SAP PRESS

2., aktualisierte und erweiterte Auflage

IFRS 16

Leasingbilanzierung mit SAP S/4HANA®

- Miet- und Leasingverträge effizient steuern
- Integration in die Anlagenbuchhaltung
- Verträge bilanzieren nach IFRS 16, US-GAAP ASC 842 und HGB

Sabine Toman
Anke Köppe

Rheinwerk Publishing

Geleitwort von Dr. Bernd Limberger

Seit dem 1. Januar 2019 sind die Leasingstandards IFRS 16 und US-GAAP ASC 842 für alle Unternehmen verbindlich, die nach IFRS oder US-GAAP bilanzieren. In der Folge bedeutet dies für die Unternehmen, dass sie ihre Leasingverhältnisse sowohl in der Anlagenbuchhaltung als Nutzungsrechte als auch als kurz- und langfristige Verbindlichkeiten ausweisen müssen.

Große Bandbreite von Leasingverträgen

Die Praxis hat gezeigt, dass Unternehmen eine sehr große Bandbreite an Leasingverhältnissen besitzen. Dies beginnt bei klassischen Leasingverhältnissen für Gebäude, Maschinen, Fahrzeuge und erstreckt sich über Flugzeuge, Schiffe, Container, Tankwagen bis hin zu Katalysatoren in der chemischen Industrie und Softwarenutzungsrechten. Ausgenommen sind weiterhin Leasingverhältnisse mit einer Laufzeit von weniger als zwölf Monaten (Short-term Leases) oder mit einem geringen Wert (Low Value Leases, nach gängiger Meinung unter 5.000 €).

Die Praxis hat gezeigt, dass die Kunden, die SAP Contract and Lease Management oder kurz SAP CLM nutzen, ein Vertragsvolumen von mehreren Hundert bis zu über eine Million Verträge verwalten, je nach Branche und Unternehmensgröße.

Weiterhin großer Beratungsbedarf

Wie in der ersten Auflage des Buches bereits prognostiziert, hat die Einführung der neuen Leasing-Standards für IFRS und US-GAAP weltweit eine große Welle an Beratungsanfragen und Projekten ausgelöst. Auch im sechsten Jahr nach Inkrafttreten der Standards ist immer noch eine merkliche Nachfrage nach IFRS-16-Projekten zu verzeichnen. Diese haben im Wesentlichen folgende Ursachen:

- Kunden, die in den Jahren 2017 bis 2019 proprietäre Lösungen eingeführt haben, die schnell und einfach erste Zahlen geliefert haben, suchen nun eine Lösung, die in ihre Finanzbuchhaltung integriert ist und steigen um auf SAP CLM.
- Kunden, die ihre SAP-S/4 HANA-Transformation durchgeführt haben oder gerade planen, versuchen, ihr im Einsatz befindliches Software-Portfolio zu vereinheitlichen und neu zu planen und setzen dabei auf SAP CLM als vollintegrierte Lösung in ihr S/4 HANA Finance.

Diese weiterhin anhaltende Nachfrage nach der Lösung erklärt, warum dieses Buch in seiner ersten Auflage mittlerweile vergriffen ist.

Aktualisierte Auflage

Deshalb haben sich die beiden Autorinnen, Frau Dr. Anke Köppe (ehemalige Entwicklungsleiterin RE-FX) und Frau Sabine Toman (Principal Consultant SAP Services, Schwerpunkt Immobilienmanagement) entschlossen, ihre

langjährige praktische und technologische Erfahrung in der Erstellung der zweiten Auflage einzubringen, um diese Auflage nicht nur zu aktualisieren, sondern auch zu erweitern. Damit wird dem unverändert hohen Beratungs- und Informationsbedarf Rechnung getragen, der insbesondere durch die fortlaufenden Einführungen und Migrationen im SAP-Umfeld, aber auch durch Anpassungen der Regularien weiter besteht. Beispielsweise hat das Financial Reporting Council beschlossen, dass der IFRS-16-Standard in leicht abgeänderter Form in Unternehmen, die nach UK GAAP bilanzieren, ab 1. Januar 2026 anzuwenden ist.

Inhalt des Buches

Das Buch beginnt mit einer umfassenden Einführung in das zentrale Element der Implementierung – den allgemeinen Vertrag in SAP CLM – und gibt besonders Neukunden einen fundierten Überblick über die Funktionalitäten und Konfigurationsmöglichkeiten der Lösung. Es folgen Kapitel, die die Integration mit SAP Financials sowie die technische Realisierung der automatisierten Buchungslogik detailliert beleuchten.

Vertiefende Ausführungen zu den regulatorischen Anforderungen, zur systemseitigen Umsetzung und zu den praktischen Anwendungsfällen – von einfachen bis hin zu komplexen Leasingverträgen – bilden einen maßgeblichen inhaltlichen Schwerpunkt. Die Auswirkungen von Vertragsänderungen und Modifikationen und deren bilanzielle Behandlung werden ebenso erläutert wie verschiedene Implementierungs- und Migrationsszenarien. Damit erschließt das Buch nicht nur einer breiten Anwenderzielgruppe (Fachbereiche, IT, Projektleitung), sondern auch Beratern und Wirtschaftsprüfern wertvolles Know-how.

Besonders hervorzuheben ist die Berücksichtigung sowohl von On-Premise- als auch von Cloud-Lösungsszenarien, was heute im Rahmen der SAP-S/4 HANA-Transformation zunehmend an Bedeutung gewinnt. Ebenso werden die Fiori-Apps zu Bedienung und Konfiguration unter SAP S/4 HANA beschrieben.

Kaum ein anderes Werk bietet eine vergleichbar praxisnahe wie fundierte Hilfestellung bei der Einführung, Konfiguration und Anwendung der SAP-Lösung zur Leasingbilanzierung. Die strukturierte Wissensvermittlung aus erster Hand macht dieses Buch zum unverzichtbaren Grundlagen- und Nachschlagewerk für alle, die sich aktuell oder zukünftig mit der IFRS-16-/ASC-842-Umsetzung auf Basis von SAP-RE-FX befassen.

Ich bedanke mich bei den Autorinnen für ihr Engagement und wünsche allen Leserinnen und Lesern viel Erfolg bei der praktischen Umsetzung der Anforderungen – und Freude an der Arbeit mit diesem Buch.

Walldorf, im Juli 2025

Dr. Bernd Limberger
Head of LoB Unit Finance/Real Estate
SAP Customer Success & Delivery Deutschland

Geleitwort von Franz Kehrein

»Was lange währt …« – so könnte man die Entwicklung von IFRS 16 zusammenfassen. Nach spektakulären Firmenpleiten erkannte man in den frühen 2000er-Jahren Handlungsbedarf bei der bilanziellen Handhabung von Leasingverträgen. Die Problematik bestand darin, dass der weitaus überwiegende Teil der Leasingverpflichtungen nicht bilanziert werden musste und damit Überschuldungen von Unternehmen oft erst zu spät erkannt wurden.

Der Anstoß und was daraus wurde

Um dieses Dilemma zu beheben, haben sich die beiden wichtigsten Rechnungslegungsboards, das IASB (International Accounting Standards Board) und das FASB (Financial Accounting Standards Board), im Jahr 2006 darauf verständigt, die Bilanzierung von Leasingverhältnissen neu und einheitlich zu regeln. Damit begann ein langwieriger, zäher Prozess: Der neue Standard sollte bei Miet- und Leasingverträgen sowohl für Immobilien als auch für Mobilien und in gleicher Weise auf Leasinggeber- und Leasingnehmerseite Anwendung finden.

Am Ende dieses Prozesses kam es dann zu einer Regelung, die vorrangig für die Leasingnehmerseite gilt und dies auch in unterschiedlichen Ausprägungen beider Boards. Für die Leasinggeberbilanzierung gelten im Wesentlichen weiterhin die bisherigen Regelungen nach IAS 17. Spätestens ab dem Geschäftsjahr 2019 mussten nach diesen neuen Rechnungslegungsvorschriften mehr oder minder alle Leasingnehmerverhältnisse in der Bilanz als sogenannte *Right-of-Use-Anlagen* mit einer korrespondierenden Verbindlichkeit aktiviert werden.

Für SAP besteht Handlungsbedarf

Trotz der langwierigen Verhandlungen der Boards war im SAP Real Estate Management (SAP RE) spätestens ab 2010 klar, dass hier ein erheblicher Handlungsbedarf auf unsere Softwarelösung zukommen wird. Als damals verantwortlicher Produktmanager begann ich mit unserer Entwicklungsabteilung, Lösungsmöglichkeiten für die sich abzeichnenden Anforderungen auszuarbeiten.

Annäherung an eine IT-Lösung

So versuchten wir, in zahlreichen Kunden-Workshops Klarheit über die zu erwartenden Anforderungen zu bekommen. Insbesondere stellte sich in diesen Workshops sehr schnell heraus, dass die Kunden zur Handhabung der neuen Rechnungslegungsvorschriften eine einheitliche Lösung für die Abbildung ihrer Leasing-/Mietverhältnisse anstrebten.

Für die SAP-RE-Kunden bestand in jedem Fall Handlungsbedarf, ihre Mietverträge nach den neuen Regularien zu bewerten. Da der Vertrag in SAP RE

so allgemein gehalten ist, dass damit verschiedenste Vertragsgegenstände sowohl in Leasingnehmer- als auch in Leasinggeberverträgen abgebildet werden können, bot es sich an, diesen Vertrag zukünftig als *allgemeinen Leasingvertrag* zu nutzen.

Erster Prototyp 2011

Auf Basis dieser Entscheidung wurde ab 2011 von der SAP-RE-Entwicklung ein erster Prototyp zur Evaluierung der bilanziellen Auswirkungen von Leasingverhältnissen bereitgestellt. In enger Abstimmung zwischen dem Produktmanagement aus dem Bereich Financials und dem der RE-Entwicklung wurde die Entscheidungsfindung der beiden Rechnungslegungsboards fortlaufend verfolgt und sukzessive eine voll integrierte Lösung zur Bewertung von Leasingverhältnissen entwickelt. Diese Lösung ermöglicht es, Leasingverträge nach unterschiedlichen Rechnungslegungsvorschriften (z. B. nach HGB, IFRS, US-GAAP) zu bewerten, ledgerabhängig zu buchen und bei Bedarf in der Anlagenbuchhaltung zu aktivieren.

SAP-Lösung vor Fertigstellung

Als ich Ende 2015 aus dem Unternehmen SAP ausschied, standen die Regularien der neuen Leasingstandards noch nicht endgültig fest, aber Datenmodell und zentrale Teile der Entwicklung waren auf Basis der bis dahin veröffentlichten Draft-Versionen fertiggestellt. Meinem Nachfolger, Marc Hoffmann, blieb es überlassen, die Lösung nach der endgültigen Bekanntgabe der Regularien zur Marktreife zu führen, was sich dann als weitaus schwierigerer Prozess erwiesen hat. Um den weltweiten Anforderungen der Kunden und Wirtschaftsprüfer gerecht zu werden, war noch ein enormer Konzeptions- und Entwicklungsaufwand notwendig. Ein Indiz hierfür waren Hunderte von Hinweisen, die nach der Auslieferung der ersten Version bis heute zur Weiterentwicklung und Optimierung von SAP bereitgestellt wurden.

Heute hat sich die Lösung etabliert und ist äußerst erfolgreich rund um den Globus im Einsatz.

Ich selbst habe nach meiner Zeit bei der SAP die Lösung bei einer Vielzahl unterschiedlichster Kunden eingeführt. Es war zwar oft knifflig, aber durch die Flexibilität der Lösung und Unterstützung der SAP-Kollegen konnten wir jedes dieser Projekte zu einem erfolgreichen Abschluss führen. Bei der Implementation und dem Handling der Lösung hat den Kunden auch die Erstauflage des vorliegenden Buches äußerst nützliche Dienste erwiesen. Auch ich selbst habe bei meinem Einführungsprojekt oft das Buch zurate gezogen und kann es wärmstens empfehlen.

Da sich die Lösung softwareseitig seit der ersten Auflage stark weiterentwickelt hat, freue ich mich sehr auf die neue Auflage.

Franz Kehrein bis Ende 2015 Product Manager SAP RE

Einleitung

Kaffeepause

Kaffeeecken werden bei SAP sehr geschätzt. Das liegt zum einen natürlich an dem Kaffee, den man dort bekommt, aber auch daran, dass man bei deren Besuch zwanglos mit Kollegen und Kolleginnen ins Gespräch kommt. Man hört Schönes (»Weißt du schon? A. ist Vater geworden …«), weniger Schönes (»B. hatte einen Unfall …«) und kann nebenbei fachliche Fragen ansprechen (»Kennst du jemanden, der mir bei Problem C helfen kann?«). Kaffee, Tee und Wasser sind gut, und auch den kleinen Schwatz schätzen viele. Aber manchmal erwächst aus dem kleinen Schwatz viel, viel Arbeit.

So ging es einer der beiden Autorinnen dieses Buches, Dr. Anke Köppe, seinerzeit zuständig für SAP RE – sie wurde von einem Kollegen aus der Entwicklung des SAP Finanzwesens in der Kaffeeecke angesprochen. »Habt ihr euch eigentlich schon mit dem neuen IFRS-Standard für Leasingverträge befasst?« Die spontane Reaktion lautete: »Warum sollten wir? Wir haben keine Leasingverträge, wir machen nur Mietverträge.« Er ließ aber nicht nach – und er hatte recht!

Leasing oder Miete

Warum haben wir das nicht gleich verstanden? Weil wir Deutsch sprachen und nicht Englisch. Im Deutschen unterscheiden wir zwischen Miete und Leasing. Im Englischen hingegen gibt es diese Unterscheidung nicht – beides heißt *to lease*. Mietverträge sind Leasingverträge, Leasingverträge sind Mietverträge. Wenn wir im Deutschen über Leasing sprechen, meinen wir üblicherweise Fälle wie diese: Ein Unternehmer least einen Lieferwagen, anstatt ihn zu kaufen. Wenn der Unternehmer aber ein Büro mietet, sprechen wir nie von Leasing, sondern stets von Miete.

Finanzierungsleasing und operatives Leasing

Im deutschen Sprachgebrauch nehmen wir mit unserer Unterscheidung zwischen »Leasing« und »Miete« etwas vorweg, das in verschiedenen Bilanzierungsrichtlinien unterschieden wird. *Capital Lease* bzw. *Finance Lease – Finanzierungsleasing* wird im Deutschen landläufig Leasing genannt. *Operating Lease – operatives Leasing* wird dagegen gewöhnlich als Miete bezeichnet.

Einen wesentlichen Aspekt haben alle Bilanzierungsrichtlinien gemeinsam: Finanzierungsleasing bezeichnet im Allgemeinen die Nutzung eines Vermögensgegenstandes auf Ratenbasis, wobei die Lebenszeit des Vertragsgegenstandes am Ende der Leasingzeit weitgehend abgelaufen ist. Leasing ersetzt in diesem Fall den Kauf, es geht also letztlich um eine Finanzierung. Operatives Leasing meint hingegen die Überlassung des zeitweiligen Nutzungsrechts an einem Vermögensgegenstand, wobei die Nutzungszeit nur einen kleineren Teil der Lebenszeit des Vertragsgegenstandes betrifft. Der

Vertragsgegenstand geht nach Ende des Vertrags an den Vertragspartner zurück. Das trifft typischerweise auf Immobilien zu.

Auf eines konnten wir uns also bis dahin verlassen: Mietverträge im klassischen (deutschen) Sprachgebrauch sind so gut wie immer als operatives Leasing einzustufen. SAP RE, das sich im Wesentlichen um Immobilienvermietung kümmerte, hatte bisher demnach wenig Anlass, sich mit dem Konzept des Finanzierungsleasings zu befassen. Für operatives Leasing werden die Kosten des Vertrags direkt in die Gewinn-und-Verlust-Rechnung (GuV) gebucht – das machten wir im SAP RE schon immer. Finanzierungsleasing dagegen gehört in die Bilanz – das mussten wir im SAP RE nun lernen.

Das Entwicklungsteam startet durch

Die neuen Leasingstandards erforderten eine massive Erweiterung unserer Programme. Sie mussten »lernen«, die Verträge richtig zu bewerten und die Werte in die Bilanz zu buchen. Unser damaliger Product Manager Franz Kehrein erstellte ein Fachkonzept und entwickelte es laufend weiter. Auf dieser Basis entstand eine Lösung zur bilanziellen Bewertung von Leasingverträgen in SAP RE. Mit Kreativität und unglaublichem Engagement gelang es dem Team des SAP-RE-Development-Supports, die Lösung termingerecht bereitzustellen. Bereits wenige Wochen nach der Veröffentlichung der neuen Standards konnten wir einen umfassenden Test mit Kunden und Beratern durchführen.

Worum geht es in diesem Buch?

Dieses Buch beschreibt die IFRS-16-Lösung von SAP als Bestandteil des Vertragsmanagements von SAP Contract, Lease, and Real Estate Management (SAP CLRM) bzw. des SAP Contract and Lease Managements. Diese Lösungen für das Vertragsmanagement können Sie einsetzen, um Miet- und Leasingverträge abzubilden. Neben der Möglichkeit, das eigentliche Vertragswerk dazustellen, Forderungen oder Verbindlichkeiten zu buchen, ist es möglich, die Verträge nach verschiedenen Rechnungslegungsvorschriften zu bewerten – insbesondere nach IFRS 16, US-GAAP ASC 842 und nach HGB.

Worum geht es in diesem Buch nicht?

Das Vertragsmanagement ist in die SAP-Anlagenbuchhaltung integriert, basiert aber nicht auf der klassischen Funktion der Leasinganlagen der Anlagenbuchhaltung. Diese klassischen Leasinganlagen werden hier nicht dargestellt. Ebenfalls nicht Gegenstand des Buches ist die SAP-Lösung für professionelle Leasinggeber *SAP Leasing*. Die Leasingbuchhaltung des SAP Leasings basiert technisch auf der *SAP Lease Accounting Engine (LAE)*, die ebenfalls nicht behandelt wird.

Unsere Zielgruppe

Das Buch richtet sich an (zukünftige) Anwender und Anwenderinnen sowie deren Berater und Beraterinnen. Neben der Anwendungssicht wird auch immer das Customizing dargestellt bis hin zu den umfassenden Möglichkeiten für modifikationsfreie Erweiterungen. So ist dieses Buch gedacht als Begleitung bei der Einführung des SAP Vertragsmanagements und als Nachschlagewerk während der Nutzung der Software.

Für das Verständnis der buchhalterischen Aspekte der Lösung werden Grundbegriffe des SAP Finanzwesens vorausgesetzt.

Inhalt und Struktur

Das Buch ist in zwei Teile untergliedert:

Teil I: Verträge bearbeiten

Im ersten Teil des Buches beschreiben wir die Grundfunktionen des Vertrages im SAP RE:

- Wie werden Verträge aus Sicht des Vertragsgebers oder des Vertragsnehmers abgebildet?
- Welche Möglichkeiten gibt es, vertragliche Regelungen über die Nutzung oder Bereitstellung von Vermögensgegenständen oder Dienstleistungen zu treffen?
- Wie werden Angaben über Art, Höhe und Rhythmus der Zahlungen der Vertragspartner erfasst?
- Welche Regelungen über Vertragslaufzeiten, Kündigungsregeln und Verlängerungsoptionen sind möglich?
- Wie werden die Forderungen und Verbindlichkeiten aus den Verträgen in das SAP Finanzwesen gebucht?

Teil II: Verträge bewerten

Im zweiten Teil des Buches zeigen wir, wie Sie Verträge parallel nach mehreren Rechnungslegungsvorschriften bilanziell bewerten können. Sie erfahren, wie Leasingraten bzw. Mieten behandelt werden, wie anfängliche Kosten, Anreizzahlungen und andere Sonderkonditionen, die im Vertrag vereinbart sind, in die Bewertung einbezogen werden.

