis der Projekte angezeigt. Während im Übersichtsbereich die Kennzahlen über alle Projekte ausgewertet werden, werden diese im Detailbereich einzeln für jedes Projekt dargestellt. In der Sage Classic Line ist eine Projektzuordnung über Kostenträger möglich.

### **Übersicht Rewe und Wawi / Verkauf**

Dieser Bericht zeigt Ihnen, wie sich Ihre Verkäufe in den letzten 3 Jahren entwickelt haben. Dazu werden im Übersichtsbereich der Neukundenanteil, der Nettoumsatz, der Ø Auftragswert sowie die Forderungsentwicklung aus der Finanzbuchhaltung dargestellt, und im Detailbereich werden diese Daten um die Beleganzahl und die Belegwerte ergänzt.

### **Übersicht Verkaufspositionen**

Diese Übersicht zeigt Ihre besten Kunden, Artikel und Vertreter. Dazu werden die Top 5 Debitoren, Top 5 Artikel und Top 5 Vertreter (nach Nettoumsätzen) ermittelt und im Übersichtsbereich angezeigt, während im Detailbereich zum Vergleich die Belegwerte, gruppiert nach Artikelgruppen, aufgelistet werden.

### **Übersicht Vertreter**

Dieser Bericht zeigt die Umsätze Ihrer Vertreter und gibt Hinweise auf die Zahlungsmoral Ihrer Kunden. Dazu werden im Übersichtsbereich die 5 Vertreter, die den höchsten Nettoumsatz erzielt haben, den 10 Kunden gegenübergestellt, mit denen der höchste Nettoumsatz erzielt wurde, und im Detailbereich werden die Offenen Posten der Debitoren nach Vertretergruppen ausgewertet.

### **Übersicht Verkauf / Tage**

Dieser Bericht zeigt Ihnen, wie Ihre Umsätze im Wochenverlauf schwanken. Dazu werden im Detailbereich die Anzahl der Verkaufsbelege nach Wochentagen dargestellt, während im Übersichtsbereich die Anzahl der Belege des aktuellen Jahres und des Vorjahres kumuliert angezeigt werden.

### **Übersicht Verkauf / Wochen**

Dieser Bericht zeigt Ihnen, wie Ihre Umsätze saisonal (im Jahresverlauf) schwanken. Dazu werden im Detailbereich die Anzahl der Verkaufsbelege nach Kalenderwochen dargestellt, während im Übersichtsbereich die Anzahl der Belege des aktuellen und des Vorjahres Jahres kumuliert angezeigt werden.

### **Top 20 Artikel**

Dieser Bericht zeigt Ihnen die Artikel, die sich am besten verkaufen. Dazu werden im Übersichtsbereich die 20 Artikel mit dem höchsten Nettoauftragswert aufgeführt, während im De-

tailbereich zum Vergleich alle Artikel (nach Artikelgruppen gruppiert) aufgelistet werden – zusammen mit den Daten für Angebotswert, Auftragswert, Lieferwert, Rechnungswert, Stornowert und Rücklieferwert.

### **Top 3 Debitorengruppen**

Dieser Bericht zeigt Ihnen, welche Kundengruppen am meisten bei Ihnen einkaufen. Dazu werden die 3 Debitorengruppen mit dem höchsten Nettoumsatz ermittelt und aufgelistet, und im Detailbereich werden zum Vergleich für alle Debitoren (und Debitorengruppen) die Daten für Ø Rechnungswert, Rechnungsanzahl, Rechnungswert, Stornowert sowie Gutschriftswert angezeigt.

### **Top 15 Debitoren**

Dieser Bericht zeigt Ihnen die Kunden, die am meisten bei Ihnen kaufen. Dazu werden im Übersichtsbereich die 15 Kunden mit dem höchsten Auftragswert aufgeführt, während im Detailbereich zum Vergleich alle Debitoren (gruppiert nach Debitorengruppen) aufgelistet werden – zusammen mit den Daten für Ø Auftragswert, Ø Lieferwert, Ø Rechnungswert, Ø Stornowert und Ø Gutschriftswert (alle netto).

### **Top 5 Länder**

Dieser Bericht zeigt Ihnen die Länder, in denen Sie die meisten Waren verkaufen. Dazu werden die 5 Länder mit dem höchsten Nettoumsatz ermittelt, und im Detailbereich werden zum Vergleich alle Länder aufgeführt.

### **Top 5 Vertreter**

Dieser Bericht zeigt Ihnen Ihre erfolgreichsten Vertreter. Dazu werden die 5 Vertreter ermittelt, die den höchsten Auftragswert erzielt haben, und im Detailbereich werden zum Vergleich alle Vertreter ausgewertet (sortiert nach Vertretergruppen).

### **Flop 20 Artikel**

Dieser Bericht zeigt Ihnen Artikel, die sich schlecht verkaufen. Dazu werden für den Übersichtsbereich die 20 Artikel mit dem geringsten Auftragswert (netto) ermittelt, und im Detailbereich werden zum Vergleich alle Artikel mit Auftragswert und Auftragsmenge angezeigt (sortiert nach Artikelgruppen).

### **Aufträge pro Debitorengruppe**

Dieser Bericht zeigt, wie sich die Umsätze mit verschiedenen Gruppen von Kunden entwickeln. Dazu werden im Detailbereich Auftragsanzahl, Auftragswert und durchschnittlicher Auftragswert nach Debitorengruppen (für den eingestellten Zeitraum) dargestellt, und im Übersichtsbereich (links) die Anzahl aller Verkaufsbelege sowie deren Wert angezeigt.

### **Auftragswerte pro Jahr**

Dieser Bericht zeigt Ihnen, wie sich Ihre Aufträge in den letzten 3 Jahren entwickelt haben. Dazu werden im Detailbereich Auftragsanzahl, Auftragswert und durchschnittlicher Auftragswert dargestellt (geschlüsselt nach Debitorengruppen), während im Übersichtsbereich (links) die Anzahl aller Verkaufsbelege sowie deren Wert angezeigt wird.

