



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 Schubert

Praxishandbuch Vertrieb mit SAP

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



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.

Auftragskopf

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

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 *Versandfähigkeit* 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, Gutschriftenanforderung, Lastschriftenanforderung) 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 *Materiallistung* 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 Releasewechsel überschrieben werden.

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

Auftragsarten
anpassen

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).

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.

Beispiel für die Ermittlung des Positionstyps

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 Auftragsfassung z. B. auf den Positionstyp TANN (Kostenlose Position) ändern.

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

Einteilungstypen

- ▶ 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.

- ▶ 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 Nachfolgebelege 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.

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 Retourenposition. Da der Kunde etwas zurückschickt, findet keine Kommissionierung beim empfangenden Unternehmen statt.

Positionstypen in der Lieferung

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

Fakturaarten

- ▶ **Vertriebsbelegtyp**
Damit wird festgelegt, ob es sich um eine Rechnung, einen Stornobeleg 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.

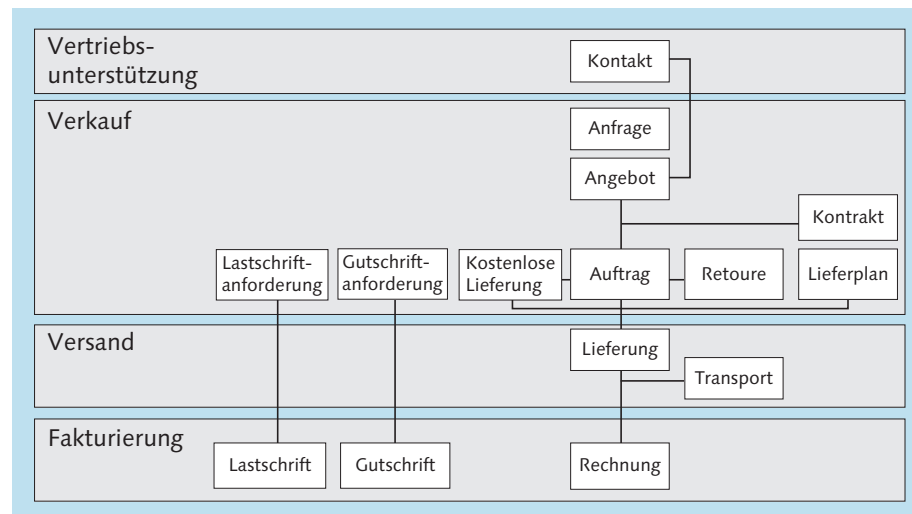


Abbildung 7.3 Übersicht über die Vertriebsbelege in den unterschiedlichen Phasen des Vertriebsprozesses

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 Kundennummer 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.

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 Lastschriftanforderungen. 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

Verkauf

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 <i>Vertriebsbereich</i> und <i>Kundennummer</i> zu erfassen.
Positionsdaten	In den <i>Positionsdaten</i> 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 <i>Nachrichtenfindung</i> 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 <i>Alternativpositionen</i> 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 Lieferpapiere
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.

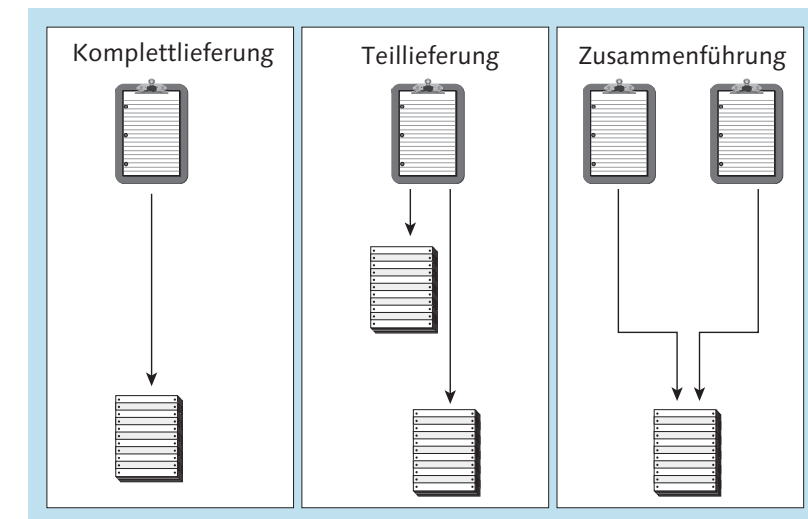


Abbildung 8.2 Erstellungsformen der Lieferung

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.