Die Erstbewertung von Verträgen ist noch recht übersichtlich. Richtig komplex wird die bilanzielle Bewertung, sobald Vertragsänderungen ins Spiel kommen. Wir behandeln Fragen wie diese:

- Was passiert im Fall einer Vertragsverlängerung?
- Wie werden Rückgaben oder Teilrückgaben von Vertragsgegenständen behandelt?
- Welche Auswirkung hat die Erhöhung der Leasingrate oder Miete nach einer Indexreihe, z. B. einem Verbraucherpreisindex?

Der Leasingstandard und das System leben

Alle Informationen im Buch über das Vertragsmanagement von SAP Real Estate Management (SAP RE) bzw. SAP Contract and Lease Management (SAP CLM) wurden nach bestem Wissen und Gewissen zusammengestellt. Die Autorinnen können nicht ausschließen, dass sich im Buch abgebildete Funktionen in der Zukunft ändern werden. Die Informationen und Beispiele im Buch stellen keine Zusagen über vorhandene oder in Zukunft verfügbare Funktionen des SAP-Systems dar. Wie der Leasingstandard selbst ist seine systemseitige Abbildung im Wandel. Anregungen aus der Praxis, Änderungen in der Gesetzgebung und der Auslegung der Gesetze fließen in die Software ein und führen ggf. zu Änderungen in der Handhabung. Fehler in der Software, die trotz aller Sorgfalt unvermeidbar sind, müssen beseitigt werden. SAP wird auf das Feedback seiner Kunden und Verbesserungsvorschläge reagieren, um die Software möglichst gut bedienbar zu machen. Um über Neuerungen auf dem Laufenden zu bleiben, empfehlen wir Ihnen regelmäßige Besuche des SAP Service Marketplace.

Danksagung

Wir möchten uns an dieser Stelle sehr herzlich bedanken bei den vielen Kollegen und Kolleginnen, die diese Lösung und dieses Buch ermöglicht haben.

Basierend auf der Vertragslösung, die unter der Leitung der langjährigen Managerin des RE-Entwicklungsteams Marlies Meeßen entstand, wurde unter der Federführung unseres Product Managers Franz Kehrein das Fachkonzept für die Bewertung der Verträge erstellt. Kunden und Beratungsteams gaben reichlich konstruktives Feedback und fachliche Unterstützung.

Dem unglaublichen Engagement des RE-Entwicklungsteams im Development Support, insbesondere dem großartigen Einsatz der Softwarearchitekten Ralph Wagenführer (Finanzstrom) und Dr. Holger Nickolaus (Anbindung an das SAP Finanzwesen), ist es zu verdanken, dass aus dem Konzept eine reale Lösung wurde. Jedes Mitglied des Teams hat mit hohem Einsatz zur Lösung beigetragen – durch eigene Entwicklungen oder dadurch, dass es anderen den Rücken freigehalten hat, wenn im Support gerade wieder Hochbetrieb war.

Die Lösung wäre ohne die Unterstützung aus anderen Support- und Entwicklungsteams nicht möglich gewesen. Wir danken sehr herzlich den Kollegen und Kolleginnen aus dem SAP Finanzwesen, insbesondere aus der Anlagenbuchhaltung, für ihre tatkräftige und pragmatische Hilfe.

Unsere Quality-Managerin Katrin Biber sorgte mit aufwendigen wiederkehrenden Tests dafür, die Stabilität der Programme zu sichern – nun half sie uns dabei, die Qualität dieses Buches zu sichern – vielen lieben Dank! Wir bedanken uns bei unseren Lesern und Leserinnen für das Feedback, das wir zur Erstauflage des Buches erhalten haben – das war konstruktiv und hilfreich.

Schließlich entschuldigen wir uns bei unseren Familien, wenn wir das eine oder andere Mal ihre Geduld überstrapaziert haben.

Den Mitarbeitenden des Rheinwerk Verlags, insbesondere Frau Eva Tripp und Eva Wigger, gilt unser herzlicher Dank für die gemeinsame Arbeit an unseren Texten und die vielen guten Tipps zu deren Gestaltung.

Kapitel 1
Einführung

SAP S/4HANA Cloud for Contract and Lease Management ist ein Angebot für Kunden, die die Vorteile einer modernen Cloud-Lösung für die Bearbeitung und Bewertung ihrer Leasingverträge nutzen möchten. Um die Funktionen zur Bearbeitung und Bewertung von Leasingverträgen effizient verwenden zu können, sind einige Vorbereitungen erforderlich. Diese wollen wir Ihnen in diesem Kapitel in aller Kürze vorstellen.

Wir möchten Sie in diesem Buch mit den Funktionen des SAP Real Estate Management (SAP RE), SAP S/4HANA for Contract, Lease, and Real Estate Management bzw. SAP Contract and Lease Management für die bilanzielle Bewertung von Verträgen gemäß den Bilanzierungsvorschriften von IFRS 16 (International Financial Reporting Standard 16 Leases), US-GAAP (United States Generally Accepted Accounting Principles) und HGB (Handelsgesetzbuch) vertraut machen.

Zusammenspiel zwischen Konfiguration und Anwendung

Ein Schwerpunkt liegt dabei im Zusammenspiel zwischen der Konfiguration und der Anwendung der Funktionen zur Vertragsbearbeitung und zur bilanziellen Bewertung. Wenn also beispielsweise in der Kontenfindung zur Bewegungsart für die Zinsbuchung ein bestimmtes Sachkonto hinterlegt ist, dann finden wir dieses Sachkonto im Buchungsbeleg der Zinsbuchung wieder. Und wenn im Customizing eine Verbindung zwischen den Bewegungsarten des SAP RE und denen der Anlagenbuchhaltung definiert ist, dann erfolgt die Zugangsbuchung für die Right-of-Use-Anlage auf Basis der hier festgelegten Bewegungsarten der Anlagenbuchhaltung.

Wir werden deshalb in diesem Buch nicht nur die Funktionsweise der Apps erläutern, sondern auch auf die Buchungslogik und die Einstellungen zu Verträgen und auf die Kontenfindung eingehen. Es geht demnach nicht nur um das reine Anlegen von Verträgen oder die für die Vertragsbewertung notwendigen Arbeitsschritte. Nein, es geht auch um das, was »hinter den Kulissen« passiert, also beispielsweise um die Logik, nach der die Konten für einzelne Buchungsvorgänge oder die Anlagenklassen für die zu erstellenden Right-of-Use-Anlagen ermittelt werden.

1.1 SAP S/4HANA Cloud for Contract and Lease Management

SAP S/4HANA Cloud Contract and Lease Management

Wenn Sie die Funktionen des SAP S/4HANA Cloud for Contract and Lease Management nutzen, können Sie auf viele bereits im System hinterlegte Einstellungen zurückgreifen, sodass Sie bei Bedarf nur noch einige Customizing-Einstellungen gemäß Ihren Anforderungen anpassen oder ergänzen müssen. So können Sie beispielsweise die Bezeichnungen und Eigenschaften von Vertragsarten anpassen oder neue Vertragsarten definieren, müssen sich aber nicht darum kümmern, eine Vielzahl einzelner Bewegungsarten anzulegen.

Die Zielgruppe der Lösung SAP S/4HANA Cloud for Contract and Lease Management sind Unternehmen, die ihre Leasingverträge in einer modernen Cloud-Lösung erfassen, bearbeiten und bewerten wollen. Das sind beispielsweise Kunden, die von verschiedenen Orten und zu verschiedenen Zeiten bzw. in verschiedenen Zeitzonen auf die Leasingverträge ihres Unternehmens zugreifen und diese bearbeiten möchten, die schnell auf neue Softwareversionen zurückgreifen und keine eigenen Server betreiben möchten.

Software as a Service

Sie nutzen somit die benötigten IT-Lösungen und Services (Software as a Service, SaaS), die den Kunden über das Internet zur Verfügung gestellt werden. Egal, an welchem Ort der Welt sich die Anwender befinden, sie können von überall ihre Daten bearbeiten. Weitere Vorteile von Cloud-Lösungen sind die Verfügbarkeit der Lösung rund um die Uhr und von jedem Ort sowie der Wegfall von Kosten und Ressourcen für den Kauf und die Verwaltung von Hardware wie Servern oder Festplatten. Die SAP S/4HANA Cloud Platform ist eine offene und integrierte Plattform auf der Grundlage von SAP S/4HANA. Sie ermöglicht eine schnelle und einfache Nutzung von Anwendungen und Services, wie z. B. der SAP S/4HANA Cloud for Contract and Lease Management.

1.1.1 Bereitstellung der Software

Ein weiterer Vorteil ist die schnelle Bereitstellung neuer Softwareversionen oder zusätzlicher Lizenzen: Werden aktuelle Softwareversionen, zusätzliche Anwendungen oder Lizenzen für weitere Nutzer benötigt, können diese über die Cloud schnell und unkompliziert zur Verfügung gestellt werden.

Bereitstellungsmodelle für Cloud-Anwendungen

Im Bereich der Cloud-Anwendungen wird zwischen den folgenden Bereitstellungsmodellen unterschieden:

- **Public Cloud**

Eine öffentliche Cloud, in der die Services auf einer Plattform zur Verfügung gestellt werden und von verschiedenen Kunden genutzt werden können.

- **Private Cloud**

  Die Services werden in einem eigenen, durch eine Firewall geschützten Netzwerk im eigenen Rechenzentrum des Kunden oder bei einem Hosting-Anbieter zur Verfügung gestellt.

- **Hybrid Cloud**

  Enthält sowohl Elemente der Public Cloud als auch der Private Cloud und kann auch die Services mehrerer Anbieter kombinieren.

On-Premise-Lösungen

On-Premise-Lösungen hingegen sind serverbasierte IT-Lösungen, die der Kunde in den eigenen Räumen (on premise = vor Ort) betreibt. Dabei ist der Kunde selbst für den Erwerb sowie die Wartung und Administration von Hard- und Software verantwortlich.

Bilanzielle Bewertung von Verträgen

Im Bereich der bilanziellen Bewertung von Verträgen gibt es die folgenden Produkte:

- SAP S/4HANA Cloud for Contract and Lease Management (Public Cloud)
- SAP S/4HANA for Contract, Lease, and Real Estate Management (Private Cloud bzw. als On-Premise-Lösung).

Verschiedene Bereitstellungsmodelle

Wie beschrieben, können Sie für die Nutzung der Funktionen für die bilanzielle Bewertung von Verträgen verschiedene Bereitstellungsmodelle wählen. Je nachdem, ob Sie die Vertragsbewertung in der Public Cloud, in der Private Cloud oder aber in einem On-Premise-System durchführen, können sich einzelne Apps oder Funktionen unterscheiden. Die Berechnungen und Algorithmen sowie die Logik der Kontenfindung, die der Vertragsbewertung zugrunde liegen, unterscheiden sich jedoch nicht. Das bedeutet, dass Sie die Informationen aus diesem Buch nutzen können, unabhängig davon, welches der oben genannten Produkte Sie verwenden.

Nutzung von Best Practices

Im SAP S/4HANA Cloud for Contract and Lease Management finden Sie bereits vorkonfigurierte Einstellungen für Vertragsarten, Konditionsarten und Bewertungsregeln vor. Diese Einstellungen basieren auf Projekterfahrungen und Best Practices und ermöglichen es Ihnen als Kunden, sehr schnell zu den Kernaufgaben des Vertragsmanagements überzugehen – zur Sichtung, Erfassung und Bewertung der Leasingverträge Ihres Unternehmens.

Auch in der Private Cloud bzw. bei On-Premise-Löungen können Sie Best Practices nutzen. So enthält beispielsweise SAP-Hinweis **2403881** (Leasing: BC-Set Auslieferungs-Customizing) die Beschreibung der von SAP zur Verfügung gestellten Customizing-Einstellungen sowie ein BC-Set mit diesen Einstellungen.

1.2 Fiori-Apps

Fiori-Apps

Die Anwendungsfunktionen, also beispielsweise die Bearbeitung von Verträgen, zeigen wir auf der Grundlage der dafür zur Verfügung stehenden Fiori-Apps. Sie werden dabei neben nativen Fiori-Apps auch solche Fiori-Apps finden, die auf der Basis der klassischen SAP-Transaktionen aufgebaut sind. Wenn wir von Apps sprechen, meinen wir also immer Fiori-Apps. Wenn Sie für eine Funktion – wie beispielsweise für die Vertragsbearbeitung oder für das Erstellen einer Auswertung – verschiedene Apps nutzen können, zeigen wir Ihnen die verschiedenen Möglichkeiten auf.

1.2.1 Beschreibung der Fiori-Apps

Bezeichnung der Apps

Die Bezeichnungen der Apps – wie auf der Fiori-Kachel zu sehen –, haben wir im Text **hervorgehoben**. Anschließend daran finden Sie in Klammern die technische Identifikation der App, die ID der technischen Komponente.

Beim Bewertungs-Cockpit sieht das im Text so aus:

Bewertungs-Cockpit Vertragsbewertung (F4035)

Dabei ist **Bewertungs-Cockpit Vertragsbewertung** die Bezeichnung auf der Fiori-Kachel (siehe Abbildung 1.1, Schritt ③), **F4035** ist die ID der technischen Komponente (siehe Abbildung 1.1., Schritt ④).

Abbildung 1.1 zeigt den Aufruf der Fiori-App **Bewertungs-Cockpit Vertragsbewertung**. Im **App-Finder**, den Sie beim Start Ihres SAP Fiori Launchpads im Kontextmenü zu Ihrem Profil (Abbildung 1.1, Schritt ①) ausführen können, suchen Sie nach der gewünschten App (in diesem Fall **Bewertungs-Cockpit**, siehe ②). Die Fiori-Kachel zu dieser App wird angezeigt (siehe ③). Wiederum im Kontextmenü ① finden Sie den Menüpunkt **Info**, über den Sie sich die technischen Informationen zur aufgerufenen Fiori-App anzeigen lassen können (④). Schritt ⑤ zeigt die Funktionen der App **Bewertungs-Cockpit Vertragsbewertung**.

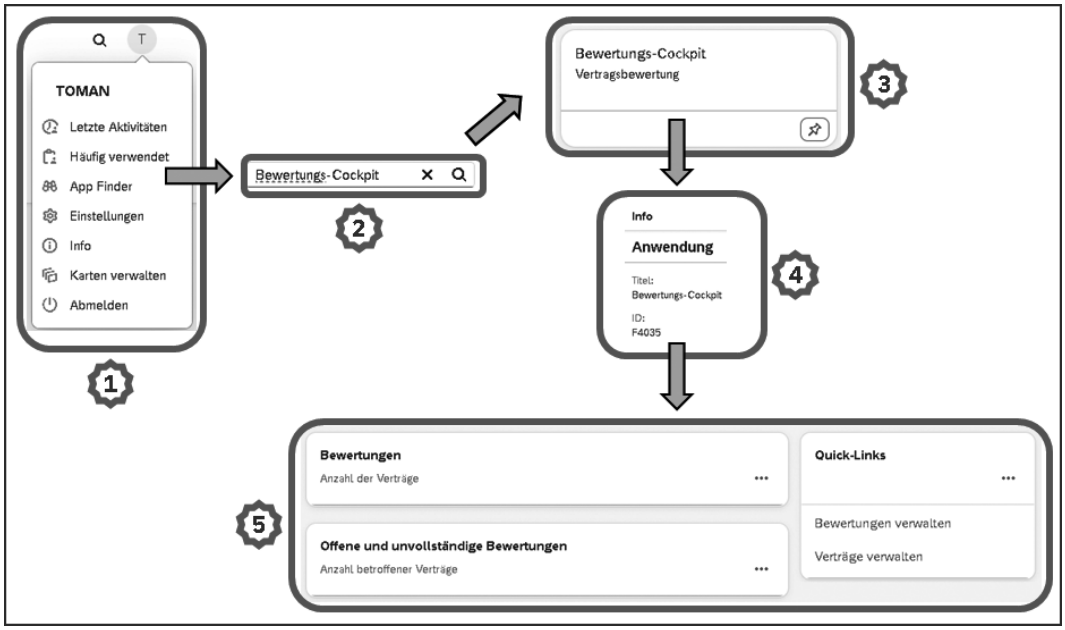

Abbildung 1.1 App »Bewertungs-Cockpit«

Bezeichnungen der Fiori-Apps

Die Bezeichnung einer Fiori-App kann sich in einigen Fällen von der Bezeichnung der SAP-Transaktion, aus der diese App ursprünglich hervorgegangen ist, unterscheiden. So ist die Bezeichnung der Fiori-Kachel für die Vertragsbearbeitung **Vertrag verwalten**, während die Bezeichnung der Transaktion **RECN** – aus der diese App hervorgegangen ist – **Vertrag bearbeiten** ist.

1.2.2 Auswertungen

Für die Auswertung von Leasingverträgen stehen Ihnen in der SAP S/4HANA Cloud for Contract and Lease Management Berichte zu Detaildaten von Verträgen, zu Vertragslaufzeiten, Geschäftspartnern und Bewertungsregeln der Verträge sowie zu Änderungsbelegen und Wiedervorlagen zur Verfügung. Apps wie das **Bewertungs-Cockpit Vertragsbewertung** (F4035) und **Vertragsverwaltung** (F5273) geben Ihnen einen Überblick über die vorhandenen Verträge und deren Bewertung. Über verschiedene Filtermöglichkeiten (z. B. nach **Buchungskreisen** oder nach der **Vertragsart**) können Sie die Auswahl der Verträge einschränken.

Auch für den Bereich der Buchhaltung einschließlich der Anlagenbuchhaltung sowie der bilanziellen Vertragsbewertung stehen umfangreiche Auswertungsmöglichkeiten zur Verfügung (z. B. Ergebnislisten für die Bewertung, Einzelpostenlisten für Kreditoren oder Debitoren, Buchungsprotokolle für Belege aus der periodischen Buchung oder der Bewertungsbuchung).

1.2.3 Rollen und Berechtigungen

Innerhalb der SAP S/4HANA Cloud for Contract and Lease Management werden vordefinierte Rollen und Berechtigungen bereitgestellt, die die Mitarbeitenden Ihres Unternehmens nutzen können. So können Sie z. B. den Mitarbeitenden, die Leasingverträge bearbeiten, den Mitarbeitenden der Buchhaltung und den Bewertungsspezialisten die jeweils auf sie zugeschnittenen Rollen und Berechtigungen zuweisen.

Personalisierung

Für die Vertragsbearbeitung und -bewertung wird eine moderne, webbasierte, benutzerfreundliche Oberfläche verwendet. Sie nutzen beispielsweise die Fiori-App für die Vertragsbearbeitung, um sich schnell einen Überblick über die Vertragsdaten zu verschaffen, um Detaildaten des Vertrags oder Wiedervorlagen zum Vertrag zu bearbeiten.

Die Grundeinstellungen für die Abbildung von Leasingverträgen finden Sie im Einführungsleitfaden des SAP Real Estate Managements (SAP RE, gelegentlich auch *RE-FX* genannt).

Apps, die im Vertragsmanagement eine Rolle spielen, gehören unter anderem den folgenden Themenbereichen an:

- Vertrag
- Buchhaltung
- bilanzielle Bewertung der Verträge.

Abbildung 1.2 zeigt einen Ausschnitt aus einem SAP Fiori Launchpad, in dem wichtige Fiori-Apps für die Bearbeitung und die Bewertung von Verträgen zusammengestellt wurden.

Gestalten Sie Ihr SAP Fiori Launchpad nach Ihren Anforderungen

Häufig benutzte Apps können Sie in Ihrem SAP Fiori Launchpad nach Ihren eigenen Anforderungen hinterlegen. So können Sie beispielsweise die Anordnung der Apps nach Ihren täglichen Arbeitsabläufen oder nach wiederkehrenden Aufgaben (z. B. Monats- oder Jahresabschluss) vornehmen.