### **Debitoren- und Kreditorenlieferungen**

Dieser Bericht ermittelt Ihre besten Kunden und die bevorzugten Lieferanten. Im Übersichtsbereich werden die 10 Debitoren bzw. 10 Kreditoren mit den höchsten Warenbewegungen aufgelistet, während im Detailbereich die Warenbewegungen nach Debitoren- bzw. Kreditorengruppen angezeigt werden.

### **Entwicklung der EK/VK-Preise**

Dieser Bericht zeigt Ihnen, wie sich die Preise der von Ihnen bestellten Artikel in den letzten 3 Jahre entwickelt haben. Dazu werden im Übersichtsbereich jahresweise die Kennzahlen „Nettowareneingangswert“, „Nettowareneingangsmenge“ und „Ø Nettoeinzelpreis“ (einkaufsseitig) sowie „Nettolieferwert“, „Nettoliefermenge“ und „Ø Nettoeinzelpreis“ (verkaufsseitig) bereitgestellt. Der Detailbereich zeigt die Entwicklung der Preise im Jahresverlauf – dort werden die EK- und VK-Preise der letzten 36 Monate gegenübergestellt.

### **Kundenanalyse Umsatz zu OP**

In diesem Bericht erhalten Sie Hinweise auf die Zahlungsmoral Ihrer Kunden. Dazu werden die Nettoumsätze den Offenen Posten gegenübergestellt. Im Übersichtsbereich werden die Debitoren insgesamt dargestellt, während im Detailbereich ein Drill-down auf die einzelnen Kunden möglich ist.

### **Umsätze nach Kostenstellen**

Dieser Bericht zeigt Ihnen, welche Kostenstellen den größten Umsatz erzielen. Dazu werden im Übersichtsbereich die 5 Kostenstellen mit dem höchsten Rechnungswert aufgelistet, und im Detailbereich werden die Rechnungswerte nach Artikeln und (allen) Kostenstellen gegliedert.

### **Umsätze pro Gebiet**

Dieser Bericht ermittelt Ihre Nettoumsätze und Roherlöse nach Gebieten. Dazu werden im Übersichtsbereich die 5 Länder mit dem höchsten Nettoumsatz aufgelistet, während im Detailbereich alle Gebiete nach Nettoumsätzen und Roherlösen ausgewertet werden.

### **Umsätze pro Gebiet und Jahr**

Dieser Bericht zeigt Ihre Nettoumsätze, nach Gebieten gegliedert, für das aktuelle Jahr. Dazu werden im Übersichtsbereich die 5 Länder mit dem höchsten Nettoumsatz aufgelistet, während im Detailbereich zu allen Gebieten die Nettoumsätze und die zugehörigen Verkaufsbelegwerte ausgewertet werden.

### **Umsätze pro Vertretergruppe**

Dieser Bericht zeigt Ihnen, wo Ihre Vertreter besonders erfolgreich waren und ob es bedeutende Unterschiede im Erfolg ihres Vertriebs gibt. Im Übersichtsbereich werden die 5 Vertreter mit dem höchsten Nettoumsatz aufgelistet, während im Detailbereich Nettoumsätze und Verkaufsbelegwerte der Vertretergruppen ausgewertet werden.

### **Unberechnete Lieferungen Kunden**

Dieser Bericht zeigt Ihnen, welche Zahlungseingänge demnächst von Ihren Kunden zu erwarten sind. Dazu werden u. a.

der offene sowie der noch nicht berechnete Lieferwert der (nach PLZ-Gebieten gruppierten) Debitoren angezeigt.

### **Verkauf Trendanalyse**

Dieser Bericht zeigt Ihnen, wie sich Ihre Auftragslage in den letzten Jahren entwickelt hat. Dazu werden die entsprechenden Auftragswerte (netto) und Auftragsmengen ermittelt.

### **Verhältnis Auftragsmenge zu Auftragswert**

Dieser Bericht zeigt Ihnen, wie sich Ihre Umsätze (Auftragsmenge und Auftragswert) in den letzten drei Jahren entwickelt haben. Um die Auftragszahlen besser einordnen zu können, werden zudem der Rechnungswert und die Rechnungsanzahl ausgewiesen.

### **Auftragswerte nach Kostenträger**

Dieser Bericht zeigt Ihnen, mit welchen Kostenträgern Sie den größten Umsatz machen. Dazu werden im Übersichtsbereich die 10 Kostenträger mit den höchsten Auftragswerten dargestellt, und im Detailbereich werden zusätzlich die Artikel und Kostenträger mit ihren Auftragswerten aufgeführt.

### **Verpackungsverordnung**

Dieser Bericht liefert Ihnen alle hinsichtlich der Verpackungsverordnung wichtigen Daten: im Übersichtsbereich das Gesamtgewicht der verwendeten Verpackungen und der darin enthaltenen Inhaltsstoffe, ergänzt um das Verhältnis der verschiedenen Inhaltsstoffe bzw. Verpackungen zueinander, im Detailbereich das Gewicht der Inhaltsstoffe nach Artikeln und Verpackungen gegliedert.

Detailliertere berichtsspezifische Informationen (zu zugrundeliegenden Berichtskategorien, benötigten Würfeln, enthaltenen Diagrammen und Berichtskriterien, eventuellen Einschränkungen und Besonderheiten) erhalten Sie über die jeweiligen Links. Die zugehörigen Hilfeseiten können Sie auch kontextsensitiv aus einem geöffneten Standardbericht heraus über die Taste **[F1]** aufrufen.

## **Berichtskategorie „Lager“**

Die in dieser Berichtskategorie enthaltenen Berichte liefern wichtige Informationen zur Effizienz Ihrer Lagerverwaltung (vergleichen Sie dazu die ermittelten Entnahmewerte mit den Bestandswerten bzw. berücksichtigen Sie die Umschlagshäufigkeit) bzw. helfen, zu hohe Lagerbestände und somit unnötig gebundenes Kapital zu erkennen.