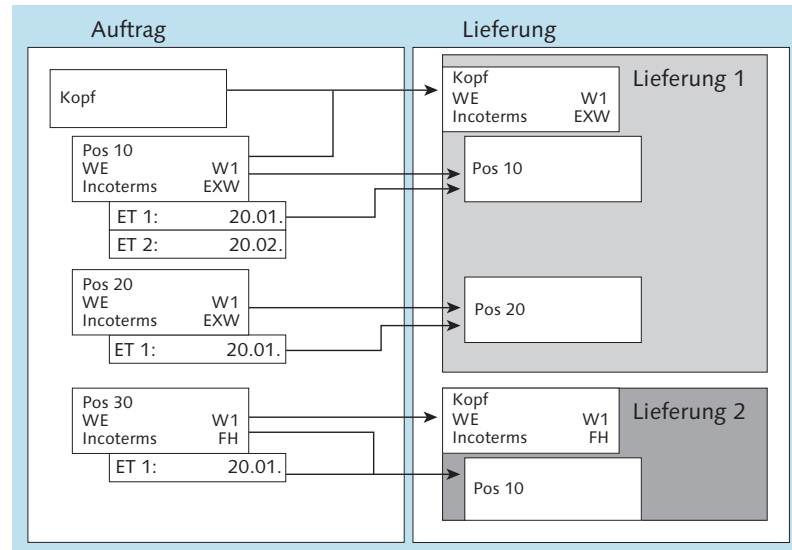


Abbildung 8.3 Zusammenführung von Auftragspositionen in der Lieferung

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 Kühlager 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

Neue Einträge

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. Mithilfe 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.

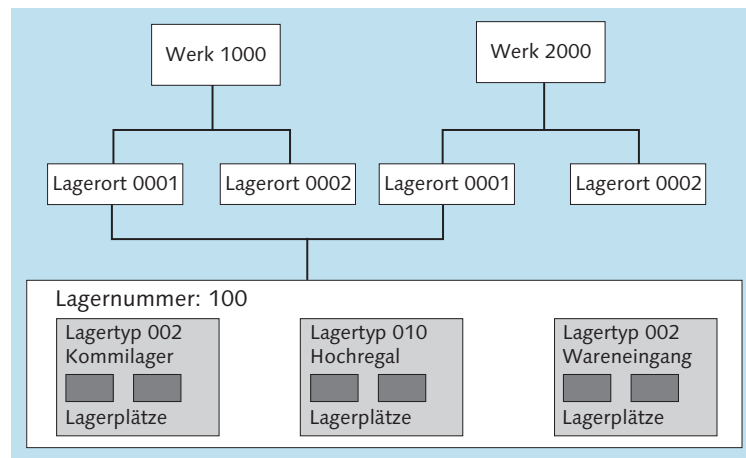


Abbildung 8.5 Organisationsstrukturen in der Lagerverwaltung (Warehouse Management System)

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

Weiter gehende 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

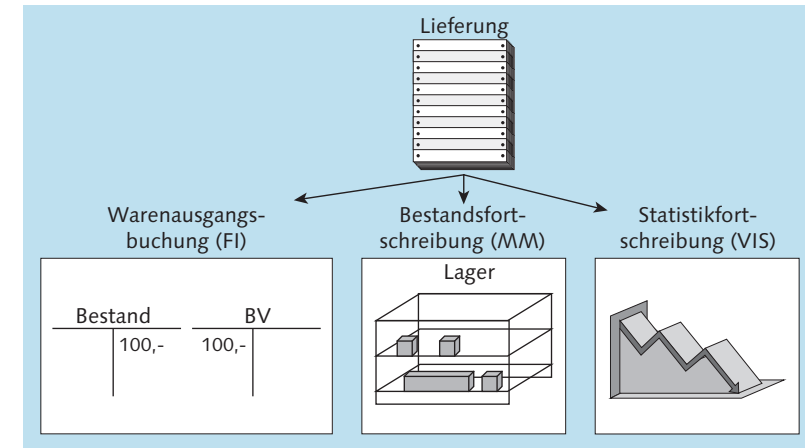


Abbildung 8.6 Warenausgangsbuchung im Lieferbeleg

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.

