



## Leseprobe

Machen Sie sich mit den Prozessen in SD vertraut! Lernen Sie den Aufbau von Vertriebsbelegen (Kapitel 7) und die Terminauftragsabwicklung (Kapitel 8) kennen. Anschließend erfahren Sie, wie Streckengeschäfte auf Basis der Auftragsabwicklung unterstützt werden (Kapitel 9). Zusätzlich erhalten Sie das vollständige Inhalts- und Stichwortverzeichnis.



»Der Verkaufsbeleg«

»Terminauftragsabwicklung«

»Streckenauftragsabwicklung«



Inhaltsverzeichnis



Index



Autorenporträt

Jochen Scheibler, Wolfram Schuberth

### Praxishandbuch Vertrieb mit SAP

778 Seiten, 4. Auflage 2013, mit Referenzkarte, 69,90 €  
ISBN 978-3-8362-2557-1



[www.sap-press.de/3423](http://www.sap-press.de/3423)

*In diesem Kapitel beschreiben wir den Verkaufsbeleg genauer. Dazu gehen wir auf die Struktur eines Belegs ein und auf die Phasen, die er nach dem Anlegen durchläuft.*

## 7 Der Verkaufsbeleg

Der Verkaufsbeleg ist das wichtigste und meistgenutzte Instrument innerhalb der Komponente SD. Spätestens bei der Belegerfassung finden die zuvor vorgenommenen Customizing-Einstellungen, eingerichteten Funktionalitäten und angelegten Stammdaten ihre Anwendung. Ein Verkaufsbeleg besteht aus zwei bis drei Bereichen, die jeweils eine steuernde Funktion übernehmen. Im Folgenden wollen wir uns dem Aufbau des Verkaufsbelegs und seinen steuernden Bereichen widmen.

### 7.1 Belegstruktur

Im Folgenden stellen wir Ihnen die grundlegende Struktur von Belegen im Vertrieb, im Versand und bei der Fakturierung vor. Damit wird hier eine wichtige Grundlage für die weiteren Abschnitte des Kapitels gelegt.

Grundsätzlich werden SAP-Vertriebsbelege in folgende Bereiche unterteilt:

- ▶ Auftragskopf
- ▶ Positionsebene
- ▶ Einteilungen

Der *Auftragskopf* enthält Informationen, die für den gesamten Auftrag (also alle Positionen und Einteilungen) gelten. Dazu gehören z. B. die Auftragsnummer, die Kundennummer des Auftraggebers, die Bestellnummer des Kunden sowie die Zahlungsbedingungen.

Auf der *Positionsebene* werden die Produkte und Leistungen festgelegt, die der Kunde bestellt. Dort findet man unter anderem die

**Auftragskopf**

**Positionsebene**

Materialnummer, die Auftragsmenge, das Lieferdatum und den Preis sowie die Konditionen (Zu- und Abschläge, Steuern).

**Einteilungen** Zusätzlich kann sich eine Position in mehrere *Einteilungen* untergliedern. Bestellt ein Kunde z. B. 10 Stück eines Materials und wünscht die Lieferung zu unterschiedlichen Terminen, wird für jeden Liefertermin eine Einteilung angelegt. Abbildung 7.1 zeigt diese Struktur.

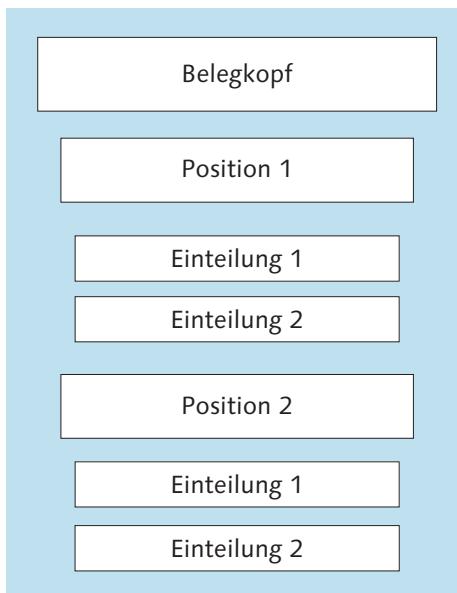


Abbildung 7.1 Struktur von Vertriebsbelegen

Einteilungen ergeben sich auch als Ergebnis der Verfügbarkeitsprüfung (siehe Abschnitt 4.3). Wünscht der Kunde nur einen einzigen Liefertermin und ist die Ware zu diesem Termin auch verfügbar, wird nur eine einzige Einteilung angelegt. Die bestätigte Menge der Einteilung entspricht dann der gesamten Positionsmenge. Ist die Ware zum Wunschliefertermin nicht verfügbar, werden zwei Einteilungen angelegt. Die erste Einteilung enthält dann das Wunschlieferdatum und die bestätigte Menge 0. Die zweite Einteilung wird zum nächstmöglichen Liefertermin erzeugt. Ergebnis der Verfügbarkeitsprüfung kann auch ein Split auf mehrere Einteilungen sein.

Am besten verdeutlichen wir diesen Zusammenhang an einem Beispiel. In einer Position wurden insgesamt 100 Stück bestellt. Das Wunschlieferdatum des Kunden ist der 15.01.2013. Zu diesem Termin ist keine Menge verfügbar. Zum 30.01.2013 können 50 Stück

und zum 15.02.2013 weitere 50 Stück geliefert werden. Akzeptiert der Anwender diesen Liefervorschlag, entstehen die folgenden Einteilungen:

- ▶ Einteilung 1
  - ▶ Menge = 100 Stück
  - ▶ Termin: 15.01.2013
  - ▶ bestätigte Menge = 0
- ▶ Einteilung 2
  - ▶ Menge = 50 Stück
  - ▶ Termin: 30.01.2013
  - ▶ bestätigte Menge = 50
- ▶ Einteilung 3
  - ▶ Menge = 50 Stück
  - ▶ Termin: 15.02.2013
  - ▶ bestätigte Menge = 50

Die erste Einteilung wird bei der Erstellung einer Lieferung nicht berücksichtigt, da sie über keine bestätigte Menge verfügt. Sie ist für die Folgebelege des Auftrags nicht relevant.

Es gibt jedoch auch Auftragspositionen ohne Einteilungen. Dazu gehören z. B. Gut- und Lastschriftpositionen, die nicht zu einer Lieferung führen.

Die Untergliederung in Kopf, Position und Einteilung gilt allerdings nicht für sämtliche Vertriebsbelege, sondern nur für alle Verkaufsbelege (z. B. Anfragen, Angebote, Aufträge, Rahmenverträge). Versand- und Fakturabelege enthalten dagegen nur Kopf- und Positionsdaten. In Lieferbelegen gibt es aber zu der jeweiligen Lieferung auch Unterpositionen. Diese werden notwendig, wenn eine Lieferposition aus unterschiedlichen Chargen besteht. In diesem Fall (*Chargensplit*) werden mehrere Unterpositionen angelegt (siehe hierzu auch Abschnitt 4.5, »Chargenfindung«).

Auch im Kundenauftrag kann es untergeordnete Positionen geben. Diese sind z. B. bei der Setabwicklung von Bedeutung. Bei einer *Setabwicklung* besteht ein Produkt aus mehreren Komponenten. Klassisches Beispiel ist ein PC, der in der Regel aus dem Monitor, der Tastatur, dem Rechner, der Maus und gegebenenfalls einem Drucker oder weiteren Peripheriegeräten besteht. Auch im Anlagenbau ist

Versand- und  
Fakturabelege

Untergeordnete  
Positionen

diese Möglichkeit der Auftragsstrukturierung von großer Bedeutung. Anlagen bestehen häufig aus mehreren Komponenten, die durchaus getrennt geliefert, aber als *eine* Anlage berechnet werden. In diesen Fällen wird für das Gesamtsystem eine *Position* angelegt (z. B. der PC oder die gesamte Anlage). Für jede Komponente (z. B. Festplatte, Bildschirm, Maus, Drucker) wird jeweils eine *Unterposition* angelegt. Im Customizing kann festgelegt werden, ob z. B. die Preisfindung auf der Ebene der einzelnen Komponenten (also auf der Ebene der Unterposition) erfolgt oder ob ein Gesamtpreis für die übergeordnete Position ermittelt wird. Es ist möglich, über Customizing und einen speziellen Programmcode die Preise der einzelnen Komponenten zu einem Gesamtpreis für das System zu kumulieren. Dies geschieht über die Verwendung einer sogenannten *Kumulationskondition*. In dieser werden die Preise der Unterpositionen aufsummiert und dann als Gesamtpreis für das System in die Hauptposition übernommen. Die Werte der Unterpositionen sind in diesem Fall nur statistisch. Über die *Versandfälligkeit* wird definiert, ob eine Komponente als einzelne Einheit versendet wird oder ob die gesamte Anlage zusammen ausgeliefert wird. Ein Beispiel für die Bedeutung von Unterpositionen liefert uns auch die Funktion *Automatische Produktselektion* aus Abschnitt 4.7.

**Customizing** Schon in Teil II, »Funktionen in SD«, haben wir gezeigt, wie Customizing und Stammdatenpflege den Ablauf der Vertriebsfunktionen (z. B. Verfügbarkeitsprüfung und Preisfindung) steuern. Dies gilt natürlich auch für die Gestaltung der Prozesse. Folgende Customizing-Objekte sind für die Vertriebsbelege von Bedeutung:

- ▶ für den Auftragskopf: die Auftragsart
- ▶ für die Position: der Positionstyp
- ▶ für die Einteilung: der Einteilungstyp

Im Folgenden werden wir die Bedeutung dieser Objekte nacheinander vorstellen.

**Auftragsart** Die *Auftragsart* ist eines der zentralen Objekte des Customizings in der Vertriebskomponente (Transaktion VOV8). Der Anwender legt beim Anlegen eines Auftrags die Auftragsart fest und steuert somit den weiteren Ablauf. Unter anderem werden folgende Punkte abhängig von der Auftragsart festgelegt:

- ▶ Um welche Art Vertriebsbelegstyp (z. B. Anfrage, Angebot, Auftrag, Lieferplan, Kontrakt, Retoure, Gutschriftanforderung, Lastschriftanforderung) handelt es sich? Über diese Option werden Vertriebsbelege und damit verschiedene Prozesse unterschieden.
- ▶ Aus welchem Nummernkreis wird die Auftragsnummer vergeben, und handelt es sich um eine interne oder externe Nummernvergabe?
- ▶ Welche Positionstypen sollen innerhalb eines Auftrags ermittelt werden?
- ▶ In welche Folgebelege kann ein Auftrag kopiert werden? Hiermit wird z. B. festgelegt, ob ein Auftrag als Kopiervorlage für einen anderen Auftrag verwendet werden kann.
- ▶ Wird die Kreditlimitprüfung (siehe Abschnitt 4.11) durchgeführt – und wenn ja, in welcher Form?
- ▶ Werden die Funktionen *Materialfindung* (siehe Abschnitt 4.7) sowie *Materialistung* und *Materialausschluss* (siehe Abschnitt 4.8) durchgeführt – und wenn ja, in welcher Form?
- ▶ Wie laufen die Transaktionen der Auftragsbearbeitung ab? So kann z. B. abhängig von der Auftragsart bei der Auftragserfassung ein Hinweis auf vorliegende Angebote oder Rahmenverträge des Kunden gegeben werden.
- ▶ Welche Belegarten werden für die Folgebelege (Lieferungen, Fakturen) vorgeschlagen?

Ein wesentlicher Bestandteil eines Einführungsprojekts ist die Festlegung von Geschäftsprozessen und deren Abbildung in SAP ERP. Daraus können dann die benötigten *Auftragsarten* abgeleitet werden. Im SAP-Standard wird bereits eine ganze Reihe wichtiger Auftragsarten ausgeliefert. In der Regel wird man Standard-Auftragsarten kopieren und diese gemäß den Anforderungen des jeweiligen Unternehmens ausprägen. Dies gilt selbstverständlich auch für Positions- und Einteilungstypen. Die neuen Objekte (Auftragsart, Positionstypen, Einteilungstypen) sollten stets in einem eigens vorgesehenen Kundennamensraum (in der Regel mit Z oder Y beginnend) angelegt werden. Dadurch wird verhindert, dass die Einstellungen beim Releasewchsel überschrieben werden.

**Auftragsarten anpassen**

Ein wichtiger Baustein der Gestaltung von Vertriebsprozessen ist die automatische Ermittlung des richtigen *Positionstyps*. Im Customizing werden für die unterschiedlichen Positionstypen Einstellungen vorgenommen (Transaktion SPRO • POSITIONSTYPEN DEFINIEREN). Diese

**Positionstypen**

Einstellungen steuern den Ablauf der Auftragsbearbeitung für diese Position. Unter anderem wird dabei Folgendes geregelt:

- ▶ Handelt es sich um eine Position mit Preisrelevanz? Nur in diesem Fall kann eine Preisfindung innerhalb dieser Position durchgeführt werden. Ansonsten handelt es sich um eine »kostenlose Position«.
- ▶ Sind Einteilungen innerhalb der Position erlaubt? Ist dies der Fall, existiert immer mindestens eine Einteilung pro Position.
- ▶ Kann eine Position kopiert werden? In welche Folgebelege kann sie kopiert werden?
- ▶ Handelt es sich um eine Retourenposition?
- ▶ Handelt es sich um eine fakturarelevante Position? In der Praxis ist meist jede preisrelevante Position auch eine fakturarelevante Position. Diese Positionen werden in den Fakturabeleg übernommen und fakturiert.
- ▶ Ermittlung der Einteilungstypen und damit die weitere Steuerung der Einteilungsbearbeitung

#### Ermittlung des Positionstyps

Von besonderer Bedeutung ist die automatische Ermittlung des Positionstyps in einem Auftrag. Diese erfolgt abhängig von folgenden Kriterien:

##### ▶ Auftragsart

Damit erfolgt die Positionstypenermittlung abhängig von der Auftragsart und damit abhängig von dem entsprechenden Prozess (z. B. Terminauftragsabwicklung Streckengeschäft, Konsignation).

##### ▶ Positionstypengruppe

Im Materialstamm wird das Material einer Positionstypengruppe zugeordnet (z. B. NORM für den »normalen« Terminauftrag). Im Customizing können beliebig viele Positionstypengruppen definiert werden. Damit kann die Prozesssteuerung differenziert pro Material festgelegt werden.

##### ▶ Übergeordneter Positionstyp

Wenn es sich um eine Unterposition handelt, hängt die Ermittlung des Positionstyps zusätzlich von dem Positionstyp der übergeordneten Position ab.

##### ▶ Verwendung

Dieses Merkmal wird nicht durch Stammdaten oder Customizing-Einstellungen ermittelt. Vielmehr greift es automatisch bei bestimmten Funktionen (z. B. Chargensplit, Produktselektion).

Beispiel für die Ermittlung des Positionstyps

Abbildung 7.2 zeigt uns die Positionstypenermittlung für den Positionstyp TAN (Terminauftrag Normalposition). Wir sehen, dass mehrere Positionstypen eingestellt werden können. Dabei wird der erste Eintrag automatisch in die Auftragsposition übernommen. Die übrigen Einträge sind die möglichen Einträge für die manuelle Änderung durch den Anwender.

The screenshot shows a table titled "Sicht 'Positionstypenzuordnung' ändern: Übersicht". The columns are labeled: VArt, MTPOS, Verw, PsTyÜPos, PsTyD, PsTyM, PsTyM, PsTyM, and PsTyM. The rows show various assignments for order type TA. The first row has 'TA' in VArt and 'NORM' in MTPOS. The 'PsTyÜPos' column contains 'TAN'. The subsequent rows show other assignments like 'TAC', 'TAE', 'TAG', etc., in the 'PsTyÜPos' column, indicating they are available for manual selection.

VArt	MTPOS	Verw	PsTyÜPos	PsTyD	PsTyM	PsTyM	PsTyM
TA	NORM		TAN	TAP	TAQ	TANN	
TA	NORM		TAC	TAE			
TA	NORM		TAE	TAE			
TA	NORM		TAG	TAN			
TA	NORM		TAM	TAN			
TA	NORM		TAN	TANN			
TA	NORM		TANN	TANN	KBN		
TA	NORM		TAP	TAN			
TA	NORM		TAQ	TAE			

Abbildung 7.2 Customizing für die automatische Positionstypenermittlung (Transaktion SPRO • Positionstypen zuordnen)

Abbildung 7.2 zeigt, dass im Fall der Auftragsart TA (Terminauftrag) zunächst der Positionstyp TAN (Normalposition) ermittelt wird. Voraussetzung dafür ist, dass es sich nicht um eine Unterposition handelt und im Materialstamm die Positionstypengruppe NORM (steht für »Normalposition«) zugeordnet wurde. Der Anwender kann diesen Eintrag während der Auftragserfassung z. B. auf den Positionstyp TANN (Kostenlose Position) ändern.

Auf der Ebene des Einteilungstyps werden folgende Einstellungen im Customizing (Transaktion VOV6) vorgenommen:

- ▶ Die Lieferrelevanz einer Einteilung wird festgelegt. Nur lieferrelevante Einteilungen können in einen SD-Lieferbeleg kopiert werden.
- ▶ Die Bewegungsart, mit der die Warenausgangsbuchung in der Lieferung durchgeführt wird, ist ein Customizing-Objekt in der Materialwirtschaftskomponente MM. Darüber werden die Materialbewegungen gesteuert. Für den Einteilungstyp kann z. B. festgelegt werden, ob es sich um eine Auslieferung oder eine Retoure handelt.

Einteilungstypen

- ▶ Es kann festgelegt werden, dass abhängig vom Einteilungstyp eine Liefersperre im Auftrag gesetzt wird. Diese ist vom Anwender manuell zu entfernen, bevor eine Lieferung angelegt werden kann.

Für den Einteilungstyp wird festgelegt, ob eine *Verfügbarkeitsprüfung* und eine *Bedarfsübergabe* im Vertriebsbeleg durchgeführt wird. In Abschnitt 4.3 haben wir gesehen, dass diese Funktionen von der Bedarfsklasse abhängen. Die Bedarfsklasse wiederum wird über Daten im Materialstamm (Dispositionsgruppe) ermittelt. Warum gibt es also an dieser Stelle noch mal die gleiche Einstellungsmöglichkeit? Es handelt sich hierbei um eine zusätzliche Option. Verfügbarkeitsprüfung und Bedarfsübergabe können hier nur *ausgeschaltet* werden. Sind sie also auf Ebene der Bedarfsklasse nicht eingeschaltet, können sie hier nicht aktiviert werden. In der Praxis wird diese Möglichkeit relevant, wenn bei bestimmten Aufträgen die Verfügbarkeit nicht geprüft werden soll (z. B. bei Sonderaufträgen).

#### Ermittlung des Einteilungstyps

Ebenso wie der Positionstyp wird auch der Einteilungstyp über das Customizing (Transaktion SPRO • EINTEILUNGSTYPEN ZUORDNEN) automatisch ermittelt. Auch hier ist eine manuelle Änderung des Einteilungstyps durch den Anwender im Vertriebsbeleg möglich. Die automatische Ermittlung hängt von den folgenden beiden Kriterien ab:

- ▶ **Positionstyp**

Vom Positionstyp der Position, zu der die Einteilung gehört

- ▶ **Dispomerkmal**

Vom Materialstamm (siehe Abschnitt 4.3)

#### Lieferarten

Auftragsarten und Positionstypen haben auch im Versand ihre Bedeutung. Für die Lieferbelege im Versand werden eigene Lieferarten definiert (Transaktion OVLK). Die wichtigsten Einstellungen zur Lieferart sind:

- ▶ **Vertriebsbelegtyp**

Hier bestimmen Sie den Vertriebsbelegtyp, wie z. B. Auslieferung oder Retoure.

- ▶ **Nummernkreis**

Aus dem Nummernkreis wird die Belegnummer des Lieferbelegs vergeben.

- ▶ **Kopiersteuerung**

Dabei wird definiert, welche Vorgänger- und welche Nachfolgeberbelege eine Lieferart haben kann.

Bei einer Standardinstallation von SAP werden bereits die wichtigsten Lieferarten angelegt. Es ist möglich, zusätzliche Lieferarten gemäß den jeweiligen Anforderungen im Customizing anzulegen. Auch hier gilt, dass neue Lieferungsarten stets in den kundeneigenen Namensräumen (beginnend mit Y oder Z) anzulegen sind.

#### Positionstypen in der Lieferung

Die Positionstypen werden aus den Aufträgen in die Lieferung übernommen. Den Positionstyp TAN findet man demzufolge im Auftrag und auch im Lieferbeleg. Allerdings können im Customizing des Versands zusätzliche Einstellungen für den Positionstyp vorgenommen werden (Transaktion OVLP). Hierüber kann z. B. gesteuert werden, ob der Lagerort zu einer Lieferposition automatisch ermittelt wird und ob eine Kommissionierung durchgeführt werden soll. Das klassische Beispiel einer Lieferposition ohne Kommissionierung ist die Retournenposition. Da der Kunde etwas zurückschickt, findet keine Kommissionierung beim empfangenden Unternehmen statt.

#### Fakturaarten

Für die Fakturabelege werden Fakturaarten definiert. Zu den wichtigsten Customizing-Einstellungen (Transaktion VOFA) der Fakturaart gehören:

- ▶ **Vertriebsbelegtyp**

Damit wird festgelegt, ob es sich um eine Rechnung, einen Storno-beleg oder eine Gut-/Lastschrift handelt.

- ▶ **Kopiersteuerung**

Es wird festgelegt, welche Vorgänger- und Nachfolgebelege möglich sind. (Beispielsweise kann festgelegt werden, ob eine Faktura als Vorlage für einen Kundenauftrag dienen kann.)

- ▶ **Nummernkreis**

Hiermit wird der Nummernkreis für die Fakturabelege festgelegt.

- ▶ **Stornobelegart**

Hier wird die Belegart festgelegt, mit der ein Fakturabeleg storniert werden kann.

Positionstypen werden von den Vorgängerbelegen übernommen. Eigene Positionstypen für die Fakturabelege gibt es nicht. Es gibt auch keine zusätzlichen Einstellungen zu Positionstypen wie etwa im Versand.

## 7.2 Belegfluss

Im vorherigen Abschnitt haben wir den Aufbau der Vertriebsbelege gesehen, die in unterschiedlichen Phasen des Vertriebsprozesses entstehen. Nun werden wir uns dem grundsätzlichen Belegfluss (Angebot, Auftrag, Lieferung, Faktura) zuwenden. Die konkreten Ausprägungen des Belegflusses für die Abbildung unterschiedlicher Geschäftsprozesse folgen dann ab Kapitel 8, »Terminauftragsabwicklung«.

Abbildung 7.3 zeigt die Vertriebsbelege in den unterschiedlichen Phasen des Vertriebsprozesses. Dabei werden die Daten in einem Beleg erfasst und in den Folgebeleg kopiert. Eine doppelte Erfassung der benötigten Informationen entfällt. Das spart Zeit und vermeidet Fehler. Diese Kopierfunktion ist ein wichtiger Bestandteil der Steuerung von Prozessen in SAP ERP. Der Belegfluss kann in jedem Beleg angezeigt werden. Damit besteht Transparenz über Vorgänger und Nachfolger. Der Anwender hat die Möglichkeit, direkt in diese Belege zu navigieren.

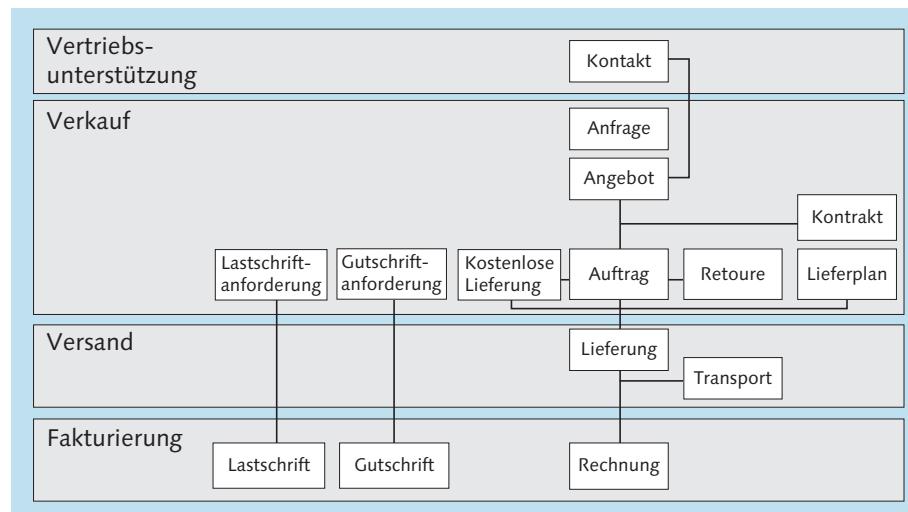


Abbildung 7.3 Übersicht über die Vertriebsbelege in den unterschiedlichen Phasen des Vertriebsprozesses

**Vertriebsunterstützung** Die Phase *Vertriebsunterstützung* dient dazu, die Auftragsvergabe und die Auftragsbearbeitung vorzubereiten. In Kontaktbelegen werden vor allem Vertriebsaktivitäten (Telefonate, Kundenbesuche, Messekontakte) dokumentiert und verwaltet. Es besteht die Möglichkeit,

Gesprächsnotizen zu hinterlegen und Folgeaktivitäten (erneuter Anruf, Versenden von Werbematerial etc.) zu planen und durchzuführen. Diese Funktionen werden in der Regel durch ein CRM-System abgedeckt (siehe Kapitel 27, »SAP Customer Relationship Management«).