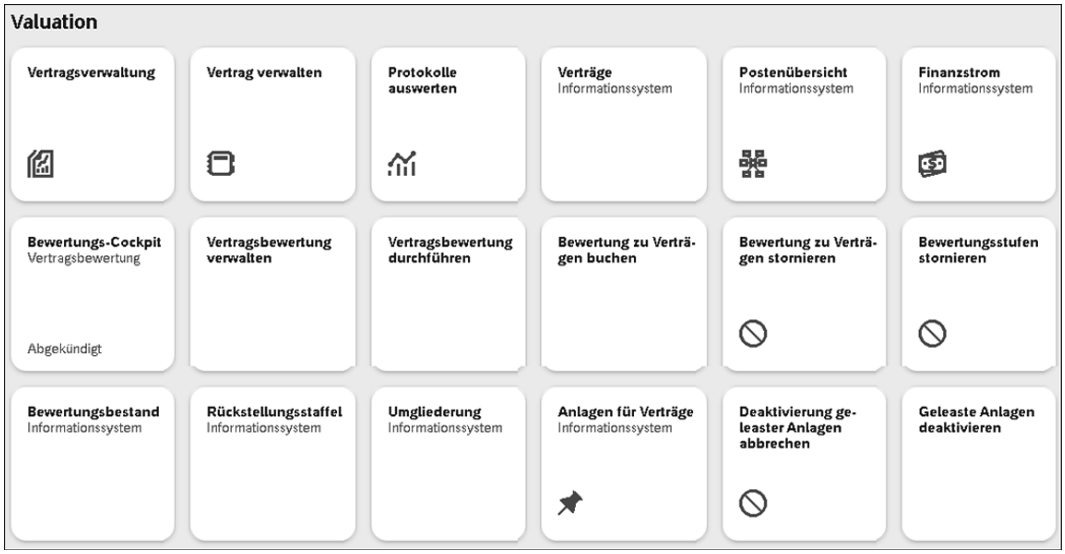

Abbildung 1.2 Ausschnitt aus einem SAP Fiori Launchpad für die Vertragsbewertung

App-Finder, häufig verwendete Apps

Um Apps zu finden, können Sie den in Abbildung 1.1 gezeigten **App-Finder** nutzen. Möchten Sie Apps verwenden, die Sie vor Kurzem verwendet haben oder die Sie sehr häufig nutzen, können Sie dafür die Funktionen **Letzte Aktivitäten** oder **Häufig verwendet** im Kontextmenü Ihres Profils aufrufen.

1.3 Grundeinstellungen

Alle Customizing-Einstellungen finden Sie im Einführungsleitfaden unter **Flexibles Immobilienmanagement (RE-FX)** oder durch direkten Aufruf der App **Customizing SAP RE** (RECACUST).

»Sprechende« Namen

Man sieht es nicht auf den ersten Blick, aber auf den zweiten: Die technischen Namen der meisten Apps im Vertragsmanagement sind sprechend. Viele technische Namen beginnen mit RE (Real Estate). Die englische Übersetzung der jeweiligen Anwendung stand Pate für die weiteren Bestandteile des Namens. So steht z. B. im Kürzel der App **Customizing SAP RE** (RECACUST) das *RE* für Real Estate, *CA* für Cross Application, *CUST* für Customizing. *RECN* ist die technische Identifikation der App für die Vertragsbearbeitung, *CN* steht für Contract. Die periodischen Buchungen stößt man über die App **Periodisches Buchen: Verträge** (RERAPP) an, wobei *RAPP* für Rental Accounting Periodical Posting steht. Apps, die die bilanzielle Bewertung betreffen, beginnen oft mit *RECE*, wobei *CE* für Contract Evaluation steht.

Aktivierung des Vertragsmanagements

Voraussetzung für die Aktivierung des Vertragsmanagements ist, dass die Business Function *Financial Extension Set* (EA-FIN) aktiv ist. Diese Business Function ist in SAP S/4HANA automatisch aktiv.

Aktivierung des Extension Set EA-FIN

In der SAP Business Suite muss die Business Function unter Umständen zunächst aktiviert werden. Gehen Sie hierzu in den Einführungsleitfaden (App **Projektbearbeitung** (SPRO)), und wählen Sie **SAP Referenz-IMG • Business Function aktivieren**. Die Aktivierung der Business Function EA-FIN hat weitreichende Folgen und ist irreversibel. Sie sollten diesen Schritt daher sorgfältig abwägen und hausintern abstimmen. Bitte beachten Sie die entsprechenden Informationen im Einführungsleitfaden.

RE-FX aktivieren

Die Lösung für das Vertragsmanagement ist Bestandteil von SAP S/4HANA Cloud for Contract and Lease Management und SAP S/4HANA for Contract, Lease, and Real Estate Management.

In der SAP Business Suite steht parallel noch die Vorgängerlösung RE Classic zur Verfügung. Falls Sie RE Classic nicht einsetzen, können Sie RE-FX aktivieren, indem Sie im Customizing des Flexiblen Immobilienmanagements (RE-FX) unter **Grundeinstellungen • Real Estate Extension aktivieren** aufrufen und ein entsprechendes Häkchen setzen. Die Aktivierung des RE-FX wirkt nur im jeweiligen Mandanten, nicht systemweit. RE Classic darf nicht aktiv sein, wenn Sie das Vertragsmanagement einsetzen wollen. Falls Sie RE Classic einsetzen sollten, müssen Sie erst auf RE-FX migrieren. Bitte beachten Sie hierzu SAP-Hinweis **443311** (Enterprise Extension SAP Real Estate: Technische Grundlagen).

BTE-Applikation aktivieren

BTE ist die Abkürzung für *Business Transaction Events* und beschreibt eine Erweiterungstechnik, die SAP RE benutzt, um in anderen Applikationen eigene Erweiterungen aufzurufen. Benutzen Sie die App **BTE Ordnungskriterien (Aktivierung)**, um die BTE-Applikation RE zu aktivieren.

Teilfunktion CE01 aktivieren

Da nicht alle Kunden die bilanzielle Bewertung einsetzen, sind die entsprechenden Funktionen nur aktiv, wenn Sie sie über einen entsprechenden Schalter einblenden. Aktivieren Sie die bilanzielle Bewertung, indem Sie die Teilfunktion *CE01 (Vertragsbewertung)* im Customizing des Flexiblen Immobilienmanagements (RE-FX) unter **Grundeinstellungen • Teilfunktionen aktivieren** durch Setzen eines Häkchens anschalten.

Buchungskreis und Kostenrechnungskreis

Zu guter Letzt müssen Sie Einstellungen für den Buchungskreis und den Kostenrechnungskreis treffen, um die Kontierungen, die das Vertragsmanagement benutzt, zu ermöglichen.

Aktivieren Sie im Buchungskreis die Vermögensverwaltung, indem Sie den Einführungsleitfaden über die App **Projektbearbeitung** (SPRO) aufrufen und dort **SAP Referenz-IMG** wählen. Gehen Sie in das Menü **Finanzwesen • Grundeinstellungen Finanzwesen • Buchungskreis • Globale Parameter prüfen und ergänzen**. Setzen Sie hier im Bereich **Verfahrensparameter** ein Häkchen bei **Vermögensverwaltung aktiv**.

Aktivieren Sie im Kostenrechnungskreis die Immobilienverwaltung: **SAP Referenz-IMG • Controlling • Controlling allgemein • Kostenrechnungskreis pflegen**. Setzen Sie in den **Grunddaten** des Kostenrechnungskreises im Bereich **Komponenten aktivieren** ein Häkchen vor **Immobilienverwaltung**.

1.4 Wichtige SAP-Hinweise zur bilanziellen Bewertung von Verträgen

Wir möchten Sie auf einige wichtige SAP-Hinweise im Zusammenhang mit der bilanziellen Bewertung von Verträgen aufmerksam machen.

SAP-Hinweise zu technischen Fragen

- SAP-Hinweis **2255555** (Bewertung von Leasingverträgen (SAP Contract and Lease Management based on SAP RE-FX)) erläutert die technischen Voraussetzungen für die Vertragsbewertung, den Umfang und wichtige Funktionen der Lösung sowie die Integration in die Anlagenbuchhaltung.
- In SAP-Hinweis **2403881** (Leasing: BC-Set Auslieferungs-Customizing) werden die von SAP zur Verfügung gestellten Customizing-Einstellungen für die Vertragsbewertung beschrieben. Diese sind in einem BC-Set (Business Configuration Set) zusammengefasst und können als Grundlage für den Aufbau eines Systems für die Vertragsbewertung verwendet werden.

Häufig gestellte Fragen und Beratungshinweise

- SAP-Hinweis **2662137** (SAP Contract and Lease Management (SAP RE-FX) FAQ-Hinweis) stellt Ihnen eine Übersicht über häufig gestellte Fragen im Zusammenhang mit der Vertragsbewertung zur Verfügung.
- In SAP-Hinweis **2692119** (SAP Contract and Lease Management (SAP RE-FX) – Consulting notes) finden Sie eine Übersicht über Beratungshinweise zu verschiedenen Themengebieten innerhalb der bilanziellen Bewertung von Verträgen.

Spezielle Geschäftsprozesse der Vertragsbewertung

- In SAP-Hinweis **2544232** (Leasing: Handhabung Übergangsszenarien) geht es um verschiedene Szenarien der Datenüberleitung und des Übergangs zur Vertragsbewertung innerhalb von SAP RE.

- SAP-Hinweis **2660070** (Abschlussprozesse RE-FX Leasing) erläutert die im Zusammenhang mit der Vertragsbewertung notwendigen Aktivitäten für den Periodenabschluss.
- Informationen zum Fragebogen zur Leasingklassifizierung finden Sie in SAP-Hinweis **2796179** (Fragebogen zur Leasingklassifizierung eines Bewertungsobjekts im Flexiblen Immobilienmanagement (RE-FX)).
- SAP-Hinweis **2727558** (Objektbezogene Bewertung/Rasterung für Leasingverbindlichkeiten und -forderungen) erläutert die Funktionen der zeitlichen Rasterung von Verbindlichkeiten bzw. Forderungen aus Leasingverträgen.
- SAP-Hinweis **2733390** (OBJVAL und OBJREG – Fragen und Antworten) gibt einen Überblick über die Funktionen zur Fremdwährungsbewertung (OBJVAL) und zur Rasterung (OBJREG) von Bewertungsobjekten.

Aktuell verfügbare SAP-Hinweise berücksichtigen

Die Liste der hier aufgeführten SAP-Hinweise erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit, d. h., es können natürlich neue SAP-Hinweise dazukommen bzw. vorhandene SAP-Hinweise werden aktualisiert. Es lohnt sich also immer, einen Blick auf die aktuell verfügbaren SAP-Hinweise zur Vertragsbewertung zu werfen.

1.5 Zusammenfassung

SAP S/4HANA Cloud for Contract and Lease Management ermöglicht es Ihnen, mit einer modernen, webbasierten Benutzeroberfläche die Leasingverträge Ihres Unternehmens jederzeit und von jedem Ort aus zu bearbeiten und zu bewerten.

Sie nutzen dafür vordefinierte Einstellungen, beispielsweise zu Konditionsarten und Bewertungsregeln. Diese Einstellungen in der SAP S/4HANA Cloud for Contract and Lease Management basieren auf umfangreichen Erfahrungen und Best Practices und helfen Ihnen dabei, die Funktionen des Vertragsmanagements und der bilanziellen Vertragsbewertung effizient und kostengünstig zu nutzen. Sie können sich somit im Projekt sehr schnell Ihren Kernaufgaben bei der Analyse und Bewertung der Leasingverträge widmen. Durch die Nutzung der Cloud-Lösung arbeiten Sie stets mit dem aktuellsten Softwarestand, ohne sich mit Hard- und Softwarebeschaffung, -wartung und -aktualisierung beschäftigen zu müssen.

Neben den bereits vorhandenen Einstellungen können Sie solche Einstellungen wie z. B. Vertragsarten nach den Anforderungen Ihres Unternehmens anpassen bzw. ergänzen.

Falls Sie SAP-Hinweise suchen, die das Vertragsmanagement und die Vertragsbewertung betreffen, verwenden Sie für die Suche die SAP-Komponente RE-FX* für RE-FX und die Vertragsbewertung oder spezieller RE-FX-CN (Vertragsverwaltung) für Vertragsfunktionen für das SAP Real Estate Management bzw. RE-FX-LA (Leasingbuchhaltung) für Funktionen der bilanziellen Bewertung. Berücksichtigen Sie dabei bitte auch die dazu existierenden Unterkomponenten.

Kapitel 2
Verträge

Mit dem Vertragsmanagement von SAP Real Estate Management (SAP RE), SAP S/4HANA for Contract, Lease, and Real Estate Management bzw. SAP Contract and Lease Management können Sie unterschiedlichste Arten von Verträgen abbilden. Verbindlichkeiten oder Forderungen aus den Verträgen können in die Haupt- und Nebenbücher gebucht werden. Erfahren Sie in diesem Kapitel, wie Sie die Flexibilität dieser Anwendung für Ihre Zwecke nutzen können.

Ein Vertrag, wie er im Vertragsmanagement von SAP RE abgebildet ist, ist eine zwischen zwei oder mehreren Seiten geschlossene Vereinbarung über die Nutzung oder den Eigentumsübergang von Gegenständen oder die Erbringung von Dienstleistungen oder Services. Miet-, Pacht- oder Leasingverträge können die Ver- bzw. Anmietung von Immobilien, Maschinen, Fahrzeugen, Equipment betreffen.

In diesem Kapitel lernen Sie, wie man mit verschiedenen Vertragsarten unterschiedlichste Vertragsverhältnisse abbilden kann. Die Funktionen des Vertrags werden wir an konkreten Beispielen illustrieren.

2.1 Ein erster Überblick

So unterschiedlich Verträge auch sind, sie gleichen einander in grundsätzlichen Eigenschaften:

- Verträge werden zwischen Ihrem Unternehmen und einem oder mehreren anderen *Vertragspartnern* geschlossen.
- Verträge betreffen ein oder mehrere *Objekte*, einen oder mehrere Vertragsgegenstände. Sie werden über deren Nutzung, Kauf oder anderweitige Inanspruchnahme geschlossen.
- Verträge besitzen eine *Vertragslaufzeit*, einen Gültigkeitsbeginn, ein Ende und/oder Regelungen zu Kündigungsfristen bzw. Vereinbarungen über mögliche Vertragsverlängerungen.

- Verträge enthalten *Konditionen*, insbesondere Vereinbarungen über Zahlungen, die zwischen den Vertragspartnern für die vereinbarte Leistung zu erbringen sind.

Beispiele in diesem Kapitel

Bei Firmennamen wie ABC Worldwide SE, Property Rental oder anderen in den folgenden Beispielen erwähnten Firmen handelt es sich natürlich nicht um tatsächlich existierende Firmen, sondern um frei erfundene Firmennamen.

Beispiel 1: Sie mieten Büros und Parkplätze

Ihr Unternehmen, die Firma ABC Worldwide SE, hat einen Mietvertrag mit der Firma Property Rental, Alexanderplatz 11, 10178 Berlin abgeschlossen, die einen Bürokomplex in 10117 Berlin, Brandenburger Straße 47 vermietet (Daten sind fiktiv). Sie mieten:

- 2.000 m^2 Bürofläche zu 12 € pro Quadratmeter monatlich ab 01.01.2025
- zwölf Pkw-Stellplätze für Ihre Angestellten zu 4.000 € pro Quartal ab 01.04.2025

Die Zahlungen sind jeweils am dritten Werktag des Monats fällig. Der Vertrag beginnt am 01.01.2025 und ist auf fünf Jahre abgeschlossen.

Es wurde eine Verlängerungsoption für zweimal je drei Jahre vereinbart. Um diese wahrzunehmen, muss die Option jeweils sechs Monate vor dem nächsten Vertragsende erklärt werden.

Wir beginnen damit, uns diesen Vertrag im System anzusehen und die wichtigen Komponenten des Vertrags zu finden und zu verstehen.

Fiori-App Vertragsverwaltung

Sie bearbeiten Verträge mit der Fiori-App **Vertragsverwaltung** (ID F5273). Damit können Sie sich die für Sie relevanten Inhalte des Vertrags in übersichtlicher Form anzeigen lassen.

Der Schlüssel, der einen Vertrag im System identifiziert, besteht aus dem *Buchungskreis*, der Ihr Unternehmen darstellt, und der *Vertragsnummer*.

Zusätzlich können Sie zur Bearbeitung von Verträgen auch weiterhin die folgenden Apps nutzen:

- App **Vertrag verwalten** (RECN); basiert auf der SAP-Transaktion RECN (Vertrag bearbeiten)
- App **RE-Navigator** (RE80); basiert auf der SAP-Transaktion RE80 (RE-Navigator)

Buchungskreis

Der Buchungskreis ist eine Organisationseinheit des Finanzwesens im SAP-System. Der Buchungskreis bildet eine selbstständig bilanzierende Einheit, also ein Unternehmen, ab.

Wenn Sie den Buchungskreis und die Vertragsnummer eines Vertrags bereits kennen, können Sie diese in der Fiori-App **Vertragsverwaltung** (F5273) direkt eingeben, um sich den Vertrag anzeigen zu lassen.

Wollen Sie einen Vertrag auffinden, dessen Nummer Sie nicht kennen, können Sie in der Fiori-App **Vertragsverwaltung** (F5273) verschiedene Filter verwenden. In Abbildung 2.1 sehen Sie verschiedene Filtermöglichkeiten für die Vertragssuche (z. B. nach Partner, Vertragsart, Vertragsbeginn oder -ende).

Sollten Sie weitere Filtermöglichkeiten benötigen, können Sie die Filter auch anpassen, indem Sie die Schaltfläche Filter anpassen **(Filter Anpassen)** betätigen. Es stehen Ihnen dann weitere Vertragsattribute für die Suche nach den gewünschten Verträgen zur Verfügung.

Auch bei Verwendung der Apps **Vertrag verwalten** (RECN) bzw. **RE-Navigator** (RE80) geben Sie die Nummer des Buchungskreises und die Nummer des Vertrags ein, um einen Vertrag anzuzeigen. Wollen Sie einen Vertrag auffinden, dessen Nummer Sie nicht kennen, verwenden Sie die Eingabehilfe F4. In der App **RE-Navigator** (RE80) steht z. B. die Funktion **Meine Objekte** zur Verfügung, mit der Sie Verträge auffinden, für die Sie selbst verantwortlich sind. Sie finden den Vertrag über verschiedene Attribute, z. B. über seine Vertragspartner.

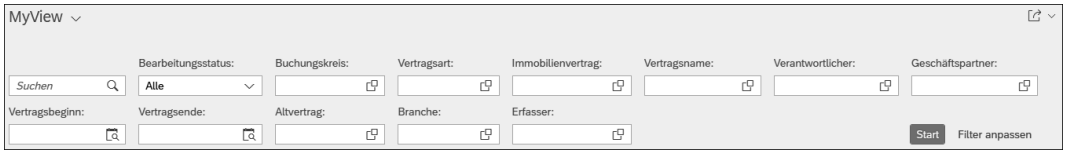

Abbildung 2.1 Einstiegsbild der Fiori-App »Vertragsverwaltung« mit Filter nach dem Buchungskreis

Sie erhalten eine Auswahlliste von Verträgen, auf die die Auswahlkriterien zutreffen. Wählen Sie den gewünschten Vertrag per Doppelklick aus dieser Liste aus.

Allgemeine Daten

Im Abschnitt **Allgemeine Informationen** der App **Vertragsverwaltung** (F5273) bzw. auf der Registerkarte **Allgemeine Daten** der App **Vertrag verwalten** (RECN) können Sie wichtige Daten des Vertrags auf einen Blick sehen.

Berechtigungsgruppe

Zusätzlich zu den Berechtigungen für die Fiori-App sowie für den Buchungskreis wird die Berechtigung für den Zugriff auf den Vertrag durch die Berechtigungsgruppe gesteuert, die Sie im Abschnitt **Allgemeine Informationen** im Abschnitt **Verwaltungsinformationen** im rechten Bildbereich sehen, sofern für den betreffenden Vertrag eine Berechtigungsgruppe erfasst wurde (siehe Abbildung 2.2).

Abbildung 2.2 Allgemeine Informationen in der Fiori-App »Vertragsverwaltung«

Laufzeit

Der Abschnitt **Laufzeit** (siehe Abbildung 2.3) enthält unter anderem den Vertragsbeginn, Vertragsende, Kündigungsregeln und gegebenenfalls Informationen zu Verlängerungsregeln. Je nach den Vereinbarungen, die Sie mit Ihren Vertragspartnern getroffen haben, können mögliche Verlängerungsoptionen oder Kündigungsregeln hinterlegt werden.