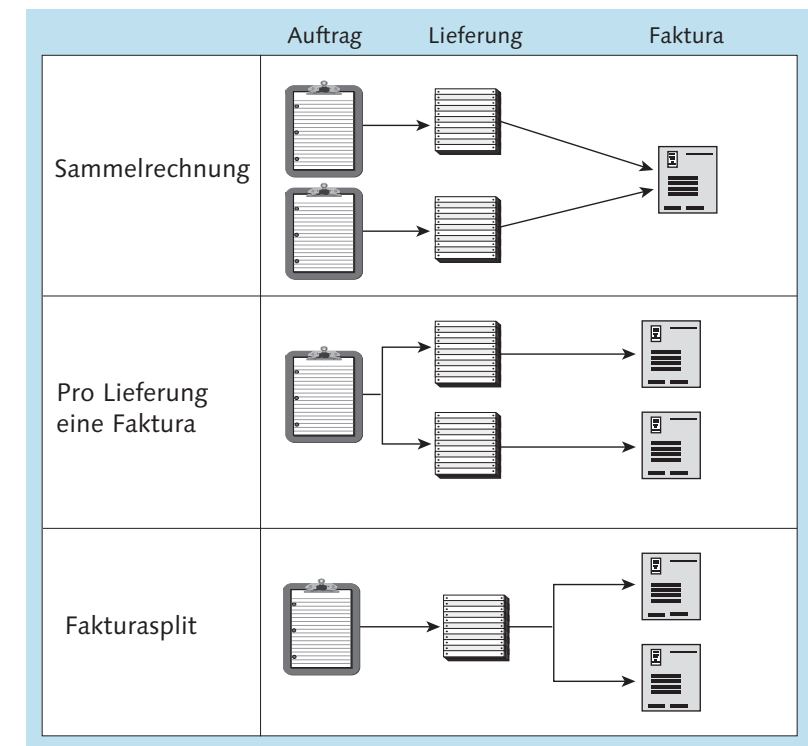


Abbildung 8.7 Formen der Fakturaerstellung

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, Seriefertigung) 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:

Erlöskonto

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

- ▶ 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.

Schritt 1:
Bestandsanzeige

Bestandsübersicht: Grundliste			
Selektion			
Material	PR4712	Waschlotion NoHA 150ml Plastikflasche	
Materialart	HAWA	Handelsware	
Mengeneinheit	ST	Basismengeneinheit	ST
Bestandsübersicht			
Mandant / Buchungskreis / Werk / Lagerort / Charge / Sonderbestand			
		Frei verwendbar	Qualitätsprüfung
		Reserviert	
▼ Gesamt		9.888,000	
▼ 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 2:
Aktuelle Bedarfs-
und Bestandsliste

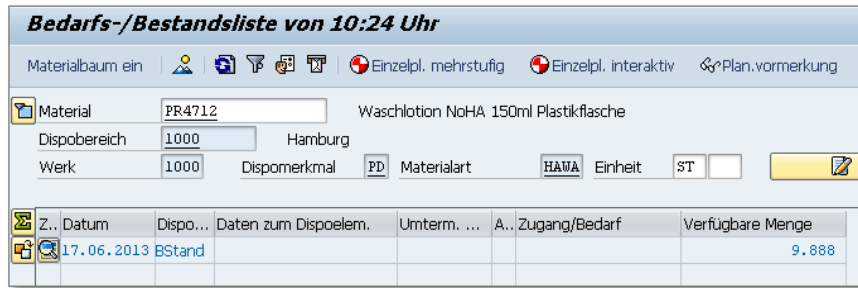


Abbildung 8.9 Aktuelle Bedarfs- und Bestandsliste für das Material PR4712 im Werk 1000 (Transaktion MD04)

Schritt 3: Anfrage erfassen

Erfassen wir nun als ersten Vertriebsbeleg die Kundenanfrage. Unsere Anfrage kommt von dem Kunden mit der Debitorenummer 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.