Die Berichtskategorie basiert auf dem Würfel „Lager“ und enthält die nachfolgend aufgeführten Übersichten und Standardberichte. Die Berichte werten die Bewegungen der Warenwirtschaft aus. Manuelle Erlös- oder Wareneinkaufsbuchungen, die nur in der Finanzbuchhaltung erfasst wurden, werden nicht berücksichtigt. Die Aggregation von Mengen wird nicht nach unterschiedlichen Mengeneinheiten getrennt.

Angegebene Bewertungen werden mit den aktuellen Einkaufspreisen ermittelt (im Allgemeinen mit dem MEK, der KEK wird dann benutzt, wenn die Bezeichnung der Kennzahl mit „kalk.“ eingeleitet ist). Wenn im zugrundeliegenden ERP-System Bewertungsfaktoren für Artikelbestände im Lager ange-

geben sind, werden deshalb Lagerbestandsauswertungen im ERP-System unter Umständen andere Lagerbestandswerte ermitteln als Sage IBI über die Berichtsvorlage „Lagerbestand“.

#### **Top 10 durchschnittliche Bestände**

Dieser Bericht zeigt Ihnen die 10 Artikel mit den höchsten durchschnittlichen Beständen. Zum Vergleich werden im Detailbereich alle Artikel gruppiert nach Artikelgruppe dargestellt, ergänzt um die Kennzahlen Anfangsbestand, Endbestand, Reichweite, Umschlagshäufigkeit und Zugangsmenge.

#### **Top 5 Lager nach Mengen**

Dieser Bericht zeigt Ihnen die 5 Lager mit den höchsten Endbeständen. Zum Vergleich werden im Detailbereich alle Lager gruppiert nach Lagerort dargestellt, ergänzt um die Kennzahlen Anfangsbestand, Zugangsmenge und Entnahmemenge.

#### **Flop 10 durchschnittliche Bestände**

Dieser Bericht zeigt Ihnen die 10 Artikel mit den niedrigsten durchschnittlichen Beständen. Zum Vergleich werden im Detailbereich alle Artikel (nach Artikelgruppen sortiert) aufgelistet. Neben dem durchschnittlichen Bestand werden auch die Kennzahlen Anfangs- und Endbestand, Reichweite, Umschlagshäufigkeit und Zugangsmengen ausgewiesen.

#### **Bestand pro Artikelgruppe**

Dieser Bericht zeigt, Ihnen in welchen Artikelgruppen sich Lagerbestände besonders dynamisch entwickeln. Dazu werden im Übersichtsbereich die Anfangs- und Endbestände sowie Zugangs- und Entnahmemengen über alle Artikel angezeigt, während im Detailbereich die nach Artikelgruppen gegliederten Endbestände für die letzten 12 Monate gesondert ausgewiesen werden.

#### **Bestand pro Lager nach Mengen**

Dieser Bericht zeigt Ihnen, in welchen Lagern sich Lagerbestände besonders dynamisch entwickeln. Dazu werden im Übersichtsbereich die Anfangs- und Endbestände sowie Zugangs- und Entnahmemengen über alle Lager ermittelt, im Detailbereich hingegen nach Lagerorten gegliedert.

#### **Lagerwerte pro Artikelgruppe**

Dieser Bericht zeigt Ihnen, wie sich der Wert der bevorrateten Artikel in verschiedenen Artikelgruppen entwickelt. Dazu werden im Übersichtsbereich Endwert und kalk. Endwert sowie Endbestand und Ø Bestand über alle Lager ermittelt, im Detailbereich hingegen nach Artikelgruppen gegliedert.

#### **Lagerwert pro Lager**

Dieser Bericht zeigt Ihnen, wie sich der Wert der bevorrateten Artikel in ihren Lagern entwickelt. Dazu werden die Werte im Übersichtsbereich über alle Lager angezeigt, im Detailbereich hingegen nach Lagerorten gegliedert.

#### **Trendverlauf Lager zu Umsatz**

Dieser Bericht zeigt Ihnen, wie sich das Verhältnis „Lagerendwert zu Nettoumsatz“ im Jahresverlauf entwickelt hat. Zur ge-

naueren Analyse werden im Detailbereich weitere Lager- und Vorgangswerte aufgelistet.

#### **Werteverteilung pro Jahr**

Dieser Bericht zeigt Ihnen im Übersichtsbereich die 10 Artikel mit dem höchsten Lagerendwert. Zum Vergleich werden im Detailbereich alle Artikel aufgelistet (nach Artikelgruppen sortiert), ergänzt um die Kennzahlen Anfangswert, Endbestand und Anfangsbestand.

## **Berichtskategorie „Finanzbuchhaltung“**

Die Berichte der Berichtskategorie „Finanzbuchhaltung“ beleuchten die Bewegungen auf Ihren Sach- und Kontokorrentkonten und liefern vielfältig aufbereitete Informationen zu den Umsätzen, die Sie mit Ihren Artikeln, Kunden und Lieferanten erzielen. So finden Sie neben der Darstellung Ihres Geschäftsvolumens bspw. auch Auskunft zu Außenständen und Verbindlichkeiten, zum Unternehmenserfolg oder zum Verhältnis von Neu- zu Bestandskundenumsatz.

Die Berichtskategorie basiert auf den Würfeln „Debitorenbuchungen“, „Kreditorenbuchungen“ und „Sachkontenbuchungen“ und enthält die nachfolgend aufgeführten Übersichten und Standardberichte.