Im Bereich **Zeitplan** können Sie die wichtigsten Laufzeitinformationen auf einen Blick sehen. Dabei können Sie auf dem Zeitstrahl im oberen Bildbereich einen Zeitpunkt auswählen, wie beispielsweise den Zeitpunkt einer möglichen Verlängerung des Vertrags.

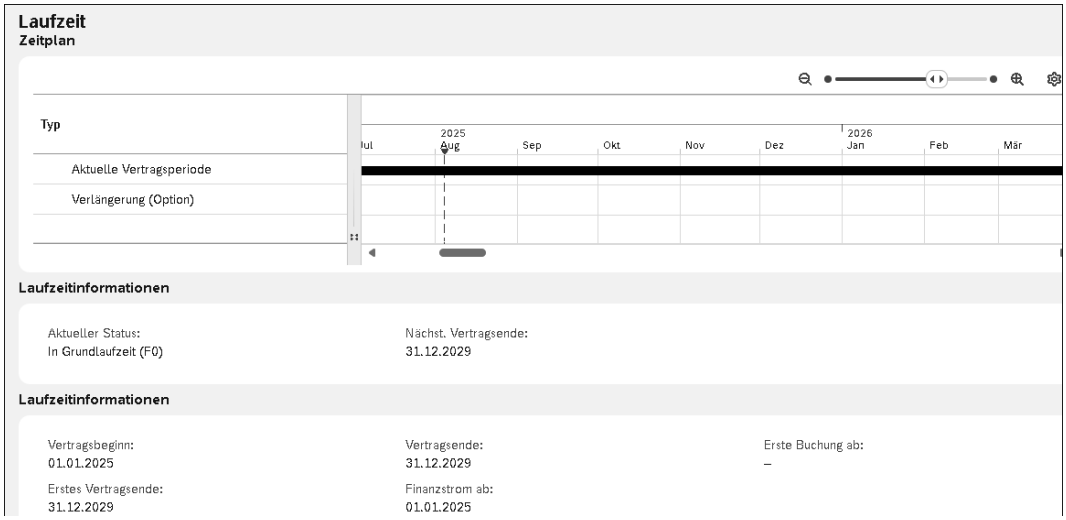

Abbildung 2.3 Laufzeitdaten in der Fiori-App »Vertragsverwaltung«

Statusanzeige

Der *Status* eines Vertrags (siehe Abbildung 2.4) entscheidet, welche Aktionen mit dem Vertrag erlaubt sind. Der Vertrag im Beispiel besitzt den Status **Aktiv** (AKTV) und **Freigegeben** (FREI). Das bedeutet, dass der Vertrag aktiv ist und an den periodischen Buchungen teilnimmt.

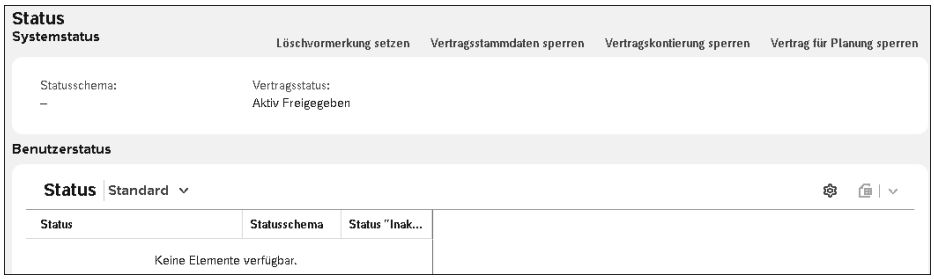

Abbildung 2.4 Statusinformationen in der Fiori-App »Vertragsverwaltung«

Um in die Detaildaten zu Partnern, Laufzeit, Objekten oder Konditionen zu sehen, wählen Sie die jeweiligen Abschnitte im Vertragsdialog der Fiori-App aus.

Partner

Im Abschnitt **Partnerzuordnung** finden Sie den Hauptvertragspartner sowie gegebenenfalls weitere vorhandene Vertragspartner (siehe Abbildung 2.5), d. h. alle Partner, die im Zusammenhang mit dem Vertrag von Bedeutung sind. Dabei geht es zunächst insbesondere um den Hauptvertragspartner, mit dem Ihr Unternehmen den Vertrag abgeschlossen hat.

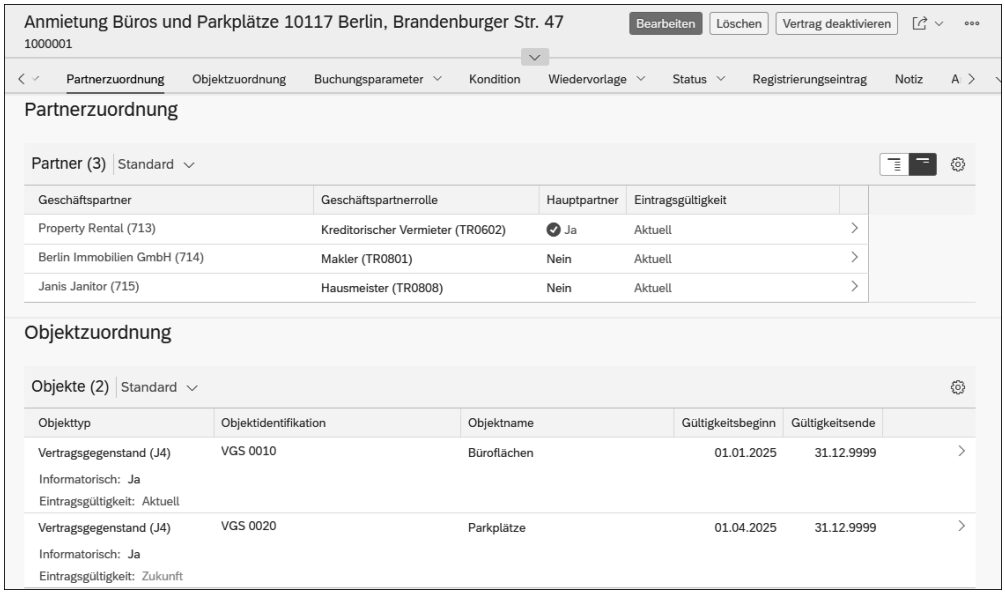

Abbildung 2.5 Partner- und Objektzuordnung zum Vertrag

Es können aber auch andere Partner hinterlegt werden, wie z. B. der Makler, der den Vertrag vermittelt hat, der Sachbearbeiter, der Ansprechpartner aufseiten des Vertragspartners ist, usw.

Abbildung 2.6 zeigt den Abschnitt **Partnerzuordnung** mit einer Liste der Vertragspartner inklusive weiterer Informationen zu den zugeordneten Vertragspartnern. Im rechten Bildbereich können Sie sich diese Detailinformationen zu einzelnen Geschäftspartnern anzeigen lassen. Wählen Sie dazu einen Geschäftspartner aus, und klicken Sie auf den Pfeil (**Navigation**) rechts neben dem markierten Geschäftspartner. Wenn Sie auf den Namen des Geschäftspartners (z. B. Property Rental) klicken, gelangen Sie in eine Linkliste, aus der Sie in weitere Apps zur Anzeige bzw. zur Bearbeitung des ausgewählten Vertragspartners verzweigen können.

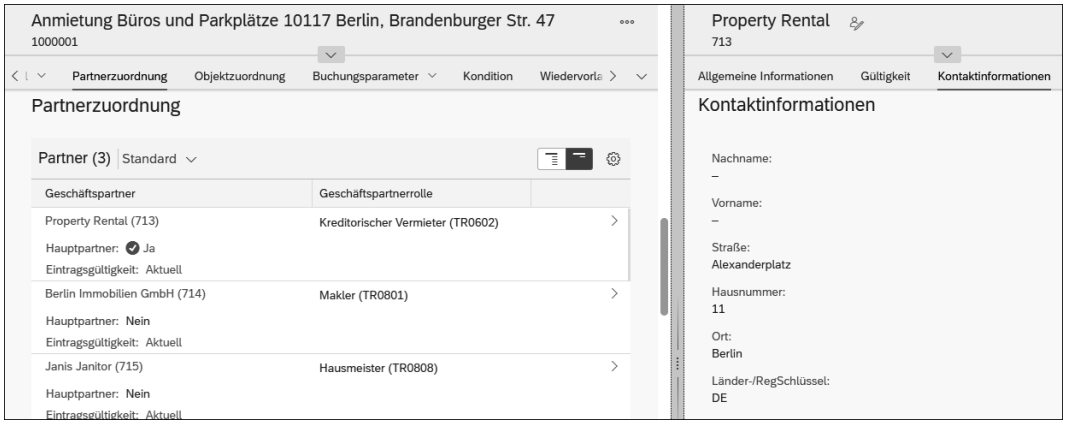

Abbildung 2.6 Abschnitt »Partnerzuordnung« – Partner in einem Vertrag

Objekte

Die Objekte oder Services, über die der Vertrag abgeschlossen wird, sind im Abschnitt **Objektzuordnung** hinterlegt. Ein Vertragsobjekt kann im Vertrag als *Vertragsgegenstand* frei definiert werden. Abbildung 2.7 zeigt Vertragsgegenstände im Abschnitt **Objektzuordnung** und die Detaildaten zum ersten der beiden Vertragsgegenstände – den Büroflächen.

Zeitabhängigkeit

Viele Daten können dem Vertrag zeitabhängig zugeordnet werden, so auch die Vertragsobjekte. In unserem Beispiel in Abbildung 2.8 sind die Parkplätze nicht direkt zum Vertragsbeginn 01.01.2025 angemietet worden, sondern erst ab dem 01.04.2025 (siehe Abbildung 2.8). Sie hinterlegen diese Information in den Detaildaten zum Vertragsobjekt.

Abbildung 2.7 Detailinformationen zu einem Vertragsgegenstand (Büroflächen)

Abbildung 2.8 Anzeige zeitabhängiger Daten in der Objektzuordnung des Vertrags

Konditionen

Wesentlicher Bestandteil des Vertrags sind die mit dem Vertragspartner vereinbarten Konditionen bezüglich der Zahlungen. Diese sind auf der Registerkarte **Konditionen** zu finden. Konditionen können selbstverständlich zeitabhängig geändert werden. Später werden wir uns auch mit automatischen Verfahren für die Anpassung von Konditionen, z. B. auf Basis eines Verbraucherpreisindexes, befassen (siehe hierzu Abschnitt 3.4, »Vertragskonditionen maschinell anpassen«). Abbildung 2.9 zeigt die Vertragskonditionen mit den Details zur Kondition »Grundmiete kreditorisch« für die Büroflächen.

Abbildung 2.9 Abschnitt »Konditionen« – zeitabhängige Konditionen eines Vertrags

Neben den Zahlbeträgen sind der Zahlungsrhythmus (monatlich, pro Quartal, pro Jahr) und der Zahlungstermin wichtig.

Zu jeder Kondition können Sie sich die Detaildaten (beispielsweise Gültigkeit sowie zugeordnete Buchungs- und Rhythmusklausel) ansehen (siehe Abbildung 2.10).

Klauseln

Die verschiedenen Vertragsklauseln, unter denen die Rhythmusklausel – welche auch als Rhythmusregel bezeichnet wird – eine wichtige Rolle einnimmt, werden wir später noch näher besprechen. Im Abschnitt Buchungsparameter des Vertrags finden Sie Details zur **Rhythmusklausel**. Hier können Sie dann die Vereinbarungen zum Zahlungsrhythmus und zu den Zahlungsterminen finden. Im Beispiel wurde eine Zahlung pro Monat zum dritten Werktag des ersten Monats vereinbart.

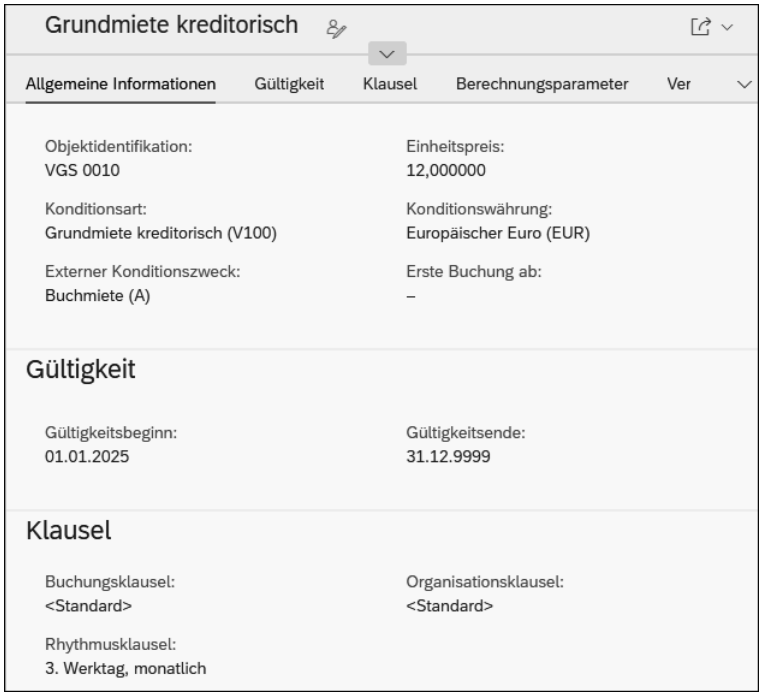

Abbildung 2.10 Detaildaten zur Kondition »Grundmiete kreditorisch«

Abbildung 2.11 zeigt weitere Daten zur Berechnung und Verteilung der Kondition wie Daten zur Umsatzsteuer.

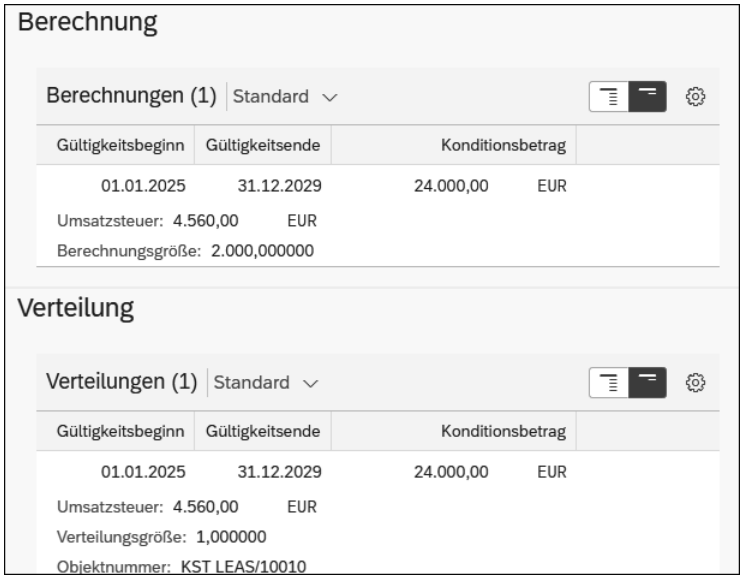

Abbildung 2.11 Konditionen -Berechnung und Verteilung

Weitere Informationen zu den Konditionen, der Rhythmusklausel und den Auswirkungen auf den Zahlungsstrom zum Vertrag finden Sie in Kapitel 3, »Konditionen und Finanzstrom«, und Kapitel 4, »Mieten und Leasingraten buchen«.

Wir haben uns an diesem Beispiel die wesentlichen Daten des Vertrags im System angesehen. Dies soll für einen ersten Einblick in die Vertragsdaten genügen. Wir wenden uns nun weiteren Beispielen zu, an denen wir die Vertragsdaten im Detail beleuchten werden.

2.2 Vertragsarten

Mietverträge, Pachtverträge, Leasingverträge, Serviceverträge – all das sind Beispiele für verschiedene Arten von Verträgen, die sich inhaltlich ähneln, aber doch voneinander unterscheiden. So werden z. B. Mietverträge für Wohnungen in der Regel mit einer monatlichen steuerfreien Miete und Vorauszahlungen für Betriebskosten abgeschlossen, meist nicht befristet, sondern auf unbestimmte Zeit. Ein Leasingvertrag hingegen enthält eine Leasingrate, auf die Mehrwertsteuer erhoben wird, und besitzt eine feste Laufzeit. Ein Gewerbemietvertrag wird meist befristet abgeschlossen, besitzt aber häufig Verlängerungsoptionen.

Sie sehen, dass sich Verträge je nach ihrer Art in einigen Punkten ähneln oder gleichen, sich in anderen Punkten voneinander unterscheiden. Um die in Ihrem System verwalteten Verträge besser gruppieren zu können, benutzen Sie die Vertragsart. Die verschiedenen Vertragsarten können Sie in den Customizing-Einstellungen konfigurieren. Hierbei können Sie nicht nur festlegen, wie die Vertragsnummern vergeben werden, Sie können auch die zu erfassenden Daten (Muss- und Kann-Eingaben) steuern, Vorbelegungen für wiederkehrende gleichartige Werte hinterlegen und so den Anwender bei der Vertragserfassung und -bearbeitung unterstützen.

2.2.1 Verträge nach Vertragsarten unterscheiden

Mieter oder Vermieter?

Ein ganz wesentlicher Aspekt eines Vertrags ist, aus welcher Richtung der Vertrag abgeschlossen wird, d. h., ob Sie Anbieter oder Nutzer des Vertragsgegenstandes sind, Vermieter oder Mieter, Leasinggeber oder Leasingnehmer. Ist Ihr Unternehmen der Mieter, muss es Miete, Pacht oder Leasingraten an den Vermieter oder Leasinggeber zahlen. Ihr Vertragspartner, der Vermieter, ist in der Buchhaltung in diesem Fall ein Kreditor. Ist Ihr Unternehmen hingegen der Vermieter oder Leasinggeber, zahlt Ihnen Ihr Ver-

tragspartner – der Mieter – die Mieten oder Leasingraten. Der Mieter ist in diesem Fall ein Debitor in der Buchhaltung.

Kreditorische und debitorische Verträge

Je nach der Rolle, die der Buchungskreis im Vertrag einnimmt, unterscheidet das Vertragsmanagement kreditorische und debitorische Verträge. In einem kreditorischen Vertrag ist Ihr Unternehmen der Nutzer, der Vertragspartner ist der Anbieter – ein Kreditor. Im debitorischen Vertrag ist Ihr Unternehmen der Anbieter und Ihr Vertragspartner ein Debitor.

Beispiel 2: Sie (unter-)vermieten Parkplätze

Sie haben zwölf Parkplätze für Ihre Mitarbeiter angemietet. Es stellt sich heraus, dass diese nicht alle benötigt werden. Ein Reinigungsservice ist interessiert, einen der Parkplätze von Ihnen anzumieten, um einen Kleintransporter abzustellen. Sie schließen einen entsprechenden Vertrag mit der Firma Putz-Flink-Schnell GmbH, Boxhagener Straße 31, 10245 Berlin und erhalten 80 € monatlich, fällig am Monatsersten. Der Vertrag ist unbefristet und monatlich kündbar zum Monatsende mit einer Frist von zehn Tagen.

In diesem Mietvertrag geht es um die Vermietung (Untervermietung). Sie sind in diesem Vertrag der Anbieter. Ihr Vertragspartner, die Firma Putz-Flink-Schnell GmbH, ist der Mieter und in der Buchhaltung ein Debitor. Der Vermietungsvertrag ist ein debitorischer Vertrag.

Beispiel 3: Sie leasen einen Drucker

Sie benötigen für Ihren Bürobetrieb einen Drucker mit Kopierfunktion, den Sie zu einem günstigen Preis von der Firma Berlin Leasing leasen können. Die Vertragslaufzeit beträgt fünf Jahre. Die monatliche Leasingrate beträgt 120 €. Außerdem wird eine Einmalzahlung zu Vertragsbeginn von 1.000 € vereinbart, fällig nach funktionsfähiger Bereitstellung des Geräts. Der Vertrag kann vom Leasingnehmer mit einer Frist von einem Monat jeweils zum Quartalsende gekündigt werden. Im Fall einer vorzeitigen Kündigung ist eine einmalige Strafzahlung in Höhe von 600 € bei Vertragsende fällig. Seitens des Leasinggebers ist eine Kündigung nur bei Ausfall von mindestens zwei Leasingraten mit sofortiger Wirkung möglich.