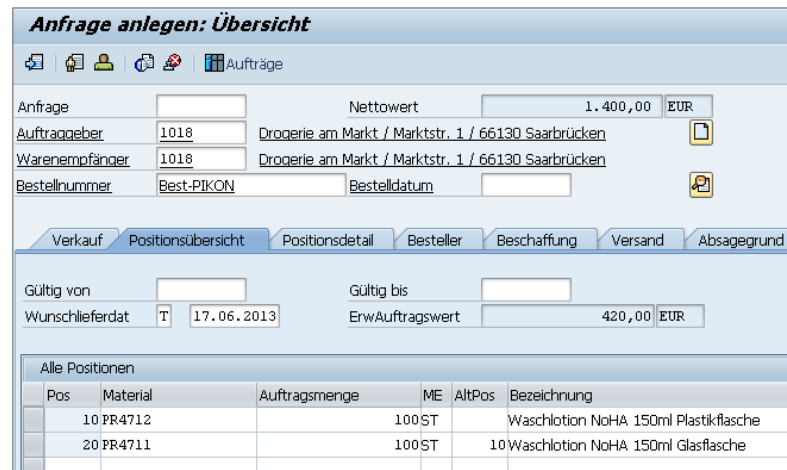


Abbildung 8.10 Erfassung einer Anfrage (Transaktion VA11)

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).



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

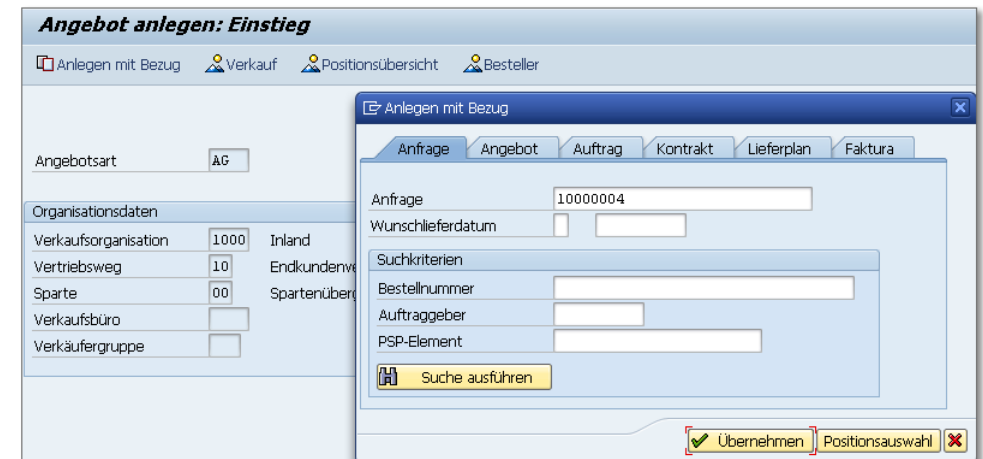


Abbildung 8.12 Erfassung des Angebots mit Bezug zur Anfrage (Transaktion VA21)

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 Vertriebsfachbearbeiter 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 Wunschliefdatum des Kunden (17.06.) und eine zum frühestmöglichen Lieferdatum (20.06.).

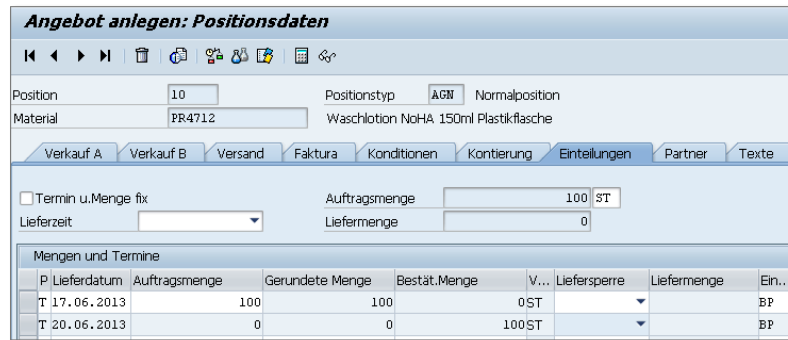


Abbildung 8.13 Einteilungen im Angebot (Transaktion VA21)

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).