Bitte beachten Sie, dass die Daten auf Basis von Buchungsperioden ermittelt werden und nicht das Belegdatum von Vorgängen zur Abgrenzung herangezogen wird. Ausgenommen von dieser Regel sind die beiden Übersichten „Übersicht Rewe und Wawi / Einkauf“ und „Übersicht Rewe und Wawi / Verkauf“, in denen auch Werte dargestellt werden, die aus dem Bereich der Warenwirtschaft ermittelt und auf der Basis des Datums von Belegen abgegrenzt werden.

#### **Übersicht Rewe und Wawi / Einkauf**

Dieser Bericht zeigt Ihnen die Kreditoren, Kreditorengruppen und Artikelgruppen, von denen Sie am meisten einkaufen. Dazu werden im Übersichtsbereich die Top-Kreditoren, Top-Kreditorengruppen und Top-Artikelgruppen nach Habensaldo (brutto) bzw. Nettoeinkaufswerten und Bestellwerten aufgelistet, während im Detailbereich die belegspezifischen Einkaufswerte aufgeführt werden.

#### **Übersicht Rewe und Wawi / Verkauf**

Dieser Bericht zeigt Ihnen, wie sich Ihre Verkäufe in den letzten 3 Jahren entwickelt haben. Dazu werden im Übersichtsbereich der Neukundenanteil, der Nettoumsatz, der Ø Auftragswert sowie die Forderungsentwicklung aus der Finanzbuchhaltung dargestellt, und im Detailbereich werden diese Daten um die Beleganzahl und die Belegwerte ergänzt.

#### **Entwicklung der Debitorensalden**

Dieser Bericht zeigt, wie sich die Ihre Außenstände in den letzten 3 Jahren entwickelt haben. Dazu werden die Debitorensalden der letzten 3 Jahre angezeigt – im Übersichtsbereich ermittelt für die Kunden insgesamt, im Detailbereich für alle Kunden separat bzw. zusammengefasst nach Debitorengruppen.

### **Entwicklung der Kreditorensalden**

Dieser Bericht zeigt, wie sich Ihre Verbindlichkeiten in den letzten 3 Jahren entwickelt haben. Dazu werden die Kreditorensalden der letzten 3 Jahre angezeigt – im Übersichtsbereich ermittelt für die Lieferanten insgesamt, im Detailbereich für alle Lieferanten separat bzw. zusammengefasst nach Kreditorengruppen.

### **GuV Kontenübersicht**

Dieser Bericht zeigt den Erfolg Ihres Unternehmens. Dazu werden die Kontenbewegungen auf Ihren GuV-relevanten Sachkonten herangezogen. Angezeigt werden Soll, Haben, Saldo und Periodenbewegung – im Übersichtsbereich für die Sachkonten insgesamt, im Detailbereich für alle Sachkonten separat bzw. zusammengefasst nach Kontenart.

### **Neukundenanteil in %**

Dieser Bericht zeigt Ihnen, welchen Anteil die Neukunden an Ihren Umsätzen haben. Dazu wird der Neukundenbruttoumsatz dem Gesamtbruttoumsatz gegenübergestellt und daraus der Neukundenanteil in Prozent ermittelt – im Übersichtsbereich für die Kunden insgesamt, im Detailbereich für alle Kunden separat bzw. zusammengefasst nach Debitorengruppen.

### **Saldenliste Debitoren**

Dieser Bericht zeigt Ihnen Ihr Geschäftsvolumen mit verschiedenen Kundengruppen und darüberhinaus Außenstände pro Kundengruppe. Dazu werden Saldovortrag, Soll, Haben, Periodenbewegung und Saldo angezeigt – im Übersichtsbereich für die Debitoren insgesamt, im Detailbereich für alle Debitoren separat bzw. zusammengefasst nach Debitorengruppen.

### **Saldenliste Sachkonten**

Dieser Bericht gibt einen Überblick über die Bewegungen auf Ihren Sachkonten geschlüsselt nach Kontenart. Dazu werden Saldovortrag, Soll, Haben, Periodenbewegung und Saldo angezeigt – im Übersichtsbereich für die Sachkonten insgesamt, im Detailbereich für alle Sachkonten separat bzw. zusammengefasst nach Kontenart.

### **Saldenliste Kreditoren**

Dieser Bericht zeigt Ihnen Ihr Geschäftsvolumen mit den verschiedenen Lieferanten und darüberhinaus Ihre Verbindlichkeiten. Dazu werden Saldovortrag, Soll, Haben, Periodenbewegung und Saldo angezeigt – im Übersichtsbereich für die Kreditoren insgesamt, im Detailbereich für alle Kreditoren separat bzw. zusammengefasst nach Kreditorengruppen.

### **Kontenübersicht nach Gruppen**

Dieser Bericht gibt einen Überblick über die Kontenbewegungen auf Ihren Sachkonten geschlüsselt nach Gruppenkennzeichen. Dazu werden Saldovortrag, Soll, Haben, Periodenbewegung und Saldo angezeigt – im Übersichtsbereich für die Sachkonten insgesamt, im Detailbereich für alle Sachkonten separat bzw. zusammengefasst nach Sachkontengruppen.

## **Berichtskategorie „Kostenrechnung“**

Die Berichte der Berichtskategorie „Kostenrechnung“ beleuchten die in Ihrem Unternehmen entstehenden Kosten. Sie ermöglichen eine effektive Kostenkontrolle und helfen Ihnen, den wirtschaftlichen Erfolg Ihrer Kostenstellen und Kostenträger zu beurteilen.

Die Berichtskategorie basiert auf dem Würfel „Kostenumsatz“ und enthält die nachfolgend aufgeführten Übersichten und Standardberichte.

### **Kostenstellen-Kostenträger-Sachkonten**

Dieser Bericht kann Ihnen helfen, den wirtschaftlichen Erfolg verschiedener Kostenträger zu beurteilen. Dazu werden Soll, Haben, Saldo und Periodenbewegung angezeigt – im Übersichtsbereich für die Kostenträger insgesamt, im Detailbereich für alle Kostenträger separat bzw. zusammengefasst nach Kostenträgergruppen. Die Werte können – durch passende Auswahl der Seitendimensionen – auch auf Grundlage ausgewählter Kostenstellen und/oder Sachkonten ermittelt werden.