In diesem Vertrag sind Sie der Nutzer, der Leasinggeber ist der Anbieter. Es handelt sich um einen kreditorischen Vertrag.

Beispiel 4: Sie lassen Ihre Büros reinigen

Sie haben einen Vertrag mit einer Firma Putz-Flink-Schnell GmbH, abgeschlossen, die unseren angemieteten Bürokomplex in 10117 Berlin, Brandenburger Straße 47, reinigen soll. Sie zahlen 6.000 € monatlich, fällig am Monatsende.

Der Vertrag beginnt am 01.01.2025 und wird zunächst für ein Jahr abgeschlossen. Danach verlängert er sich automatisch jeweils um ein Jahr, kann aber von beiden Seiten mit einer Frist von sechs Wochen jeweils zum Quartalsende gekündigt werden.

Hier handelt es sich um einen kreditorischen Vertrag, Sie nehmen eine Leistung in Anspruch. Der Geschäftspartner ist ein kreditorischer Vertragspartner. Im Unterschied zu Beispiel 1 handelt es sich aber nicht um den Erwerb des Nutzungsrechts an einem Vertragsgegenstand, sondern um einen Servicevertrag.

Vertragsart

Um die verschiedenen Arten von Verträgen im System zu unterscheiden, wird der Begriff der *Vertragsart* verwendet. Legen Sie einen Vertrag neu im System an, müssen Sie als Erstes die Vertragsart auswählen. Abhängig von der gewählten Vertragsart werden die Rolle Ihres Unternehmens im Vertrag – Anbieter oder Nutzer – und verschiedene Funktionen im Vertragsdialog gesteuert.

Vertragsarten

Das Vertragsmanagement kann Verträge aus Nutzer- und aus Anbietersicht abbilden. Über die Vertragsart unterscheiden Sie die unterschiedlichen Zwecke, für die Verträge abgeschlossen werden. Die Vertragsart steuert,

- ob Ihr Unternehmen der Anbieter oder der Nutzer ist,
- welche Daten für den Vertrag hinterlegt werden müssen/können,
- welche Vertragsnummer vergeben wird bzw. zulässig ist,
- wie bestimmte Vertragsdaten vorbelegt werden und
- die Prozesse, die im System mit dem Vertrag durchgeführt werden können.

Vertrag anlegen

Wir zeigen Ihnen nun an ausgewählten Beispielen, wie Sie die Daten für verschiedene Vertragsarten erfassen. Hierbei demonstrieren wir nur beispielhaft die flexiblen Möglichkeiten, die Ihnen der Vertragsdialog bietet. Sie können über die Konfiguration der einzelnen Vertragsarten erreichen, dass

es für Ihre Anwender möglichst komfortabel ist, verschiedene Arten von Verträgen im System zu erfassen. Beispiele haben wir bereits weiter oben ausgeführt. Auf diese werden wir im Folgenden Bezug nehmen.

Vertrag erfassen

Rufen Sie die Fiori-App **Vertragsverwaltung** (F5273) auf, und wählen Sie die Funktion **Anlegen** im rechten unteren Bildbereich (siehe Abbildung 2.12).

Abbildung 2.12 Fiori-App »Vertragsverwaltung« – Anlegen eines Vertrags

Alternativ können Sie zum Anlegen eines Vertrags auch die Fiori-App **Vertrag verwalten** (RECN) aufrufen.

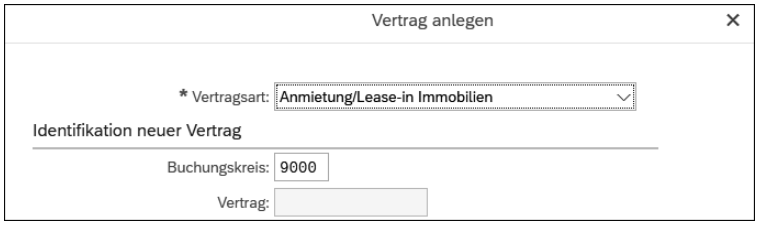

Abbildung 2.13 Auswahl der Vertragsart beim Anlegen eines Vertrags

Geben Sie einen Buchungskreis (im Beispiel »9000 Firma ABC Worldwide SE«) ein, und wählen Sie die **Vertragsart** (Anmietung/Lease-in Immobilien), wie in Abbildung 2.13. dargestellt.

In unseren vier Beispielen werden unterschiedliche Vertragsarten verwendet. Die in den Beispielen verwendeten Vertragsarten finden Sie in Tabelle 2.1.

Beispiel	Vertragsart
Anmietung Büros und Parkplätze	(An-)Mietvertrag, gewerblicher
Vermietung Parkplatz	(Ver-)Mietvertrag, gewerblicher

Tabelle 2.1 Beispiele für Vertragsarten

Beispiel	Vertragsart
Leasing Drucker	Leasingvertrag, kreditorischer
Reinigungsservice	Servicevertrag, kreditorischer

Tabelle 2.1 Beispiele für Vertragsarten (Forts.)

Die Vertragsart steuert die zulässigen Vertragspartner und -objekte und dient als Such- und Filterkriterium in der Vertragsverwaltung (siehe Abbildung 2.14).

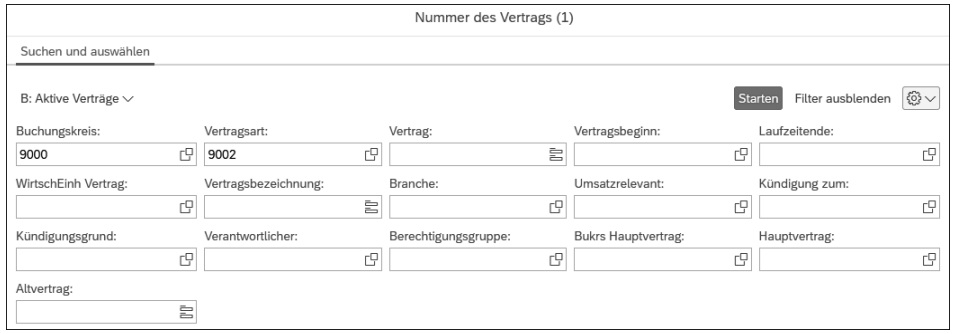

Abbildung 2.14 Fiori-App »Vertragsverwaltung« – Filter für die Suche nach Verträgen über die Vertragsart

Welches Bild in der Bearbeitung eines Vertrags als Nächstes angezeigt wird, hängt davon ab, welche Vertragsart Sie gewählt haben. Meist wird es das Bild **Allgemeine Daten** bzw. **Allgemeine Informationen** sein (siehe Abbildung 2.15). Das ist aber nicht zwingend, denn die Bildfolge wird von der Vertragsart gesteuert.

Wie weitreichend Ihre Entscheidung für die Vertragsart ist, verstehen Sie am besten, wenn Sie sich ansehen, welche Steuerungen von den Einstellungen der Vertragsart ausgehen. Daher machen wir an dieser Stelle einen Abstecher ins Customizing der Vertragsarten und stellen die ersten wichtigen Einstellungen vor, die die Vertragsarten betreffen. Weitere Einstellungen finden Sie z. B. in Abschnitt 2.3.6, »Customizing: Partnerrollen zu Vertragsarten einrichten«, Abschnitt 2.4.3, »Customizing: Objektarten zur Vertragsart«, sowie in Abschnitt 3.3, »Customizing: Konditionen«.

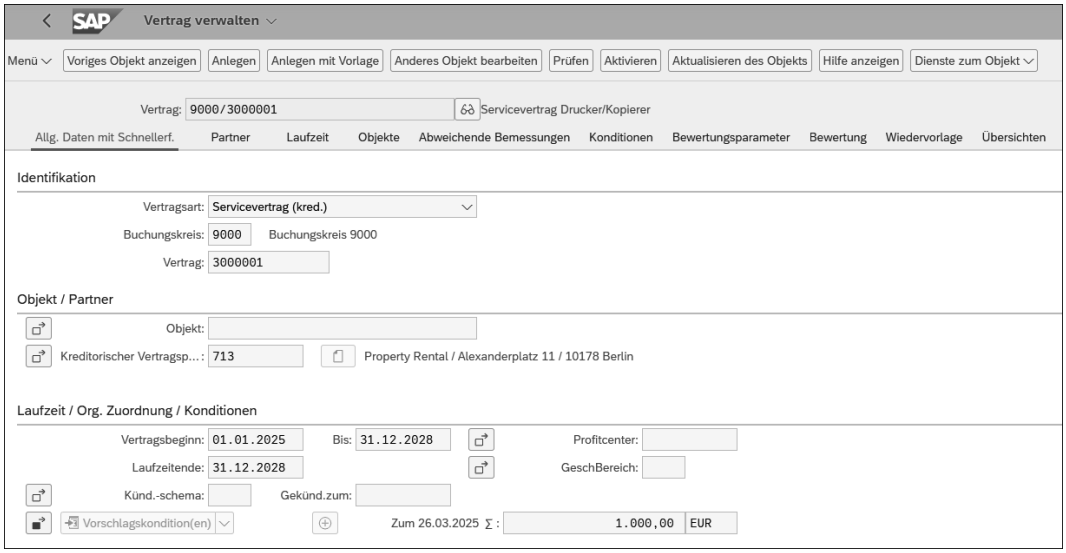

Abbildung 2.15 Bild »Allgemeine Informationen« – Beispiel für einen Servicevertrag

2.2.2 Customizing: Vertragsarten einrichten

Um die Vertragsarten einzurichten, wählen Sie im Einführungsleitfaden von SAP RE **Vertrag • Vertragsart • Vertragsarten definieren**.

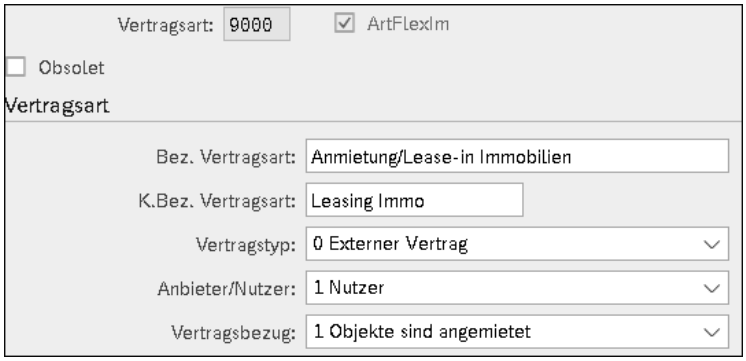

Abbildung 2.16 Details zu den Vertragsarten – zentrale Einstellungen

Eigenschaften der Vertragsart

Wir erläutern im Folgenden einige wesentliche Attribute der Vertragsart, die in Abbildung 2.16 zu sehen sind:

- **Bezeichnung und Kurzbezeichnung**
  Diese Bezeichnungen werden in den Bildschirmdialogen und Listen verwendet, wenn es sich um Verträge dieser Vertragsart handelt.

- **Vertragstypen**
  Vertragstypen sind fest vorgegeben. Im Allgemeinen verwenden Sie den Typ **0 Externer Vertrag**. Interne Verträge werden für Verträge mit internen Partnern, z. B. im Fall der internen Vermietung an Kostenstellen, benutzt. Sachkontenverträge betreffen reine Sachkontenbuchungen, sind also im eigentlichen Sinne keine Verträge, sondern bilden wiederkehrende Buchungen ab.
- **Anbieter/Nutzer**
  Diese Einstellung bestimmt, ob es sich um einen kreditorischen Vertrag (Nutzer) oder einen debitorischen Vertrag handelt (Anbieter). Hinterlegen Sie die Rolle, die Ihr Buchungskreis im Vertrag einnimmt.

Abbildung 2.17 Details zu den Vertragsarten – Bildfolge

Abbildung 2.17 zeigt die Einstellung **Bildfolge** zur Vertragsart. Die Bildfolge bestimmt den Ablauf des Dialogs bei der Bearbeitung von Verträgen. Weitere Erläuterungen hierzu finden Sie in Abschnitt 2.2.3, »Customizing: Vertragsdialog steuern – Bildfolge«.

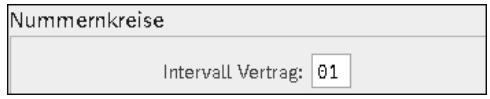

Abbildung 2.18 Details zu den Vertragsarten – Nummernkreisintervall

Abbildung 2.18 zeigt die Einstellung des *Nummernkreises* in den Detaildaten der Vertragsart. Über das Nummernkreisintervall bestimmen Sie, wie die Vertragsnummern vergeben werden. Sie können hier ein Nummernkreisintervall zuordnen, aus dem automatisch Nummern vergeben werden, oder aber einen Nummernkreis vorgeben, gegen den manuell vergebene Nummern geprüft werden. Die Einstellung der Nummernkreisintervalle erfolgt im Customizing von SAP RE unter **Vertrag • Nummernvergabe • Nummernkreis Verträge**. Über das BAdI BADI_RECN_CONTRACT können Sie die Nummernvergabe auch kundenindividuell gestalten.

2.2.3 Customizing: Vertragsdialog steuern – Bildfolge

Der Vertragsdialog für die App **Vertrag verwalten** (RECN) ist (in der Private Cloud bzw. in On-Premise-Systemen) mit dem *Business Data Toolset (BDT)*

erstellt. Dieses Tool erlaubt es Ihnen, den Dialog flexibel über ein Tabellenwerk zu steuern, ohne dass Sie modifizierend eingreifen müssten. Wir werden an dieser Stelle keinen umfassenden Einblick in die Möglichkeiten des BDT geben, sondern stellen Ihnen nur die Möglichkeiten vor, wie Sie über das Customizing den Vertragsdialog beeinflussen können. Sie erreichen die BDT-Steuerung für den Vertragsdialog im Customizing von SAP RE unter **Vertrag • Dialog**.

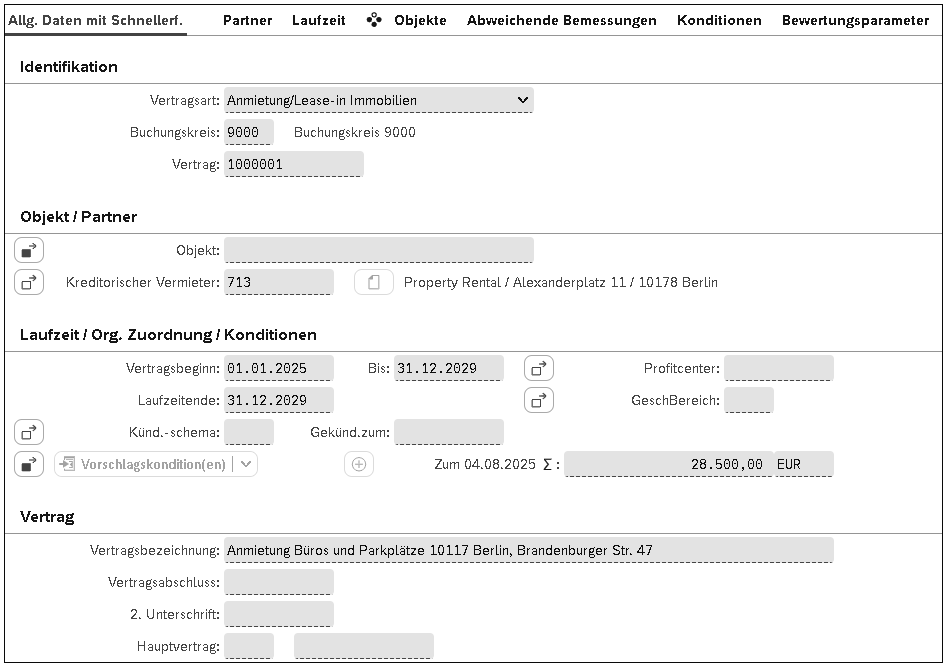

Abbildung 2.19 Allgemeine Daten und Bildfolge für einen Vertrag (Ausschnitt)

Abbildung 2.19 zeigt einen Ausschnitt aus der Registerkarte **Allgemeine Daten** eines Vertrages. Im oberen Bildbereich sehen Sie die auch Bezeichnungen weiterer Registerkarten aus der Dialogsteuerung für Verträge. Die nun folgenden Erläuterungen zur Bildfolge und zu Bildern, Abschnitten und Sichten können Sie anhand des Beispielvertrages aus Abbildung 2.19 nachvollziehen.

Bildfolge und Bilder

Wie Sie in Abschnitt 2.2.2, »Customizing: Vertragsarten einrichten«, gesehen haben, ordnen Sie jeder Vertragsart eine bestimmte *Bildfolge* zu, die Sie zuvor definiert haben. Diese Bildfolge besteht, wie der Name schon sagt, aus einer Folge von Bildern. Diese Bilder entsprechen den Registerkarten im Vertragsdialog. Abbildung 2.20 zeigt die Zuordnung der Bilder zur Bildfolge.

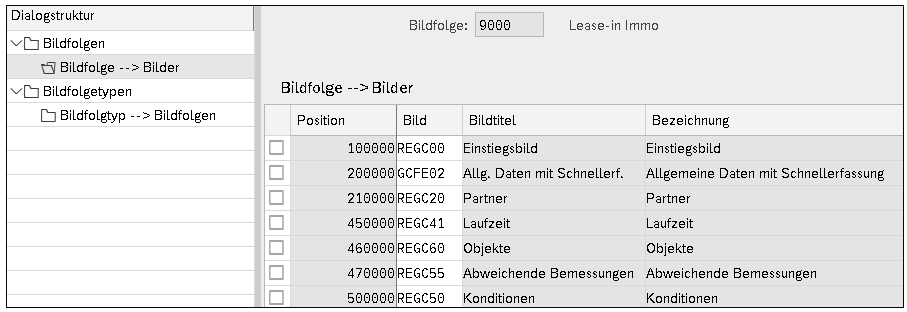

Abbildung 2.20 Bilder einer Bildfolge festlegen

Bilder und Abschnitte

Ein *Bild* besteht aus einem oder mehreren *Abschnitten*. Die Abschnitte bilden auf der Registerkarte die jeweils eingerahmten Bereiche ab. Abbildung 2.21 zeigt die Zuordnung der Abschnitte zu einem Bild.

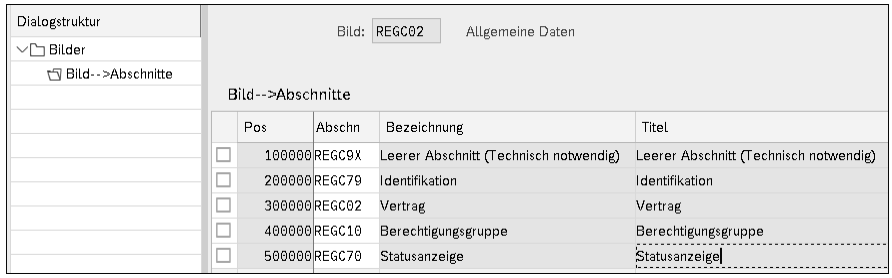

Abbildung 2.21 Abschnitte eines Bildes festlegen

Abschnitte und Sichten

Sichten sind Teile von **Abschnitten**. Sichten sind technisch repräsentiert durch Dynpros. Legen Sie fest, welche Sichten zu welchen Abschnitten angeordnet werden sollen. Im Vertragsdialog wird im Standard im Allgemeinen nur genau eine Sicht pro Abschnitt verwendet, die dann auch mit dem gleichen Schlüssel bezeichnet wurde.

Auf der Registerkarte **Allgemeine Daten** sehen Sie in Abbildung 2.19 den Abschnitt **Vertrag**. Diesem Abschnitt **REGC02 Vertrag** ist die Sicht **REGC02 Vertrag** zugeordnet. Abbildung 2.22 zeigt die Zuordnung der Sichten zu einem Abschnitt.