Konkreter wird es, wenn der Kunde in der *Verkaufsphase* Konditionen und Liefertermine zu Produkten des Unternehmens anfragt. In einem Anfragebeleg wird die Kundenummer erfasst, und die gewünschten Artikel (Materialstämme) werden in den Auftragspositionen hinzugefügt. Außerdem können in Freitexten Sonderwünsche des Kunden hinterlegt werden. Mit Bezug auf diese Anfrage kann der Anwender dann ein Angebot erfassen. Die Konditionen (Preise, Rabatte, Steuer) sowie die Lieferdaten werden automatisch vom System ermittelt. Der Anwender hat die Möglichkeit, über die Nachrichtenfindung ein Angebot zu drucken und an den Kunden zu versenden.

Verkauf

Ebenfalls zur Verkaufsphase gehört die Erfassung von *Kontrakten*. Kontrakte sind Rahmenvereinbarungen, in denen mit dem Kunden die Abnahme von bestimmten Mengen oder Werten in einem bestimmten Zeitraum vereinbart werden können. In diesen Vereinbarungen können auch Konditionen hinterlegt werden, die dann in die einzelnen Abrufaufträge übernommen werden können. Ebenfalls zu den Rahmenverträgen zählen *Lieferpläne*. Im Gegensatz zu den Kontrakten werden in Lieferplänen konkrete Liefertermine vereinbart.

*Kundenaufträge* können entweder ohne Vorgängerbeleg oder mit Bezug zu Angeboten oder Kontrakten angelegt werden. Im Kundenauftrag ermittelt das System die Konditionen (entweder aus dem Vorgängerbeleg oder über die *Preisfindung*). Außerdem ermittelt die *Verfügbarkeitsprüfung*, zu welchem Zeitpunkt die gewünschten Produkte geliefert werden können. Aus dem Auftrag kann eine Auftragsbestätigung gedruckt werden, die an den Kunden versendet wird. Neben dem »normalen« Verkauf sind auch Retouren abzuwickeln. Dafür stehen eigene Auftragsarten (Retourenaufträge) zur Verfügung. Weitere Sonderformen des Auftrags sind Gut- und Lastschriftenanforderungen. Diese werden zur Berechnung von Gut- und Lastschriften benötigt.

Mit Bezug zum Kundenauftrag (oder dem Lieferplan) wird dann ein Lieferbeleg erstellt. Damit hat die *Versandphase* begonnen. Über den Lieferbeleg werden die Aktivitäten beim Warenausgang, bei der

Versand

Kommissionierung und dem Versand gesteuert. Bei der Kommissionierung wird die aus dem Lager entnommene Menge in den Beleg eingetragen. Sobald dies geschehen ist, kann der Warenausgang gebucht werden. Diese Buchung aktualisiert den physischen Lagerbestand und führt in der Finanzbuchhaltung eine entsprechende Buchung durch. Außerdem können aus der Lieferung die Warenbegleitpapiere gedruckt werden. Retourenaufträge werden durch entsprechende Retourenanlieferungen unterstützt. Retourenanlieferungen führen zu Wareneingangsbuchungen.

**Fakturierung** Nach der Erfassung der Lieferung wird in der Phase *Fakturierung* die Kundenrechnung (Faktura) erzeugt. Dabei werden die ausgelieferten Mengen übernommen. Die Preise werden aus dem Kundenauftrag übergeben. Aus dem Fakturabeleg wird eine Rechnung gedruckt, die an den Kunden versendet wird. Außerdem werden die notwendigen Erlösbuchungen in der Finanzbuchhaltung und dem Controlling erzeugt.

**Integration** Schon der Überblick über die Belegsteuerung in SAP ERP zeigt den hohen Integrationsgrad der Software. Sobald im Vertrieb ein Warenausgang gebucht wird, werden auch die Materialwirtschaft und die Finanzbuchhaltung aktualisiert. Gleiches gilt beim Buchen der Kundenfaktura. Dort werden die Buchungen im Controlling (Betriebsergebnisrechnung) und in der Finanzbuchhaltung zeitgleich durchgeführt.

**Customizing  
Kopiersteuerung** Der Belegfluss wird im Customizing durch die Kopiersteuerung festgelegt. Dabei werden folgende Fragen beantwortet:

► **In welche Folgebelege darf eine bestimmte Belegart kopiert werden?**

Damit wird festgelegt, welche Kopierreihenfolge zwischen Belegarten erlaubt ist.

► **Welche Daten dürfen in die Folgebelege übergeben werden?**

Es können z. B. die Chargensplitpositionen einer Lieferung in die Faktura übergeben werden. In diesem Fall enthält die Faktura die gleiche Anzahl von Positionen wie die Lieferung. Es ist jedoch auch möglich, die Chargensplitpositionen der Lieferung zu einer einzigen Fakturaposition zu kumulieren.

► **Nach welchen Regeln wird ein Vorgängerbeleg als erledigt gekennzeichnet?**

In der Praxis spielt dies vor allem bei Angeboten eine Rolle. Darüber kann die Frage beantwortet werden, ob Angebote nur einmalig zu einem Auftrag führen dürfen oder ob beliebig viele Referenzbelege erzeugt werden können.

► **Nach welchen Regeln werden Vorgängerbelege überführt?**

Es können z. B. mehrere Aufträge zu einer Lieferung und mehrere Lieferungen zu einer Faktura zusammengefasst werden.

► **Wie werden die Funktionen in den Nachfolgebelegen gesteuert?**

Es wird bei der Erstellung einer Faktura über die Kopiersteuerung festgelegt, ob die Preise aus dem Auftrag übernommen werden oder ob eine neue Preisfindung durchgeführt wird.

Die Kopiersteuerung nutzt insbesondere Kopierbedingungen und User Exits (siehe in Abschnitt 4.11, »Kreditmanagement«, den Bereich »Exkurs: Bedingungspflege in SAP ERP«).

*In diesem Kapitel gehen wir auf den Kernprozess der SD-Komponente ein: die Terminauftragsabwicklung. Der Prozess wird erklärt und anhand eines Beispiels durchgeführt. Am Ende des Kapitels geben wir Ihnen Tipps zum Kopieren von Aufträgen.*

## 8 Terminauftragsabwicklung

Im Folgenden beschreiben wir den Vertriebsprozess – von der Anfrage des Kunden über die Auftragsbearbeitung bis zur Fakturierung. Dabei nehmen wir Bezug auf die in Teil II, »Funktionen in SD«, beschriebenen Funktionen. Die nachfolgenden Kapitel (bis Kapitel 17) stellen allesamt Variationen dieses Ablaufs dar. Im vorliegenden Kapitel betrachten wir die Kernprozesse der Vertriebskomponente SD.

An dieser Stelle wollen wir bewusst auf die Behandlung der Vertriebsunterstützung (Kontaktbearbeitung) verzichten. Zwar ist es in SAP ERP möglich, Kundenkontakte zu erfassen und diese auch als Vorlage für die Angebots- bzw. Auftragserfassung zu verwenden, die Praxis zeigt jedoch, dass diese Funktionen mehr und mehr durch eigene CRM-(Customer-Relationship-Management)-Systeme (siehe Kapitel 27, »SAP Customer Relationship Management«) übernommen werden.

Abbildung 8.1 zeigt den Standard-Vertriebsprozess. Er besteht aus den folgenden Schritten:

1. Kundenanfrage
2. Kundenangebot
3. Terminauftrag
4. Lieferungsbearbeitung
5. Fakturierung

Diese Abläufe werden wir im Folgenden näher vorstellen.



Abbildung 8.1 Überblick über den Standard-Vertriebsprozess

## 8.1 Kundenanfrage

### Beginn des Auftragsprozesses

Der Auftragsprozess beginnt mit der Erfassung einer Kundenanfrage. Der Anwender erfasst dazu einen Vertriebsbeleg mit der Auftragsart AN (Anfrage). Diese wird bereits mit der SAP-ERP-Standardinstallation ausgeliefert. Außerdem sind *Vertriebsbereich* und *Kundennummer* zu erfassen.

### Positionsdaten

In den *Positionsdaten* werden die Materialien erfasst, die der Kunde anfragt. Weitere Informationen auf Positionsebene sind Menge und Liefertermin. Dabei unterscheidet sich die Erfassung einer Anfrage nicht wesentlich von der Erfassung eines Kundenauftrags oder eines Angebots. So können die entsprechenden Funktionen (unter anderem Preisfindung, Verfügbarkeitsprüfung, Bedarfsübergabe, Nachrichtenfindung, Kreditlimitprüfung) in all diesen Belegen genutzt werden. In freien Textfeldern können weitere Informationen zur Anfrage abgelegt werden. Zu unterscheiden sind dabei Kopf- und Positionstexte. Texte im Auftragskopf betreffen den gesamten Beleg, Positionstexte gelten nur für eine Position. Texte in der Anfrage dienen insbesondere dazu, zusätzliche Informationen über den Kunden (Zusatzwünsche, Kriterien für die Auftragsvergabe etc.) zu erfassen.

### Nachrichtenfindung

Über die *Nachrichtenfindung* kann ein Anfragebeleg ausgedruckt werden. Dies ist dann notwendig, wenn die interne Organisation auf Papierbelegen aufbaut. Außerdem könnte man dem Kunden auf diesem Weg eine Bestätigung für die Annahme der Anfrage zukommen lassen. Darin sollte auch eine Information über den nächsten Schritt (»Sie erhalten unser Angebot bis zum ...«) enthalten sein.

### Erfassen von Alternativpositionen

Zu den Besonderheiten der Kundenanfrage gehört es, dass *Alternativpositionen* erfasst werden können. Der Kunde fragt in diesem Fall zwei Positionen an. Später wird er sich – abhängig von dem entsprechenden Angebot – für eine Position entscheiden.

Am Beispiel der Kundenanfrage wollen wir auch die differenzierten Steuerungsmöglichkeiten der Bedarfsübergabe und der Verfügbar-

keitsprüfung nochmals erörtern. Wie in Abschnitt 4.3 ausgeführt, wird die Bedarfsart über bestimmte Daten im Materialstamm (Strategiegruppe, Dispositionsgruppe) ermittelt. Über die Bedarfsart wird dann im Customizing festgelegt, ob ein Bedarf an die Disposition übergeben werden soll. In Abschnitt 7.1, »Belegstruktur«, haben wir jedoch gesehen, dass auf Ebene des Einteilungstyps die Bedarfsübergabe und Verfügbarkeitsprüfung ausgeschaltet werden können. In der Anfrage ist genau dies der Fall. Häufig wollen Unternehmen nicht, dass Anfragen, deren Auftragswahrscheinlichkeit unsicher ist, die Materialbedarfsplanung zu einem so frühen Zeitpunkt beeinflussen, weshalb diese Funktionen hier noch nicht ausgeführt werden. Allerdings hat der Anwender bei entsprechender Einstellung des Customizings (siehe Abschnitt 7.1) die Möglichkeit, den Einteilungstyp manuell zu ändern und damit sofort die Verfügbarkeitsprüfung zu aktivieren. Dies wird er z. B. dann tun, wenn er sich des Auftrags relativ sicher sein kann und er sich entsprechende Mengen reservieren will.

Eine weitere Steuerungsmöglichkeit besteht an dieser Stelle über die *Auftragswahrscheinlichkeit*. Diese kann der Anwender im Anfragebeleg als Prozentsatz auf Positionsebene erfassen. Das System liefert ihm abhängig von den Customizing-Einstellungen zum Positionstyp einen Vorschlag. Sind die Funktionen *Bedarfsübergabe* und *Verfügbarkeitsprüfung* aktiviert, wird die angefragte Menge gemäß der Auftragswahrscheinlichkeit als Bedarf übergeben. Wurde z. B. eine Auftragswahrscheinlichkeit von 50 % hinterlegt und die Position umfasst eine Menge von 100 Stück, dann werden 50 Stück als Bedarf an die Disposition übergeben.

**Auftragswahrscheinlichkeit**

## 8.2 Kundenangebot

Die Angebotserfassung unterscheidet sich nicht wesentlich von der Erfassung einer Anfrage. Hiermit soll vor allem ein neuer Status im Gesamtprozess abgebildet werden. Durch das Anlegen eines Angebots mit Bezug zur Anfrage erhält diese den Status ERLEDIGT. Auch im Angebot können die Vertriebsfunktionen entsprechend genutzt werden. Dazu gehört auch die differenzierte Steuerung der Bedarfsübergabe und der Verfügbarkeitsprüfung über die manuelle Änderung des Einteilungstyps und der Auftragswahrscheinlichkeit. Über die Nachrichtensteuerung kann ein Angebot ausgedruckt und an den Kunden versendet werden.

Die wichtigsten Optionen beim Anlegen eines Angebots sind:

- ▶ Erfassung mit Bezug zur Anfrage
- ▶ Erfassung mit Bezug zu einem anderen Angebot
- ▶ Erfassung mit Bezug zu einem Auftrag
- ▶ Erfassung ohne Bezug

Wird das Angebot mit Bezug zu einem Vorgängerbeleg erfasst, werden die Daten aus diesem Beleg kopiert (siehe Abschnitt 7.2).

### 8.3 Terminauftrag

Auch im Terminauftrag werden die Daten aus den Vorgängerbelegen übernommen. Beim Anlegen mit Bezug zu einem Vorgängerbeleg kann der Anwender die Positionen auswählen, die er übernehmen möchte. Vor allem muss er bei Alternativpositionen in Anfrage und Angebot jetzt endgültig auswählen, welche Positionen in den Auftrag kopiert werden sollen. Alternativpositionen können nur in Anfragen und Angeboten, nicht aber in Kundenaufträgen erfasst werden.

Die wichtigsten Optionen beim Anlegen eines Auftrags sind:

- ▶ Erfassung mit Bezug zum Angebot
- ▶ Erfassung mit Bezug zur Anfrage
- ▶ Erfassung mit Bezug zu einem anderen Auftrag
- ▶ Erfassung mit Bezug zu einem Kontrakt
- ▶ Erfassung mit Bezug zu einer Faktura
- ▶ Erfassung ohne Bezug

**Debitoren** An dieser Stelle wollen wir noch einmal die Bedeutung des Debitorenstammsatzes für die Auftragsbearbeitung hervorheben. Diese Zusammenhänge gelten zwar auch für Anfragen und Angebote, im Auftrag sind sie aber besonders wichtig, da hier eine endgültige Entscheidung zu treffen ist. In Teil I, »Grundlagen des Vertriebs mit SD«, haben wir die Struktur des Debitorenstammsatzes erläutert. Die unterschiedlichen Partnerrollen werden jetzt in den Auftrag übernommen. Zunächst wird über den Stammsatz des Auftraggebers ermittelt, welche

- ▶ Regulierer,
- ▶ Rechnungsempfänger und
- ▶ Warenempfänger

dem Auftraggeber zugeordnet sind. Dabei kann der Auftraggeber gleichzeitig auch selbst Warenempfänger, Regulierer und Rechnungsempfänger sein. In der Praxis gibt es jedoch viele Fälle, in denen dies nicht der Fall ist. Einige wollen wir beispielhaft anführen:

- ▶ Der Kunde gehört zu einem Konzernverbund. Er ist zwar Auftraggeber, die Rechnung wird aber durch ein anderes Unternehmen im Konzern des Kunden beglichen. In diesem Fall ist ein abweichender Regulierer zu ermitteln.
- ▶ Der Kunde ist zwar Auftraggeber und Regulierer, die Rechnung soll aber an eine andere Adresse als die des Auftraggebers geschickt werden. Beispielsweise könnte es sich um eine zentrale Erfassungsstelle für Eingangsrechnungen handeln.
- ▶ Der Kunde hat einen zentralen Einkauf, der für mehrere Unternehmenseinheiten an unterschiedlichen Standorten die Beschaffung übernimmt. In diesem Fall ist aus mehreren alternativen Warenempfängern im Kundenstamm beim Anlegen des Auftrags der gewünschte Warenempfänger auszuwählen.

Sind im Kundenstamm mehrere Regulierer, Rechnungsempfänger oder Warenempfänger hinterlegt, muss der Anwender bei der Auftragserfassung die jeweiligen Partner manuell auswählen. Dabei zeigt ihm das System eine Liste mit den möglichen Partnern.

Die Partner werden vom Auftragskopf in die Positionen übernommen, um Regulierer, Rechnungsempfänger und Warenempfänger auf Positionsebene separat festlegen zu können. Auf Positionsebene können damit auch abweichende Partner ausgewählt werden. Der Auftraggeber kann nur auf Kopfebene festgelegt werden. Die Auswahl der Partner ist entscheidend für den weiteren Ablauf. So können nur die Auftragspositionen in einen gemeinsamen Lieferbeleg überführt werden, bei denen der Warenempfänger derselbe ist. Gleichermassen können nur solche Positionen gemeinsam fakturiert werden, bei denen Regulierer und Rechnungsempfänger identisch sind.

Außerdem kann im Auftragskopf das Kennzeichen AUFTRAGSZUSAMMENFÜHRUNG geändert werden. Der Vorschlagswert wird aus dem Debitorenstamm des Auftraggebers ermittelt. Ist dieses Kennzeichen gesetzt, kann die Auslieferung mehrerer Aufträge über einen Lieferbeleg erfolgen. Über die Kopiersteuerung (siehe Abschnitt 7.2) kann hingegen festgelegt werden, dass ein Auftrag immer zu genau einer

Auftragszusammenführung

Lieferung und zu genau einer Rechnung führen muss. Damit kann man flexibel auf die Anforderungen des Kunden reagieren.

**Liefergruppen** Auftragspositionen können auch zu Liefergruppen zusammengefasst werden. Diese werden dann gemeinsam zu einem Termin und über einen Lieferbeleg geliefert. Damit ist der frühestmögliche Liefertermin der, zu dem auch die letzte Position einer Liefergruppe verfügbar ist.

## 8.4 Lieferungsbearbeitung

Die Versandabwicklung erfolgt über Lieferbelege. Dieser Teilprozess lässt sich grob in folgende Schritte gliedern:

1. Erstellung des Lieferbelegs
2. Kommissionierung
3. Erstellung der Liefertypen
4. Warenausgangsbuchung

**Erstellung des Lieferbelegs** In dieser Reihenfolge erklären wir im Folgenden die Bearbeitung von Lieferungen. Dabei beschäftigt uns zunächst die Frage, nach welchen Regeln die Positionen eines oder mehrerer Aufträge zu einem Lieferbeleg zusammengefasst werden können. Grundsätzlich gibt es folgende Möglichkeiten (siehe Abbildung 8.2):

- ▶ **Komplettlieferung**  
Ein Auftrag wird durch genau eine Lieferung beliefert.
- ▶ **Teillieferung**  
Ein Auftrag wird durch mehrere Lieferungen beliefert.
- ▶ **Auftragszusammenführung**  
Mehrere Aufträge werden durch einen Lieferbeleg beliefert.

Damit Positionen in einer Lieferung zusammengeführt werden können, müssen folgende Voraussetzungen gegeben sein:

- ▶ Es können nur Aufträge zusammen beliefert werden, wenn im Auftragskopf das Kennzeichen AUFTRAGSZUSAMMENFÜHRUNG gesetzt wurde.
- ▶ Die Auftragspositionen müssen den gleichen Warenempfänger enthalten. Der Warenempfänger wird aus der Auftragsposition in den Kopf der Lieferung übernommen.

- ▶ Die Versandstelle der Positionen muss dieselbe sein. Wie der Warenempfänger wird auch die Versandstelle im Belegkopf des Lieferbelegs gespeichert.
- ▶ Die Lieferungsbedingungen (ab Werk, frei Haus, frei Hafen etc.) müssen in den Positionen identisch sein.
- ▶ Die Positionen müssen zum Selektionsdatum der Lieferung (dieses ist vom Anwender beim Anlegen der Lieferung zu erfassen) mindestens eine Einteilung mit einer bestätigten Menge haben.

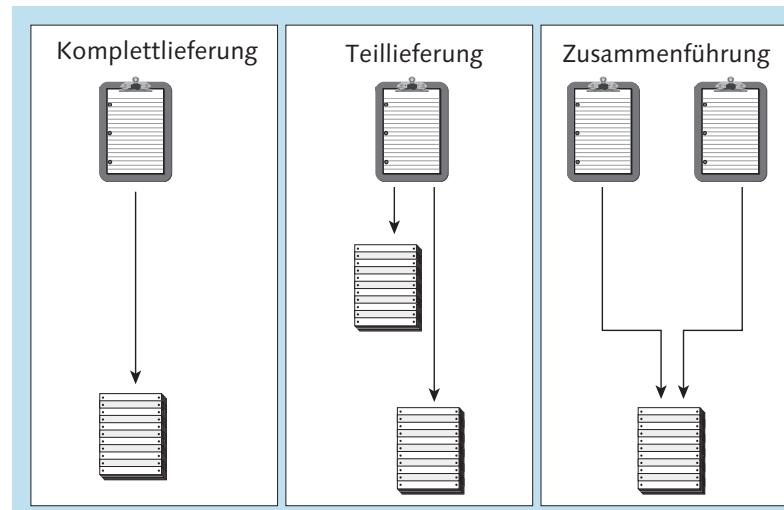


Abbildung 8.2 Erstellungsformen der Lieferung

Abbildung 8.3 macht diese Zusammenhänge am Beispiel deutlich: Wir sehen einen Auftrag mit drei Positionen. Position 10 hat zwei Einteilungen (ET). Die erste Einteilung ist am 20.01., die zweite dagegen erst am 20.02. fällig. Fällig heißt: Sie verfügt über eine bestätigte Menge zu diesem Termin. Die Positionen 20 und 30 enthalten jeweils eine Einteilung, die ebenfalls zum 20.01. fällig ist. Bei der Erstellung einer Lieferung mit dem Selektionsdatum 20.01. wird zur Position 10 die erste Einteilung und zur Position 20 ebenfalls die erste Einteilung in diese Lieferung übernommen. Die zweite Einteilung der Position 10 ist erst später fällig und wird nicht übernommen. Die erste Einteilung der Position 30 wird nicht übernommen. Sie hat zwar das gleiche Fälligkeitsdatum und auch den gleichen Warenempfänger (W1) wie die beiden anderen Einteilungen, sie verfügt aber über andere

Lieferbedingungen, nämlich »frei Haus« (FH) statt »ex Works« (EXW). Damit wird für diese Einteilung ein eigener Lieferbeleg erstellt.

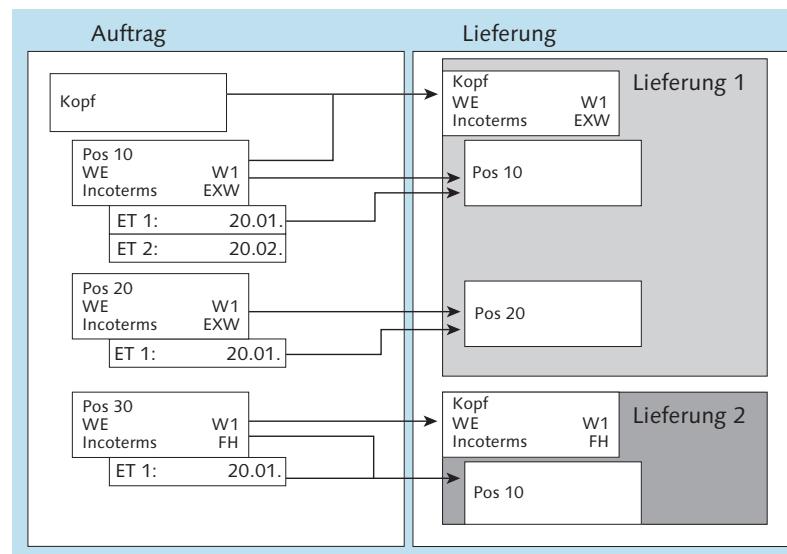


Abbildung 8.3 Zusammenführung von Auftragspositionen in der Lieferung

Mit der Erstellung der Lieferung kann abhängig von Einstellungen im Customizing eine Verfügbarkeitsprüfung durchgeführt werden. Dabei wird nur die Menge in die Lieferposition übernommen, die auch verfügbar ist. In vielen Unternehmen wird die Verfügbarkeitsprüfung beim Erstellen der Lieferung so gesteuert, dass nur physische Bestände berücksichtigt werden. Damit soll die Versandabteilung davor bewahrt werden, zu viele nicht versandfähige Lieferbelege bearbeiten zu müssen. Ist für eine Auftragsposition kein Stück verfügbar, wird eine Position mit der Liefermenge »null« angelegt. Im Customizing des Positionstyps für die Lieferung kann festgelegt werden, dass in diesem Fall keine Lieferposition erzeugt wird.