### **Kostenträger-Kostenstellen-Sachkonten**

Dieser Bericht schlüsselt die in Ihrem Unternehmen entstandenen Kosten nach Kostenstellen oder Kostenträgern oder Sachkonten auf. Dazu werden Ihre Kostenstellen mit Soll, Haben, Saldo und Periodenbewegung angezeigt – im Übersichtsbereich für die Kostenstellen insgesamt, im Detailbereich für alle Kostenstellen separat bzw. zusammengefasst nach Kostenstellengruppen. Die Werte können – durch passende Auswahl der Seitendimensionen – auch auf Grundlage ausgewählter Kostenträger und/oder Sachkonten ermittelt werden.

### **Saldenliste nach Kostenstellen und Kostenträgern**

Dieser Bericht zeigt die Kontenbewegungen und Salden Ihrer Sachkonten. Dazu werden Saldo vortrag, Soll, Haben, Periodenbewegung und Saldo angezeigt – im Übersichtsbereich für die Sachkonten insgesamt, im Detailbereich für alle Sachkonten separat bzw. zusammengefasst nach Kontenart. Die Werte können – durch passende Auswahl der Seitendimensionen – auch auf Grundlage ausgewählter Kostenstellen und/oder Kostenträger ermittelt werden.

### **Sachkonten-Kostenträger-Kostenstellen**

Dieser Bericht informiert Sie über die in Ihrem Unternehmen entstandenen Kosten und deren Verteilung auf verschiedene Kostenstellen. Dazu werden Ihre Kostenstellen mit Saldo vortrag, Soll, Haben, Periodenbewegung und Saldo angezeigt – im Übersichtsbereich für die Kostenstellen insgesamt, im Detailbereich für alle Kostenstellen separat bzw. zusammengefasst nach Kostenstellengruppen. Die Werte können – durch passende Auswahl der Seitendimensionen – auch auf Grundlage ausgewählter Kostenträger und/oder Sachkonten ermittelt werden.

### **Kontenauswertung nach Verdichtungskostenstellen**

Dieser Bericht informiert Sie über die in Ihrem Unternehmen entstandenen Kosten und deren Verteilung auf Verdichtungskostenstellen. Dazu werden die Sollstände der Aufwandskonten nach Verdichtungskostenstellen gegliedert – im Übersichtsbe-

reich für die Aufwandskosten separat, im Detailbereich auch nach Kontenart gegliedert.

### **Kontenauswertung nach Verdichtungskostenträgern**

Dieser Bericht zeigt Ihnen, in welchen Verdichtungskostenträgern die in Ihrem Unternehmen erwirtschafteten Erlöse erzielt wurden. Dazu werden die Habenstände der Erlöskonten nach Verdichtungskostenträgern gegliedert – im Übersichtsbereich für die Erlöskosten separat, im Detailbereich auch nach Kontenart gegliedert.

## **Berichtskategorie „Offene Posten“**

Die Berichte in der Berichtskategorie „Offene Posten“ informieren Sie detailliert über ausstehende Zahlungen Ihrer Kunden und Ihre Verbindlichkeiten gegenüber Ihren Lieferanten. Durch die Gegenüberstellung von Außenständen und Verbindlichkeiten erhalten Sie wertvolle Informationen zu Ihrer zukünftigen Liquidität. Darüberhinaus werden Sie auf schlechte Zahler aufmerksam und Sie erhalten Hinweise auf Vertreter mit besonders vielen Kunden mit schlechter Zahlungsmoral.

Die Berichtskategorie basiert auf den Würfeln „Offene Posten Debitoren“, „Offene Posten Kreditoren“, „Ausgeglichene Posten Debitoren“ und „Ausgeglichene Posten Kreditoren“ und enthält die nachfolgend aufgeführten Übersichten und Standardberichte.

In der Berichtskategorie „Offene Posten“ wird im Allgemeinen mit Bruttowerten gearbeitet, wenn Nettowerte verwendet werden, ist das aus den Spaltenüberschriften ersichtlich.

### **Übersicht Offene Posten**

Dieser Bericht zeigt Ihnen für verschiedene Zeiträume, welche Zahlungen Sie von Kunden erwarten können und welche Zahlungen Lieferanten von Ihnen erwarten, so dass Sie die Entwicklung Ihrer Liquidität besser planen können. Im Übersichtsbereich werden die Werte über alle Debitoren und Kreditoren summiert dargestellt, im Detailbereich für alle Debitoren und Kreditoren separat bzw. gruppiert nach Debitoren- bzw. Kreditorengruppen.

### **Übersicht Vertreter**

Dieser Bericht zeigt die Umsätze Ihrer Vertreter und gibt Hinweise auf die Zahlungsmoral Ihrer Kunden. Dazu werden im Übersichtsbereich die 5 Vertreter, die den höchsten Nettoumsatz erzielt haben, den 10 Kunden gegenübergestellt, mit denen der höchste Nettoumsatz erzielt wurde, und im Detailbereich werden die Offenen Posten der Debitoren nach Vertretergruppen ausgewertet.

### **Top 10 Außenstände Debitoren**

Dieser Bericht zeigt Ihnen die 10 Kunden mit den höchsten Außenständen. Zum Vergleich werden im Detailbereich alle Debitoren einzeln aufgeführt bzw. gruppiert nach Debitorengruppen.

### **Top 10 Außenstände Kreditoren**

Dieser Bericht zeigt Ihnen die 10 Lieferanten mit den höchsten Außenständen. Zum Vergleich werden im Detailbereich alle Kreditoren einzeln aufgeführt bzw. gruppiert nach Kreditorengruppen.