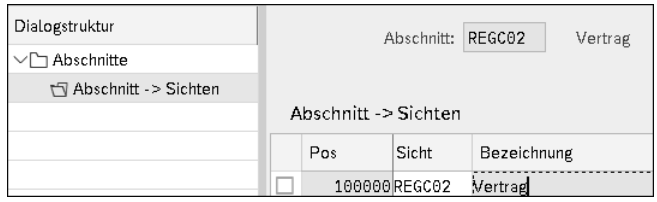

Abbildung 2.22 Sichten eines Abschnitts festlegen

Um eine **Sicht** anzulegen, benötigen Sie immer ein Dynpro, einen sogenannten *Subscreen*. Funktionsbausteine steuern den Ablauf des Screens (z. B. zu den Zeitpunkten »Vor der Ausgabe« und »Nach der Eingabe«). Normalerweise sollten Sie die bereits mit dem Vertragsmanagement ausgelieferten Screens und Funktionsbausteine verwenden. Abbildung 2.23 zeigt die Detaildaten einer Sicht.

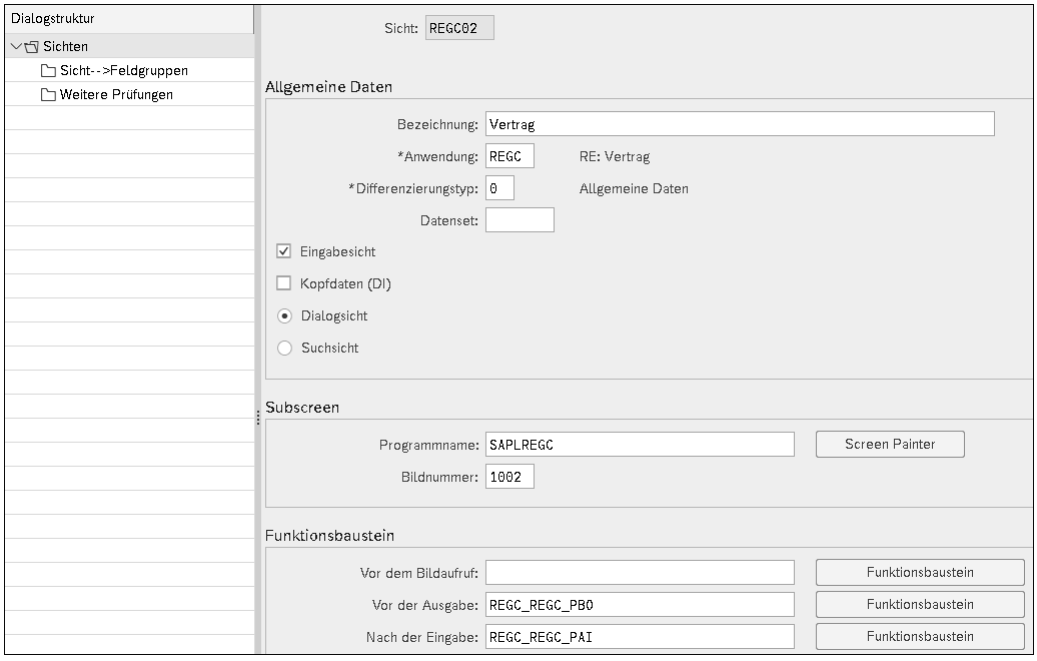

Abbildung 2.23 Detailinformationen der Sicht »Vertrag«

Sichten, Feldgruppen und Felder

Den Sichten sind *Feldgruppen* zugeordnet, die ihrerseits aus Feldern bestehen. Abbildung 2.24 zeigt diese Zuordnung beispielhaft.

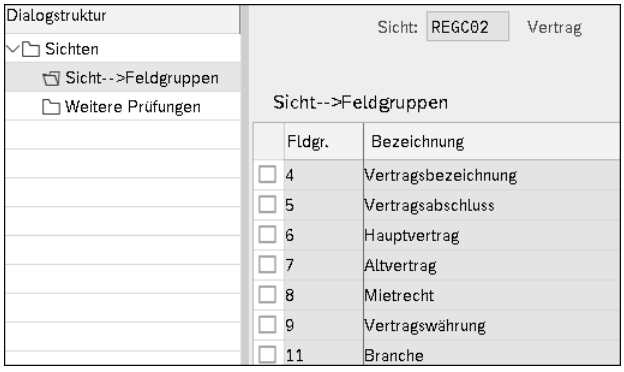

Abbildung 2.24 Feldgruppen der Sicht »Vertrag« (Sicht REGC02)

Feldgruppen sind häufig so festgelegt, dass sie entweder nur ein Feld oder aber sehr wenige, logisch zusammengehörige Felder enthalten (siehe Abbildung 2.25). Damit haben Sie größere Flexibilität bei der Zusammenstellung der Sichten.

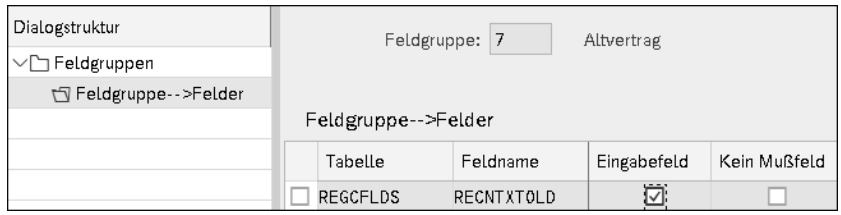

Abbildung 2.25 Feld der Feldgruppe »Altvertrag«

Eine weitere Möglichkeit, die Bilder Ihren Anforderungen entsprechend auszusteuern, bietet sich durch die Feldstatussteuerung. Sie ermöglicht es Ihnen, pro Aktivität (d. h. Anlegen, Ändern, Anzeigen eines Vertrags) und pro Vertragsart festzulegen, ob ein Feld eine Eingabe zwingend erfordert (Muss-Feld), ob das Feld überhaupt eingabebereit ist (Kann-Feld) oder ausgeblendet wird (siehe Abbildung 2.26).

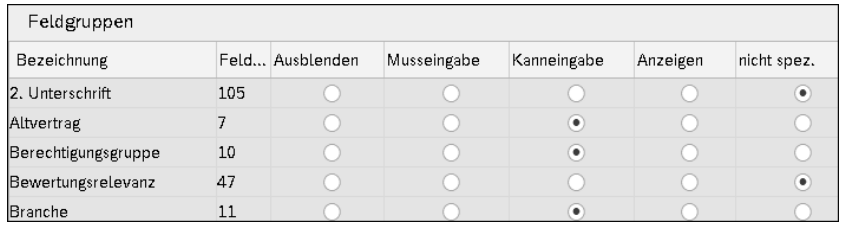

Abbildung 2.26 Feldstatus steuern

Manche Felder werden allerdings programmseitig bereits als Muss-Felder gesteuert, weil sie zwingend benötigt werden (z. B. Vertragsbeginn) – hier haben Sie dann keine Möglichkeit, dies zu übersteuern.

Sie haben gesehen, dass Sie abhängig von der Vertragsart steuern können, wie der Vertragsdialog abläuft. Darüber hinaus haben Sie weitere Steuerungsmöglichkeiten z. B. über BAdIs, um kundenspezifische Prüfungen, Vorbelegungen von Feldern oder kundeneigene Felder in den Dialog einzubinden. Lesen Sie hierzu Abschnitt 2.9.2, »Erweiterungen implementieren (BAdI): Vertragsdialog«.

2.3 Vertragspartner

Verträge werden immer zwischen Partnern abgeschlossen. Einer der beteiligten Partner ist Ihr Unternehmen – repräsentiert durch den Buchungskreis. Den oder die andere(n) Vertragspartner hinterlegen Sie im Vertrag auf der Registerkarte **Partner** bzw. im Abschnitt Partnerzuordnung. Zum Partner wird nicht nur der Name hinterlegt, sondern auch Adressen und Kommunikationsinformationen sowie gegebenenfalls die für das SAP Finanzwesen relevanten Kontodaten wie die Nummer des Kreditorenkontos.

2.3.1 Partnerrollen

Auch die Frage, welche Partner für einen Vertrag zu hinterlegen sind, ist davon abhängig, um welche Vertragsart es sich handelt. Üblicherweise wird für jede Vertragsart ein Hauptvertragspartner definiert. Das ist im Fall eines Anmietvertrags für eine Immobilie der Vermieter, im Fall des Leasingvertrags der Leasinggeber, bei einem (Ver-)Mietvertrag der Mieter. Es ist möglich, weitere Partner zu erfassen, die im Zusammenhang mit dem Vertrag relevant sind, etwa einen Sachbearbeiter, einen Techniker oder einen Makler. Tabelle 2.2 zeigt verschiedene Beispiele für Partnerrollen bei verschiedenen Vertragsarten.

Beispiel	Hauptvertragspartner	Beispiel für weitere Vertragspartner
Anmietung Büros und Parkplätze	Vermieter (kreditorischer Geschäftspartner)	Makler, Sachbearbeiter
Vermietung Parkplatz	Mieter (debitorischer Geschäftspartner)	
Leasingvertrag	Leasinggeber (kreditorischer Geschäftspartner)	Servicetechniker
Reinigungsservice	Dienstleister (kreditorischer Geschäftspartner)	Hausmeister, Sachbearbeiter

Tabelle 2.2 Beispiele für Partnerrollen bei verschiedenen Vertragsarten

Vertragspartner werden im System als *Geschäftspartner* angelegt. Dies kann über die App **Geschäftspartner bearbeiten** erfolgen oder aber direkt im Vertragsdialog.

2.3.2 Partner dem Vertrag zuordnen

Um einem Vertrag einen vorhandenen Partner zuzuordnen oder aus dem Vertrag heraus einen neuen Partner für diesen Vertrag anzulegen, wählen Sie, wie in Abbildung 2.27 gezeigt, innerhalb der Partnerzuordnung zum Vertrag

- in der App **Vertragsverwaltung** (F5273) die Funktion Anlegen (**Anlegen**) bzw.
- in der App **Vertrag verwalten** (RECN) die Funktion ⊕ (**Neuen Partner zuordnen**).

Daraufhin werden Ihnen die für die jeweilige Vertragsart erlaubten Partnerrollen angeboten. In der Registerkarte **Partner** der App **Vertrag verwalten** (RECN) finden Sie beim Zuordnen neuer Partner über die Funktion ⊕ (**Neuen Partner zuordnen**) oberhalb der Linie im Dropdown-Menü die Rolle des Hauptvertragspartners (hier **Kreditorischer Vertragspartner**), die obligatorisch ist.

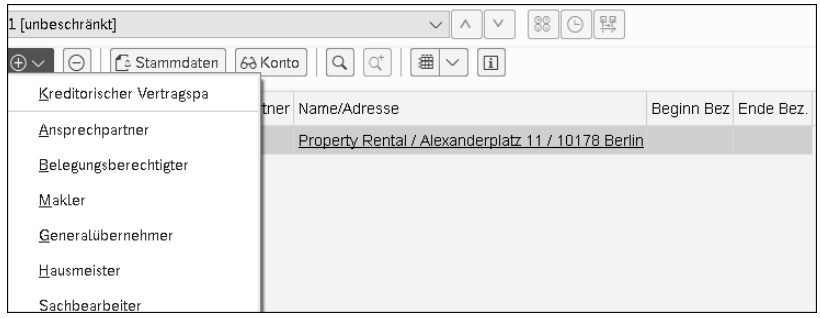

Abbildung 2.27 Partnerrollen für die gewählte Vertragsart

Dubletten vermeiden

Sie werden immer zwingend über ein Suchfenster für die Partnersuche in den Dialog geführt, um zu vermeiden, dass bereits vorhandene Partner versehentlich doppelt angelegt werden. In Abbildung 2.28 sehen Sie ein Beispiel für die Partnersuche nach Namen, in diesem Fall mit dem Suchbegriff »Property«.

Die phonetische Suche sorgt dafür, dass gleich klingende Namen bei der Suche berücksichtigt werden, so dass Sie z. B. »Meier« eingeben können und dann auch »Meyer« oder »Maier« finden.

Geben Sie im Suchfenster die Partnerdaten an, die für die Suche benutzt werden sollen. Mit dem Vermieter Property Rental aus Beispiel 1 haben Sie bereits früher Verträge abgeschlossen. Der in diesen Verträgen verwendete Partnerstammsatz wird daher gefunden, und der Partner kann per Doppelklick aus der Ergebnisliste ausgewählt und auf diese Weise dem neuen Vertrag zugeordnet werden (siehe Abbildung 2.29).

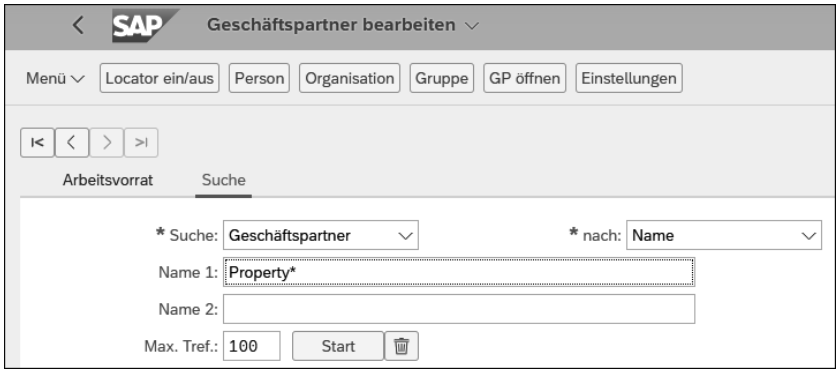

Abbildung 2.28 Beispiel für die Partnersuche

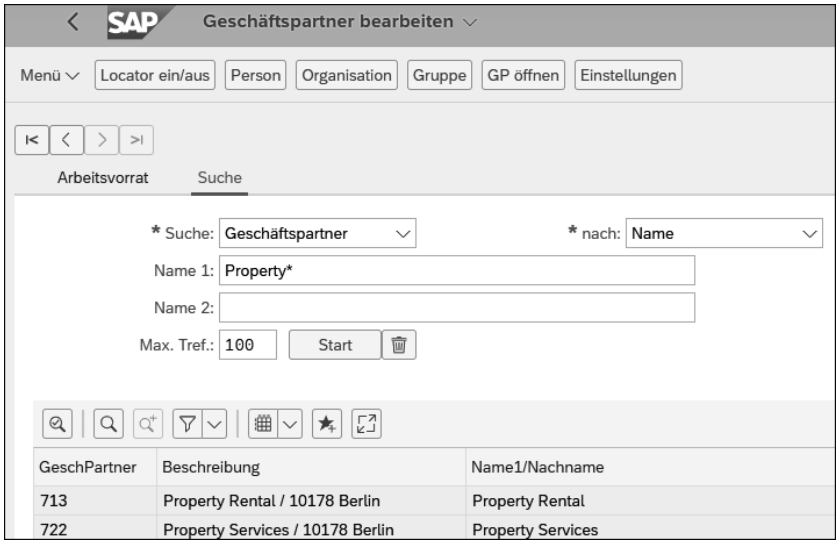

Abbildung 2.29 Ergebnisliste der Partnersuche

2.3.3 Partner anlegen und dem Vertrag zuordnen

Mit der Firma Putz-Flink-Schnell GmbH schließen Sie erstmalig einen Vertrag. Für diesen Partner ist im SAP-System also noch kein Geschäftspartnerstammsatz vorhanden. Sie gelangen daher nach erfolgloser Suche wieder in das Suchfenster und können nun einen neuen Geschäftspartner anlegen. Alternativ können Sie auch die App Geschäftspartner bearbeiten (BP) verwenden. Hier werden Ihnen Buttons zum Anlegen von Partnern angeboten: **Person**, **Organisation** und **Gruppe** (siehe Abbildung 2.30).

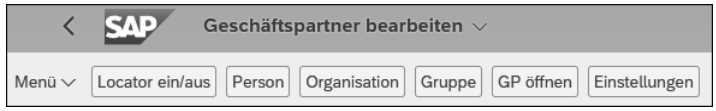

Abbildung 2.30 Button-Leiste zum Anlegen von Geschäftspartnern

Klicken Sie auf den Button Organisation (**Organisation**), um für die Firma Putz-Flink-Schnell GmbH einen Geschäftspartnerstammsatz anzulegen und diesen neu angelegten Geschäftspartner dem Vertrag zuzuordnen.

Geschäftspartner gefunden, aber nicht den richtigen

Gelegentlich kommt es vor, dass die Suche nach einem Geschäftspartner zu einer Auswahl von mehreren möglichen Geschäftspartnern führt, wie in Abbildung 2.29 gezeigt. Ist keiner dieser Geschäftspartner der richtige, schließen Sie das Ergebnisfenster, ohne einen der angebotenen Partner auszuwählen. Sie gelangen dann – wie nach einer erfolglosen Suche – in das Suchfenster zurück und erhalten die Option der Neuanlage des Partners, wie in Abbildung 2.30.

Nachdem Sie auf einen der Buttons zum Anlegen eines Partners, z. B. Organisation (**Organisation**), gedrückt haben, erscheint die Eingabemaske zur Erfassung der Partnerdaten (siehe Abbildung 2.31).

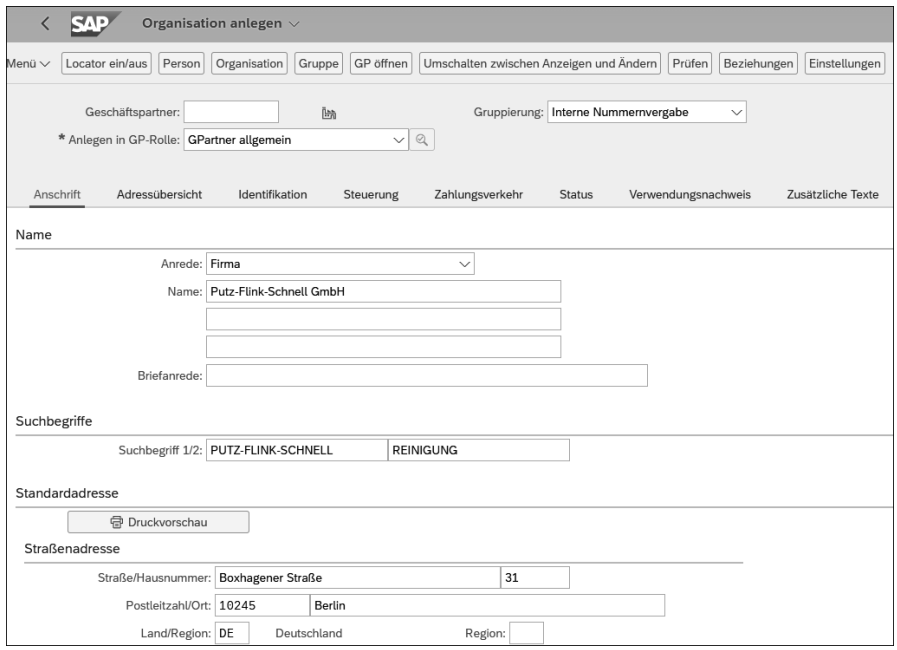

Abbildung 2.31 Geschäftspartner anlegen – Name und Anschrift

Geben Sie die notwendigen Daten für den Geschäftspartner wie Name und Anschrift ein, und kehren Sie über den Button (**Zurück**) in den Vertragsdialog zurück. Der Geschäftspartner wurde noch nicht auf der Datenbank angelegt und erhält zunächst eine vorläufige Nummer **##1**, wie Sie in Abbildung 2.32 sehen. Auch der Vertrag ist hier noch nicht gesichert – er ist mit **<NEU>** markiert. Das Fortschreiben der Geschäftspartnerdaten auf der Datenbank erfolgt im Vertragsdialog immer erst beim Sichern des Vertrags. Dann erhält der Geschäftspartnerstammsatz eine Nummer, die auch im Vertrag fortgeschrieben wird.