#### Kommissionierung

Der zweite Schritt in der Lieferungsbearbeitung ist die Kommissionierung. Diese beginnt mit der Ermittlung des Kommissionierlagerorts. Zur Erinnerung: Über Lagerorte werden die Bestände unterhalb der Organisationseinheit *Werk* verwaltet. Damit nach der Kommissionierung der Warenausgang gebucht werden kann, muss ein entsprechender Bestand in diesem Lagerort vorhanden sein. Auch für die Ermittlung des Kommissionierlagerorts gibt es unterschiedliche Möglichkeiten:

- ▶ Erfassung durch den Anwender im Kundenauftrag und automatisches Kopieren in den Lieferbeleg
- ▶ manuelle Erfassung im Lieferbeleg
- ▶ automatische Ermittlung im Lieferbeleg durch Einstellungen im Customizing

Für die automatische Ermittlung des Kommissionierlagerorts im Lieferbeleg können im Customizing unterschiedliche Regeln hinterlegt werden. Mithilfe von User Exits lassen sich auch eigene Regeln für die Versandsteuerung programmieren. Eine der in der Praxis häufig verwendeten Standardregeln umfasst die folgenden Kriterien:

- ▶ **Werk**  
Das Werk wird im Kundenauftrag als *Auslieferwerk* automatisch aus den Stammdaten (Material, Kundenstamm) ermittelt und in die Lieferung übergeben. Das Werk ist ein Pflichtfeld im Auftrag.
- ▶ **Versandstelle**  
Auch die Versandstelle muss bereits im Kundenauftrag vorhanden sein. Sie wird im Auftrag automatisch über Customizing-Tabellen ermittelt.
- ▶ **Raumbedingung**  
Die Raumbedingung wird im Materialstamm hinterlegt. Dementsprechend wird der Kommissionierlagerort auch abhängig von der Ware ermittelt, die geliefert wird. So führt z. B. die Raumbedingung »gekühlte Lagerung« dazu, dass die Ware aus einem Kühl-lager entnommen wird.

Abbildung 8.4 zeigt das Customizing für die automatische Ermittlung des Kommissionierlagerorts abhängig von den Kriterien *Versandstelle* (VSTL), *Werk*, *Raumbedingung* (RB) und *Lagerort* (LOrt).

Sicht "Kommissionierlagerortfindung" ändern: Übersicht				
Kommissionierlagerortfindung				
VStL	Werk	RB	LOrt	
1000	1000		1030	▲
1000	1000	01	0001	▼
1000	1000	02	0001	
1000	1000	03	0001	
1000	1000	04	0088	

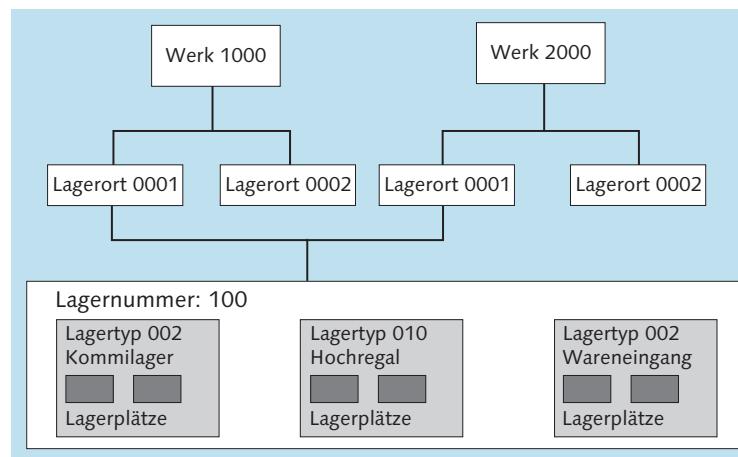
Abbildung 8.4 Ermittlung des Kommissionierlagerorts im Customizing (Transaktion SPRO • Kommissionierlagerortfindung)

**Exkurs: Warehouse Management mit SAP**

Die Kommissionierung führt uns zu einer weiteren SAP-Software. Über die Komponente WM (*Warehouse Management*) lassen sich komplexe Lagerstrukturen verwalten. Dazu stehen folgende Organisationseinheiten zur Verfügung:

- ▶ Lagernummer
- ▶ Lagertyp
- ▶ Lagerplatz

Unter einer *Lagernummer* versteht man einen Lagerkomplex (z. B. eine Lagerhalle), der sich in mehrere Lagertypen untergliedert. Mit Hilfe der Lagertypen lassen sich die unterschiedlichen Bereiche eines Lagers (Wareneingangszone, Lagerzone, Warenausgangszone) im System abbilden. Jedem *Lagertyp* können dann einzelne *Lagerplätze* zugeordnet werden, auf denen letztlich die Materialien gelagert werden. Die Integration mit den Komponenten SD und MM (*Materials Management*) erfolgt über den *Lagerort*. Abbildung 8.5 zeigt diesen Zusammenhang.



**Abbildung 8.5** Organisationsstrukturen in der Lagerverwaltung (Warehouse Management System)

Wir erkennen, dass jeder *Lagernummer* mehrere *Lagerorte* zugeordnet werden können. Diese Lagerorte können durchaus zu unterschiedlichen Werken gehören. Damit können unterschiedliche Werke ein gemeinsames Zentralelager nutzen.

**Weitergehende Bestandsführung**

Wird die Komponente *Warehouse Management* in vollem Umfang genutzt, ist eine weitergehende Bestandsführung notwendig. Nach

dem Einbuchen eines Bestands (z. B. über die Komponente MM als Wareneingang zu einer Lieferantenbestellung oder über die Komponente PP als Wareneingang zu einem Fertigungsauftrag) werden die Bestände auf der Ebene *Werk* und *Lagerort* fortgeschrieben. Anschließend erfolgt die Einlagerung im *Warehouse Management*. Über WM-Transportaufträge werden die Bestände dort pro Lagernummer, Lagertyp und Lagerplatz eingebucht. Die Bestandsinformation wird dann entsprechend transparent. Für jeden Materialbestand wird deutlich, an welchen Stellen im Lager (Lagerplatz) dieser Bestand liegt.

Umgekehrt muss demzufolge vor der Kommissionierung des Lieferbelegs in der Komponente SD zunächst die Auslagerung in der Lagerverwaltung erfolgen. Auch hier ist eine lückenlose Integration der unterschiedlichen Komponenten gewährleistet. Mit Bezug zum SD-Lieferbeleg kann im *Warehouse Management* ein Transportauftrag angelegt werden. Über diesen Beleg erfolgt die Kommissionierung. An dieser Stelle können Auslagerstrategien (z. B. *First In First Out*) ermittelt und angewendet werden. Das System schlägt dann automatisch den entsprechenden Lagerort für die Entnahme vor. Dort entnimmt der Lagerarbeiter die Ware. Ist ein automatischer Lagerrechner integriert, erhält dieser einen Auftrag, die Produkte an einem bestimmten Lagerort zu entnehmen. Der Transportauftrag in der Komponente WM wird durch eine Quittierung der Kommissionierung abgeschlossen. Danach wird die entnommene Menge als kommissionierte Menge an den SD-Lieferbeleg übergeben.

Im SD-Lieferbeleg ist stets zwischen der Liefermenge (aus dem Auftrag) und der Pickmenge (aus der Kommissionierung) zu unterscheiden. Die Warenausgangsbuchung im Lieferbeleg kann erst dann erfolgen, wenn der Beleg vollständig kommissioniert ist. Dazu müssen sich Liefer- und Pickmenge entsprechen. Ist die Kommissioniermenge im WM-Transportauftrag geringer als die Liefermenge, kann die Liefermenge automatisch angepasst werden. Da in diesem Fall nicht die gesamte Auftragsmenge geliefert wird, muss über die Restmenge eine weitere Lieferung mit Bezug zum Kundenauftrag erzeugt werden. Aus dem Transportbeleg können Kommissionierinformationen für das Lagerpersonal gedruckt werden. Dazu gehören neben Kommissionierlisten auch Etiketten und sonstige Warenbegleitpapiere.

Wir haben schon erwähnt, dass die Verwendung der Komponente *Warehouse Management* optional ist. Die Kommissionierung kann auch manuell erfolgen. Dabei trägt der zuständige Sachbearbeiter die

**Manuelle Kommissionierung**

Pickmenge manuell im Lieferbeleg ein. Auch die Quittierung der Kommissionierung kann manuell im Lieferbeleg erfolgen.

#### Kommissionierung mit Lean-WM

Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, die Kommissionierung mithilfe eines sogenannten *Lean-WM* vorzunehmen. Bei dieser Variante wird die SAP-Lagerverwaltung nur rudimentär genutzt. So wird z. B. auf die Bestandsführung auf den Ebenen *Lagernummer*, *Lagertyp* und *Lagerplatz* verzichtet. Trotzdem erhält man die Möglichkeit, die Kommissionierung mithilfe eines Transportauftrags in der Komponente *Warehouse Management* vorzunehmen. Damit stehen dann erweiterte Steuerungsmöglichkeiten bei der Kommissionierung zur Verfügung. Über *Lean-WM* lässt sich die Abbildung des Lieferungs- und Kommissionierprozesses im System teilweise automatisieren. Nach der Erstellung der Lieferung wird über das Customizing der Nachrichtenfindung die Nachrichtenart WMTA (automatischer Transportauftrag) automatisch ermittelt. Diese Nachrichtenart hat jedoch nicht den Druck eines Belegs zur Folge, sondern initiiert das automatische Anlegen eines Transportauftrags in der SAP-Lagerverwaltung. Im Customizing kann eingestellt werden, dass aus dem Transportauftrag automatisch eine Kommissionierliste gedruckt wird. Außerdem kann im Customizing hinterlegt werden, dass keine Quittierung benötigt wird. In diesem Fall wird automatisch beim Anlegen der Lieferung ein Transportauftrag erzeugt. Dieser Transportauftrag führt zum Ausdruck einer Kommissionierliste und zeitgleich zur Fortschreibung der Pickmenge in der Lieferung. Es fehlen dann nur noch der Druck der Lieferscheine und die Warenausgangsbuchung.

#### Lieferschein erstellen

Mithilfe der Nachrichtenfindung und der Formularsteuerung können die Warenbegleitpapiere gestaltet und gedruckt werden. Abhängig vom jeweiligen Unternehmen können folgende Nachrichten benötigt werden:

- ▶ Lieferschein
- ▶ Lieferavise
- ▶ Qualitätszeugnisse
- ▶ Packscheine
- ▶ Sicherheitsdatenblatt

Die Drucksteuerung kann im Customizing so eingestellt werden, dass der Druck der Dokumente erst nach der Warenausgangsbuchung erfolgen kann.

Die Lieferungsbearbeitung wird durch die Warenausgangsbuchung abgeschlossen. Abbildung 8.6 gibt Aufschluss über die Auswirkungen.

#### Warenausgangsbuchung

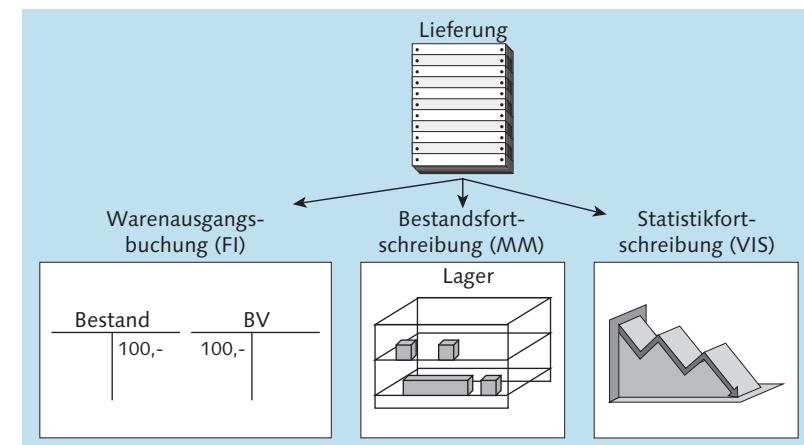


Abbildung 8.6 Warenausgangsbuchung im Lieferbeleg

Zunächst werden die Bestandsmengen der Komponente *Materialwirtschaft* (MM) aktualisiert. Dies erfolgt auf der Ebene *Werk* und *Lagerort*. Zur Erinnerung: Die Bestände in der SAP-Lagerverwaltung (WM) werden bereits bei der Kommissionierung korrigiert. Sie befinden sich nach Abschluss der Kommissionierung im Versandbereich. Die MM-Bestandsbuchung wird im Materialbeleg abgebildet.

#### Bestandsfortschreibung Materialwirtschaft

Automatisch mit der Buchung des Warenausgangs werden jedoch auch die Bestände in SAP ERP Financials (Finanzbuchhaltung) korrigiert. Abbildung 8.6 zeigt, dass hier der Buchungssatz *Bestandsveränderungen an Bestand* gebucht wird. Die Ermittlung der richtigen Konten für die Warenausgangsbuchung erfolgt automatisch über das Customizing der Kontenfindung (Transaktion OBYC) in der Komponente *Materialwirtschaft* (MM). Dabei wird das Bestandskonto abhängig von der Bewertungsklasse aus der Buchhaltungssicht des Materialstammsatzes gefunden.

#### Bestandsfortschreibung Finanzbuchhaltung

Das Bestandsveränderungskonto wird über folgende Customizing-Einstellungen ermittelt:

- ▶ Die Warenausgangsbuchung erfolgt über eine sogenannte *Bewegungsart*. Im Standard ist die Bewegungsart 601 für »normale« Warenausgänge vorgesehen. Diese Bewegungsart wird im SD-Customizing (Transaktion VOV6) über den Einteilungstyp ermittelt.

- ▶ Das Customizing der Bewegungsart erfolgt in der Komponente MM. Dort wird die zur Bewegungsart gehörende *Kontomodifikationskonstante* (Transaktion OMJJ) ermittelt. Abhängig vom Kontenplan, dem Bewertungskreis (Werk oder Buchungskreis), der Kontomodifikationskonstante und der Bewertungsklasse des Materialstammsatzes wird dann in der MM-Kontenfindung (Transaktion OBYC) ein Bestandsveränderungskonto hinterlegt.

Somit müssen im Einführungsprojekt die Einstellungen der Kontenfindung in enger Abstimmung mit der Finanzbuchhaltung vorgenommen werden. Die eigentliche Buchung erfolgt dann automatisch aus den Vertriebsbelegen heraus. Dabei wird über das Werk der entsprechende Buchungskreis ermittelt, in dem der Beleg angelegt wird. Zur Erinnerung: Buchungen in der Finanzbuchhaltung erfolgen immer auf der Ebene eines Buchungskreises. Die Buchung wird in einem Buchhaltungsbeleg abgebildet.

**Sonderfälle** Bislang sind wir bei der Behandlung der Warenausgangsbuchung stets vom »Normalfall« des bewerteten Materials ausgegangen. Dabei führt jede wertverändernde Buchung (Wareneingang, Warenausgang, Umbewertung, Verbrauch) zu einem Buchhaltungsbeleg mit entsprechender Buchung in SAP ERP Financials. Damit werden nicht nur die mengen-, sondern auch die wertmäßigen Bestände des Unternehmens in einer Transaktion aktualisiert. Es gibt jedoch auch die folgenden Sonderfälle:

- ▶ unbewertetes Material
- ▶ unbewerteter Bestand

**Unbewertetes Material** Der klassische Fall eines unbewerteten Materials ist Werbe- und Informationsmaterial. Diese Materialien können mengenmäßig durchaus verwaltet werden, aber eine explizite Bewertung ist oft zu aufwendig. In diesem Fall wird bei der Warenausgangsbuchung kein Buchhaltungsbeleg, aber ein Materialbeleg erzeugt. Ob ein Material mengen- und/oder wertmäßig im Bestand geführt wird, hängt von der Materialart des Materialstammsatzes ab. In den allgemeinen Logistikeinstellungen im Customizing wird für die Materialart die Bestandsführung werksabhängig eingeschaltet.

**Unbewerteter Bestand** Der klassische Fall des unbewerteten Bestands ist der *unbewertete Kundeneinzelbestand* im Szenario *Kundeneinzelfertigung* (siehe Kapitel 5, »Integration der Ergebnis- und Marktsegmentrechnung«). Dem-

zufolge findet bei der Warenausgangsbuchung aus dem Kundeneinzelbestand keine Buchung in der Finanzbuchhaltung statt.

In der Praxis gibt es häufig die Anforderung, die Ermittlung des Bestandsveränderungskontos weiter zu differenzieren. Dies ist z. B. bei Musterlieferungen der Fall. Unternehmen stellen ihren Kunden kleine Mengen eines Materials als Muster oder Probe zur Verfügung. In diesem Fall ist ein entsprechender Terminauftrag mit anschließendem Lieferbeleg zu erfassen. Die Buchung beim Warenausgang soll in Abweichung zu oben (dort lautet die Buchung: *Bestandsveränderung an Bestand*) jedoch wie folgt lauten: *Werbeaufwand an Bestand*.

Der Aufwand soll also nicht auf Bestandsveränderungen, sondern auf ein eigenes Aufwandskonto gebucht werden. In diesem Fall sind im Customizing folgende Schritte durchzuführen:

1. Im MM-Customizing wird eine neue Bewegungsart definiert (Transaktion OMJJ). Diese entsteht durch Kopie der Bewegungsart 601, *Warenausgang*. Dabei ist stets darauf zu achten, die neue Bewegungsart in einem dafür vorgesehenen Kundennamensraum anzulegen.
2. Der neuen Bewegungsart wird eine neue Kontomodifikation zugeordnet (Transaktion OMJJ).
3. In der MM-Kontenfindung (Transaktion OBYC) wird für diese Kontomodifikation statt des Bestandsveränderungskontos nun das gewünschte Aufwandskonto zugeordnet.
4. Im SD-Customizing ist ein neuer Einteilungstyp durch Kopie eines vorhandenen Einteilungstyps zu definieren (Transaktion VOV6).
5. Dem Einteilungstyp wird die neue Bewegungsart zugeordnet (Transaktion VOV6).
6. Der weitere Ablauf in der Komponente SD kann auf unterschiedliche Art gestaltet werden. Es wird entweder nur der Einteilungstyp definiert. Dieser wird in der Ermittlung des Einteilungstyps als Alternative zum Standard-Einteilungstyp hinterlegt. In diesem Fall entscheidet der Anwender im Kundenauftrag durch Änderung des Einteilungstyps, ob es sich um eine *Musterposition* oder eine *Normalposition* handelt. Es gibt aber auch die Möglichkeit, einen neuen Positionstyp oder gar zusätzlich eine neue Auftragsart anzulegen. Über die Auftragsart *Musteraufträge* wird dann automatisch der Positionstyp *Muster* gefunden und über diesen auch der richtige Einteilungstyp.

Einstellung eines neuen Prozesses im Customizing

Dieses Beispiel zeigt, wie Customizing in den unterschiedlichen Komponenten zur Entwicklung der eigenen Geschäftsprozesse eingesetzt werden kann.

**Statistikfortschreibung** Schließlich wird durch die Warenausgangsbuchung auch die Statistik im *Vertriebsinformationssystem* (VIS) (siehe Abschnitt 6.1) fortgeschrieben. Dabei ist vor allem die Kennzahl »Offener Auftragswert« von Interesse. Dieser Wert wird durch die Warenausgangsbuchung reduziert. Im SAP-Standard erfolgt die Korrektur der Kennzahl »Offener Auftragswert« bereits beim Erstellen des Lieferbelegs. Durch Anpassungen im Customizing des Vertriebsinformationssystems lässt sich die Fortschreibung so ändern, dass die Korrektur der Kennzahl »Offener Auftragswert« erst durch die Warenausgangsbuchung erfolgt. (Die notwendigen Schritte sind in dem OSS-Hinweis 69487 beschrieben.) Dieser Zusammenhang ist deshalb von Bedeutung, da zwischen der Lieferungserstellung und dem Warenausgang ein mehr oder weniger großer Zeitraum liegen kann. Während dieser Zeit ist der »Offene Auftragswert« bereits reduziert, aber die Kennzahl »Umsatz« noch nicht fortgeschrieben; dies geschieht erst mit dem Anlegen der Faktura. Hier entsteht sozusagen eine »Lücke« im Controlling des Unternehmens. Um diesen Effekt zu minimieren, verschiebt man die Fortschreibung der Kennzahl »Offene Aufträge« auf den Zeitpunkt der Warenausgangsbuchung.

## 8.5 Fakturierung

### Erstellung der Faktura

Aus Gründen der CO-PA-Integration (siehe Kapitel 5, »Integration der Ergebnis- und Marktsegmentrechnung«) ist es wichtig, den Zeitraum zwischen Warenausgangsbuchung und Erstellung der Faktura zu minimieren, da sonst Differenzen zwischen den Komponenten der Finanzbuchhaltung und dem Controlling entstehen können. Viele Unternehmen nutzen deshalb die Möglichkeit, den Prozess der Fakturierung zu automatisieren. SAP ERP bietet hier Sammelläufe an, um sämtliche Lieferungen zu fakturieren, bei denen der Warenausgang bereits gebucht wurde.

Wir wollen jetzt darauf eingehen, wie die Vorgängerbelege (Aufträge und Lieferungen) in der Faktura zusammengeführt oder gesplittet werden können. Folgende Szenarien können auftreten (siehe Abbildung 8.7):

### ► Sammelrechnungen

Mehrere Lieferungen werden in einem Fakturabeleg zusammengeführt. Dabei kann als einschränkendes Kriterium hinzukommen, dass nur Lieferungen mit gleichem Auftragsbezug zusammen fakturiert werden können.

### ► Lieferbezogene Faktura

Pro Lieferung wird ein Fakturabeleg erzeugt.

### ► Fakturasplit

Eine Lieferung wird über mehrere Fakturabelege abgerechnet.

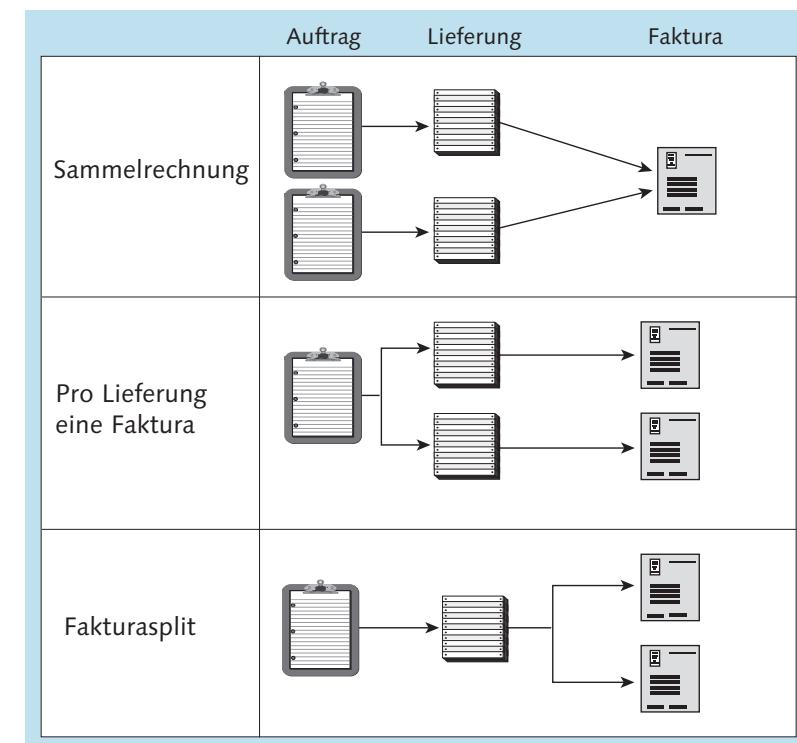


Abbildung 8.7 Formen der Fakturaerstellung

Damit Lieferpositionen in einem Fakturabeleg zusammengefasst werden können, müssen folgende Bedingungen erfüllt sein:

- Die Auftragspositionen müssen den gleichen Regulierer enthalten. Der Regulierer wird aus der Auftragsposition in den Kopf der Faktura übernommen.

- ▶ Die Auftragspositionen müssen den gleichen Rechnungsempfänger enthalten. Der Rechnungsempfänger wird aus der Auftragsposition in den Kopf der Faktura übernommen.
- ▶ Die Auftragspositionen müssen die gleichen Zahlungsbedingungen enthalten. Die Zahlungsbedingungen werden ebenfalls aus der Auftragsposition in den Kopf der Faktura übernommen.

Weitere Splitkriterien lassen sich über Bedingungen im Customizing der Kopiersteuerung (siehe Abschnitt 7.2) einrichten. In der Kopiersteuerung wird auch festgelegt, welche Preisbestandteile in der Faktura neu zu ermitteln sind und welche aus dem Auftrag übernommen werden. Viele Unternehmen wählen hier eine Einstellung, bei der Preise aus dem Auftrag übernommen, Steuerbeträge aber neu ermittelt werden. Damit wird sichergestellt, dass stets der aktuell gültige Mehrwertsteuersatz berücksichtigt wird.