### **Debitoren-OPs nach Fälligkeit & PLZ**

Dieser Bericht zeigt, wann und in welcher Höhe Ihre innerdeutschen Debitoren-OPs fällig sind. Im Detailbereich werden die Werte nach Postleitzahlen aufgeschlüsselt, sodass Sie regionale Schwerpunkte erkennen können.

### **Debitoren-OPs nach Fälligkeit & Skonto**

Dieser Bericht zeigt, wann und in welcher Höhe Ihre Debitoren-OPs fällig sind, und wieviel Skonto bei den bereits ausgeglichenen OPs in Anspruch genommen wurde. Im Detailbereich werden die Werte nach Debitorengebieten aufgeschlüsselt.

### **Debitoren-OPs nach Mahnstufen & PLZ**

Dieser Bericht zeigt, in welchen Regionen Ihre säumigen Kunden angesiedelt sind, so dass Sie gegebenenfalls regionale Unterschiede in der Zahlungsmoral Ihrer Kunden erkennen können. Dazu werden die gemahnten OP-Beträge und die zugehörigen Mahnstufen nach PLZ-Gebieten aufgeschlüsselt.

### **Debitoren-OPs nach Mahnstufen & Jahren**

Dieser Bericht zeigt (nach Jahren gegliedert), welche OP-Beträge bei Ihren Debitoren bereits gemahnt wurden. Zum Vergleich sehen Sie, wann und in welcher Höhe Ihre sonstigen Debitoren-OPs fällig sind.

### **Debitoren-OPs nach Mahnstufen & Vertretern**

In diesem Bericht können Sie erkennen, ob bei bestimmten Vertretern gehäuft Kunden mit schlechter Zahlungsmoral auftreten. Dazu werden die Mahnstufen und die Höhe der zugehörigen OP-Beträge nach Vertretern bzw. Vertretergruppen aufgeschlüsselt.

### **Debitoren-OPs nach Inland und Ausland**

Dieser Bericht vergleicht Ihre innerdeutschen Debitoren-OPs mit den ausländischen OPs, wobei die Höhe der OPs, deren Fälligkeit und Mahnungen ermittelt werden.

### **Kreditoren-OPs nach Fälligkeit & Skonto**

Dieser Bericht zeigt, wann und in welcher Höhe Ihre Kreditoren-OPs fällig sind, und wieviel Skonto Sie bei den bereits ausgeglichenen OPs in Anspruch genommen haben. Im Detailbereich werden die Werte nach Kreditorengebieten aufgeschlüsselt.

### **Mahnstatistik Debitoren**

Dieser Bericht zeigt Ihnen die Anzahl und die Höhe der gemahnten Debitoren-OPs nach Mahnstufen gegliedert – im Übersichtsbereich für die Debitoren insgesamt, im Detailbereich für alle Debitoren separat bzw. zusammengefasst nach Debitorengruppen.

### **Übersicht ausgeglichene Posten**

Dieser Bericht vergleicht das Zahlungsverhalten Ihrer Kunden mit Ihrem eigenen Zahlungsverhalten. Dazu werden die ausgeglichenen Posten nach Laufzeiten und Mahnstufen geschlüsselt – im Übersichtsbereich für die Debitoren bzw. Kreditoren insgesamt, im Detailbereich für die einzelnen Debitoren bzw. Kreditoren (gegliedert nach Gruppen).

### **Ausgegliche Posten Debitoren**

Dieser Bericht zeigt das Zahlungsverhalten Ihrer Kunden. Dazu werden die ausgeglichenen Debitoren-Posten nach Laufzeiten und Mahnstufen geschlüsselt – im Übersichtsbereich für die Debitoren insgesamt, im Detailbereich für die einzelnen Debitoren (gegliedert nach Gruppen).

### **Ausgegliche Posten Kreditoren**

Dieser Bericht zeigt Ihnen, in welchen Zeiträumen Sie Ihre Kreditoren-OPs beglichen haben. Im Übersichtsbereich werden dazu die Kreditoren insgesamt ausgewertet, im Detailbereich die einzelnen Kreditoren (gegliedert nach Gruppen).

## **Berichtskategorie „Kostenstellen-/ Kostenträgerplanung“**

Die Berichte der Berichtskategorie „Kostenstellen-/Kostenträgerplanung“ stellen die tatsächlichen Unternehmenskosten den geplanten gegenüber. So können Sie erkennen, wo Kosten „aus dem Ruder laufen“ und wo verstärkte Anstrengungen zur Kostenbegrenzung erforderlich sind.

Die Berichtskategorie basiert auf den Würfeln „Kostenstellen Plan/Ist“ und „Kostenträger Plan/Ist“ und enthält die nachfolgend aufgeführten Übersichten und Standardberichte.

### **Plan-Ist-Vergleich Kostenstellen**

Dieser Bericht zeigt bestehende oder drohende Kostenüberschreitungen auf. Dazu werden Ihre Kostenstellen-Planwerte mit den -Istwerten verglichen – im Übersichtsbereich für die Kostenstellen insgesamt, im Detailbereich für die einzelnen Kostenstellen separat (gegliedert nach Kostenstellengruppen).

### **Plan-Ist-Vergleich Kostenträger**

Dieser Bericht vergleicht Ihre Kostenträger-Planwerte mit den -Istwerten – und gibt somit auch Hinweise auf eventuelle Erlösrückgänge. Im Übersichtsbereich werden die Kostenträger insgesamt ausgewertet, im Detailbereich die einzelnen Kostenträger separat (gegliedert nach Kostenträgergruppen).

## **Berichtskategorie „Sachkontenplanung“**

Die Berichte der Berichtskategorie „Sachkontenplanung“ stellen die tatsächlichen Kontenumsätze den geplanten gegenüber und liefern Hinweise auf den zu erwartenden unternehmerischen Erfolg. Die Informationen helfen Ihnen zu erkennen, wo verstärkte Anstrengungen erforderlich sind, um die gesteckten Unternehmensziele zu erreichen.