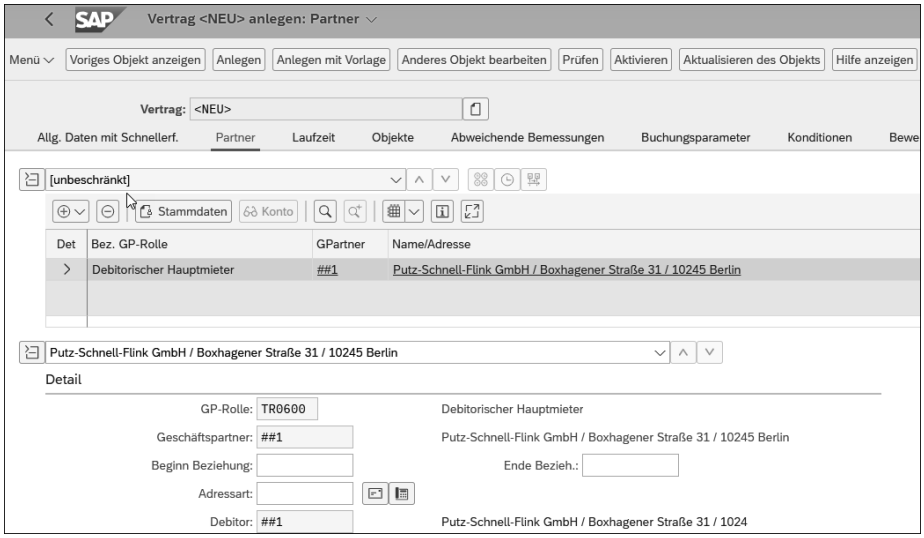

Abbildung 2.32 Neuer Vertragspartner mit temporärer Vertragsnummer im Vertrag

Bei der Firma Property Rental und der Firma Putz-Flink-Schnell GmbH handelt es sich um Unternehmen. Sie haben daher einen Geschäftspartner vom Typ *Organisation* angelegt. Als weitere Geschäftspartnertypen gibt es die *Person*, die für einen Wohnungsmieter oder einen Sachbearbeiter vorkommt, oder *Gruppen*, wie z. B. Ehepaare.

Neben dem Geschäftspartnertyp unterscheidet das System nach den Rollen, die Geschäftspartner in Bezug auf Verträge spielen.

Partnerrollen

Als Vertragspartner kommen Vermieter, Mieter, Sachbearbeiter, Makler, Eigentümer usw. infrage. Je nachdem, welche Rolle ein Geschäftspartner spielt, benötigen wir im System unterschiedliche Daten: Für kreditorische Partner benötigen wir ein Kreditorenkonto und eine Bankverbindung, um die Zahlungen abzuwickeln, für den Sachbearbeiter reichen Kommunikationsdaten aus, für den Mieter benötigen Sie ein Debitorenkonto. Diese

Daten werden *rollenspezifische Daten* genannt. Alle Daten, die für jede Rolle gleichermaßen benötigt werden, nennen wir *zentrale Daten*. Dazu gehören Namen, Adressen und Kommunikationsdaten.

2.3.4 Partner in neuer Rolle anlegen

Den Hauptvertragspartner für den Servicevertrag in Beispiel 4 aus Abschnitt 2.2.1, »Verträge nach Vertragsarten unterscheiden«, die Firma Putz-Flink-Schnell GmbH, haben Sie für den Mietvertrag aus Beispiel 2 bereits als Partner in der Rolle des Mieters angelegt. Ein Geschäftspartnerstammsatz ist für die Firma Putz-Flink-Schnell GmbH also bereits im System vorhanden. Da Sie mit diesem Partner jedoch noch nie einen Servicevertrag abgeschlossen haben, ist für ihn die Rolle des kreditorischen Vertragspartners noch nicht angelegt.

Geben Sie nun im Suchfenster die Daten des Partners ein, wird der Stammsatz gefunden. Er muss allerdings noch um die Rollendaten für die Rolle **kreditorischer Vertragspartner**, unter anderem um ein Kreditorenkonto, ergänzt werden. Sie gelangen daher in diesem Fall direkt in den Dialog zum Anlegen der geforderten Rolle, den Sie in Abbildung 2.33 sehen.

Abbildung 2.33 Anlegen einer neuen Rolle zum vorhandenen Partner

Auch diesen Dialog verlassen Sie nach der Pflege der fehlenden Daten über den Button (**Zurück**) und kehren in den Vertragsdialog zurück. Die neue Rolle des Partners wird erst gesichert, wenn Sie den Vertrag sichern.

2.3.5 Unterschiedliche Partneradressen verwenden

Geschäftspartner können verschiedene Adressen besitzen, wie etwa eine Rechnungsadresse, eine Lieferadresse oder die Adresse einer Niederlassung. Diese Adressen werden im System als Adressarten unterschieden. Abbil-

dung 2.34 zeigt die im Geschäftspartnerstammsatz hinterlegten unterschiedlichen Adressen für unseren Beispielpartner an.

Abbildung 2.34 Partnerstammdaten mit mehreren Adressen

Korrespondenzadresse

Die Adressen zum Partner erfassen Sie auf der Registerkarte **Adressübersicht** in der Pflege der Partnerdaten. Die Partnerstammdaten können Sie aufrufen, indem Sie im Vertragsdialog auf der Registerkarte **Partner** auf den Partner doppelklicken.

Wollen Sie im Zusammenhang mit dem Vertrag eine bestimmte Adresse als bevorzugte Adresse für die Korrespondenz verwenden, kehren Sie in den Vertragsdialog auf die Registerkarte **Partner** zurück. Markieren Sie den entsprechenden Partner. In den Detaildaten des Geschäftspartners sehen Sie die Adressinformationen zum Partner (siehe Abbildung 2.35). Als Korrespondenzadresse ist in diesem Beispiel »Am Neuen Garten 12 / 15012 Potsdam« ausgewählt und im Feld **Adressart** hinterlegt – die Auswahl erfolgte über die Suchhilfe. Sie finden hier außerdem spezielle Buttons, damit Sie die Adresse und die Telefonnummern des Partners anzeigen können, ohne in den Partnerdialog abspringen zu müssen.

Zeitabhängigkeit

Im Detailbild zum Partner können Sie außerdem die zeitliche Gültigkeit der Zuordnung des Partners zum Vertrag pflegen (Beginn der Beziehung, Ende der Beziehung). Ist der Partner debitorisch oder kreditorisch, wird hier auch die Nummer des Debitorenkontos bzw. Kreditorenkontos angezeigt. Der Partner in Abbildung 2.35 hat die Geschäftspartnernummer 713 (Nummer des Geschäftspartnerstammsatzes) und die Kreditorennummer (**Lieferant**) 100235 (Nummer seines Kreditorenkontos im SAP Finanzwesen).

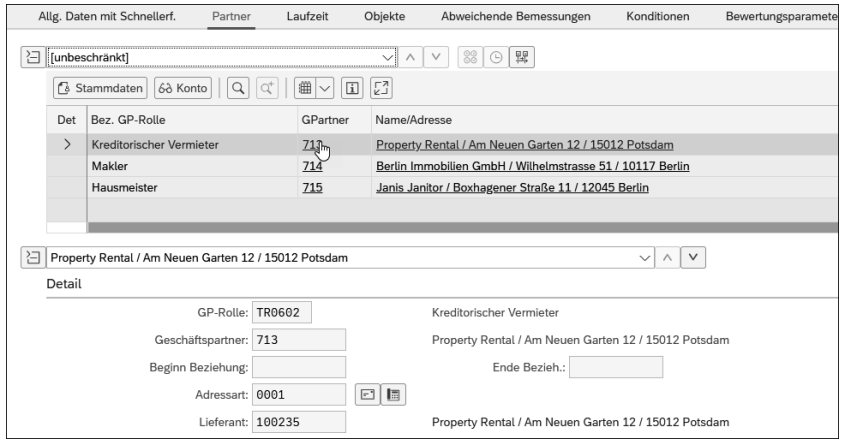

Abbildung 2.35 Details zum Partner – Adressart, Gültigkeit, Kreditorenkonto (Lieferant)

2.3.6 Customizing: Partnerrollen zu Vertragsarten einrichten

Die Einstellungen zu den Partnerrollen für Vertragsarten finden Sie im Einführungsleitfaden von SAP RE.

GP-Rollen definieren

Definieren Sie zunächst die Geschäftspartnerrollen (GP-Rollen) unter **Geschäftspartner • Wesentliche Einstellungen zum Geschäftspartner im RE-Kontext • Geschäftspartnerrollen • GP-Rollen definieren**.

Im Standard finden Sie eine Reihe von voreingestellten Geschäftspartnerrollen. Für das Vertragsmanagement sind dies die Rollen, die mit TR06* beginnen, also z. B.:

- TR0600 Debitorischer Hauptmieter
- TR0604 Kreditorischer Vertragspartner

GP-Rollen definieren

SAP empfiehlt Ihnen, die im Auslieferungs-Customizing vorhandenen GP-Rollen zu verwenden und deren Einstellungen nicht zu verändern. Im Allgemeinen ist es nicht sinnvoll, die GP-Rollen zu stark zu differenzieren. Man kann z. B. statt der unterschiedlichen kreditorischen Rollen »Leasinggeber«, »Servicedienstleiter« und »Vermieter« einheitlich die Rolle »Kreditorischer Vertragspartner« verwenden. Sollten Sie dennoch weitere GP-Rollen benötigen, kopieren Sie eine vorhandene Rolle.

Rollen pro Vertragsart

Als Nächstes legen Sie die zulässigen Geschäftspartnerrollen pro Vertragsart fest. Verwenden Sie dazu im Customizing von SAP RE den folgenden

Menüpfad: **Geschäftspartner • Wesentliche Einstellungen zum Geschäftspartner im RE-Kontext • Geschäftspartnerrollen • Zuordnung Rollentypen zu den Immobilien-Anwendungen • Einstellungen zu Rollen pro Objektart definieren**.

Geschäftspartner werden in allen Immobilienobjekten gleichermaßen verwendet. Daher finden Sie die Einstellungen der GP-Rollen pro Vertragsart im Einführungsleitfaden in dem allgemeiner benannten Menüpunkt **Einstellungen zu Rollen pro Objektart definieren**.

Rufen Sie den Dialog auf, und positionieren Sie auf die Objektart (**Art**) **IS** (Vertrag). Dieses Kürzel steht für die Verträge. In der Spalte **Differenzierungskriterium** können Sie innerhalb der Objektart **Vertrag** nach Vertragsarten differenzieren. In Abbildung 2.36 sehen Sie beispielhaft die Vertragsart 9000 (Anmietung/Lease-in Immobilien), für die verschiedene Partnerrollen zugelassen wurden: kreditorischer Vermieter, Makler, Verwalter usw.

Zuordnung Rollen zu Objekttypen / Applikationen

Art	Bez. Objektart	Difkrt	Text Diff.kriterium	Rolle	Bezeichnung	Grp.	AdrA	Objektadr.	Kar	Muß	multZ	Zuordnung	Suchhilfe
IS	Vertrag	9000	Anmietung/Lease-in Immobilien	TR0602	Kreditorischer Vermieter	0001	0001	nein	1	☐	☑	Auswahl rollenunabhängig, Pflege zugelassen	
IS	Vertrag	9000	Anmietung/Lease-in Immobilien	TR0604	Kreditorischer Vertragspartner	0001	0001	nein	1	☐	☑	Auswahl rollenunabhängig, Pflege zugelassen	
IS	Vertrag	9000	Anmietung/Lease-in Immobilien	TR0801	Makler	0001	0001	nein	1	☐	☐	Auswahl rollenunabhängig, Pflege zugelassen	
IS	Vertrag	9000	Anmietung/Lease-in Immobilien	TR0806	Verwalter	0001	0001	nein	1	☐	☐	Auswahl rollenunabhängig, Pflege zugelassen	
IS	Vertrag	9000	Anmietung/Lease-in Immobilien	TR0808	Hausmeister	0001	0001	nein	1	☐	☐	Auswahl rollenunabhängig, Pflege zugelassen	
IS	Vertrag	9000	Anmietung/Lease-in Immobilien	TR0998	Sachbearbeiter	0001	0001	nein	1	☐	☐	Auswahl rollenunabhängig, Pflege zugelassen	
IS	Vertrag	9001	Leasing/Lease-in Sonstiges	TR0604	Kreditorischer Vertragspartner	0001	0001	nein	1	☐	☑	Auswahl rollenunabhängig, Pflege zugelassen	
IS	Vertrag	9001	Leasing/Lease-in Sonstiges	TR0998	Sachbearbeiter	0001	0001	nein	1	☐	☐	Auswahl rollenunabhängig, Pflege zugelassen	
IS	Vertrag	9002	Servicevertrag (kred.)	TR0604	Kreditorischer Vertragspartner	0001	0001	nein	1	☑	☑	Auswahl rollenunabhängig, Pflege zugelassen	
IS	Vertrag	9002	Servicevertrag (kred.)	TR0808	Hausmeister	0001	0001	nein	1	☐	☐	Auswahl rollenunabhängig, Pflege zugelassen	
IS	Vertrag	9002	Servicevertrag (kred.)	TR0998	Sachbearbeiter	0001	0001	nein	1	☐	☐	Auswahl rollenunabhängig, Pflege zugelassen	
IS	Vertrag	9003	Anmietung/Lease-in Umsatz	TR0602	Kreditorischer Vermieter	0001	0001	nein	1	☐	☑	Auswahl rollenunabhängig, Pflege zugelassen	
IS	Vertrag	9003	Anmietung/Lease-in Umsatz	TR0604	Kreditorischer Vertragspartner	0001	0001	nein	1	☐	☑	Auswahl rollenunabhängig, Pflege zugelassen	
IS	Vertrag	9003	Anmietung/Lease-in Umsatz	TR0801	Makler	0001	0001	nein	1	☐	☐	Auswahl rollenunabhängig, Pflege zugelassen	
IS	Vertrag	9003	Anmietung/Lease-in Umsatz	TR0806	Verwalter	0001	0001	nein	1	☐	☐	Auswahl rollenunabhängig, Pflege zugelassen	
IS	Vertrag	9003	Anmietung/Lease-in Umsatz	TR0808	Hausmeister	0001	0001	nein	1	☐	☐	Auswahl rollenunabhängig, Pflege zugelassen	
IS	Vertrag	9010	Vermietung/lease-out Immo	TR0600	Debitorischer Hauptmieter	0001	0001	nein	1	☑	☐	Auswahl rollenunabhängig, Pflege zugelassen	
IS	Vertrag	9010	Vermietung/lease-out Immo	TR0808	Hausmeister	0001	0001	nein	1	☐	☐	Auswahl rollenunabhängig, Pflege zugelassen	
IS	Vertrag	9010	Vermietung/lease-out Immo	TR0998	Sachbearbeiter	0001	0001	nein	1	☐	☐	Auswahl rollenunabhängig, Pflege zugelassen	

Abbildung 2.36 Geschäftspartnerrollen pro Vertragsart

Sie legen hier zunächst fest, welche Rollen für die jeweilige Vertragsart zulässig sind. Diese Rollen erscheinen dann für die betreffende Vertragsart im Auswahldialog auf der Registerkarte **Partner**, wie Sie das beispielhaft in Abbildung 2.27 sehen. Zusätzlich können Sie im Detailbild des Dialogs noch Eigenschaften festlegen, wie die jeweilige Rolle im Zusammenhang mit dieser Vertragsart behandelt werden soll:

- Die **Kardinalität** entscheidet, wie viele Geschäftspartner in dieser Rolle zur gleichen Zeit dem Vertrag zugeordnet werden dürfen. Im Allgemeinen wird man z. B. nur einen einzigen Vermieter zuordnen, während gegebenenfalls mehrere Sachbearbeiter zeitgleich zuständig sein könnten.
- Über das Feld **Mussbeziehung** entscheiden Sie, ob immer mindestens ein Partner dieser Rolle vorhanden sein muss.

- Das Feld **BP-Zuordnung** beeinflusst das Verhalten des Suchfensters für Partner. Je nach den Regeln, die in Ihrem Unternehmen für die Pflege von Geschäftspartnern bestehen, können Sie unter folgenden Optionen wählen:

  – **Standardsuche**

  Mit den eingegebenen Suchdaten wird unter allen vorhandenen Geschäftspartnern gesucht. Wird ein passender Geschäftspartner gefunden, kann er anschließend gegebenenfalls unter Ergänzung der notwendigen Rollendaten im Vertrag verwendet werden.

  – **Auswahl rollenabhängig, Pflege nicht zugelassen**

  Mit den eingegebenen Daten wird der Geschäftspartner gesucht, allerdings nur aufgelistet, wenn er in der ausgewählten Rolle vorhanden ist. Die Neuanlage eines Geschäftspartners ist nicht möglich.

  – **Auswahl rollenabhängig, Pflege zugelassen**

  Im Suchbild wird dem Anwender angeboten, die Partnersuche rollenabhängig (Vorbelegung) oder rollenunabhängig vorzunehmen. Er kann dann auch den Partner in der gewünschten Rolle anlegen.

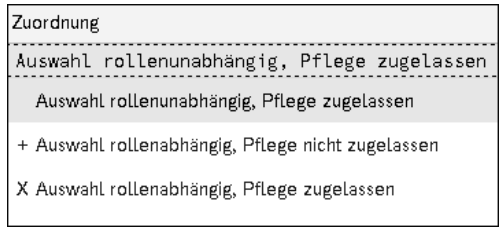

Abbildung 2.37 Vorgaben für die Geschäftspartnersuche

Hauptvertragspartner

Zusätzlich zu den Einstellungen im vorgenannten Customizing-Dialog können Sie im Customizing von SAP RE unter **Vertrag • Vertragsart • Vertragsarten definieren** bis zu zwei Rollen als Hauptvertragspartnerrollen (Hauptvertragspartner 1 und Hauptvertragspartner 2) hervorheben (siehe Abbildung 2.38), im Bild steht die Abkürzung HVP für Hauptvertragspartner.

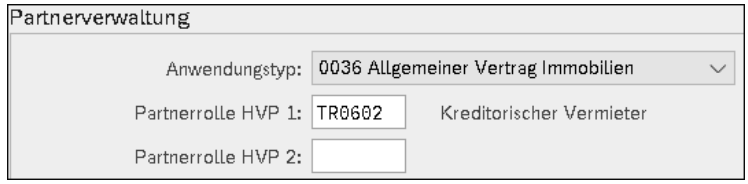

Abbildung 2.38 Hauptvertragspartner (HVP) zur Vertragsart festlegen

Diese Einstellung steuert,

- welche Partnerrollen über die gesamte Vertragslaufzeit vorhanden sein müssen,
- welche Partnerrollen im Dialog als Hauptvertragspartner oberhalb der Linie ausgewiesen werden (siehe Abbildung 2.27) und
- welche Partner im Infosystem für Verträge standardmäßig in den Auswertungen erscheinen.

Debitoren und Kreditoren

Für debitorische und kreditorische Partner sind weitere Einstellungen notwendig. Diese werden in Abschnitt 4.2.1., »Customizing: Geschäftspartner – Debitoren und Kreditoren«, erläutert.

2.4 Objekte

Auf der Registerkarte **Objekte** (App **Vertrag verwalten** (RECN)) bzw. im Abschnitt **Objektzuordnung** (App Vertrag verwalten) hinterlegen Sie die Informationen zu den Objekten oder Dienstleistungen, über die der Vertrag abgeschlossen wurde. In unseren Beispielen aus Abschnitt 2.1, »Ein erster Überblick«, waren das z. B. Büros, Parkplätze, Drucker oder Reinigungsdienstleistungen.

2.4.1 Vertragsgegenstand

Umgangssprachlich werden die Objekte des Vertrags auch Vertragsgegenstände genannt. Im SAP-System hat dieser Begriff jedoch eine engere Bedeutung: Der Begriff *Vertragsgegenstand* bezeichnet technisch im System nur einen Teil der möglichen Vertragsobjekte, nämlich diejenigen, die keine eigenen Stammdaten besitzen. Nur im Kontext des Vertrags existente Objekte ohne eigenen Stammsatz nennen wir im Vertragsmanagement *Vertragsgegenstand*. Vertragsgegenstände werden im Vertrag durch einen Text, durch ein Attribut *Gegenstandsart* und eine Kontierung beschrieben (siehe Abbildung 2.7 zu Beginn des Kapitels). Der technische Schlüssel dieser Objektart ist J4, weshalb man manchmal auch vom *J4-Objekt* spricht.

Kontierung

Die Kontierung, d. h. ein Kontierungsobjekt wie eine Kostenstelle oder ein Auftrag, wird benötigt, um Kosten oder Erlöse aus dem Vertrag verursachungsgerecht zuzuordnen.