Über die Nachrichtenfindung kann eine Nachrichtenart ermittelt werden (siehe Abschnitt 4.2). Der Beleg kann gedruckt und an den Kunden als Rechnung versendet werden.

#### Integration mit der Finanzbuchhaltung

Für den weiteren Ablauf im eigenen Unternehmen ist die Integration der Faktura in das Rechnungswesen von großer Bedeutung. Dabei ist zwischen der Integration in die Finanzbuchhaltung und in das Controlling zu unterscheiden. Die Integration in das Controlling (CO-PA, *Ergebnis- und Marktsegmentrechnung*) ist sehr komplex. Sie steht in engem Zusammenhang mit den unterschiedlichen Fertigungsstrategien (Einzelfertigung, Serienfertigung) und wurde deshalb ausführlich in Kapitel 5, »Integration der Ergebnis- und Marktsegmentrechnung« dargestellt. Im Folgenden geht es um die Übergabe der Belegdaten an die Finanzbuchhaltung.

Analog zur Auftragsart bei Kundenaufträgen und der Lieferart bei Lieferungen erfolgt die Steuerung der Faktura über eine Fakturaart. So wird in der Auftragsart (z. B. Terminauftrag) bereits festgelegt, mit welcher Fakturaart der Auftrag oder die daraus resultierenden Lieferungen später fakturiert werden können. Auf Ebene der Fakturaart wird auch definiert, ob ein Fakturabeleg direkt an die Finanzbuchhaltung übergeben werden kann oder ob eine explizite Freigabe durch einen Anwender notwendig ist. Es stehen Auswertungen zur Verfügung, mit denen sich der Anwender die freizugebenden Belege anzeigen lassen kann, um anschließend die Freigabe vornehmen zu können. Die Integration in die Finanzbuchhaltung erfolgt über den

Buchhaltungsbeleg. Dieser Buchhaltungsbeleg enthält den Buchungssatz *Debitorenkonto an Umsatzerlös und Mehrwertsteuer*. Auch an dieser Stelle wollen wir kurz darauf eingehen, wie die entsprechenden Konten ermittelt werden.

Wie schon in Abschnitt 7.3 angesprochen wurde, wird schon im Kundenauftrag der Stammsatz des Regulierers ermittelt. Die Buchhaltungsdaten des Regulierers stellen gleichzeitig das Debitorenkonto der Debitorenbuchhaltung dar. In den Buchhaltungsdaten des Regulierers wird ein Abstimmkonto hinterlegt. Das ist letztlich das Bilanzkonto *Forderungen* in der Finanzbuchhaltung. Man bezeichnet dieses Forderungskonto auch als *Mitbuchkonto*. Auf diesem Konto werden die Forderungen aller Debitoren kumuliert. Die offenen Posten hingegen werden auf der Ebene *Regulierer* verwaltet. Auch der Zahlungseingang wird dort überwacht. Das Zahlungsziel des offenen Postens errechnet sich aus den Zahlungsbedingungen im SD-Beleg. Erfolgt die Zahlung nicht rechtzeitig, wird der Kunde gemahnt. Sobald der Zahlungseingang des Kunden verbucht wird, gilt der offene Posten als »ausgeziffert« und damit als erledigt. Diese Information wird auch im Belegfluss des Fakturabelegs in der Vertriebskomponente angezeigt. Damit sieht der Sachbearbeiter bei der Anzeige der Faktura, ob der Beleg vollständig erledigt ist.

#### Debitorenkonto

Differenzierter als die Ermittlung des Debitorenkontos über den Stammsatz des Regulierers ist die Ermittlung der Erlöskonten. In Abschnitt 4.1 haben wir gesehen, dass die Preisfindung über Konditionsarten erfolgt. Jeder dieser Konditionsarten wird im Customizing des Kalkulationsschemas ein sogenannter *Erlöskontenschlüssel* zugeordnet. Die Ermittlung des Erlöskontos kann ebenfalls über die Konditionstechnik sehr individuell gesteuert werden. Wir wollen uns an dieser Stelle auf wesentliche Zusammenhänge beschränken. In der Praxis erfolgt die Ermittlung des Erlöskontos meist über folgende Kriterien:

- ▶ Verkaufsorganisation, Vertriebsweg, Sparte aus der Fakturaposition
- ▶ Kontierungsgruppe im Debitorenstamm (häufig untergliedert nach »Debitoren – Inland«, »Debitoren – Ausland« und »Debitoren – Verbundene Unternehmen«)

#### Erlöskonto

- ▶ Kontierungsgruppe im Materialstamm; eine der wichtigsten Unterscheidungen in der Praxis ist die Gliederung in Warenlieferungen und Dienstleistungen.
  - ▶ Erlöskontenschlüssel aus der Konditionsart; über diesen Schlüssel wird z. B. gesteuert, dass ein Rabatt auf ein Erlösschmälerungskonto gebucht wird.

An dieser Stelle wird wieder deutlich, wie in einem Einführungsprojekt die verschiedenen Abteilungen im Unternehmen zusammenarbeiten müssen. Die wichtigsten Fragen sind betriebswirtschaftlicher Natur. Folgendes Vorgehen wäre zur Gestaltung dieser Detailfunktion denkbar:

1. Die Finanzbuchhaltung legt fest, wie differenziert Erlöse in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung auszuweisen sind. Aus dieser Vorgabe ergibt sich die Zahl der Erlöskonten.
  2. Daraus werden die Kontierungsgruppen für Debitoren und Materialien abgeleitet und im Customizing eingestellt (Transaktion SPRO • ERLÖSKONTENFINDUNG).
  3. Anschließend wird jeder Debitor und jedes Material einem Schlüssel zugeordnet. Häufig kann dies bei der Übernahme der Altdaten aus den Vorgängersystemen automatisiert erfolgen.
  4. Auf Basis dieser Informationen stellt das Einführungsteam dann die automatische Erlöskontenfindung im Customizing (Transaktion VKOA) ein. Nur wenn diese Einstellungen komplett vorgenommen sind, werden in den Fakturabelegen die richtigen Konten ermittelt. Und nur dann, wenn alle Konten ermittelt werden, können die Belege an die Finanzbuchhaltung übergeben werden.

**Steuerkonto** Bereits in Abschnitt 4.1 haben wir gesehen, dass die Mehrwertsteuersätze über Mehrwertsteuerkennzeichen ermittelt werden. Diese werden im Customizing von SAP ERP Financials angelegt. Dort wird auch ein entsprechendes Mehrwertsteuerkonto hinterlegt.

## 8.6 Beispiel

Im Folgenden wollen wir uns ein Beispiel für die Terminauftragsabwicklung ansehen. Dabei werden im Einzelnen folgende Schritte durchlaufen:

1. Anzeige der Bestände
  2. Anzeige der aktuellen Bedarfs- und Bestandsliste
  3. Erfassung der Anfrage
  4. Anlegen des Angebots mit Bezug zur Anfrage
  5. Übergabe eines Bedarfs an die Produktion
  6. Anlegen des Terminauftrags mit Bezug zum Angebot
  7. Erstellung des Lieferbelegs
  8. Kommissionierung des Lieferbelegs über die Komponente *Lean WM*
  9. Warenausgangsbuchung des Lieferbelegs
  10. Erstellung der Faktura
  11. Anzeige des offenen Postens in der Finanzbuchhaltung
  12. Verbuchung des Zahlungseingangs in der Finanzbuchhaltung

In der Ausgangssituation ist für unser Beispielmaterial PR4712 ein Bestand von 9.888 Stück im Werk 1000 (Hamburg) vorhanden. Abbildung 8.8 zeigt uns die Bestandsübersicht.

Bestandsübersicht: Grundliste			
Selektion			
Material	PR4712	Waschlotion NoHA 150ml Plastikflasche	
Materialart	HAWA	Handelsware	
Mengeneinheit	ST	Basismengeneinheit	ST
Bestandsübersicht			
		Detailanzeige	.....
Mandant / Buchungskreis / Werk / Lagerort / Charge / Sonderbestand		Frei verwendbar	Qualitätsprüfung
▼  Gesamt		9.888,000	Reserviert
▼  1000 Buchungskreis 1000		9.888,000	
▼  1000 Hamburg		9.888,000	
•  0001 Fertiglager		9.888,000	

**Abbildung 8.8** Bestandsübersicht für das Material PR4712 im Werk 1000 und im Lagerort 0001 (Transaktion MMBE)

Abbildung 8.9 zeigt uns die aktuelle Bedarfs- und Bestandsliste für unser Material im Werk 1000 (Hamburg). Diese liefert uns die dispositive Sicht. Es sind keine weiteren Auftragsbedarfe (geplante Abgänge) eingelastet. Es existieren auch keine geplanten Zugänge.

## Schritt 1: Bestandsanzeige

Bedarfs-/Bestandsliste von 10:24 Uhr									
Materialbaum ein									
<input checked="" type="checkbox"/> Material		PR4712		Waschlotion NoHA 150ml Plastikflasche					
Dispobereich	1000	Hamburg							
Werk	1000	Dispomerkmal	<input type="button" value="PD"/>	Materialart	HAWA	Einheit	ST	<input type="button" value="Einfügen"/>	
Z.. Datum	Dispo...	Daten zum Dispoelem.	Umterm. ...	A.. Zugang/Bedarf		Verfügbare Menge			
17.06.2013	BStand					9.888			

Abbildung 8.9 Aktuelle Bedarfs- und Bestandsliste für das Material PR4712 im Werk 1000 (Transaktion MD04)

Schritt 3: Erfassen wir nun als ersten Vertriebsbeleg die Kundenanfrage. Unsere Anfrage kommt von dem Kunden mit der Debitorennummer 1018, der *Drogerie am Markt* in Saarbrücken. Die Anfrage enthält zwei Positionen, wobei Position 20 (Material PR4711) eine Alternativposition zur Position 10 (PR4712) ist. Dies erkennt man daran, dass in der Position 20 das Feld ALTPos gefüllt ist. Dort ist die Position 10 als Alternative erfasst. Abbildung 8.10 zeigt uns die Positionsübersicht beim Erfassen der Anfrage.

Anfrage anlegen: Übersicht									
Anfrage		Nettowert		1.400,00 EUR					
Auftraggeber		1018	Drogerie am Markt / Marktstr. 1 / 66130 Saarbrücken						
Warenempfänger		1018	Drogerie am Markt / Marktstr. 1 / 66130 Saarbrücken						
Bestellnummer		Best-PIKON	Bestelldatum						
<input type="radio"/> Verkauf	<input type="radio"/> Positionsübersicht	<input type="radio"/> Positionsdetail	<input type="radio"/> Besteller	<input type="radio"/> Beschaffung	<input type="radio"/> Auftrag	<input type="radio"/> Kontrakt	<input type="radio"/> Lieferplan	<input type="radio"/> Faktura	
Gültig von		Gültig bis							
Wunschlieferdat	T 17.06.2013	ErwAuftragswert		420,00	EUR				
Alle Positionen									
Pos	Material	Auftragsmenge	ME	AltPos	Bezeichnung				
10 PR4712		100 ST			Waschlotion NoHA 150ml Plastikflasche				
20 PR4711		100 ST		10	Waschlotion NoHA 150ml Glasflasche				

Abbildung 8.10 Erfassung einer Anfrage (Transaktion VA11)

Als Auftragsmenge haben wir jeweils 100 Stück erfasst. Die Anfrage wird unter der Belegnummer 10000003 abgespeichert. Lassen wir uns noch einmal die aktuelle Bedarfs- und Bestandsliste anzeigen (siehe Abbildung 8.11).

Bedarfs-/Bestandsliste von 10:29 Uhr									
Materialbaum ein									
<input checked="" type="checkbox"/> Material		PR4712		Waschlotion NoHA 150ml Plastikflasche					
Dispobereich	1000	Hamburg							
Werk	1000	Dispomerkmal	<input type="button" value="PD"/>	Materialart	HAWA	Einheit	ST	<input type="button" value="Einfügen"/>	
Z.. Datum	Dispo...	Daten zum Dispoelem.	Umterm. ...	A.. Zugang/Bedarf		Verfügbare Menge			
17.06.2013	BStand					9.888			

Abbildung 8.11 Aktuelle Bedarfs- und Bestandsliste nach Erfassung der Anfrage (Transaktion MD04)

Die aktuelle Bedarfs- und Bestandsliste ist nach Erfassung der Anfrage unverändert (siehe Abbildung 8.11). Die Ursache liegt darin, dass im Customizing auf der Ebene *Einteilungstyp* die Bedarfsübergabe ausgeschaltet wurde.

Erfassen wir nun also ein Angebot mit Bezug zur Anfrage. Dabei werden die Beleginformationen kopiert. Abbildung 8.12 zeigt die Erfassungsdaten. Der Anwender legt die Belegart (AG für Angebot), die Organisationsdaten und den Referenzbeleg fest.

Schritt 4:  
Angebot erfassen

Angebot anlegen: Einstieg																																								
<input type="checkbox"/> Anlegen mit Bezug		<input type="checkbox"/> Verkauf		<input type="checkbox"/> Positionsübersicht		<input type="checkbox"/> Besteller																																		
<table border="1"> <tr> <td>Angebotsart</td> <td>AG</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Organisationsdaten</td> </tr> <tr> <td>Verkaufsorganisation</td> <td>1000</td> <td>Inland</td> </tr> <tr> <td>Vertriebsweg</td> <td>10</td> <td>Endkundenw</td> </tr> <tr> <td>Sparte</td> <td>00</td> <td>Spartenüber</td> </tr> <tr> <td>Verkaufsbüro</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Verkäufergruppe</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="2"><input type="button" value="Suche ausführen"/></td> </tr> <tr> <td colspan="2"><input checked="" type="checkbox"/> Übernehmen</td> <td colspan="2"><input type="checkbox"/> Positionsauswahl</td> <td colspan="6"><input type="button" value="X"/></td> </tr> </table>										Angebotsart	AG	Organisationsdaten		Verkaufsorganisation	1000	Inland	Vertriebsweg	10	Endkundenw	Sparte	00	Spartenüber	Verkaufsbüro			Verkäufergruppe			<input type="button" value="Suche ausführen"/>		<input checked="" type="checkbox"/> Übernehmen		<input type="checkbox"/> Positionsauswahl		<input type="button" value="X"/>					
Angebotsart	AG																																							
Organisationsdaten																																								
Verkaufsorganisation	1000	Inland																																						
Vertriebsweg	10	Endkundenw																																						
Sparte	00	Spartenüber																																						
Verkaufsbüro																																								
Verkäufergruppe																																								
<input type="button" value="Suche ausführen"/>																																								
<input checked="" type="checkbox"/> Übernehmen		<input type="checkbox"/> Positionsauswahl		<input type="button" value="X"/>																																				

Abbildung 8.12 Erfassung des Angebots mit Bezug zur Anfrage (Transaktion VA21)

Die Daten (inklusive der Alternativposition) werden ins Angebot übernommen. Wie schon in der Anfrage wird auch im Angebot ein Einteilungstyp ermittelt, der die Bedarfsübergabe verhindert. Somit erfolgt zunächst auch hier keine Verfügbarkeitsprüfung und keine Bedarfsübergabe. Der Vertriebssachbearbeiter geht aber bei diesem Kunden von einer hohen Auftragswahrscheinlichkeit aus und erfasst

einen Wert für die Auftragswahrscheinlichkeit in Höhe von 70% (das entsprechende Feld befindet sich auf Positionsebene im Detailbild VERKAUF A und wird in Abbildung 8.13 nicht angezeigt). Deshalb will er eine entsprechende Menge reservieren. Dazu ändert er in der Einteilung zur Position 10 den EINTEILUNGSTYP von BN (ohne Bedarfsübergabe und Verfügbarkeitsprüfung) auf BP (mit Bedarfsübergabe und Verfügbarkeitsprüfung). Abbildung 8.13 zeigt, dass zur Position 10 (Positionstyp AGN, Angebot Normalposition) zwei Einteilungen existieren: eine zum Wunschlieferdatum des Kunden (17.06.) und eine zum frühestmöglichen Lieferdatum (20.06.).

Position	10	Positionstyp	AGN	Normalposition		
Material	PR4712	Waschlotion NoHA 150ml Plastikflasche				
<input type="checkbox"/> Termin u.Menge fix      Auftragsmenge: 100 ST Lieferzeit: 17.06.2013      Liefermenge: 0						
Mengen und Termine P Lieferdatum Auftragsmenge Gerundete Menge Bestät.Menge V... Liefersperre Liefermenge Ein...						
P	T 17.06.2013	100	100	0	ST	
P	T 20.06.2013	0	0	100	ST	BP

Abbildung 8.13 Einteilungen im Angebot (Transaktion VA21)

**Schritt 5: Bedarfsübergabe** Der Einteilungstyp wurde vom Anwender bereits auf BP (Einteilungstyp mit plangesteuerter Disposition, also mit Bedarfsübergabe und Verfügbarkeitsprüfung) geändert. Zunächst war der Einteilungstyp BN (Einteilungstyp ohne Disposition, also ohne Bedarfsübergabe und Verfügbarkeitsprüfung) ermittelt worden. Der neue Einteilungstyp führt nun dazu, dass Bedarfe an die Disposition übergeben werden. Deshalb zeigen wir nochmals die aktuelle Bedarfs- und Bestandsliste, jetzt nach der Angebotserfassung (siehe Abbildung 8.14).

Bedarfs-/Bestandsliste von 10:42 Uhr									
Materialbaum ein	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Aufträge
Material	PR4712	Waschlotion NoHA 150ml Plastikflasche							
Dispobereich	1000	Hamburg							
Werk	1000	Dispomerkmal	PD	Materialart	HANA	Einheit	ST	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Z.. Datum	Dispo...	Daten zum Dispolem.	Umtermen...	A.. Zugang/Bedarf	Verfügbare Menge				
17.06.2013	BStand				9.888				
17.06.2013 K-Ange	0020000017/000010/0...			70-	9.818				

Abbildung 8.14 Aktuelle Bedarfs- und Bestandsliste nach der Erfassung des Angebots (Transaktion MD04)

Es wurde nun ein Bedarf an die Materialbedarfsplanung übergeben. Am Dispositionselement erkennt der Disponent, dass es sich um ein Angebot (K-ANGE) handelt. Es wurde jedoch nicht die gesamte Angebotsmenge (100 Stück) als Bedarf übergeben. Da in der Angebotsposition eine Auftragswahrscheinlichkeit von 70% hinterlegt wurde, werden nur 70 Stück als Bedarf übergeben. Über die Auftragswahrscheinlichkeit steht dem Anwender also ein weiteres Kriterium zur Feinsteuerung des Prozesses zur Verfügung.

Im nächsten Schritt wird das Angebot in einen Kundenauftrag übernommen. Dabei muss sich der Anwender zwischen den Alternativpositionen im Angebot entscheiden. Abbildung 8.15 zeigt die Auswahlliste.

Angebot 20000017: Auswahlliste des Bezugsbelegs					
<input checked="" type="checkbox"/> Übernehmen	<input type="checkbox"/>				
Vorlage					
Angebot	20000017	Angebot gültig von	17.06.2013	Angebot gültig bis	31.12.2013
Auftraggeber	1018	Drogerie am Markt			
Alle Positionen					
S Pos	Üb.Pos	Material	offene Menge	ME	AltPos Bezeichnung
<input checked="" type="checkbox"/>	10	PR4712	100	ST	Waschlotion NoHA 150ml Plastikflasche
<input type="checkbox"/>	20	PR4711	100	ST	10 Waschlotion NoHA 150ml Glasflasche

Abbildung 8.15 Positionsselektion beim Anlegen des Terminauftrags mit Bezug zum Angebot (Transaktion VA01)

Wir entscheiden uns für Position 10, die in den Kundenauftrag übernommen wird. Der Terminauftrag wird angelegt, die Konditionen und Texte werden aus dem Angebot übernommen. Der Auftrag hat die Auftragsnummer 143 (siehe Abbildung 8.16).

Standardauftrag 143 ändern: Übersicht											
Standardauftrag	143	Nettowert	1.400,00	EUR	<input type="checkbox"/>						
Auftraggeber	1018	Drogerie am Markt / Marktstr. 1 / 66130 Saarbrücken									
Warenempfänger	1018	Drogerie am Markt / Marktstr. 1 / 66130 Saarbrücken									
Bestellnummer	Best-PIKON-PR	Bestelldatum	17.06.2013	<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/> Verkauf <input type="checkbox"/> Positionsübersicht <input type="checkbox"/> Positionsdetail <input type="checkbox"/> Besteller <input type="checkbox"/> Beschaffung <input type="checkbox"/> Versand <input type="checkbox"/> Absagegrund											
Wunschlieferdat	T	17.06.2013	AuslieferWerk	<input type="checkbox"/>							
Alle Positionen											
Pos	Material	Auftragsmenge	ME	Bezeichnung	Ptyp	W...	E	KArt	Betrag	Währg	Nettopreis
10	PR4712	100	ST	Waschlotion NoHA 150ml Plastikflasche	TAN	1000	<input checked="" type="checkbox"/>	PR00	14,00	EUR	14,00

Abbildung 8.16 Positionsübersicht im Kundenauftrag (Transaktion VA01)

Der Terminauftrag enthält nur noch eine Position – unser Beispielmaterial PR4712. Für die Position wurde automatisch der Positionstyp TAN (Terminauftrag Normalposition) ermittelt. Die Lieferung erfolgt aus Werk 1000. Der Nettopreis beträgt 14,00 EUR pro Stück, daraus errechnet sich ein Positionswert von 1.400,00 EUR.

Der Angebotsbedarf wurde jetzt in einen Auftragsbedarf über die volle Positionsmenge umgesetzt. Dies zeigt uns Abbildung 8.17 mit der aktuellen Bedarfs- und Bestandsliste.

Abbildung 8.17 Aktuelle Bedarfs- und Bestandsliste nach Erfassung des Kundenauftrags (Transaktion MD04)

**Schritt 7: Lieferung erfassen** Mit Bezug zum Terminauftrag erstellen wir jetzt den Lieferbeleg. Im Customizing wurde eingestellt, dass die Kommissionierung über die Komponente *Lean-WM* erfolgt. Der Transportauftrag wird automatisch über die Nachrichtenart WMTA beim Erstellen des Lieferbelegs erzeugt. Abbildung 8.18 zeigt uns den Lieferbeleg mit der Belegnummer 80000068.

Abbildung 8.18 Anzeigen des Lieferbelegs (Transaktion VL02N)

Sehen wir uns jetzt den Belegfluss zu diesem Lieferbeleg an. Diese Funktion gibt einen Überblick über sämtliche Vorgänger- und Nachfolgebelege. Damit lässt sich der Status des Vertriebsprozesses komplett zurückverfolgen. Diese Funktion kann aus allen Vertriebsbelegen (Anfrage, Angebot, Kundenauftrag, Lieferung, Faktura) heraus aufgerufen werden. Abbildung 8.19 zeigt den Belegfluss zu unserem Lieferbeleg 80000068.

Abbildung 8.19 Belegfluss in der Lieferung (Transaktion VL01N)

Im Belegfluss finden wir die Vorgängerbelege zu unserer Lieferung (Terminauftrag 143, Angebot 20000017 und Anfrage 10000004). Der Anwender kann von diesem Bildschirm aus in die entsprechenden Belege navigieren. Für die Weiterbearbeitung ist der Transportauftrag 103 von Bedeutung. Mit dessen Quittierung wird die tatsächliche Pickmenge in den Lieferbeleg fortgeschrieben. Abbildung 8.20 zeigt uns die Quittierung des Transportbelegs.

Schritt 8:  
Kommissionierung

Abbildung 8.20 Quittierung des Transportbelegs (Transaktion LT12)

Der Anwender trägt im Feld ISTMENGE NACH die tatsächlich entnommene Menge ein. Im Beispiel gehen wir davon aus, dass nicht die gesamte Menge entnommen werden kann. Als Ist-Menge erfassen

wir 90 Stück. Beim Quittieren im Transportbeleg geben wir ein Kennzeichen mit, dass die Liefermenge im Lieferbeleg entsprechend anzupassen ist. Nach der Quittierung des Transportauftrags ist die Kommissionierung abgeschlossen. Abbildung 8.21 zeigt uns den Lieferbeleg nach der Quittierung des Transportauftrags.



Abbildung 8.21 Lieferung nach der Quittierung der Kommissionierung (Transaktion VL02N)

**Schritt 9: Warenausgangsbuchung**  
Liefermenge und Pickmenge sind gleich. Der Warenausgang kann gebucht werden. Mit der Warenausgangsbuchung werden automatisch folgende Belege erzeugt:

- ▶ Materialbeleg
- ▶ Buchhaltungsbeleg

Über den Materialbeleg erfolgt eine Korrektur der mengenmäßigen Bestandsführung. Abbildung 8.22 zeigt den Materialbeleg zu unserer Beispillieferung.