Die Berichtskategorie basiert auf dem Würfel „Sachkonten Plan/Ist“ und enthält die nachfolgend aufgeführten Übersichten und Standardberichte.

### **Plan-Ist-Vergleich Bilanz**

Dieser Bericht zeigt Ihnen die für die Bilanzkonten ermittelten Planabweichungen – im Übersichtsbereich für die Bilanzkonten insgesamt, im Detailbereich für die einzelnen Bilanzkonten separat bzw. zusammengefasst nach Kontenart. Über die Seitendimension „Planungen“ lässt sich die Auswertung auf einzelne Planungen beschränken.

### **Plan-Ist-Vergleich GuV**

Dieser Bericht zeigt Ihnen die Abweichungen zum erwarteten unternehmerischen Erfolg. Dazu werden die Planwerte der GuV-Konten den Istwerten gegenübergestellt – im Übersichtsbereich für die GuV-Konten insgesamt, im Detailbereich für die einzelnen GuV-Konten separat bzw. zusammengefasst nach Kontenart. Über die Seitendimension „Planungen“ lässt sich die Auswertung auf einzelne Planungen beschränken.

### **Vergleich Planvarianten**

Dieser Bericht vergleicht Ihre diversen Sachkonten-Planungen untereinander. Dazu werden im Detailbereich die Salden der verschiedenen Planungen separat aufgeführt (gegliedert nach Kontenart). Ergänzend dazu werden im Übersichtsbereich über alle Sachkonten und Planungen hinweg Saldovortrag, Soll, Haben und Saldo angezeigt (jeweils Plan -und Istwert).

## **Berichtskategorie „Lohn & Gehalt“ (nur Classic Line)**

Die Berichte zum Thema „Lohn & Gehalt“ informieren Sie über wesentliche Eigenschaften Ihrer Mitarbeiter (Alter, Familienstand ...), die Gehaltsstruktur in Ihrem Unternehmen wird transparent und Sie erkennen, wo besonders viele Fehlzeiten auftreten. Diese Informationen können helfen, geeignete Maßnahmen zur Mitarbeiterentwicklung zu konzipieren und durchzuführen.

Die Berichtskategorie basiert auf den Würfeln „Entgeltabrechnung“, „Entgeltpositionen und „SV-Abrechnung“ und enthält die nachfolgend aufgeführten Übersichten und Standardberichte.

### **Übersicht Altersvermögensgesetz**

Dieser Bericht zeigt die Daten zum Altersvermögensgesetz (betriebliche Aufwendungen für Direktversicherung, Direktzusage, Pensionsfond, Pensionskasse und Unterstützungskasse) für die beiden aktuellsten Jahre in einer Übersicht.

### **Übersicht Entgeltabrechnung**

In diesem Bericht werden die Krankentage, die Arbeitstage sowie das Bruttoentgelt der einzelnen Mitarbeiter der letzten beiden Jahre aufgelistet. Im Übersichtsbereich werden zusätzlich die Aufwendungen nach dem Altersvermögensgesetz aufgeführt.

### **Übersicht Mitarbeiter**

Dieser Bericht zeigt Ihnen die 5 Mitarbeiter mit dem höchsten Bruttoentgelt, das Verhältnis der weiblichen Mitarbeiter zu den männlichen, das Verhältnis der verheirateten Mitarbeiter zu den ledigen sowie die Anzahl der Mitarbeiter nach Betriebszugehörigkeit. Ergänzend dazu wird im Detailbereich die Kassenzuordnung der einzelnen Mitarbeiter angezeigt.

### **TOP 20 Mitarbeiter nach Krankentagen**

Dieser Bericht zeigt Ihnen die 20 Mitarbeiter mit den meisten Krankentagen. Zum Vergleich werden im Detailbereich alle Mitarbeiter aufgelistet.

### **TOP 10 Mitarbeiter: Gesamtbetrag**

Dieser Bericht zeigt Ihnen die 10 Mitarbeiter mit dem höchsten abgerechneten Lohnbetrag. Zum Vergleich werden im Detailbereich abgerechneter und erfasster Lohn für alle Mitarbeiter angezeigt.

### **Altersvermögensgesetz: Direktversicherung**

Dieser Bericht zeigt die betrieblichen Aufwendungen zur Direktversicherung nach dem Altersvermögensgesetz. Dazu werden die beiden aktuellsten Jahre ausgewertet, im Übersichtsbereich für die Mitarbeiter des Unternehmens insgesamt, im Detailbereich für alle Mitarbeiter separat.

### **Altersvermögensgesetz: Direktzusage**

Dieser Bericht zeigt die betrieblichen Aufwendungen zur Direktzusage nach dem Altersvermögensgesetz. Dazu werden die beiden aktuellsten Jahre ausgewertet, im Übersichtsbereich für die Mitarbeiter des Unternehmens insgesamt, im Detailbereich für alle Mitarbeiter separat.

### **Altersvermögensgesetz: Pensionskasse**

Dieser Bericht zeigt die betrieblichen Aufwendungen zur Pensionskasse nach dem Altersvermögensgesetz. Dazu werden die beiden aktuellsten Jahre ausgewertet, im Übersichtsbereich für die Mitarbeiter des Unternehmens insgesamt, im Detailbereich für alle Mitarbeiter separat.

### **Altersvermögensgesetz: Pensionsfonds**

Dieser Bericht zeigt die betrieblichen Aufwendungen zum Pensionsfond nach dem Altersvermögensgesetz. Dazu werden die beiden aktuellsten Jahre ausgewertet, im Übersichtsbereich für die Mitarbeiter des Unternehmens insgesamt, im Detailbereich für alle Mitarbeiter separat.

### **Altersvermögensgesetz: Unterstützungskasse**

Dieser Bericht zeigt die betrieblichen Aufwendungen zur Unterstützungskasse nach dem Altersvermögensgesetz. Dazu werden die beiden aktuellsten Jahre ausgewertet, im Übersichtsbereich

für die Mitarbeiter des Unternehmens insgesamt, im Detailbereich für alle Mitarbeiter separat.