Gegenstandsart

Vertragsgegenstände können unterschiedlichster Art sein: Fahrzeuge, Drucker, Gebäude oder Maschinen. Um die Vertragsgegenstände für das Reporting und für die bilanzielle Bewertung differenzieren zu können, können Sie sie nach Gegenstandsarten unterscheiden. Sie richten die Gegenstandsar-

ten im Customizing von SAP RE unter **Vertrag • Objekte • Vertragsgegenstand: Gegenstandsart** ein. Dieses Attribut können Sie nur für Vertragsgegenstände, nicht aber für andere Objektarten benutzen.

Generische Mietobjekte

Etwas anders ist es bei generischen Mietobjekten (Objektart J7). Generische Mietobjekte – mit den zugehörigen Controllingobjekten – können für verschiedene Sachverhalte der An- und Vermietung genutzt werden. Mit ihrer Hilfe können Immobilienobjekte unterschiedlicher Hierarchiestufen (z. B. Gebäude, Etagen oder Räume) abgebildet und bei Bedarf auch in mehreren Verträgen verwendet werden. Sie können mit oder ohne Portfolioanbindung angelegt werden. Generische Mietobjekte mit Portfolioanbindung können für die Verknüpfung mit den in Planon Real Estate Management for SAP) erfassten Stammdatenobjekten genutzt werden.

2.4.2 Weitere Vertragsobjekte

Dem Vertrag können aber auch Objekte zugeordnet werden, die durch einen eigenen Stammsatz im SAP-System abgebildet sind. Objekte mit eigenem Stammsatz sind im Allgemeinen Stammdaten aus der Immobilienverwaltung, wie z. B. Gebäude, Mietobjekte oder Flurstücke. Sie können aber auch technische Plätze, Anlagen oder Objekte der Kostenrechnung wie Aufträge, Kostenstellen oder PSP-Elemente (PSP = *Projekt-Struktur-Plan*) zuordnen. Im Fall des Druckerleasings könnten Sie z. B. die Drucker als Equipment in System führen und im Vertrag auf diese Equipments verweisen (siehe Abbildung 2.39).

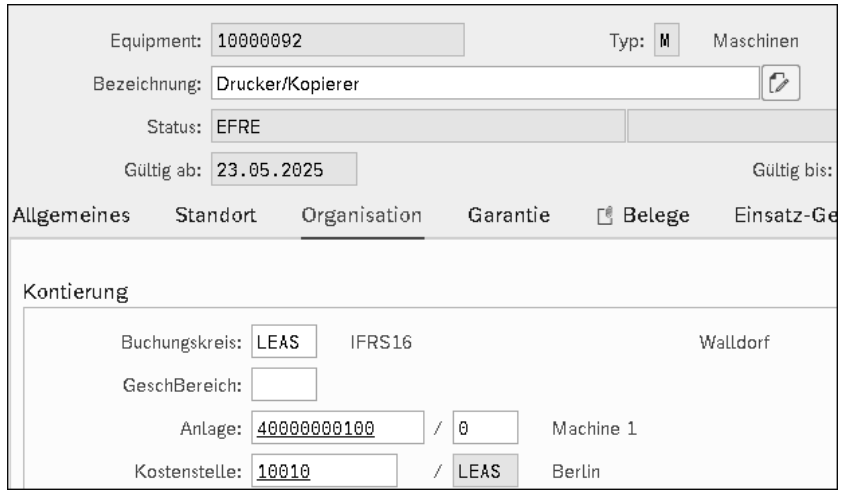

Abbildung 2.39 Equipment als Vertragsobjekt

Auf einen Blick

1 Einführung 27

2 Verträge 39

3 Konditionen und Finanzstrom 109

4 Mieten und Leasingraten buchen 169

5 Bilanzielle Bewertung im Überblick 205

6 Spezielle Konditionen 279

7 Bewertung buchen 307

8 Vertragsänderungen und Folgebewertungen 351

9 Periodische Arbeiten 407

10 Übergangsphase und Datenmigration 425

Inhalt

Geleitwort von Dr. Bernd Limberger 15
Geleitwort von Franz Kehrein 19
Einleitung 21

1 Einführung 27

1.1 SAP S/4HANA Cloud for Contract and Lease Management 28
1.1.1 Bereitstellung der Software 28
1.2 Fiori-Apps 30
1.2.1 Beschreibung der Fiori-Apps 30
1.2.2 Auswertungen 31
1.2.3 Rollen und Berechtigungen 32
1.3 Grundeinstellungen 33
1.4 Wichtige SAP-Hinweise zur bilanziellen Bewertung von Verträgen 35
1.5 Zusammenfassung 36

2 Verträge 39

2.1 Ein erster Überblick 39
2.2 Vertragsarten 48
2.2.1 Verträge nach Vertragsarten unterscheiden 48
2.2.2 Customizing: Vertragsarten einrichten 53
2.2.3 Customizing: Vertragsdialog steuern – Bildfolge 54
2.3 Vertragspartner 59
2.3.1 Partnerrollen 59
2.3.2 Partner dem Vertrag zuordnen 60
2.3.3 Partner anlegen und dem Vertrag zuordnen 61
2.3.4 Partner in neuer Rolle anlegen 64
2.3.5 Unterschiedliche Partneradressen verwenden 64
2.3.6 Customizing: Partnerrollen zu Vertragsarten einrichten 66

2.4 Objekte ... 69
2.4.1 Vertragsgegenstand ... 69
2.4.2 Weitere Vertragsobjekte ... 70
2.4.3 Customizing: Objektarten zur Vertragsart ... 71

2.5 Bemessungen ... 72
2.5.1 Bemessungen zu Verträgen pflegen ... 72
2.5.2 Customizing: Bemessungen einrichten ... 73

2.6 Laufzeit ... 74
2.6.1 Vertragslaufzeiten pflegen ... 74
2.6.2 Verlängerungsregeln hinterlegen ... 74
2.6.3 Kündigungsregeln hinterlegen ... 76

2.7 Verträge im täglichen Geschäft ... 78
2.7.1 Verträge finden ... 78
2.7.2 Verträge auswerten – Infosystem ... 81
2.7.3 Übersichten zum Vertrag ... 84
2.7.4 Wiedervorlage: Kritische Termine verfolgen ... 86
2.7.5 Dokumente zum Vertrag verwalten ... 88
2.7.6 Zusatztexte benutzen ... 90
2.7.7 Mit dem Vertragspartner korrespondieren ... 91

2.8 Besonderheiten von Immobilienverträgen ... 92
2.8.1 Immobilienobjekte ... 92
2.8.2 Nebenkostenabrechnung ... 94
2.8.3 Vorsteuerbehandlung ... 95

2.9 Kundenindividuelle Erweiterungen ... 97
2.9.1 RE-Navigator individualisieren ... 97
2.9.2 Erweiterungen implementieren (BAdI): Vertragsdialog 100
2.9.3 Suchhilfen erweitern oder vereinfachen ... 101

2.10 Zusammenfassung ... 107

3 Konditionen und Finanzstrom 109

3.1 Beispiele für Vertragskonditionen ... 109

3.2 Vertragskonditionen manuell erfassen und ändern ... 113
3.2.1 Vertragskonditionen erfassen ... 113
3.2.2 Buchungsparameter zuordnen ... 115
3.2.3 Finanzstrom prüfen ... 117
3.2.4 Vertragskonditionen manuell ändern ... 121

3.3 Customizing: Konditionen ... 123
3.3.1 Konditionsgruppe, Konditionsart und Konditionszweck 124
3.3.2 Berechnungsvorschrift ... 125
3.3.3 Verteilungsvorschrift ... 127
3.3.4 Rhythmus und Fälligkeit ... 128
3.3.5 Änderungsgründe und Sperrgründe ... 131
3.3.6 Erweiterungen implementieren (BAdI): Konditionen ... 131

3.4 Vertragskonditionen maschinell anpassen ... 132
3.4.1 Maschinelle Anpassung vorbereiten: Anpassungsklausel 133
3.4.2 Maschinelle Anpassung durchführen ... 136
3.4.3 Freie Anpassung ... 142
3.4.4 Indexanpassung ... 144
3.4.5 BAdI-basierte Anpassung ... 145
3.4.6 Anpassungsverfahren in der Immobilienverwaltung ... 145
3.4.7 Customizing: Maschinelle Konditionsanpassung ... 146
3.4.8 Erweiterungen implementieren (BAdI): Maschinelle Konditionsanpassungen ... 151

3.5 Weitere Attribute zu Konditionen ... 152
3.5.1 Konditionen in Fremdwährungen ... 152
3.5.2 Konditionssplit ... 154
3.5.3 Customizing: Konditionen in Fremdwährung und Konditionssplit ... 155

3.6 Vertragskonditionen auswerten ... 157
3.6.1 Auswertung von Konditionen ... 157
3.6.2 Customizing: Infosystem Konditionen ... 159

3.7 Finanzströme ... 160
3.7.1 Partnerfinanzstrom ... 162
3.7.2 Objektfinanzstrom ... 165
3.7.3 Ausblick: Bewertungsfinanzstrom ... 167
3.7.4 Auswertungen zu Finanzströmen ... 167

3.8 Zusammenfassung ... 168

4 Mieten und Leasingraten buchen 169

4.1 Periodische Buchung: Partnerfinanzstrom ... 169
4.1.1 Finanzstrom: Grundlage der periodischen Buchung ... 171
4.1.2 Periodisches Buchen im Vertragsdialog ausführen ... 173
4.1.3 Massenlauf periodisches Buchen ... 178

4.1.4 Buchungsklausel ... 180
4.1.5 Berichte zur periodischen Buchung ... 182
4.1.6 Ein kurzer Abstecher in technische Details ... 184
4.1.7 Periodische Buchung stornieren ... 186

4.2 Customizing: Buchen ... 188
4.2.1 Customizing: Geschäftspartner – Debitoren und Kreditoren ... 188
4.2.2 Customizing: Kontenfindung periodische Buchung ... 189

4.3 Periodisches Buchen: Objektfinanzstrom ... 197
4.3.1 Objektfinanzstrom erzeugen ... 198
4.3.2 Objektfinanzstrom buchen ... 199
4.3.3 Customizing: Objektfinanzstrom ... 201

4.4 Zusammenfassung ... 203

5 Bilanzielle Bewertung im Überblick 205

5.1 Die ersten Schritte ... 206
5.1.1 Voraussetzungen ... 206
5.1.2 Leasingverträge identifizieren und analysieren ... 209
5.1.3 Bewertungsverfahren festlegen ... 212

5.2 Verträge bewerten ... 217
5.2.1 Bewertungsparameter festlegen ... 217
5.2.2 Konditionen zuordnen ... 226
5.2.3 Vertragsbewertung durchführen ... 228
5.2.4 Vertragsbewertung buchen ... 235

5.3 Bilanzielle Bewertung auswerten ... 238
5.3.1 Bewertungsergebnisse anzeigen ... 241
5.3.2 RoU-Anlagen auswerten ... 243
5.3.3 Leasingverbindlichkeiten rastern ... 243

5.4 Customizing der bilanziellen Bewertung ... 248
5.4.1 Steuerung pro Vertragsart im Buchungskreis ... 250
5.4.2 Bewertungsrelevanz ... 252
5.4.3 Bewertungsregeln: Detaildaten ... 253
5.4.4 Bewertungsregel: Zuordnung von Buchungskreis und Vertragsart ... 256
5.4.5 Konditionsbewertungsgruppen ... 257

5.4.6 Bewertungsabhängige Steuerungsparameter: Anlagenklasse der RoU-Anlage und Kontenfindungswert 260
5.4.7 Erweiterungen implementieren (BAdI) 262

5.5 Beispiele für Bewertungen 265
5.5.1 Leasingvertrag nach IFRS 16 bewerten 265
5.5.2 Leasingvertrag nach US-GAAP ASC 842 bewerten (operatives Leasing) 268
5.5.3 Leasingvertrag nach HGB bewerten (operatives Leasing) 270
5.5.4 Servicevertrag nach FAS13 linearisieren (Straight-Lining) 271
5.5.5 (Unter-)Mietvertrag als Finanzierungsleasing bewerten 272

5.6 Besonderheiten in der Bewertung 273
5.6.1 Fremdwährungen behandeln 273
5.6.2 Nicht abzugsfähige Steuer bewerten 274

5.7 Zusammenfassung 277

6 Spezielle Konditionen 279

6.1 Servicekosten 279
6.1.1 Servicekosten sind als separate Servicekonditionen ausgewiesen 280
6.1.2 Servicekosten sind in der Leasingrate enthalten 282
6.1.3 Servicekonditionen und Serviceanteile buchen 283

6.2 Anfängliche Kosten (Initialkosten) 285
6.2.1 Initialkosten in der Bewertung berücksichtigen 285
6.2.2 Initialkosten im Vertrag hinterlegen 287
6.2.3 Bewertung mit Initialkosten buchen 288

6.3 Anreizzahlungen 289

6.4 Rückbauverpflichtung 292

6.5 Restwertgarantie und Rückkaufswert 294

6.6 Untervermietung 296

6.7 Außerordentliche Ab- und Zuschreibungen 300

6.8 Barwertvorgabe 301

6.9 Vermögenswertvorgabe 303

6.10 Zusammenfassung 305

7 Bewertung buchen 307

7.1 Parallele Rechnungslegung ... 307
7.1.1 Kontenlösung ... 308
7.1.2 Ledger-Lösung ... 310
7.1.3 Klassische und neue Anlagenbuchhaltung ... 310

7.2 Parallele Rechnungslegung in der Bewertung ... 312
7.2.1 Buchungen in der Ledger-Lösung (neues Hauptbuch) ... 312
7.2.2 Buchungen in der Kontenlösung (klassisches Hauptbuch) 317

7.3 Kontenfindung der Bewertung – Grundlagen ... 318
7.3.1 Die Bewegungsart ist der Einstieg in die Kontenfindung 318
7.3.2 Der Kontenfindungswert differenziert die Kontenfindung ... 320

7.4 Kontenfindung der Bewertung im Detail ... 322
7.4.1 RoU-Anlage aktivieren ... 324
7.4.2 Leasingverbindlichkeit buchen ... 329
7.4.3 Initialkosten ... 329
7.4.4 Vermögensabgang ... 331
7.4.5 Abschreibungen ... 333
7.4.6 Verrechnung ... 335
7.4.7 Zinsen ... 337
7.4.8 Linearisierung ... 337
7.4.9 Übersichtsbild Kontenfindung bilanzielle Aktivierung ... 337
7.4.10 Bewegungsarten für spezielle Konditionen finden ... 338
7.4.11 Nachbuchungen einrichten ... 342
7.4.12 Umbuchungen einrichten ... 346
7.4.13 Buchen ohne Anlagenbuchhaltung ... 347

7.5 Zusammenfassung ... 348

8 Vertragsänderungen und Folgebewertungen 351

8.1 Folgebewertung durchführen ... 352
8.1.1 Zeitscheibe der Bewertungsklausel anlegen ... 353
8.1.2 Folgebewertung durchführen ... 358
8.1.3 Folgebewertung buchen ... 360
8.1.4 Folgebewertung auswerten ... 360

8.2 Folgebewertungen bei Konditionsänderungen ... 361
8.2.1 Konditionserhöhung ... 361
8.2.2 Konditionsminderung ... 367
8.2.3 Konditionsänderung durch Indexanpassung ... 368

8.3 Folgebewertungen bei Änderung der Vertragslaufzeit ... 372
8.3.1 Vertrag mit Verlängerungsoption ... 374
8.3.2 Vertrag vorzeitig verlängern ... 377
8.3.3 Vertrag vorzeitig beenden ... 380

8.4 Substanzielle Vertragsänderungen ... 383
8.4.1 Hinzumietung von Objekten ... 383
8.4.2 Rückgabe von Objekten ... 385
8.4.3 Operatives Leasing und Finanzierungsleasing nach US-GAAP ... 391

8.5 Vertragsänderungen bei Bewertung mit Linearisierung ... 397
8.5.1 Beispiel 1: Linearisierung ab offener Periode ... 399
8.5.2 Beispiel 2: Linearisierung ab Anfang ... 400
8.5.3 Beispiel 3: Linearisierung ab Betrachtungsbeginn ... 401
8.5.4 Beispiel 4: Linearisierung ab offener Periode (Zahlung) ... 402
8.5.5 Linearisierung: Zusammenfassung ... 404

8.6 Zusammenfassung ... 405

9 Periodische Arbeiten 407

9.1 Daten aktuell halten ... 407
9.1.1 Arbeitsvorräte abarbeiten ... 408
9.1.2 Wiedervorlagetermine erzeugen ... 411
9.1.3 Finanzstrom generieren ... 411

9.2 Zahlungen steuern ... 412
9.2.1 Periodische Buchung ausführen ... 412
9.2.2 Zahlungen veranlassen ... 413
9.2.3 Mahnungen drucken ... 417
9.2.4 Rechnungen schreiben ... 418

9.3 Periodenabschluss ... 420
9.3.1 Bewertung aktualisieren ... 421
9.3.2 Bewertung buchen ... 422
9.3.3 Sonstige bilanzvorbereitende Maßnahmen ausführen ... 423

9.4 Zusammenfassung ... 423

10 Übergangsphase und Datenmigration 425

10.1 Überblick ... 425

10.2 Wichtige Vertragsattribute ... 430
10.2.1 Wichtige Datumsfelder ... 430
10.2.2 Konditionen und Konditionsbewertungseigenschaften 436

10.3 Datenmigration ... 436
10.3.1 Bildfolgen für bewertungsrelevante Verträge anpassen 437
10.3.2 Berechtigungen anpassen ... 438
10.3.3 Datenübernahme mittels LSMW ... 438
10.3.4 Funktionsbausteine zum Anlegen von Verträgen ... 439
10.3.5 Verträge um bewertungsrelevante Daten ergänzen ... 439

10.4 Übergangsszenarien für die Einführung der bilanziellen Bewertung ... 440
10.4.1 Übergangszenarien ... 441
10.4.2 Periodische Buchung und Wegfall des Objektfinanzstroms ... 444

10.5 Auswertungen ... 449

10.6 Zusammenfassung ... 450

Die Autorinnen ... 451
Index ... 453

Meistern Sie die Umstellung auf den neuen Bilanzierungsstandard

Vertragsverwaltung leicht gemacht

Lernen Sie, wie Sie Miet- und Leasingverträge effizient verwalten. Von Vertragsarten und -partnern über Objekte bis hin zu Zahlungskonditionen, Kündigungsregeln und Verlängerungsoptionen.

Bilanzielle Bewertung Schritt für Schritt

Die Autorinnen führen Sie durch die bilanzielle Bewertung der Verträge gemäß IFRS 16, US-GAAP ASC 842 und HGB. Anhand konkreter Beispiele sehen Sie, wie die Vertragskonditionen in die Bewertung einfließen.

Customizing und Integration

Neben den Funktionen der Anwendung zeigen Ihnen die Autorinnen wichtige Einstellungen für die Vertragsverwaltung, die bilanzielle Bewertung, die Integration in die Finanzbuchhaltung und in die Anlagenbuchhaltung.

Auf einen Blick

- Miet-, Leasing- und Serviceverträge
- Mieten und Leasingraten buchen
- Kreditorische und debitorische Verträge
- Kontenfindung für Buchungen
- Vertragsänderungen und Neubewertungen
- RoU-Anlagen in der Anlagenbuchhaltung
- Reporting und Bilanzvorbereitung
- Vertragsverwaltung mit Fiori-Apps
- SAP S/4HANA Cloud und On-Premise

»Ein super Nachschlagewerk für alle Beteiligten an der IFRS-16-Einführung«
Leser-Feedback zur Vorauflage

Die Autorinnen vereinen in diesem Buch die Praxiserfahrung aus Kundenprojekten und das Know-how aus der Software-Entwicklung. Sabine Toman begleitete als Principal Consultant bei SAP zahlreiche Einführungsprojekte. Dr. Anke Köppe leitete bei SAP den Development Support für SAP Real Estate Management.

Rheinwerk Publishing

Gedruckt in Deutschland
Mineralölfreie Druckfarben
Zertifiziertes Papier

€ 129,90 [D] € 133,60 [A]

ISBN 978-3-367-10697-4