Abbildung 8.22 Materialbeleg zur Lieferung (Transaktion MB03)

Aus dem Materialbeleg kann man in die Belege des Rechnungswesens navigieren. Wir schauen uns den zugehörigen Buchhaltungsbeleg an. Über diesen wird die wertmäßige Bestandsführung aktualisiert. Die Bewertung erfolgt anhand des Bewertungspreises im Buchhaltungsbild des Materialstamms. Das Beispielmaterial PR4712 hat einen Bewertungspreis von 5,50 EUR pro Stück.

Der Beleg in Abbildung 8.23 zeigt den Buchungssatz *Bestandsveränderungen (Konto 600020) an Bestand (Konto 228000)*.



Abbildung 8.23 Buchhaltungsbeleg zur Lieferung (Transaktion MB03)

Mit der Warenausgangsbuchung haben wir den Versandprozess abgeschlossen. Jetzt wird die Lieferung fakturiert. Abbildung 8.24 zeigt die Erstellung der Faktura mit der Fakturaart F2.



Abbildung 8.24 Erstellen des Fakturabelegs (Transaktion VF01)

Der Beleg zeigt, dass nur die tatsächlich ausgelieferte Menge berechnet wird. Der zugehörige Terminauftrag hat durch die Teillieferung den Status IN ARBEIT. Ein Blick auf den Belegfluss – jetzt aus Sicht der Faktura – zeigt uns diesen Zusammenhang (siehe Abbildung 8.25).

**Schritt 10: Faktura erfassen**



Abbildung 8.25 Belegfluss in der Faktura (Transaktion VF02)

Der zugehörige Buchhaltungsbeleg (Belegnummer 90000150) der Finanzbuchhaltung in Abbildung 8.26 enthält die Erlösbuchung. Der Beleg hat den Status NICHT AUSGEZIFFERT (siehe Abbildung 8.25), d. h., die Zahlung des Kunden ist noch nicht erfolgt.

Beleg anzeigen: Erfassungssicht																																							
Erfassungssicht		Steuern		Anzeigewährung																																			
Belegnummer	90000150	Buchungskreis	1000	Geschäftsjahr	2013																																		
Belegdatum	17.06.2013	Buchungsdatum	17.06.2013	Periode	6																																		
Referenz	0090000150	Übergreif.Nr.																																					
Währung	EUR	Texte vorhanden	<input type="checkbox"/>	Ledger-Gruppe																																			
<table border="1"> <thead> <tr> <th>B...</th> <th>Pos</th> <th>BS</th> <th>S</th> <th>Konto</th> <th>Bezeichnung</th> <th>Betrag</th> <th>Währg</th> <th>St</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>10...</td> <td>1</td> <td>01</td> <td>1018</td> <td>Drogerie am Markt</td> <td>1.499,40</td> <td>EUR</td> <td>A</td> </tr> <tr> <td></td> <td>2</td> <td>50</td> <td>500000</td> <td>Umsatzerlöse Inland</td> <td>1.260,00</td> <td>EUR</td> <td>A</td> </tr> <tr> <td></td> <td>3</td> <td>50</td> <td>480000</td> <td>Ust (Ausgangst Deut)</td> <td>239,40</td> <td>EUR</td> <td>A</td> </tr> </tbody> </table>							B...	Pos	BS	S	Konto	Bezeichnung	Betrag	Währg	St	10...	1	01	1018	Drogerie am Markt	1.499,40	EUR	A		2	50	500000	Umsatzerlöse Inland	1.260,00	EUR	A		3	50	480000	Ust (Ausgangst Deut)	239,40	EUR	A
B...	Pos	BS	S	Konto	Bezeichnung	Betrag	Währg	St																															
10...	1	01	1018	Drogerie am Markt	1.499,40	EUR	A																																
	2	50	500000	Umsatzerlöse Inland	1.260,00	EUR	A																																
	3	50	480000	Ust (Ausgangst Deut)	239,40	EUR	A																																

Abbildung 8.26 Buchhaltungsbeleg der Faktura (Transaktion VF02)

Aus Kapitel 5, »Integration der Ergebnis- und Marktsegmentrechnung«, wissen wir, dass die Faktura auch Erlöse und Umsatzkosten an die Ergebnis- und Marktsegmentrechnung übergibt. Die Erlöse entsprechen dem Umsatz der Finanzbuchhaltung (14,00 EUR mal 90 Stück entspricht 1.260,00 EUR). Die Umsatzkosten werden über die Konditionsart VPRS aus dem Bewertungspreis des Materialstamms (5,50 EUR pro Stück) ermittelt und übergeben. In Abbildung 8.27 sehen wir den Ergebnisbeleg zur Faktura.

Einzelposten anzeigen						
Integration						
Belegnr.	442	Positionsnr.		Vorgangsart	F	
Buchungsdatum	17.06.2013	Periode	6	Geschäftsjahr	2013	
Merkmale	Wertfelder	Herkunftsdaten	Verwaltungsdaten			
Fremdwährung						
Fremdwährungsschl.	EUR	Euro				
Umrechnungskurs	1,00000					
Legale Sicht (Ergebnisbereichswährung)						
Wertfeld	Betrag	Eht				
Absatzmenge	90,000	ST				
Erloes	1.260,00	EUR				
Kundenrabatt		EUR				
Promotion		EUR				
Wareneinstandwert	495,00	EUR				

Abbildung 8.27 Beleg der Ergebnisrechnung (Transaktion VF02)

Die Erlösbuchung aus Abbildung 8.26 lautet *Debitor (Regulierer 1018 Drogerie am Markt) an Umsatzerlöse (Konto 500000) und Mehrwertsteuer (Konto 480000)*. Mit dieser Buchung wurde die Faktura an die Finanzbuchhaltung als offener Posten übergeben. Über die Nachrichtenfindung kann ein Fakturabeleg gedruckt werden. Dieser wird an den Kunden versendet, der ihn wiederum als Eingangsrechnung verbucht. Der Vertriebsprozess wird durch die Zahlung des Kunden abgeschlossen. Abbildung 8.28 zeigt uns einen Auszug aus der Liste der offenen Posten für das Debitorenkonto 1018 in SAP ERP Financials.

Debitoren Einzelpostenliste									
Debitor	1018	Buchungskreis	1000	Name	Drogerie am Markt	Ort	Saarbrücken		
St	Zuordnung	Belegnr.	Art	Belegdatum	S	Fä	Betr. in HW	HWähr	Ausgl.bei.
		90000150	RV	17.06.2013			1.499,40	EUR	
*							1.499,40	EUR	
** Konto 1018							1.499,40	EUR	

Abbildung 8.28 Liste der offenen Posten (Transaktion FBL5N)

Schritt 11:  
Offene Posten

**Schritt 12: Zahlungseingang des Kunden** Die letzte Zeile in Abbildung 8.28 enthält den Beleg aus unserer SD-Faktura (Belegnummer 90000150). Nach dem Zahlungseingang des Kunden gleicht ein Sachbearbeiter in der Finanzbuchhaltung den offenen Posten aus. Abbildung 8.29 zeigt uns den Buchhaltungsbeleg mit dem Zahlungseingang.

The screenshot shows a table with columns: Pos, BS, S, Konto, Bezeichnung, Betrag, Währung, St. The rows represent the following entries:

B...	Pos	BS	S	Konto	Bezeichnung	Betrag	Währung	St
10...	1	40	280009	DB (Deb-Geldeingang)		1.454,42	EUR	
	2	40	516000	Skonti		37,80	EUR	A
	3	15	1018	Drogerie am Markt		1.499,40	EUR	
	4	40	480000	Ust (Ausgangst Deut)		7,18	EUR	A

Abbildung 8.29 Buchhaltungsbeleg zum Zahlungseingang des Kunden (Transaktion F-28)

Es erfolgt jetzt die Buchung *Bankkonto und Skonto an Debitor und Ausgangssteuer*. Wir sehen also, dass der Kunde gemäß den Zahlungsbedingungen in der Faktura bei seiner Zahlung 3 % Skonto abgezogen hat. Der Belegfluss in der Faktura der Vertriebskomponente wird durch die Verbuchung des Zahlungseingangs in SAP ERP Financials aktualisiert.

The screenshot shows a tree view of document flows. The path is: Anfrage 001000004 → Angebot 002000017 → Standardauftrag 0000000143 → Lieferung 008000068 → Rechnung 009000150 → Buchhaltungsbeleg 009000150. The last node, 'Buchhaltungsbeleg 009000150', is highlighted in yellow.

Abbildung 8.30 Belegfluss der SD-Faktura nach Verbuchung des Zahlungseingangs (Transaktion VF02)

Abbildung 8.30 zeigt uns über den Belegfluss, dass der Buchhaltungsbeleg jetzt AUSGEZIFFERT und damit erledigt ist. Als einziger Beleg in unserem Vertriebsprozess behält der Terminauftrag den Status IN ARBEIT. Es wäre jetzt ein weiterer Lieferbeleg zu erstellen. Über diesen würde die fehlende Menge (10 Stück) aus dem Lager entnommen und ausgebucht. Mit Bezug zu dieser Lieferung wäre eine weitere Faktura anzulegen. In dem Fall, dass der Kunde auf die Lieferung der Restmenge verzichtet, kann im Terminauftrag auch ein Absagegrund eingepflegt werden. Der Auftrag hat dann keine offenen Positionen mehr und gilt fortan als erledigt. Genau das wollen wir tun, um den Auftrag abzuschließen. Abbildung 8.31 zeigt die Erfassung des Absagegrunds.

The screenshot shows the 'Position' tab of the order change screen. The position number is 10, material is PR4712, and position type is TAN (Normalposition). The 'Absagegrund' field is set to '01 zu später Liefertermin'. Other tabs like Verkauf A, Verkauf B, Versand, etc., are visible at the bottom.

Abbildung 8.31 Erfassen des Absagegrunds (Transaktion VA02)

Wir erfassen den Absagegrund 01 ZU SPÄTER LIEFERTERMIN in der Position des Terminauftrags. Abbildung 8.32 zeigt den aktualisierten Belegfluss.

Durch das Einpflegen des Absagegrunds gilt nun auch der Auftrag als ERLEDIGT. Der gesamte Status unseres Beispiels lässt sich an dieser Darstellung ablesen.

Absagegrund erfassen

Beleg	Menge	Einheit	Ref. Wert	Währung	Am	Status
Anfrage 001000004 / 10	100 ST		1.400,00 EUR		17.06.2013	erledigt
Angebot 0020000017 / 10	100 ST		1.400,00 EUR		17.06.2013	erledigt
Standardauftrag 0000000143 / 10	100 ST		1.400,00 EUR		17.06.2013	erledigt
Lieferung 0080000068 / 10	90 ST				17.06.2013	erledigt
LVS-Transportauftrag 0000000103 / 1	90 ST				17.06.2013	erledigt
WL Warenauslieferung 49000000193 / 1	90 ST		495,00 EUR		17.06.2013	erledigt
Rechnung 0090000150 / 10	90 ST		1.260,00 EUR		17.06.2013	erledigt
Buchhaltungsbeleg 0090000150	90 ST				17.06.2013	ausgezifert

Abbildung 8.32 Belegfluss nach Erledigung des Gesamtprozesses (Transaktion VA02)

## 8.7 Tipps zum Kopieren von Kundenaufträgen

### Kundenanforderung

In Abschnitt 7.2 haben wir eine Möglichkeit kennengelernt, während eines Vertriebsprozesses einen strukturierten Überblick über diesen Prozess zu erzeugen und den Arbeitsaufwand zu minimieren: den Belegfluss. Bereits erfasste Daten aus einem Vorgängerbeleg werden mit Bezug zu diesem in einen Folgebeleg übernommen. Exemplarisch dafür ist das Anlegen eines Kundenauftrags mit Bezug zu einem Angebot. Diese Möglichkeit erspart dem Anwender Zeit und reduziert die Fehleranfälligkeit. Die Kopiersteuerung als Grundlage zum Aufbau eines Belegflusses ist somit eine nützliche Funktionalität, die in den meisten Fällen ihre Berechtigung findet. Jedoch ist es nicht immer erwünscht, beim Übernehmen von Daten aus einem Quellbeleg in einen Zielbeleg einen miteinander verdrahteten Belegfluss zu erzeugen.

Die Realität zeigt, dass einige Unternehmen die Möglichkeit benötigen, Vertriebsbelege zu kopieren, ohne einen Belegfluss zu erzeugen. Zunächst hört sich dies nach einer gewöhnlichen Kopierfunktionalität an, wie sie allen Anwendern im Umfeld von Betriebssystemen, Office-Anwendungen und einer Vielzahl anderer Programme bekannt ist. In kürzester Zeit können beliebig viele Kopien von Dateien erzeugt werden, ohne dass diese einen Bezug zueinander haben. Diese simple und häufig genutzte Funktionalität existiert jedoch leider nicht bei SAP-Vertriebsbelegen. Das Kopieren von Vertriebsbelegen ohne Anlegen eines Belegflusses ist im SAP-Standard

nicht möglich. Eine Referenz zum Vorgängerbeleg wird immer mitgenommen, und die Organisationsstrukturen im Folgebeleg sind nicht änderbar.

Durch Veränderungen und die Schnelllebigkeit der Märkte sind Unternehmen ständig äußeren Einflüssen ausgesetzt, die sich bis in die Unternehmensstrukturen auswirken können. Oft stehen Abteilungen vor folgender Situation: Die Firma wurde erneut umstrukturiert. Daraufhin hat die IT im SAP-System die Organisationsstrukturen neu eingepflegt und die alten stillgelegt. Die bestehenden Kundenaufträge sind aber immer noch gültig und müssen abgewickelt werden. Dies kann je nach Unternehmen Hunderte von Kundenaufträgen betreffen. Ein enormer Arbeitsaufwand droht. An dieser Stelle wäre ein einfaches Kopieren von Belegen – ohne Referenz und ohne die Übernahme von Organisationsstrukturen – wünschenswert.

Sales Order Copier  
Die PIKON Deutschland AG hat genau diese Anforderung der Kunden erkannt und ein entsprechendes Tool entwickelt: den *Sales Order Copier*. Mit dem Sales Order Copier besteht die Möglichkeit, einzelne Kundenaufträge ohne eine Referenz auf einen Vorgängerbeleg zu kopieren. Beim Kopieren können je nach Bedarf die folgenden Daten geändert werden:

- ▶ Verkaufsorganisation
- ▶ Vertriebsweg
- ▶ Sparte
- ▶ Belegart
- ▶ Positionstyp

Durch die genannten Punkte ist es möglich, schnell und angemessen auf die bedeutsamsten Veränderungen innerhalb der Vertriebsorganisation zu reagieren. Weiterhin bietet das Tool dem Anwender die Möglichkeit, zu entscheiden, ob Langtexte und/oder Konditionen aus dem Quellbeleg übernommen werden sollen. Da durch Umstrukturierungen auch direkt Konditionen betroffen sein können (neues Kalkulationsschema oder Konditionsarten), ist es über das Customizing möglich, zu entscheiden, welche Konditionsarten nicht kopiert werden dürfen.

Im Folgenden sehen wir ein Anwendungsbeispiel des Sales Order Copier. Dabei gehen wir auf die Grundfunktionen ein.

Kundenauftragskopie mit Sales Order Copier

In Abbildung 8.33 sehen wir unseren Quellbeleg mit der Nummer 175.

The screenshot shows the SAP transaction VA03 for Sales Order 175. The header information includes:

- Standardauftrag: 175
- Nettowert: 11.140,20 EUR
- Auftraggeber: 95500 PIKON Deutschland AG / Kurt-Schumacher-Straße 28-30 / 661-
- Warenempfänger: 95500 PIKON Deutschland AG / Kurt-Schumacher-Straße 28-30 / 661-
- Bestellnummer: 20130619
- Bestelldatum: 19.06.2013

The position table lists three items:

Pos	Material	Bezeichnung	Auftragsmenge	ME	Ptyp	E	Nettopreis
10	T-1000	Personal Computer T-1000 - 201...	10	ST	TAN	<input checked="" type="checkbox"/>	584,10
20	S5000	NAS-Server 5000 Rack	1	ST	TAN	<input checked="" type="checkbox"/>	1.349,10
30	TFT-2205	LCD Bildschirm 22 Zoll	11	ST	TAN	<input checked="" type="checkbox"/>	359,10

Abbildung 8.33 Kundenauftrag anzeigen (Transaktion VA03)

Bei diesem Beleg handelt es sich um einen gewöhnlichen Terminauftrag (TA) mit drei Positionen vom Positionstyp TAN. Abbildung 8.34 zeigt, dass der Beleg in der Verkaufsorganisation 1000/10/00 erfasst wurde, und dass es sich um die Belegart TA handelt.

The screenshot shows the SAP transaction VA03 for Sales Order 175. The header information includes:

- Standardauftrag: 175
- Bestellnummer: 20130619
- Auftraggeber: 95500 PIKON Deutschland AG / Kurt-Schumacher-Straße 28-30 / 6...

The tabs at the bottom show the following settings:

- Verkauf
- Versand
- Faktura
- Buchhaltung
- Konditionen
- Kontierung
- Partner
- Texte

The detailed header data is as follows:

Auftragsart	TA	Standardauftrag	Belegdatum
Vertr.bereich	1000 / 10 / 00	Inland, Endkundenverkauf, Spartenübergreifend	19.06.2013
Verkaufsbüro	1010	Hamburg	Angelegt von: WOSC
Verkäufergruppe	100	Verkäufergruppe 100	Angelegt am: 19.06.2013
Version			Gewährleistung
Auftragsgrund			
Lieferzeit			

Abbildung 8.34 Kundenauftrag anzeigen (Transaktion VA03)

Im Kontext einer Umstrukturierung des Vertriebs wurden neue Belegarten, Verkaufsorganisationen und Sparten definiert. Unser Beleg ist von diesen Maßnahmen direkt betroffen und muss nun über einen neuen Vertriebsbereich abgewickelt werden. Abbildung 8.35 zeigt

den Sales Order Copier, nachdem wir über ein Selektionsbild unseren zu kopierenden Beleg 175 identifiziert haben. Der Sales Order Copier wurde über eine kundeneigene Transaktion aufgerufen.

The screenshot shows the Sales Order Copier interface for Sales Order 175. The header data includes:

- Vorlagebeleg: 175
- Auftragsart: ZNV
- Verkaufsorganisation: DE10
- Vertriebsweg: 10
- Sparte: 50
- Normalverkauf
- Langtext (checked)
- Konditionen (checked)

The position data table lists the same three items as in Abbildung 8.33, with all positions marked (checked in the E column).

Pos	Üb.Pos	Material	Auftragsmenge	ME	Bezeichnung	Ptyp	L K
10	0	T-1000	10	ST	Personal Computer T-1000 - 2013	TAN	<input checked="" type="checkbox"/>
20	0	S5000	1	ST	NAS-Server 5000 Rack	TAN	<input checked="" type="checkbox"/>
30	0	TFT-2205	11	ST	LCD Bildschirm 22 Zoll	TAN	<input checked="" type="checkbox"/>

Abbildung 8.35 Übersicht »Kundenauftragskopie über Kundenauftrag«

Der Anwender hat bereits die neuen Vertriebsbereichsdaten DE10/10/50 und die Verkaufsbelegart ZNV des zu erzeugenden Zielbelegs eingetragen. Weiterhin sind alle Positionen markiert und werden somit allesamt auch in den Zielbeleg übernommen. Auf Kopf- sowie auf Positionsebene wurde entschieden, dass Langtexte und Konditionen 1:1 aus dem Quellbeleg 175 übernommen werden. Der Anwender hat noch die Option, die Mengen und Positionstypen der drei Positionen zu verändern. Bevor wir die Eingaben sichern, lassen wir diese durch eine Prüfroutine auf technische und logische Konflikte überprüfen, die beim Kopieren auftreten können. Dazu müssen wir auf den Button EINGABEN PRÜFEN klicken. In unserem Beispiel wurde die Prüfung fehlerfrei durchlaufen. Wir belassen es bei den vorgenommenen Eingaben und sichern diese. Das Ergebnis nach dem Sichern ist in Abbildung 8.36 zu sehen.

Im Hintergrund wurde der Quellbeleg angelegt, der nun als Folgebild im Änderungsmodus mit der Nummer 176 aufgerufen wird. Hier können nun die Daten überprüft und optional geändert werden. Alle drei Positionen wurden mit ihren Zielmengen und Positionstypen korrekt erzeugt, die Nettopreise jedoch sind um jeweils 10 % höher als im Quellbeleg 175 (siehe Abbildung 8.33). Dies ist darauf zurückzuführen, dass der Kundenrabatt, der im Originalauftrag gewährt wurde, nicht in den kopierten Auftrag übernommen wurde.

Pos	Material	Bezeichnung	Auftragsmenge	ME	Ptyp	E	Nettopreis
10	T-1000	Personal Computer T-1000 - 201...	10	ST	TAN	<input checked="" type="checkbox"/>	649,00
20	S5000	NAS-Server 5000 Rack	1	ST	TAN	<input checked="" type="checkbox"/>	1.499,00
30	TFT-2205	LCD Bildschirm 22 Zoll	11	ST	TAN	<input checked="" type="checkbox"/>	399,00

Abbildung 8.36 Kundenauftrag ändern (Transaktion VA02)

Der Kundenrabatt wurde als Konditionsart in einer Customizing-Tabelle definiert. Abbildung 8.37 zeigt diese Tabelle, in der die Konditionsart für Kundenrabatte (K007) gepflegt wurde. Diese Konditionsarten sollten beim Kopievorgang nicht automatisch übernommen werden, da sich möglicherweise zwischenzeitlich Änderungen im Kalkulationsschema des Quell- und Zielbelegs ergeben haben (z. B. wurden Konditionsarten umbenannt oder komplett gelöscht). In unserem Szenario gehen wir davon aus, dass sich die Konditionsart für Kundenrabatte geändert hat und nicht kopiert werden darf. Der Anwender kann im Zielbeleg die entsprechend neuen und richtigen Konditionen nachpflegen.

Abbildung 8.37 Customizing des Kopierservice für nicht relevante Konditionsarten

Abbildung 8.38 zeigt die neuen Vertriebsbereichsdaten und die Verkaufsbelegart, die zuvor im Sales Order Copier eingetragen wurden.

Abbildung 8.38 Kundenauftrag ändern (VA02)

Zum Abschluss sehen wir uns den Belegfluss des Zielbelegs 176 an (siehe Abbildung 8.39). Es ist zu erkennen, dass wie erwünscht keine Referenz zu einem Vorgängerbeleg erzeugt wurde. Die Kopie war somit erfolgreich.

Belegnr.	Pos	Vor.Beg.	Position	Meng...	BME	Ref. Wert	Währg	Angelegt am	Material	Materialkurztext	Status
0000000176	10			10	ST	5.841,00	EUR	19.06.2013	T-1000	Personal Computer T-1000 - 2013	offen
0000000176	20			1	ST	1.349,10	EUR	19.06.2013	S5000	NAS-Server 5000 Rack	offen
0000000176	30			11	ST	3.950,10	EUR	19.06.2013	TFT-2205	LCD Bildschirm 22 Zoll	offen

Abbildung 8.39 Kundenauftrag anzeigen (VA03)

Mit dem Sales Order Copier steht dem Anwender ein leicht zu bedienendes Tool zur Verfügung, mit dem binnen weniger Sekunden ein Vertriebsbeleg ohne Referenz auf einen anderen kopiert werden kann. Dabei kann man ohne größere Mühen Veränderungen – wie beispielsweise einer neuen Verkaufsorganisation oder Sparte –

Vorteile des Sales Order Copier

gerecht werden. Durch ein flexibles Erweiterungskonzept ist es ebenfalls möglich, von einem Angebot in einen Kundenauftrag zu kopieren. Weiterhin umfasst das Erweiterungskonzept die Möglichkeit, bei einer Kundenauftragskopie den Auftraggeber zu wechseln. Dies ist für Unternehmen interessant, die nicht zwingend einen strukturellen Wandel durchlaufen, aber eine Vielzahl von komplexen und sich ähnelnden Belegen im Tagesgeschäft erfassen. Ein Angebot oder Auftrag dient als Vorlage, und in kürzester Zeit können neue, ähnliche Vertriebsbelege zu diesem Kunden erstellt werden. Zusätzlich kann durch das Erweiterungskonzept über eine kundenspezifische Mapping-Klasse nahezu für jedes Belegfeld vor dem Kopiervorgang entschieden werden, ob dieses kopiert werden soll oder nicht.

*In diesem Kapitel wird die Streckenauftragsabwicklung behandelt, durch die Streckengeschäfte in SAP ERP umgesetzt werden. Dazu werden wir erst die betriebswirtschaftlichen Grundlagen erklären und dann die Umsetzung im SAP ERP an einem Beispiel zeigen.*

## 9 Streckenauftragsabwicklung

Streckengeschäfte gehören zum klassischen Repertoire betriebswirtschaftlicher Abläufe. Entscheidend ist dabei die optimale Abstimmung zwischen Vertrieb, Einkauf und dem Lieferanten – eine Aufgabe, die durch eine integrierte Standardsoftware besonders gut geleistet werden kann. Im Folgenden zeigen wir, wie Streckengeschäfte auf der Basis der in Kapitel 8 vorgestellten Auftragsabwicklung unterstützt werden.