#### **Arbeitgeberaufwand nach Kostenstellen**

Dieser Bericht zeigt Ihnen die monatlichen Aufwände pro Kostenstelle.

#### **Anzahl Mitarbeiter zu Bruttonentgelt**

Dieser Bericht zeigt Ihnen die Entwicklung der Bruttogehälter in den beiden aktuellsten Jahren. Dazu werden im Übersichtsbereich Gesamtbruttoentgelt, durchschnittliches Bruttoentgelt und durchschnittliche Mitarbeiteranzahl dargestellt. Ergänzend dazu werden im Detailbereich alle Mitarbeiter einzeln aufgeführt.

#### **Auslastungsquote**

Dieser Bericht zeigt Ihnen die Mitarbeiter-Auslastungsquoten in Prozent ( $\text{Ist-Zeit} \cdot 100$  geteilt durch Soll-Zeit) – im Übersichtsbereich für die Mitarbeiter insgesamt, im Detailbereich für jeden Mitarbeiter separat.

#### **Bruttobezüge Mitarbeiter nach Kostenstellen**

Dieser Bericht zeigt Ihnen im Detailbereich die bei den verschiedenen Kostenstellen anfallenden Mitarbeiter-Bruttobezüge.

#### **Fehlzeitenquote pro Mitarbeiter**

Dieser Bericht zeigt Ihnen die 10 Mitarbeiter mit der höchsten Fehlzeitenquote (Krankentage geteilt durch Sollarbeitstage). Zum Vergleich werden im Detailbereich alle Mitarbeiter separat aufgeführt.

#### **Gesamtbetrag Vergleich: Erfassung zu Abrechnung**

Dieser Bericht zeigt Ihnen die erfassten und abgerechneten Löhne der Mitarbeiter sowie den jeweiligen Differenzbetrag – im Übersichtsbereich für die Mitarbeiter insgesamt, im Detailbereich für jeden Mitarbeiter separat.

#### **Kassen nach Arbeitgeber SV Beiträgen**

Dieser Bericht zeigt Ihnen die Arbeitgeber-Aufwendungen für die Krankenkassenbeiträge. Dazu werden im Übersichtsbereich die abgerechneten, gemeldeten und geschätzten Beiträge sowie die Differenzen über alle Krankenkassen summiert dargestellt, im Detailbereich für jede Krankenkasse separat.

#### **Kassen nach Arbeitgeber + Arbeitnehmer SV Beiträgen**

Dieser Bericht zeigt Ihnen die Gesamtaufwendungen (seitens Arbeitgeber und Arbeitnehmern) für die Krankenkassenbeiträge. Dazu werden im Übersichtsbereich die abgerechneten, gemeldeten und geschätzten Beiträge sowie die Differenzen über alle Krankenkassen summiert dargestellt, im Detailbereich für jede Krankenkasse separat.

#### **Kassen nach Arbeitnehmer SV Beiträgen**

Dieser Bericht zeigt Ihnen die Arbeitnehmer-Aufwendungen für die Krankenkassenbeiträge. Dazu werden im Übersichtsbereich die abgerechneten, gemeldeten und geschätzten Beiträge sowie

die Differenzen über alle Krankenkassen summiert dargestellt, im Detailbereich für jede Krankenkasse separat.

**Lohnartenvergleich**

Dieser Bericht zeigt Ihnen für alle Lohnarten die erfassten und die abgerechneten Beträge – im Übersichtsbereich für die Lohnarten insgesamt.

**Mitarbeiter Kassenbeiträge**

Dieser Bericht zeigt die 10 Mitarbeiter mit den höchsten abgerechneten Krankenkassenbeiträgen. Zum Vergleich werden im Detailbereich alle Mitarbeiter alphabetisch aufgeführt.





# Anhang

Im Anhang finden Sie eine Kopiervorlage, die Sie verwenden können, um uns Ihre Meinung zum Handbuch mitzuteilen.

## »» Inhalt dieses Kapitels

- Ihre Meinung ist uns wichtig

## Ihre Meinung ist uns wichtig

Wenn Sie uns Ihre Meinung über das Handbuch mitteilen möchten, können Sie diese Kopiervorlage verwenden. Wir danken Ihnen im Voraus für Ihre Anregungen.

Sage Software GmbH & Co. KG  
Dokumentation  
Emil-von-Behring-Straße 8 – 14  
60439 Frankfurt am Main  
Fax: 069/50007-7196  
doku@Sage.de

### Ich benutze das Handbuch

- zur Einarbeitung in das Programm     als Nachschlagewerk  
 um Problemlösungen zu finden

### Die Darstellung ist

- zu ausführlich                       zu knapp                       angemessen

### Das Handbuch ist

- übersichtlich                               schwer verständlich  
 fehlerhaft (bitte legen Sie ggf. kopierte Seiten zur Erläuterung bei)

### Ist der Index am Schluss hilfreich?

- ja                                       nein                                       nicht benutzt

### Ich wünsche mir

- mehr erklärende Grafiken                       weniger Abbildungen  
 mehr Anwendungsbeispiele                       weniger Anwendungsbeispiele  
 Beschreibung mit durchgängigem Anwendungsbeispiel                       Beschreibung ohne durchgängige Beispiele

### Das Handbuch verdient die Schulnote von 1 bis 6 für:

Verständlichkeit .....                      Inhalt .....                      Darstellung/Layout .....

### Das halte ich für grundsätzlich verbesserungswürdig

.....

### Ich benutze die Hilfefunktion im Programm

- nie                       oft                       statt des Handbuchs                       zusätzlich

### Anregungen zur Verbesserung der Programmhilfe

.....

Handbuch „Sage IBI – Übersicht zu den Standardberichten“, November 2009