### 9.1 Betriebswirtschaftliche Grundlagen

Die Beteiligten an einem Streckengeschäft sind:

- ▶ der Endkunde
- ▶ das verkaufende Unternehmen
- ▶ das liefernde Unternehmen

Das verkaufende Unternehmen erhält einen Auftrag von seinem Endkunden und bestellt die angeforderten Produkte bei einem Lieferanten. Dieser liefert die Produkte direkt an den Endkunden, stellt aber die Rechnung an das verkaufende Unternehmen. Dieses wiederum berechnet die Lieferung an den Endkunden. Abbildung 9.1 zeigt die Lieferbeziehungen im Überblick.

Aus Sicht des verkaufenden Unternehmens sind folgende Fälle zu unterscheiden:

- ▶ Ein Produkt wird immer über eine Streckenabwicklung vertrieben.
- ▶ Ein Produkt wird von Fall zu Fall entweder aus dem eigenen Lager oder über ein Streckengeschäft vertrieben.

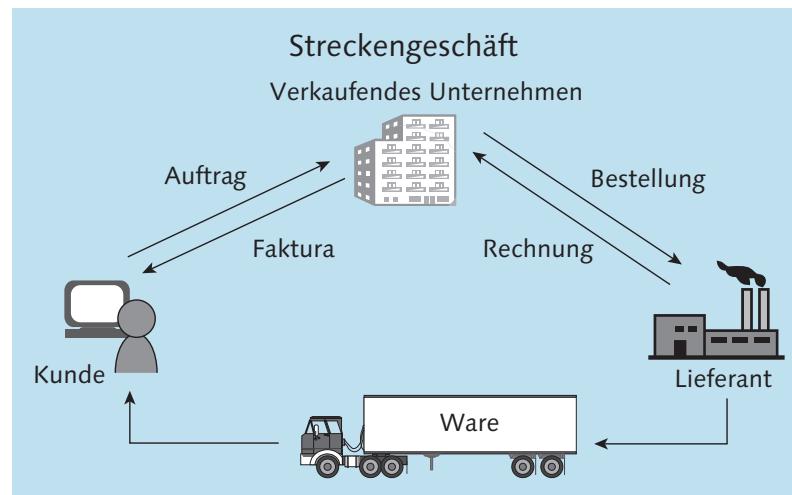


Abbildung 9.1 Übersicht über die Streckenauftragsabwicklung

#### Grundsätzliche Streckenabwicklung

Wird ein Produkt grundsätzlich über Streckengeschäfte vertrieben, verzichtet man auf eine eigene Lagerhaltung. Dies ist z. B. für Unternehmen im Anlagenbau sinnvoll, deren Anlagen Komponenten von Drittlieferanten enthalten. Muss eine solche Komponente im Zuge einer Reparatur ausgetauscht werden, wendet sich der Endkunde zunächst an »seinen« Lieferanten. Für diesen ist es unter Umständen nicht sinnvoll, die gesamte Palette von Fremdkomponenten vorzuhalten. Er bestellt das Produkt stattdessen beim Drittlieferanten, der dann wiederum die benötigte Komponente direkt an den Endkunden liefert. Dies spart Zeit – ein bei der Bereitstellung von Ersatzteilen wesentliches Kriterium. Die gesamte kaufmännische Abwicklung, z. B. die Klärung von Garantie- und Kulanzfällen, verbleibt beim Verkäufer der Anlage. Somit hat der Endkunde nur einen Ansprechpartner für den Kauf und die Wartung seiner Anlage.

#### Streckengeschäft von Fall zu Fall

Bei der zweiten Option (Streckengeschäft von Fall zu Fall) verfügt das verkaufende Unternehmen normalerweise über Lagervorräte. Nur wenn die Verfügbarkeit nicht gewährleistet werden kann, erfolgt eine Direktlieferung vom Lieferanten an den Endkunden. Dies kann z. B. bei außerordentlich großen Aufträgen der Fall sein.

Die Unterscheidung zwischen beiden Fällen ist für die Abbildung dieses Prozesses in SAP ERP relevant. Dies wird uns der folgende Abschnitt zeigen.

## 9.2 Streckenauftragsabwicklung in SAP ERP

Kapitel 7, »Der Verkaufsbeleg«, und Kapitel 8, »Terminauftragsabwicklung«, haben gezeigt, dass die Gestaltung der Geschäftsprozesse in SAP ERP im Customizing im Wesentlichen auf folgenden Objekten beruht:

- ▶ Auftragsart
- ▶ Positionstyp
- ▶ Einteilungstyp
- ▶ Kopiersteuerung

Folgerichtig unterscheidet sich der Streckenauftrag in diesen Punkten vom »normalen« Terminauftrag.

Verschaffen wir uns zunächst einen Überblick über das Zusammenspiel der SAP-Belege in Vertrieb und Materialwirtschaft. Im Terminauftrag (Auftragsart TA) wird für das Material über die Positionstypengruppe im Materialstamm der Positionstyp TAS (Streckenposition) ermittelt. Über die Auftragsart und den Positionstyp wird der Einteilungstyp CS (Strecke) in den Beleg übernommen. Der Einteilungstyp CS bewirkt, dass zu der Streckenauftragsposition eine Bestellanforderung (BANF) in der SAP-Materialwirtschaftskomponente MM angelegt wird. Diese wird im Einkauf in eine Bestellung umgesetzt. Eine Wareneingangsbuchung zu dieser Bestellung ist nicht notwendig; die Ware gelangt direkt zum Kunden. Vielmehr wird mit Bezug zur Bestellung die Eingangsrechnung des Lieferanten verbucht. Sobald diese Eingangsrechnung (über die Funktion *Rechnungsprüfung* in der Komponente MM) verbucht ist, kann in der Vertriebskomponente mit Bezug zum Kundenauftrag eine Faktura erzeugt werden.

Folgende Aspekte wollen wir nun etwas näher betrachten:

- ▶ das Zusammenspiel von Auftragsart und Positionstyp
- ▶ das Customizing des Einteilungstyps für das Streckengeschäft

#### Überblick über den Belegfluss

- ▶ die Bestellanforderung in der Komponente MM
- ▶ die Bestellung in der Komponente MM
- ▶ die auftragsbezogene Faktura in der Komponente SD

#### Auftragsart und Positionstyp Streckengeschäft

Im SAP-Standard ist für das Streckengeschäft keine eigene Auftragsart vorgesehen. Innerhalb der Auftragsart *Terminauftrag* steht für die Erfassung von Streckenpositionen der Positionstyp TAS zur Verfügung. Damit kann ein Auftrag sowohl Normal- als auch Streckenpositionen enthalten. Für die Steuerung des Streckengeschäfts gibt es folgende Möglichkeiten:

- ▶ Man verwendet die Standardauftragsart TA (Terminauftrag). Der Positionstyp TAS (Streckenposition) wird automatisch über die Positionstypengruppe BANS (Streckenposition) im Materialstamm ermittelt. Damit hängt es allein vom Materialstamm ab, ob eine Position über ein Streckengeschäft abgewickelt wird.
- ▶ Man verwendet die Standard-Auftragsart TA (Terminauftrag). Die automatische Ermittlung des Positionstyps führt zum Positionstyp TAN (Normalposition). Für den Fall, dass diese Position ausnahmsweise über ein Streckengeschäft abgewickelt werden soll, ändert der Anwender den Positionstyp manuell. Damit entscheidet der Anwender auf Ebene der Auftragsposition, ob ein Material über ein Streckengeschäft verkauft wird.
- ▶ Man definiert eine eigene Auftragsart für das Streckengeschäft. Die neue Auftragsart (z. B. ZTAS, Streckenauftrag) entsteht durch eine Kopie der Auftragsart TA. In der Positionstypenfindung für diese Auftragsart lässt man nur den Positionstyp TAS (Streckenposition) zu. Damit entscheidet der Anwender auf Ebene der Auftragsart, wie der Prozess abläuft.

Diese Möglichkeiten zeigen uns wieder das Zusammenspiel von Customizing-Einstellungen, Stammdatenpflege und Anwenderentscheidung.

#### Customizing für den Einteilungstyp »Streckengeschäft«

Abhängig vom Positionstyp TAS wird der Einteilungstyp CS (Strecke) ermittelt. Abbildung 9.2 zeigt uns das Customizing für den Einteilungstyp CS (Strecke).

Die Optionen VERFÜGBARKEIT und BEDARF/MONTAGE zur Verfügbarkeitsprüfung und Bedarfsübergabe (siehe Abschnitt 4.3) werden hier explizit ausgeschaltet. Schließlich soll die Auftragsposition ja nicht

aus dem eigenen Lager geliefert werden. Damit ist die Einlastung in die Disposition obsolet.



Abbildung 9.2 Customizing für den Einteilungstyp CS, »Strecke«  
(Transaktion VOV6)

Stattdessen wird im Einteilungstyp festgelegt, dass zum Auftrag automatisch eine Bestellanforderung in der Komponente MM angelegt wird. Die Bestellanforderung hat die MM-Belegart NB (siehe Abbildung 9.2).

Es handelt sich dabei um eine Bedarfsmeldung, die nach der Lieferantenzuordnung in eine Bestellung umgesetzt werden kann. Für die Steuerung der Bestellanforderung werden im Einteilungstyp zwei wichtige Informationen mitgeliefert (siehe Abbildung 9.2):

- ▶ Positionstyp
- ▶ Kontierungstyp

Der Positionstyp 5 (Strecke) in der Bestellanforderung steuert, dass es sich in der Bestellanforderung ebenfalls um eine Streckenposition handelt. Bei einer Streckenbestellung wird die Lieferadresse des Endkunden aus dem Kundenauftrag (Partnerrolle »Warenempfänger«) in die Bestellung kopiert. Diese erscheint dann auf dem Bestellformular, das dem Lieferanten zugesendet wird. Für den Lieferanten ist dies der Warenempfänger.

Bestellanfor-  
derung in der  
Komponente MM

Der Kontierungstyp regelt die Verbuchung der Eingangsrechnung. Bestellungen von lagerhaltigen Materialien mit wertmäßiger Bestandsführung (siehe das Beispiel in Abschnitt 8.6) führen zu einer Wareneingangsbuchung mit entsprechender Fortschreibung der Bestandswerte in der Finanzbuchhaltung. Die Buchung des Warenaingangs lautet *Bestandskonto an WE/RE-Konto (Wareneingangs-/Rechnungseingangs-Verrechnungskonto)*. Der Eingang der Eingangsrechnung gleicht das WE/RE-Verrechnungskonto durch die Buchung *WE/RE-Konto + Vorsteuer an Kreditor* wieder aus.

Im Fall der Streckenbestellung kommt jedoch diese Buchung auf ein Bestandskonto nicht infrage, da das verkaufende Unternehmen keinen Bestand der Ware verbuchen kann. Insofern wird auch keine Wareneingangsbuchung erforderlich. Bei der Erfassung der Eingangsrechnung zur Streckenbestellung ist an dieser Stelle auf ein Aufwandskonto zu buchen. Der Buchungssatz lautet dann *Aufwandskonto (z. B. Wareneinsatz Streckengeschäft) + Vorsteuer an Kreditor*.

Das Aufwandskonto wird über das Customizing der Kontenfindung in der Komponente MM (Transaktion OBYC) automatisch ermittelt. Als Hauptkriterium dient dazu der Kontierungstyp, der bereits im SD-Customizing zum Einteilungstyp festgelegt wird. Der Kontierungstyp steuert normalerweise, auf welches Objekt im Controlling (Kostenstelle, Innenauftrag, Projekt) kontiert werden kann. Allerdings ist in einem Streckengeschäft eine kostenrechnungsrelevante Zusatzkontierung nicht erforderlich. Erinnern wir uns an die Zusammenhänge der CO-Integration, die in Kapitel 5, »Integration der Ergebnis- und Marktsegmentrechnung«, dargestellt wurden. Dort haben wir gesehen, dass im Fall der Kundenfaktura sowohl Erlöse als auch Umsatzkosten an die Ergebnis- und Marktsegmentrechnung übergeben werden. Damit werden die Kosten bei der SD-Faktura in einem Schritt verbucht und müssen hier nicht noch einmal auf einem sogenannten *CO-Objekt* verbucht werden. Allerdings kann es statistische Gründe geben, diese Buchung trotzdem vorzunehmen – dann z. B., wenn man die Kosten für ein Streckengeschäft auf einer Kostenstelle oder einem CO-Auftrag sammeln will. In diesem Fall kann die Kontierung entweder vom Anwender in der Bestellanforderung vergeben oder automatisch über das Sachkonto (bzw. die zugehörige Kostenart) ermittelt werden.

#### Bestellung in MM

Der Bestellanforderung wird in der Komponente MM zunächst eine Bezugsquelle (Lieferant) zugeordnet. Dieser Vorgang kann durch ent-

sprechende Stammdatenpflege (Orderbuch, Infosatz) automatisiert werden. Nach der Zuordnung kann die Bestellanforderung in eine Bestellung umgesetzt werden. Auch dieser Schritt kann durch ein Programm automatisch erfolgen. Dazu ist ein sogenannter *Batchjob* einzurichten. Das Programm setzt innerhalb dieses Jobs regelmäßig alle zugeordneten Bestellanforderungen in Bestellungen um. In der Bestellung werden die Konditionen (Preise, Lieferungs- und Zahlungsbedingungen) ermittelt. Über die Nachrichtenfindung wird die Bestellung gedruckt und an den Lieferanten versendet. Damit wird deutlich, dass die Erfassung einer Streckenposition in der Vertriebskomponente SD automatisch zu einer Bestellung in der Materialwirtschaftskomponente MM beim Lieferanten führen kann. Allerdings ist die weitgehende Automatisierung optional und auch von bestimmten Voraussetzungen (Stammdatenpflege, Batchjob) abhängig.

Anschließend werden die Produkte geliefert, und der Lieferant stellt eine entsprechende Rechnung. Diese wird mit Bezug zur Bestellung in der Komponente MM erfasst und wie beschrieben verbucht. In der Praxis führen manche Unternehmen zusätzlich eine statistische Wareneingangsbuchung ohne mengen- und wertmäßige Bestandsfortschreibung durch. Dies ist zwar nicht erforderlich, sie kann aber zusätzliche Transparenz schaffen. So ist es denkbar, dass der Endkunde eine Rückmeldung über die tatsächlich gelieferte Menge an das verkaufende Unternehmen gibt. Über diese Menge wird dann eine Wareneingangsbuchung zur Bestellung erfasst. Bei der Verbuchung der Eingangsrechnung wird diese Wareneingangsmenge mit der Rechnungsmenge verglichen. Dies erleichtert die Rechnungsprüfung, da die tatsächlich gelieferte Menge im System gespeichert ist und dem Sachbearbeiter bei der Rechnungserfassung vorgeschlagen wird.

Die Verbuchung der Eingangsrechnung zur Bestellung in der Komponente MM ist eine Voraussetzung dafür, dass die Kundenauftragsposition fakturiert werden kann. Jedenfalls ist dies im SAP-Standard im Customizing so hinterlegt. Diese Einstellung kann in der Kopiersteuerung geändert werden. Da die Ware nicht aus dem eigenen Lager geliefert wird, entfällt die Erstellung eines Lieferbelegs. Im Unterschied zu dem in Kapitel 8, »Terminauftragsabwicklung«, beschriebenen Ablauf kann sich eine SD-Faktura auch auf eine Auftragsposition beziehen. Die entsprechenden Einstellungen werden im Customizing des Positionstyps vorgenommen. Der Positionstyp

Auftragsbezogene Faktura

TAS enthält die Option AUFTRAGSBEZOGENE FAKTURA. Mit der Fakturierung des Auftrags wird der Prozess abgeschlossen.

### 9.3 Beispiel

In unserem Beispiel wollen wir ausgehend von einem Kundenauftrag mit einer Streckenposition den Prozess der Streckenabwicklung erläutern. Im Einzelnen werden wir dabei die folgenden Schritte durchlaufen:

1. Erfassen des Kundenauftrags
2. Anzeige der Bestellanforderung
3. Umsetzung der Bestellanforderung in eine Bestellung
4. Buchung der Eingangsrechnung
5. Erstellung der Faktura mit Bezug zum Kundenauftrag

**Schritt 1:  
Kundenauftrag  
erfassen**

Beginnen wir also, indem wir den Kundenauftrag mit der Auftragsart TA erfassen. Der Kunde hat das Material ST4711, eine Waschlotion, bestellt. Das Material ist aus unserer Sicht eine Handelsware, die grundsätzlich über ein Streckengeschäft geliefert wird. Deshalb ist im Materialstamm die Positionstypengruppe BANS hinterlegt (siehe Abbildung 9.3). (Hinweis: Die Positionstypengruppe im Feld ALLG.POS.TYPENGRUPPE [NORM] ist hier nicht relevant. Sie wird auf Mandantenebene festgelegt und damit nur gezogen, wenn im Feld POSITIONSTYPENGRUPPE kein Eintrag vorhanden ist.)

Material	ST4711	Waschlotion 300 ml Glasflasche			
VerkOrg.	1000	Inland			
VertrWeg	10	Endkundenverkauf			
<b>Gruppierungsbegiffe</b>					
StatistikGrMaterial	1	A-Material	Materialgruppe	01	Handelswaren
Bonusgruppe		Kontierungsgr. Mat.	BANS	Streckenpositi...	
allg.Pos.typenGruppe	NORM	Normalposition	Positionstypengruppe	BANS	Streckenpositi...
Preismaterial	ZPH011000010000	Normale Haut			
Produktthierarchie	ZPH011000010000				
Provisionsgruppe					

Abbildung 9.3 Zuordnung der Positionstypengruppe BANS im Materialstamm (Transaktion MM02)

Die Positionstypengruppe BANS bewirkt, dass im Kundenauftrag automatisch der Positionstyp TAS (Streckenauftrag) ermittelt wird. Abbildung 9.4 zeigt den Auftrag mit dem Positionstyp TAS.

Standardauftrag	145	Nettowert	3.000,00	EUR																								
Auftraggeber	1018	Drogerie am Markt / Marktstr. 1 / 66130 Saarbrücken																										
Warenempfänger	1018	Drogerie am Markt / Marktstr. 1 / 66130 Saarbrücken																										
Bestellnummer	Best-PIKON-Strecke	Bestelldatum	17.06.2013																									
<input checked="" type="radio"/> Verkauf <input type="radio"/> Positionsübersicht <input type="radio"/> Positionsdetail <input type="radio"/> Besteller <input type="radio"/> Beschaffung <input type="radio"/> Versand <input type="radio"/> Absagegrund																												
Wunschierte datum	T	19.06.2013	AuslieferWerk																									
<b>Alle Positionen</b> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Pos</th> <th>Material</th> <th>Auftragsmenge</th> <th>ME</th> <th>Bezeichnung</th> <th>Ptyp</th> <th>W...</th> <th>E</th> <th>KArt</th> <th>Betrag</th> <th>Währung</th> <th>Nettopreis</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>10</td> <td>ST4711</td> <td>100</td> <td>ST</td> <td>Waschlotion 300 ml Glasflasche</td> <td>TAS</td> <td>1.000</td> <td><input checked="" type="checkbox"/></td> <td>PRO0</td> <td>30,00</td> <td>EUR</td> <td>30,00</td> </tr> </tbody> </table>					Pos	Material	Auftragsmenge	ME	Bezeichnung	Ptyp	W...	E	KArt	Betrag	Währung	Nettopreis	10	ST4711	100	ST	Waschlotion 300 ml Glasflasche	TAS	1.000	<input checked="" type="checkbox"/>	PRO0	30,00	EUR	30,00
Pos	Material	Auftragsmenge	ME	Bezeichnung	Ptyp	W...	E	KArt	Betrag	Währung	Nettopreis																	
10	ST4711	100	ST	Waschlotion 300 ml Glasflasche	TAS	1.000	<input checked="" type="checkbox"/>	PRO0	30,00	EUR	30,00																	

Abbildung 9.4 Erfassen eines Kundenauftrags mit Streckenposition (Transaktion VA01)

Der Verkaufspreis für unser Material beträgt 30,00 EUR pro Stück, der Kunde bestellt 100 Stück. Über den Positionstyp TAS wird automatisch der Einteilungstyp CS (Strecke) ermittelt. Abbildung 9.5 zeigt die Einteilungsdaten.

Einteilungsnummer	10	1	Einteilungstyp	CS	Strecke					
Material	ST4711	Waschlotion 300 ml Glasflasche								
<input type="radio"/> Verkauf <input type="radio"/> Versand <input type="radio"/> Beschaffung										
Einteilungsdatum	19.06.2013									
Auftragsmenge	100	ST								
Gerundete Menge	100									
<b>Materialwirtschaft</b> <table border="1"> <tr> <td>Werk / Lager</td> <td>1000</td> <td>/</td> <td>Hamburg</td> </tr> <tr> <td>Bewegungsart</td> <td></td> </tr> </table>					Werk / Lager	1000	/	Hamburg	Bewegungsart	
Werk / Lager	1000	/	Hamburg							
Bewegungsart										
<b>Fremdbeschaffung</b> <table border="1"> <tr> <td>Bestellanforderung</td> <td>10000070</td> <td>10</td> <td>Bestellanforderung</td> <td><input type="button" value="Bearbeiten"/></td> </tr> </table>					Bestellanforderung	10000070	10	Bestellanforderung	<input type="button" value="Bearbeiten"/>	
Bestellanforderung	10000070	10	Bestellanforderung	<input type="button" value="Bearbeiten"/>						

Abbildung 9.5 Einteilung zur Streckenposition (Transaktion VA01)

In Abbildung 9.5 wird deutlich, dass mit dem Anlegen des Kundenauftrags mit der Auftragsnummer 145 automatisch eine Bestellanforderung (Belegnummer 10000070) in der SAP-Materialwirtschafts-

**Schritt 2:  
Bestellanforderung  
anzeigen**

komponente MM angelegt worden ist. Der Anwender kann direkt in die Bearbeitung der Bestellanforderung springen. Wir sehen die Bestellanforderung in Abbildung 9.6.

The screenshot shows the SAP ME52N transaction for changing a purchase requisition. It includes fields for Belegart (NB), Material (ST4711), PosTyp (S), KontierTyp (Y), Menge (100), LiefDatum (19.06.2013), and various supplier and delivery information. The 'Bestellbezug' tab is selected at the bottom.

Abbildung 9.6 Bestellanforderung in der Komponente MM (Transaktion ME52N)

### Schritt 3: Bestell- anforderung umsetzen

Im Bereich BEZUGSMÖGLICHKEITEN wurde der Lieferant (Lieferantennummer K1085) bereits zugeordnet. Damit verfügt die Bestellanforderung über eine Bezugsquelle und kann in eine Bestellung umgewandelt werden. Der Positionstyp S und der Kontierungstyp Y (Streckengeschäft) wurden aus dem Einteilungstyp im Kundenauftrag übernommen. Abbildung 9.7 zeigt bereits die Bestellung. Die Konditionen wurden aus dem Einkaufsinfosatz ermittelt. Die Bestellung kann gedruckt und versendet werden.

The screenshot shows the SAP ME21N transaction for creating a sales order. It displays the header information (Belegdatum: 17.06.2013, Lieferant: K1085 Drogeriegroßhandel) and the detailed line item (100 units of Waschlotion 300 ml Glasfl., Nettopreis: 20,00 EUR).

Abbildung 9.7 Bestellung zur Streckenposition (Transaktion ME21N)

Jetzt folgt die Buchung der Eingangsrechnung, die uns der Lieferant geschickt hat. Abbildung 9.8 zeigt ihre Erfassung.

The screenshot shows the SAP MIR4 transaction for adding an incoming invoice. It details the invoice (Rechnungsdatum: 17.06.2013, Betrag: 2.380,00 EUR, Steuerbetrag: 380,00 V1 V1), the creditor (K1085 Drogeriegroßhandel), and the purchase order (Bestellbezug: 1 Bestellung/Lieferplan 4500000015). The table at the bottom shows the invoice lines: 100 units of Waschlotion 300 ml Glasfl. at 20,00 EUR.

Abbildung 9.8 Buchen der Eingangsrechnung zur Bestellung (Transaktion MIRO)

Die Bestellmenge und der Nettbetrag werden aus der Bestellung übernommen und als Vorschlagswert angeboten. Die Buchung der Rechnung führt zu dem in Abbildung 9.9 gezeigten Beleg. Wir sehen den Buchungssatz *Herstellkosten Umsatz (Aufwandskonto) + Vorsteuer an Kreditor*.

The screenshot shows the SAP MIR4 transaction for viewing the journal entry. It displays the header (Belegnummer: 5105600131, Belegdatum: 17.06.2013) and the detail table with three entries: 1. Waschlotion 300 ml Glasfl. (K1085) at 2.380,00 EUR, 2. Mat.Verbr.ohne Kont. at 2.000,00 EUR, and 3. Vorsteuer at 380,00 EUR.

Abbildung 9.9 Buchhaltungsbeleg zur Eingangsrechnung (Transaktion MIR4)

**Schritt 5:** Die Verbuchung der Eingangsrechnung bewirkt, dass jetzt auch die Faktura an den Endkunden erstellt und versendet werden kann. Die Kundenfaktura wird mit Bezug zum Kundenauftrag erzeugt. Abbildung 9.10 zeigt die Erstellung der Faktura, die dann zu dem in Abbildung 9.11 gezeigten Buchhaltungsbeleg führt.

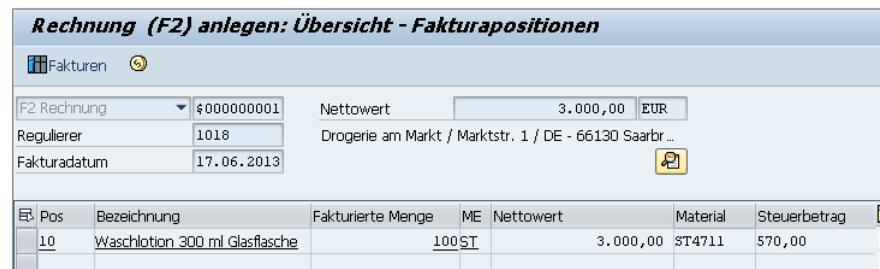


Abbildung 9.10 Anlegen der Faktura an den Endkunden (Transaktion VF01)

Der Buchhaltungsbeleg zeigt den Buchungssatz *Debitor an Umsatz und Mehrwertsteuer*. Mit der Faktura werden auch Erlöse und Umsatzkosten an die Ergebnis- und Marktsegmentrechnung (CO-PA) übergeben.

Beleg anzeigen: Erfassungssicht									
Erfassungssicht									
Belegnummer	90000152	Buchungskreis	1000	Geschäftsjahr	2013				
Belegdatum	17.06.2013	Buchungsdatum	17.06.2013	Periode	6				
Referenz	0090000152	Übergreifd.Nr.							
Währung	EUR	Texte vorhanden	<input type="checkbox"/>	Ledger-Gruppe					
B... Pos BS S Konto Bezeichnung Betrag Währg St									
10...	1 01	1018	Drogerie am Markt	3.570,00	EUR	A1			
2 50	500000		Umsatzerlöse Inland	3.000,00-	EUR	A1			
3 50	480000		UST (Ausgangst Deut)	570,00-	EUR	A1			

Abbildung 9.11 Buchhaltungsbeleg zur Faktura im Streckengeschäft (Transaktion VF02)

Im Konditionsbild der Faktura (siehe Abbildung 9.12) sehen wir sowohl den Nettowert der Position als auch den Verrechnungswert. Der Nettowert wird über die Preisfindung gebildet und stellt die Erlöse dar. Der Verrechnungswert wird über die Konditionsart VPRS in der Preisfindung ermittelt. Diese Kondition greift auf den Bewertungspunkt im Materialstamm zu und ermittelt so die Umsatzkosten.

Abbildung 9.12 zeigt die Werte. Von den Erlösen werden die Umsatzkosten subtrahiert; so gelangt man zum Deckungsbeitrag.

Rechnung 90000152 (F2) ändern: Positionsdaten								
Fakturapositionen Rechnungswesen								
Position	10	Angelegt von	BEDU					
Positionstyp	TAS	Angelegt am	17.06.2013 Uhrzeit 14:22:05					
Material	ST4711	Waschlotion 300 ml Glasflasche						
Charge								
Positionsdetail Positionspartner Konditionen Außenhandel/Zoll Positionstexte Bestellda								
Menge	100	ST	Netto	3.000,00	EUR			
			Steuer	570,00				
Preiselemente								
I... KArt	Bezeichnung	Betrag	Wä...	pro	ME	Konditionswert		
PRO0 Preis		30,00	EUR	1ST		3.000,00 EUR		
Brutto		30,00	EUR	1ST		3.000,00 EUR		
Rabattbetrag		0,00	EUR	1ST		0,00 EUR		
Bonusbasis		30,00	EUR	1ST		3.000,00 EUR		
Positionsnetto		30,00	EUR	1ST		3.000,00 EUR		
Nettowert 2		30,00	EUR	1ST		3.000,00 EUR		
Nettowert 3		30,00	EUR	1ST		3.000,00 EUR		
MWST Ausgangsteuer	19,000 %					570,00 EUR		
Endbetrag		35,70	EUR	1ST		3.570,00 EUR		
SKTO Skonto	3,000-%					107,10-EUR		
VPRS Verrechnungspreis		20,00	EUR	1ST		2.000,00 EUR		
Deckungsbeitrag		10,00	EUR	1ST		1.000,00 EUR		

Abbildung 9.12 Konditionsbild der Faktura (Transaktion VF03)

Mit der Erstellung der Faktura ist der Prozess abgeschlossen. Werfen wir abschließend einen Blick auf den Belegfluss im Kundenauftrag in Abbildung 9.13.

Belegfluss						
Statusübersicht	Beleg anzeigen	Servicebelege				
Geschäftspartner 0000001018 Drogerie am Markt						
Material ST4711 Waschlotion 300 ml Glasflasche						
Beleg	Menge	Einheit	Ref. Wert	Währung	Am	Status
Standardauftrag 000000145 / 10	100	ST	3.000,00	EUR	17.06.2013	erledigt
Bestellung 450000015 / 10	100	ST	1.960,00	EUR	17.06.2013	
Rechnung 0090000152 / 10	100	ST	3.000,00	EUR	17.06.2013	erledigt
Buchhaltungsbeleg 0090000152	100	ST			17.06.2013	nicht ausgezifft

Abbildung 9.13 Belegfluss im Kundenauftrag (Transaktion VA02)

Der Belegfluss zeigt auch die Bestellung in der Materialwirtschaftskomponente MM. Dies macht ebenfalls deutlich, dass komponentenübergreifende Prozesse durchgängig abgebildet werden können.

# Inhalt

Danksagung .....	15
Einleitung .....	17

## TEIL I Grundlagen des Vertriebs mit SD

<b>1 Überblick über die Software SAP ERP .....</b>	<b>29</b>
<b>2 Organisationseinheiten .....</b>	<b>33</b>
2.1 Mandant .....	33
2.2 Buchungskreis .....	34
2.3 Werk .....	35
2.4 Lagerort .....	35
2.5 Vertriebsbereich .....	36
2.6 Verkaufsbüro und Verkäufergruppe .....	38
2.7 Organisationseinheiten im Versand .....	39
2.8 Organisationsstrukturen im Controlling .....	40
<b>3 Stammdaten .....</b>	<b>41</b>
3.1 Materialstamm .....	41
3.2 Kundenstamm .....	47

## TEIL II Funktionen in SD

<b>4 Grundlegende SD-Funktionen .....</b>	<b>55</b>
4.1 Preisfindung .....	55
4.1.1 Betriebswirtschaftliche Grundlagen .....	55
4.1.2 Elemente der Preisfindung .....	57
4.1.3 Beispiel .....	68
4.2 Nachrichtenfindung .....	73
4.2.1 Betriebswirtschaftliche Grundlagen .....	74
4.2.2 Elemente der Nachrichtenfindung .....	75
4.2.3 Beispiel .....	81
4.3 Verfügbarkeitsprüfung .....	85
4.3.1 Betriebswirtschaftliche Grundlagen .....	85
4.3.2 Verfügbarkeitsprüfung in SAP ERP .....	87
4.3.3 Beispiel .....	93

4.4	Versandterminierung .....	100
4.4.1	Überblick .....	101
4.4.2	Versandterminierung in SAP ERP .....	101
4.4.3	Beispiel .....	105
4.5	Chargenfindung .....	109
4.5.1	Betriebswirtschaftliche Grundlagen .....	109
4.5.2	Chargenverwaltung in SAP ERP .....	110
4.5.3	Komponenten der Chargenfindung .....	112
4.5.4	Beispiel .....	115
4.6	Serialnummern .....	121
4.6.1	Betriebswirtschaftliche Grundlagen .....	121
4.6.2	Serialnummern in SAP ERP .....	123
4.6.3	Tipp zur Verwaltung mehrerer Serialnummern .....	131
4.7	Materialfindung .....	136
4.7.1	Betriebswirtschaftliche Grundlagen .....	136
4.7.2	Materialfindung in SAP ERP .....	137
4.7.3	Elemente der Materialfindung .....	138
4.7.4	Beispiel »Materialfindung« .....	142
4.7.5	Beispiel »Produktselektion« .....	145
4.8	Materialistung und -ausschluss .....	152
4.8.1	Materialistung und -ausschluss in SAP ERP .....	152
4.8.2	Beispiel .....	154
4.9	Dynamischer Produktvorschlag .....	159
4.9.1	Dynamischer Produktvorschlag in SAP ERP ....	159
4.9.2	Beispiel .....	164
4.10	Cross-Selling .....	168
4.10.1	Cross-Selling in SAP ERP .....	168
4.10.2	Beispiel .....	169
4.11	Kreditmanagement .....	171
4.11.1	Betriebswirtschaftliche Grundlagen .....	172
4.11.2	Herkömmliches Kreditmanagement .....	173
4.11.3	SAP Credit Management .....	188
<b>5</b>	<b>Integration der Ergebnis- und Marktsegmentrechnung .....</b>	<b>207</b>
5.1	Betriebswirtschaftliche Grundlagen .....	207
5.2	Funktionen .....	209
5.3	Szenarien .....	211
5.4	Beispiel .....	217

## **6 Reporting .....** **223**

6.1	Vertriebsinformationssystem (VIS) .....	223
6.1.1	Betriebswirtschaftliche Grundlagen .....	224
6.1.2	Konzeption des Vertriebsinformationssystems .....	225
6.2	SAP NetWeaver Business Warehouse (BW) inklusive SAP BusinessObjects .....	232
6.2.1	Überblick .....	233
6.2.2	Informationsstrukturen in SAP NetWeaver BW .....	238
6.2.3	Informationsstrukturen in SAP BusinessObjects .....	241
6.2.4	Beispiel »Business Explorer Analyzer« .....	243
6.2.5	Beispiel »SAP Crystal Reports« .....	253
6.2.6	Fazit .....	259
6.3	Zusammenfassung .....	259

## **TEIL III Prozesse in SD**

### **7 Der Verkaufsbeleg .....** **263**

7.1	Belegstruktur .....	263
7.2	Belegfluss .....	272

### **8 Terminauftragsabwicklung .....** **277**

8.1	Kundenanfrage .....	278
8.2	Kundenangebot .....	279
8.3	Terminauftrag .....	280
8.4	Lieferungsbearbeitung .....	282
8.5	Fakturierung .....	292
8.6	Beispiel .....	296
8.7	Tipps zum Kopieren von Kundenaufträgen .....	310

### **9 Streckenauftragsabwicklung .....** **317**

9.1	Betriebswirtschaftliche Grundlagen .....	317
9.2	Streckenauftragsabwicklung in SAP ERP .....	319
9.3	Beispiel .....	324

**10 Konsignationsabwicklung ..... 331**

- 10.1 Betriebswirtschaftliche Grundlagen ..... 331
- 10.2 Konsignationsabwicklung mit SAP ERP ..... 333
- 10.3 Beispiel ..... 335

**11 Fakturierungspläne und Anzahlungsabwicklung ..... 339**

- 11.1 Betriebswirtschaftliche Grundlagen ..... 339
- 11.2 Fakturierungspläne ..... 342
- 11.3 Beispiel »Fakturierungsplan mit Anzahlungen« ..... 349
- 11.4 Anzahlungsabwicklung mit Belegkonditionen ..... 363
- 11.5 Beispiel »Neue Anzahlungsabwicklung« ..... 366

**12 Leihgutabwicklung ..... 373**

- 12.1 Betriebswirtschaftliche Grundlagen ..... 373
- 12.2 Leihgutabwicklung in SAP ERP ..... 374
- 12.3 Beispiel »Customizing von Leihgutabwicklung und Mietgeschäft« ..... 375

**13 Retourenabwicklung ..... 383**

- 13.1 Betriebswirtschaftliche Grundlagen ..... 383
- 13.2 Retourenabwicklung in SAP ERP ..... 385
- 13.3 Beispiel »Retourenabwicklung« ..... 391
- 13.4 Erweiterte Retourenabwicklung für Kundenretouren ..... 401
- 13.5 Beispiel »Erweiterte Retourenabwicklung« ..... 404

**14 Gut- und Lastschriften ..... 411**

- 14.1 Betriebswirtschaftliche Grundlagen ..... 411
- 14.2 Gut- und Lastschriften in SAP ERP ..... 412
- 14.3 Beispiel ..... 415

**15 Rahmenverträge ..... 421**

- 15.1 Betriebswirtschaftliche Grundlagen ..... 421
- 15.2 Rahmenverträge in SAP ERP ..... 422
- 15.3 Beispiel ..... 427

**16 Cross-Company-Geschäfte ..... 435**

- 16.1 Betriebswirtschaftliche Grundlagen ..... 435
- 16.2 Cross-Company-Konzept in SAP ERP ..... 438
- 16.2.1 Buchungskreisübergreifender Verkauf ..... 438
- 16.2.2 Buchungskreisübergreifende Umlagerung ..... 447
- 16.3 Beispiel ..... 450

**17 Zentrale Reklamationsbearbeitung ..... 461**

- 17.1 Betriebswirtschaftliche Grundlagen ..... 461
- 17.2 Beispiel »Austausch« ..... 465
- 17.3 Beispiel »Gutschrift« ..... 471
- 17.4 Zusammenfassung ..... 475

**TEIL IV Gestaltung von Wertschöpfungsketten in SAP ERP****18 Lagerverkauf mit Chargenfertigung ..... 479**

- 18.1 Produkte und Märkte ..... 479
- 18.2 Organisationsstruktur ..... 480
- 18.3 Prozessbeschreibung ..... 480
- 18.4 Beispiel ..... 487

**19 Vorplanung ohne Endmontage ..... 499**

- 19.1 Produkte und Märkte ..... 499
- 19.2 Organisationsstruktur ..... 501
- 19.3 Prozessbeschreibung ..... 502
- 19.4 Beispiel ..... 510

**20 Kundeneinzelfertigung ..... 531**

- 20.1 Produkte und Märkte ..... 531
- 20.2 Organisationsstruktur ..... 532
- 20.3 Prozessbeschreibung ..... 533
- 20.4 Beispiel ..... 543

**21 Projektfertigung ..... 567**

- 21.1 Produkte und Märkte ..... 568
- 21.2 Organisationsstruktur ..... 569
- 21.3 Prozessbeschreibung ..... 569
- 21.4 Beispiel ..... 583

**22 Weitere Szenarien ..... 611**

- 22.1 Losfertigung ..... 612
- 22.2 Anonyme Lagerfertigung mit Bruttoplanung ..... 613
- 22.3 Kombination von Losfertigung und anonymer Lagerfertigung ..... 613
- 22.4 Vorplanung mit Endmontage ..... 614
- 22.5 Kundeneinzelfertigung mit Verrechnung gegen die Vorplanung ..... 615
- 22.6 Variantenkonfiguration ..... 616
- 22.7 Zusammenfassung ..... 618

**23 Der Prozessgedanke ..... 619**

- 23.1 Das Prinzip »Prozessorientierung« ..... 620
- 23.2 Das Prinzip »Mitarbeiterorientierung« ..... 624
- 23.3 Projektorganisation ..... 626
- 23.4 Optimierung, Weiterentwicklung und laufender Betrieb ..... 627

**TEIL V Systemübergreifende Geschäftsprozesse****24 SAP NetWeaver Business Client ..... 635**

- 24.1 Aufbau und Bedienung ..... 637
- 24.2 Beispiel: Rolle Vertriebsmitarbeiter ..... 645

**25 Mobile Vertriebsabwicklung ..... 653**

- 25.1 Überblick ..... 654
- 25.2 Technische Möglichkeiten ..... 664
  - 25.2.1 SAP Mobile Platform ..... 666
  - 25.2.2 Native Entwicklung ..... 667
  - 25.2.3 Entscheidungshilfe für Enterprise Mobility ..... 668
- 25.3 Ansatzpunkte für mobile Vertriebsunterstützung ..... 670
- 25.4 Beispiel »Mobile Vertriebsapplikation« ..... 674

**26 Unternehmensübergreifende Auftragsabwicklung ..... 683**

- 26.1 Prozessbeschreibung ..... 684
- 26.2 Beispiel ..... 689

**27 Customer Relationship Management ..... 713**

- 27.1 Stammdaten in SAP CRM ..... 714
- 27.2 Funktionen und Prozesse in SAP CRM ..... 716
- 27.3 Web-Channel-Funktionen in SAP ERP ..... 732

**28 Zusammenfassung ..... 735****Anhang ..... 739**

- A Transaktionen und Menüpfade ..... 741
- B Glossar ..... 755
- C Literaturempfehlungen ..... 765
- D Die Autoren ..... 767

- Index ..... 769

# Index

## A

---

ABC-Analyse 229  
Abgangsland 66, 442  
Abrufauftrag 426  
Absagegrund 309  
Absatz- und Produktionsgrobplanung 480, 481, 488  
Abweichungsanalyse 527  
Account Management 717  
Adapter Engine 687, 698  
Adobe Forms 80  
Aktuelle Bedarfs- und Bestandsliste 297, 298, 432, 485, 488, 495, 512, 546, 556, 599  
ALE 189, 444, 755  
Alternativposition 278  
Analyse 227, 229, 527  
*flexible* 229  
Analysewerkzeuge 229  
Änderungskennzeichen 62  
Angebot 280, 534, 547, 573, 589  
Angebotserfassung 543  
Angebotsformular 74  
Angebotskondition 548  
Anonyme Lagerfertigung 483, 611  
Anonyme Massenfertigung 212  
Anonyme Serienfertigung 212  
Anonymer Lagerverkauf 503  
Anzahlung 19, 339, 340, 541, 579  
Anzahlungsabwicklung 339, 340  
*mit Belegkonditionen* 363  
Anzahlungsanforderung 343, 349  
Application Link Enabling → ALE  
Arbeitskreis  
*EDV-technischer* 627  
*funktionsorientierter* 627  
*prozessorientierter* 627  
Arbeitsplan 508, 533, 550, 591, 617  
*auftragsbezogener* 550, 591  
Artikelnummer 218  
Asset Accounting (AA) 31  
ATP-Logik 505, 535  
Aufrissliste 228  
Auftraggeber 49, 152, 263, 281, 333  
*Abruf-Auftraggeber* 427  
Auftragsabrechnung 562, 608  
Auftragsabwicklung 543, 583  
Auftragsanonyme Planung und Beschaffung 614  
Auftragsart 266, 267  
Auftragsbestätigung 74, 687, 706, 707  
Auftragsbezogene Faktura 324  
Auftragseingang 229  
Auftragserfassung 62, 277, 281, 414  
Auftragshistorie 161  
Auftragskopf 263  
Auftragsposition 67, 91, 145, 212  
Auftragsstückliste 531, 550, 591  
Auftragswahrscheinlichkeit 279, 299  
Auftragszusammenführung 281  
Auslieferung 485, 496  
Auslieferwerk 87, 285, 439  
Automatische Produktselektion 266

## B

---

B2B 723  
B2C 723  
BAdI 191, 755  
Batch-Input 755  
Batch-Input-Verarbeitung 459  
Batchjob 323  
Bedarfsart 87, 613  
Bedarfsklasse 505, 538, 576, 613, 755  
*Customizing* 88  
Bedarfstermin 99, 505, 518, 550  
Bedarfsübergabe 89, 270, 300, 535, 537, 539, 577  
Belegdaten 226  
Belegfluss 272, 308, 470, 498, 755  
*Fakturierungsphase* 274  
*Verkaufsphase* 273  
*Versandphase* 273  
*Vertriebsunterstützung* 272  
Belegstruktur 263, 264, 477, 755  
*Auftragskopf* 263  
*Einteilungen* 264

Belegstruktur (Forts.)  
*Positionsebene* 263  
Berechtigungsprofil 755  
Beschaffung 541  
*interne* 437  
Bestandsabgleich 486  
Bestandsbewertung 616  
Bestätigungssteuerung 694  
Bestellabruf 448, 481  
Bestellanforderung 319, 325, 326, 515, 684, 686, 693  
Bestellanforderungsabruf 490  
Bestellentwicklung 710  
Bestellung 515, 694  
Bewegungsart 269, 374, 386, 560, 603  
Bewegungsdaten 715  
Bewertung 221  
Bewertungsart 389  
Bewertungsebene 755  
Bewertungspreis 399, 508  
*Materialstamm* 72  
Bewertungsstrategie 220  
Bewertungstyp 389  
BEx-Filter 245  
Bezugsquelle 322, 515  
Bonitäts- und Kreditlimitermittlung 194  
Bonitätskennziffer, interne 195  
Bring your own device 661  
*Nachteile* 664  
*Vorteile* 663  
Bruttoplanung 483, 613  
Buchhaltungsbeleg 524, 558, 601  
Buchungskreis 34, 480, 755  
Buchungskreisdaten 48  
Buchungskreisübergreifende Umlagerung 447  
Buchungskreisübergreifender Verkauf 438, 439, 444, 449, 450  
Business Content 240  
Business Explorer Analyzer (BEx) 235  
BYOD → Bring your own device

---

**C**

Callcenter 727  
Canvas 642  
Channel Management 729

Channel Marketing 730  
Charge 109, 755  
Chargenfertigung 479  
Chargenfindung 484, 756  
*automatische* 485  
Chargenpflicht 479  
Chargensplit 110  
Chip 644  
Consumerization 662  
Controlling 31, 211, 484, 496, 543, 583, 612  
*produktbezogenes* 531, 612, 618  
Credit Manager Portal 190  
CRM 713, 756  
Cross Company 435, 483  
*Abwicklung* 453  
*Auftrag* 439  
*Geschäft* 456, 756  
*Konzept* 438  
*Umsatzsteuer* 441  
Cross-Selling 168, 724, 756  
Customer Exit 756  
Customer Relationship Management → CRM  
Customer Service (CS) 30, 385  
Customizing 31, 217, 496, 504, 505, 536, 756

---

**D**

Darreichungsform 479  
Data-Warehouse-Lösung 232  
Datenbanktabelle 239  
Datenquelle 224  
Datenredundanz 655  
Datenreplikation 191, 714  
Datensicherheit 662  
Datensynchronisierung 665  
Debitor 280, 308, 496  
*Konto* 295  
*Stammsatz* 443  
Delta-Upload 715  
Dispomerkmal 539, 547  
Disposition 483, 504, 507, 541, 555, 600, 612, 759  
*bedarfsgesteuerte* 97  
*verbrauchsgesteuerte* 97  
Dispositionselement 514, 515  
Dispositionsgruppe 483

Dispositionslauf 483, 555, 598  
Druckprogramm 79  
Dublettenprüfung 730  
Dynamischer Produktvorschlag 756

---

**E**

Easy Cost Planner 574  
ECC 17, 29  
EDI 444, 683, 695, 703, 756  
Eigenbeschaffung 43  
Eigenleistung 545  
Eigenverantwortung 625  
Einführung 619  
*prozessorientierte* 619  
Einführungsprojekt 624  
Eingangsrechnung 307, 327, 450  
Eingangsverarbeitung 445  
Einkaufsinformationssatz 692  
Einkaufskorb 731  
Einsatzszenario 636  
Einteilungstyp 269, 300, 756  
Einteilungstypenermittlung 270  
Einzelbestand 212  
Einzelbestandssegment 533, 541, 548, 571  
Einzelfertigung 533  
Einzelkalkulation 535, 544, 586  
Einzelkosten 545  
Einzelkreditlimit 176  
Einzelposition 540  
Electronic Data Interchange → EDI  
E-Marketing 726  
Empfangsland 66, 442  
Endmontage 507, 521  
Enhancement Package (EHP) 17, 18, 756  
3 339  
4 17, 67, 401, 720  
Enterprise Asset Management (EAM) 30, 123, 126, 385  
Enterprise Core Component → ECC  
Enterprise Data Warehouse 234  
Enterprise Mobility 654, 659  
Entwicklung, native 667  
Equipmentstammsatz 122  
Ergebnis- und Marktsegmentrechnung (CO-PA) 207, 387, 388, 396, 455, 482, 497, 757

Ergebnisbereich 40, 757  
Ergebnisrechnung 208, 612  
*buchhalterische* 209  
*kalkulatorische* 209  
Ergebnisrechnungsbeleg 497  
Erlöskonto 295  
Erlössammler 213, 571  
Eröffnungshorizont 490  
Erweiterte Retourenabwicklung 401  
Erzeugniskalkulation 535, 550, 574  
ETL-Prozess 234  
EU-Dreiecksgeschäft 442  
Exception 231  
Exportrechnung 75

---

**F**

Faktura 220, 454, 688, 757  
*Art* 271, 346  
*auftragsbezogene* 320, 323, 386, 412, 414, 722  
*Beleg* 305, 433  
*externe* 440, 454  
*interne* 441, 442, 456  
*lieferbezogene* 293  
Fakturaplan 757  
Fakturasperre 346  
Fakturasplit 293  
Fakturierung 212, 292, 480, 487, 496, 509, 529, 542, 562, 583, 608, 722  
*periodische* 340, 344  
Fakturierungsplan 339, 342, 571  
*Customizing* 344  
*Kopf* 343  
*periodisch* 342  
*Position* 343  
*Teil-* 342, 343  
Fakturierungsplanart 344, 348  
*Teilfakturierung* 344  
Fakturierungsregel 346  
Feinabruf 425  
Fertigung 556, 598  
Fertigungsauftrag 91, 484, 504, 541, 557, 559, 600, 601, 757  
Field Applications 731  
*Mobile Sales* 731  
*Mobile Service für Handhelds* 732

Financial Supply Chain Management (FSCM) 19  
Finanzbuchhaltung 524  
First-In-First-Out-Prinzip 287  
Fixierungskennzeichen 521  
Folgebelegsteuerung 423  
Formeleditor 195  
Formular 79  
Fremdbeschaffung 502  
Frühwarnsystem 231  
FTP 700  
Funktionsbaustein 757

**G**

Garantieaufwand 387  
Garantiefaktura 388  
Garantielieferung 387  
Gemeinkosten 545  
Gemeinkostenzuschlag 91, 508, 538, 552, 565  
Geschäftspartner 190  
Getrennte Bewertung 384, 389, 391, 757  
GPS-Chip 660  
Großkalkulation 544  
Groupware Integration 728  
Grundliste 227  
Gruppenkontrakt 426  
Gutschrift 411, 461, 474, 757  
*Gutschriftenanforderung* 407, 412  
*Gutschriftposition* 413  
*lieferbezogene* 400

**H**

Herstellkosten 91, 509, 535, 574  
Hierarchie 228  
HTTP 700  
HTTPS 700  
Human Capital Management (HCM) 30

**I**

IDoc 78, 445, 486, 686, 695, 697, 757  
*Datensatz* 695, 701  
*Eingangsverarbeitung* 703  
*Kontrollsatz* 695, 701

IDoc (Forts.)  
*Nachrichtentyp* 686  
*Segment* 695, 696, 701  
*Statussatz* 695, 696, 701  
Inbetriebnahme 583  
Inbound Telesales 727  
InfoCube 239  
InfoObject 238  
*Kennzahl* 239  
*Merkmal* 238  
InfoProvider 239  
Informationen auf Abruf 656  
Informationsverfälschung 655  
Informationsverlust 655  
Initial-Upload 715  
Instandhaltung → Enterprise Asset Management (EAM)  
Integrated Planning 237  
Integrationsteam 626  
Intermediate Document → IDoc  
Internet 723  
Internet Pricing and Configurator → IPC  
IPC 723, 724

**K**

Kalkulation 508  
Kalkulationsmethode 540  
Kalkulationsschema 58, 364, 758  
*Anzahlung* 348  
*Customizing* 365  
*Ermittlung* 61  
Kampagne 726  
Kampagnenmanagement 716  
Kennzahl 230  
Klassifizierung 111, 617  
Kommissionierliste 486  
Kommissionierung 284, 303, 485, 496, 758  
*Lean-WM* 288  
*manuelle* 287  
Komplettlieferung 282  
Komponente 504, 541, 557, 600  
*Bestellung* 581  
Konditionen  
*Frachtkonditionen* 67  
*Kopf* 67  
*manuelle* 67

Konditionsart 62, 220, 758  
Konditionsklasse 62  
Konditionssatz 63, 758  
Konditionstabelle 63, 80  
Konditionstechnik 57, 758  
Konditionstyp 62  
Konfiguration 617  
Konsignationsabholung 334  
Konsignationsabwicklung 331, 758  
Konsignationsbeschickung 333, 335  
Konsignationsentnahme 334  
Konsignationslager 332  
Konsignationsretoure 334  
Kontenfindung 289, 758  
Kontengruppe 51  
Kontierungstyp 321, 322  
Kontomodifikationskonstante 290  
Kontoschlüssel 60  
Kontrakt 425  
Kontraktabwicklung 426  
Konzerninterne Beschaffung 436  
Kopiersteuerung 271  
Kostenartenplanung 574  
Kostenlose Lieferung 387  
Kostenrechnungskreis 40, 758  
Kostensammler 213, 524, 618  
Kreditkontrollbereich 173, 759  
Kreditlimit 173  
Kreditmanagement 171, 672, 721, 759  
*FI-AR-CR* 173  
Kreditor 30, 47, 322  
Kreditorenbuchhaltung 30  
Kreditorennummer 47  
Kreditsegment 191, 759  
*Hauptkreditsegment* 192  
Kreditstammdaten 173  
*Kreditkontrollbereichsdaten* 176  
*zentrale* 176  
Kreditvektor 189  
Kunden 213  
Kundenanfrage 278  
Kundenangebot 279  
Kundenauftrag 480, 484, 494, 504, 516, 538, 547, 578, 589, 649, 687, 703  
*Controlling* 215  
*Kalkulation* 214  
*Kopie* 310

Kundenauftrag (Forts.)  
*Position* 213, 565  
Kundenauftrag mobil erfassen 676  
Kundenauftragsbezogene Massenfertigung 216

Kunden-Cockpit 647  
Kundendaten 690  
Kundendienstprozess 722  
Kundeneinzelangebot 536  
Kundeneinzelaufrag 539  
Kundeneinzelbestand 560, 603  
*bewerteter* 212  
*unbewerteter* 290  
Kundeneinzelfertigung 212, 215, 290, 531, 611, 615, 617, 759  
Kundengruppe 218  
Kundenhierarchie 52, 714  
Kundenkonto 725  
Kunden-Materialinfo 704  
Kunden-Materialinformation 686  
Kundenreklamation 461  
Kundenstamm 47, 65  
*allgemeine Daten* 47  
*Buchhaltungsdaten* 47  
*Vertriebsdaten* 47

**L**

Ladedatum 102  
Ladegruppe 104  
Ladezeit 101  
Lagerfertigung 759  
Lagerhalter  
*externe* 485  
Lagernummer 286  
Lagerort 35, 286, 759  
Lagerplatz 286  
Lagertyp 286  
Lagerverkauf 212, 448, 479, 501, 512, 532, 564, 611, 622  
Lagerverkauf mit Chargenfertigung 479  
Lastschrift 411, 412, 461, 474, 759  
Lastschriftenanforderung 412  
Lastschriftposition 413  
Lead Management 717, 727  
Leads 717  
*Lean-WM* 288, 302, 336  
Leihgut 759

Leihgutabholung 375  
 Leihgutabwicklung 373  
 Leihgutbeschickung 374  
 Leihgutnachbelastung 374  
 Lenkungsausschuss 626  
 Lieferabruf 425  
 Lieferant 322  
 Lieferantendaten 690  
 Lieferanten-Materialinfosatz 685  
 Lieferanten-Materialnummer 685  
 Lieferavis 74, 688  
 Lieferbedarf 492  
 Lieferbeleg 289  
 Liefergruppe 282  
 Lieferinformation 604  
 Lieferplan 423  
 Lieferplanabwicklung 423  
 Lieferplanposition 423  
 Lieferschein 74  
 Lieferung 484, 561, 604, 722  
 Lieferungsbearbeitung 282  
 Liefervorschlag 99  
 Lieferwerk 440  
 Login 34  
 Logistikanwendungen 29  
 Logistische Folgeaktionen 403  
 LORD-Szenario 720  
 Losfertigung 611, 759  
 Losgröße 97  
 Lösungsdatenbank 728

**M**

Mandant 33, 759  
 Marketing 716  
 Massenfertigung 211  
 Massenreklamationsbearbeitung 464  
 Material  
     konfigurierbares 617  
     unbewertetes 290  
 Materialart 45  
 Materialausschluss 152, 759  
 Materialbedarfsplanung 480, 489, 490, 513, 520, 684, 759  
 Materialdisposition 622  
 Materialfindung 136, 760  
 Materialinfosatz 685  
 Materialinspektion 406  
 Materialllistung 152, 760

Materialnummer 685  
 Materialposition 545  
 Materialreservierung 558, 601  
 Materials Management (MM) → Materialwirtschaft  
 Materialstamm 41, 65, 305, 324, 399, 483, 499, 505, 547, 760  
 Materialwirtschaft (MM) 29, 286, 289, 319, 444, 686, 688, 691, 694  
 Maximal-Arbeitsplan 617  
 Maximal-Stückliste 617  
 Medienbruch 655  
 Mengengutschrift 414  
 Mengenkontrakt 426  
 Mengenlastschrift 414  
 Merkmal 217, 230  
 Merkposten 349  
 Mietfakura 381  
 Mietvertrag 375  
 Mindermengenzuschlag 485  
 Mindestbestellmenge 517  
 Mindestrestlaufzeit 109  
 Mitarbeiterorientierung 619, 620, 624  
 MM → Materialwirtschaft  
 Mobile Datenverfügbarkeit 661  
 Mobile Retourenabwicklung 679  
 Mobile Vertriebsabwicklung 653, 672  
 mobileERP 674  
 Mobiles Kreditmanagement 671  
 Mobiles Versand-Reporting 671  
 Mobiles Vertriebsreporting 670  
 Monitoring 625, 628, 728  
 Montage 583  
 MultiProvider 240, 252

**N**

Nachbelastung 413  
 Nachrichtenart 76  
 Nachrichtenaustausch 486  
 Nachrichtenfindung 73, 278, 686, 687, 694, 705, 760  
 Nachrichtenschema 76  
 Nachschublieferung 492  
 Near Field Communication 660  
 Nettoplanung 613  
 Netzplan anlegen 579  
 Neuterminierung 99

NFC → Near Field Communication  
 NWBC → SAP NetWeaver Business Client

**O**

Obligofortschreibung 200  
 OCI 723  
     Schnittstelle 723  
 Offline-Szenario 665  
 Online-Szenario 665  
 Open Catalogue Interface → OCI  
 Opportunity Management 718, 727  
 Opportunity Plan 720  
 Organisationseinheit 33, 207, 760  
 Organisationsstruktur 207, 286, 480, 501, 532  
 Örtliche Ungebundenheit 657

**P**

Parallele Bewertung 208  
 Partizipation 624  
 Partner Management 729  
 Partnerrolle 49, 50, 760  
 Payload 698  
 Personal Object Work Entity Repository 651  
 Personalisierung 648  
 Pickmenge 287  
 Planabruf 425  
 Planauftrag 86, 484, 516  
 Planauftragsabruft 491  
 Planherstellkosten 510  
 Plankalkulation 508  
 Planprimärbedarf 90, 513, 613  
 Planselbstkosten 508  
 Plant Maintenance (PM) → Enterprise Asset Management  
 Planungssegment 507, 514  
 Planverbrauch 524  
 Planversion 512  
 Position, untergeordnete 265  
 Positionsdaten 278  
 Positionsebene 263  
 Positionstyp 267, 539, 760  
 Positionstypenermittlung 268, 269  
 Positionstypengruppe 268, 320, 324, 423

Positionsübersicht 298  
 POWER-Liste 651  
 Preisfindung 46, 452, 545, 705, 760  
 Primärbedarf 760  
 Production Planning (PP) → Produktionsplanung  
 Produkthierarchie 46, 479  
 Produktion 484  
 Produktionsgesellschaft 436  
 Produktionsplan 86  
 Produktionsplanung und -steuerung 29, 500, 733  
 Produktionswerk 483  
 Produktivstart 624  
 Produktkatalog 732  
 Produktselektion 137  
 Produktvorschlag 159  
     dynamischer 159  
 Produktvorschlagsschema 161  
 Pro-forma-Rechnung 760  
 Programmplanung 480, 483, 489, 503, 512  
 Projektabrechnung 610  
 Projektfertigung 215, 567, 761  
 Projektorganisation 626  
 Projektstrukturplan 570  
 Projektstrukturplanelement 567  
 Projektssystem (PS) 31  
 Prozessdokumentation 628  
 Prozessorientierte Einführung 619  
 Prozessorientierung 619, 620  
 Prüfregel 198  
 Prüfumfang 95  
 PSP-Element 567, 761

**Q**

Quality Management (QM) 30  
 Quick Launch 639

**R**

Rahmenvertrag 421, 422, 761  
 Raumbedingung 285  
 Rechnungsempfänger 49, 280, 334  
 Rechnungsliste 75  
 Re-Engineering-Team 626  
 Regulierer 49, 455  
 Reklamation 461, 462, 722

Reklamationsabwicklung 467, 761  
 Reklamationsbearbeitung 461  
 Reklamationsgrund 462  
 Remote Function Call (RFC) 721  
 Reservierung 572  
 Reservierungsnummer 558, 601  
 Retoure 761  
 Retourenabwicklung 383, 385, 397  
 Retourenanlieferung 385  
 Retourenauftrag 385  
 Retourengründe 402  
 Retourenrechtschrift 386  
 Retourensperrbestand 385  
 Richtzeit 101  
 Risikoklasse 177, 198  
 Rolle 643  
 Rolle SAP\_SR\_INT\_SALES REP\_5 645  
 Route 104  
 Routenfindung 105  
 Rückerstattungsschlüssel 402  
 Rückerstattungssteuerung 404  
 Rückwärtsterminierung 102

**S**

Sales and Distribution (SD) → SD  
 Sales Order Copier 311  
 Sammelrechnung 293  
 SAP Advanced Planning & Optimization → SAP APO  
 SAP Afaria 666  
 SAP APO 722  
 SAP BusinessObjects 19, 232  
 SAP Credit Management 188  
*Aktivierung* 191  
*Systemlandschaft* 189  
 SAP CRM 633, 713  
 SAP ERP Financials 30, 307, 308, 445, 446, 459, 688, 711  
 SAP Graphical User Interface 635  
 SAP Interaction Center 727  
 SAP Mobile Platform 666  
 SAP NetWeaver 17, 761  
 SAP NetWeaver Business Client 636  
*Anmeldung* 637  
*Aufbau* 637  
*Bedienung* 637  
*Installation* 637  
*Usability* 652

SAP NetWeaver BW 232, 713, 761  
 SAP NetWeaver Gateway 666  
 SAP NetWeaver PI 686, 687, 698, 760  
 SAP NetWeaver Portal 636  
 SAP Product Lifecycle Management (SAP PLM) 30, 385  
 SAP Strategic Enterprise Management (SEM) 238  
 SAP Web Channel Experience Management 725  
 SAP-Hinweis  
*10560* 442  
*1165078* 67  
*374213* 182  
*381348* 442  
*837111* 724  
 SAP-IDES-System 18  
 SAPscript 79  
 Scoringtabelle 195  
 SD 207, 209, 286, 482, 505  
 Search Provider 639  
 Segmentierung 727  
 Sekundärbedarf 514, 541, 557, 581, 600, 614, 684, 761  
 Selbstkosten 91, 535, 540, 551, 574  
 Serialnummer 121, 123, 521, 527, 761  
*Liste* 378  
*mehrere* 131  
*Profil* 123  
*Stammsatz* 528  
 Serviceorientierte Architektur 761  
 Setabwicklung 265  
 Shell 642  
 Sichten (Materialstamm)  
*Arbeitsvorbereitung* 42  
*Bestand* 42  
*Buchhaltung* 42  
*Disposition* 42  
*Einkauf* 42  
*Grunddaten* 42  
*Kalkulation* 42  
*Klassifizierung* 42  
*Lagerung* 42  
*Lagerverwaltung* 42  
*Prognose* 42  
*Qualitätsmanagement* 42  
*Vertrieb* 42  
 Sidepanel 639

Smartphone 653  
 Social Media 635  
 Sonderbeschaffungsschlüssel 489  
 Sonderbestandsführer 333  
 Sortiment 428  
 Sparte 36, 762  
 Stammdaten 691, 714  
 Standardanalyse 227  
 Statistik 226  
 Statistikfortschreibung 292  
 Steering Committee 626  
 Sternschema 239  
 Steuerbetragsermittlung 64  
 Steuerkennzeichen 441  
 Steuerklasse  
*Kundenstamm* 65  
*Materialstamm* 65  
 Steuerkonto 296  
 Strategiegruppe 483  
 Streckenauftrag 320  
 Streckenauftragsabwicklung 317, 318, 762  
 Streckenbestellung 322  
 Streckenposition 320  
 Stückliste 550, 591, 617  
*auftragsbezogene* 550, 591  
 Stücklistenübernahme 580  
 Substitution  
*Ergebnis* 142  
*Grund* 141  
*Material* 136  
*Strategie* 142  
 SWOT-Analyse 719  
 Sybase Unwired Platform 666  
 Systemorganisation 621  
 Systemübergreifende Geschäftsprozesse 633

**T**

Tablet 653  
 Tageshorizont 505  
 Teilstücke 340  
 Teillieferung 282  
 Teilprojekt  
*komponentenorientiertes* 623  
*prozessorientiertes* 623  
 Termin fix 518  
 Terminauftrag 280

Terminauftragsabwicklung 277, 296, 762  
 Terminbezeichnung 345, 346  
 Termintyp 346  
 Terminvorschlag 347  
 Transitzeit 102  
 Transportauftrag 288, 762  
 Transportbeleg 485  
 Transportdispositionsdatum 102  
 Transportdispositionszeit 101

**U**

Umlagerungsbestellung 483, 492  
 Umsatzkosten 210  
 Umsatzsteuer-Identnummer 66  
 Unternehmensorganisation 621  
 Unternehmensplanung 237, 482  
 Unternehmensübergreifende Auftragsabwicklung 683  
 Unternehmensübergreifender Prozess 684  
 Unterposition 266  
 User-Exit 762

**V**

Variantenkonfiguration 616, 724, 762  
 Vendor Managed Inventory (VMI) 332  
 Verarbeitungsanalyse 458  
 Verarbeitungsprotokoll 706  
 Verarbeitungszeitpunkt 78  
 Verbrauchsbuchung 524, 558, 601  
 Verfallsdatum 111  
 Verfügbarkeitsprüfung 264, 270, 273, 477, 535, 575, 614, 622, 705, 724, 762  
 Verfügbarkeitsprüfung gegen Kontingente 86  
 Verkauf ab Lager 210, 481  
 Verkauf an Endkunden 436  
 Verkäufergruppe 38, 762  
 Verkaufsbeleg 650  
 Verkaufsbelegart 763  
 Verkaufsbüro 38, 39, 763  
 Verkaufsmethodik 718

Verkaufsorganisation 36, 218, 228, 763

Verrechnung  
gegen Vorplanung 86  
gegen Vorplanungsmaterial 89  
interne 449

Verrechnungshorizont 505

Verrechnungslogik 506

Versand 480, 509, 527, 542

Versand aus dem Netz 582

Versandfälligkeit 266

Versandorganisation 484

Versandstelle 39, 763

Versandterminierung 763

Vertriebsbeleg → Belegstruktur

Vertriebsbelegart 81

Vertriebsbelegstyp 267

Vertriebsbereich 36, 763

Vertriebsgesellschaft 436

Vertriebsinformationssystem (VIS)  
223, 239, 241, 292, 482, 763

Vertriebsplanung 482, 487

Vertriebsprozess 477

Vertriebsweg 36, 218, 763

Vertriebswerk 485, 489

Verwendungsentscheidung 384

Vorplanung mit Endmontage 89, 614

Vorplanung ohne Endmontage 89,  
499, 502, 519, 763

Vorplanungsbedarf 489, 505

Vorwärtsterminierung 103

VPRS (Verrechnungspreis) 68

## **W**

---

Warehouse Management (WM) 286

Warenausgang 708

Warenausgangsbuchung 289, 292,  
304, 496

Warenausgangsdatum 102

Wareneingang 484, 493, 504, 542,  
559, 560, 582, 601, 603, 688

Wareneingangsbuchung 450, 493,  
526, 572

Wareneinstandswert 419

Warenempfänger 49, 543

WCEM → SAP Web Channel Experi-  
ence Management

Web 2.0 635

Web Dynpro ABAP 645

Web Reporting 236

Webbrowser 636

Web-Channel 723, 732

Web-Dynpro-Technologie 636

Webshop 723, 733

Werk 35, 763

Werkübergreifende Verfügbarkeits-  
prüfung 93

Wertfelder 221

Wertfeldzuordnung 219

Wertgutschrift 414

Wertkontrakt 426, 428, 429

Wertlastschrift 414

Wertschöpfungskette 533

Wiederbeschaffungszeit 548

Wunschlieferdatum 300

## **X**

---

XML 687, 763

## **Z**

---

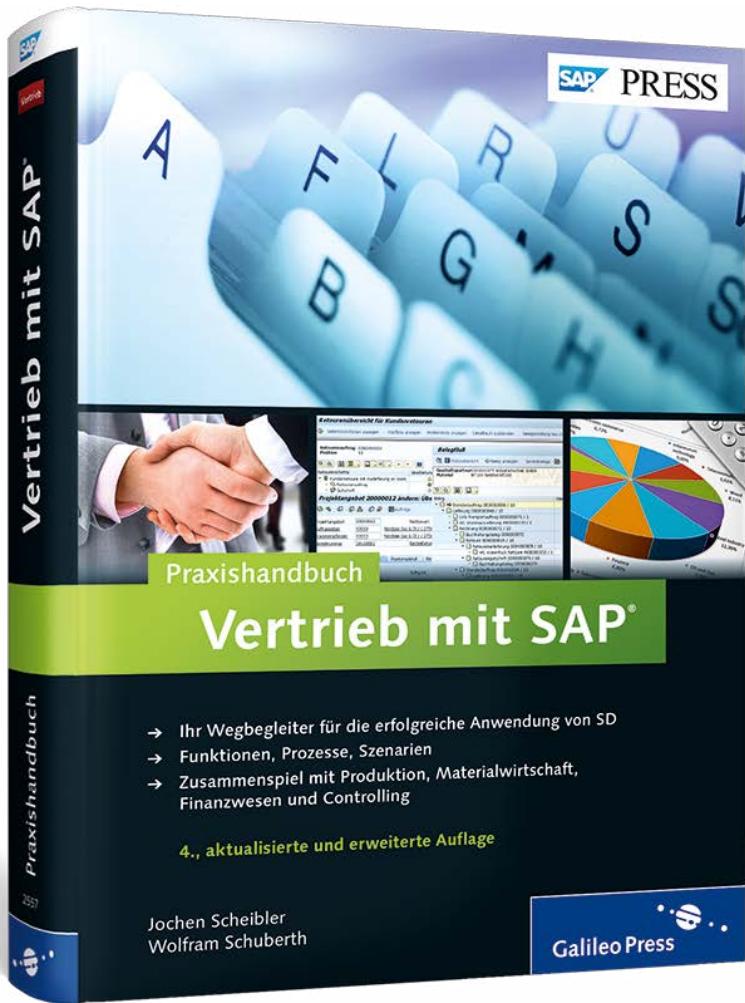
Zahlungseingang 308

Zahlungskartenabwicklung 725

Zugriffsfolge 62, 80, 763

Zugriffshierarchie 218

Zuordnungskennzeichen 89



Jochen Scheibler, Wolfram Schuberth

## Praxishandbuch Vertrieb mit SAP

778 Seiten, 4. Auflage 2013, mit Referenzkarte, 69,90 €  
ISBN 978-3-8362-2557-1

 [www.sap-press.de/3423](http://www.sap-press.de/3423)



**Jochen Scheibler** ist Vorstand der PIKON Deutschland AG, ein Beratungs- und Softwareunternehmen der PIKON International Consulting Group. Er arbeitet seit 1994 im Bereich der prozessorientierten SAP-Einführung und gründete das Unternehmen 1996 mit seinem Partner Jörg Hofmann. In den letzten Jahren hat Jochen Scheibler in interdisziplinären Teams neue Ansätze für die interne Kommunikation entwickelt. Dabei geht es darum, Mitarbeiter für komplexe Projekte (wie z. B. die Einführung von SAP) zu begeistern. Diese Überlegungen haben zu einem weiteren Geschäftsfeld bei PIKON geführt: Business Communication.



**Wolfram Schuberth** arbeitet seit 2011 bei der PIKON Deutschland AG als Berater im Bereich ERP. Er unterstützt die Kunden der PIKON bei der Gestaltung von Geschäftsprozessen auf Basis von SAP ERP. Sein Spezialgebiet sind die Komponenten SD und CS und deren Integration in die Logistik (Produktion, Materialwirtschaft) und das Rechnungswesen. In internationalen SAP-Einführungs- und Rollout-Projekten hat er zahlreiche Konzepte zur Optimierung von Prozessen erarbeitet und erfolgreich umgesetzt.

*Wir hoffen sehr, dass Ihnen diese Leseprobe gefallen hat. Gerne dürfen Sie diese Leseprobe empfehlen und weitergeben, allerdings nur vollständig mit allen Seiten. Die vorliegende Leseprobe ist in all ihren Teilen urheberrechtlich geschützt. Alle Nutzungs- und Verwertungsrechte liegen beim Autor und beim Verlag.*

*Teilen Sie Ihre Leseerfahrung mit uns!*