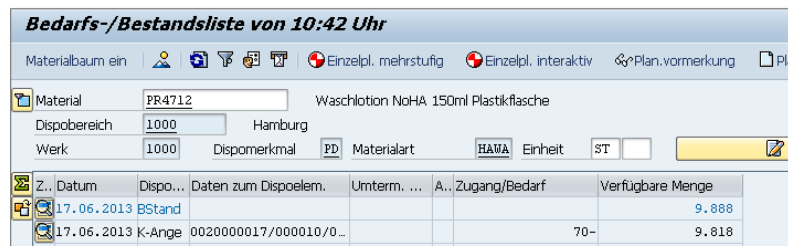


Abbildung 8.14 Aktuelle Bedarfs- und Bestandsliste nach der Erfassung des Angebots (Transaktion MDO4)

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.

Schritt 6: Terminauftrag erfassen



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).



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.

Z...	Datum	Dispo...	Daten zum Dispoelem.	Umterm. ...	A...	Zugang/Bedarf	Verfügbare Menge
	17.06.2013	BStand					9.888
	17.06.2013	K-Auft	0000000143/000010/0...			100-	9.788

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.

Pos	Material	Liefermenge	ME	Bezeichnung	C..	Ptyp
10	PR4712	100	ST	Waschlotion NoHA 150ml Plastikflasche		TAN

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.

Beleg	Am	Status
Anfrage 0010000004	17.06.2013	erledigt
Angebot 0020000017	17.06.2013	erledigt
Standardauftrag 0000000143	17.06.2013	erledigt
Lieferung 0080000068	17.06.2013	In Arbeit
LVS-Transportauftrag 0000000103	17.06.2013	offen

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 Transportauftrags.

Schritt 8: Kommissionierung

Pos.	Material	W...	Charge	V...	Vonplatz	Istmenge Nach	AME	D..	Diff.Mng Nach	LOrt
1	PR4712	1000		001		90	ST			0001

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:
Warenausgangs-
buchung

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 Beispiellieferung.



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 Beispielmateriale 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.

Schritt 10:
Faktura erfassen

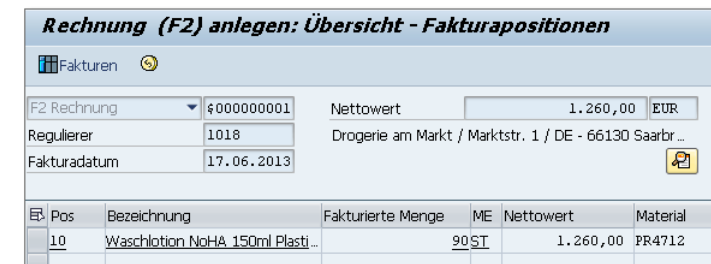


Abbildung 8.24 Erstellen des Fakturabelegs (Transaktion VF01)

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).



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.

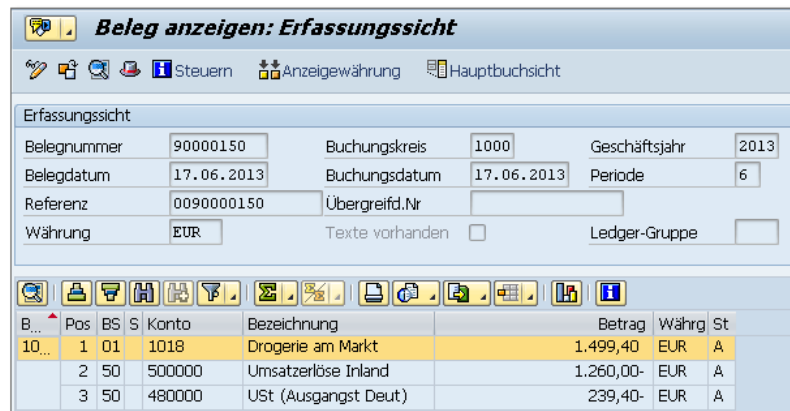


Abbildung 8.26 Buchhaltungsbeleg der Faktura (Transaktion VF02)

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.

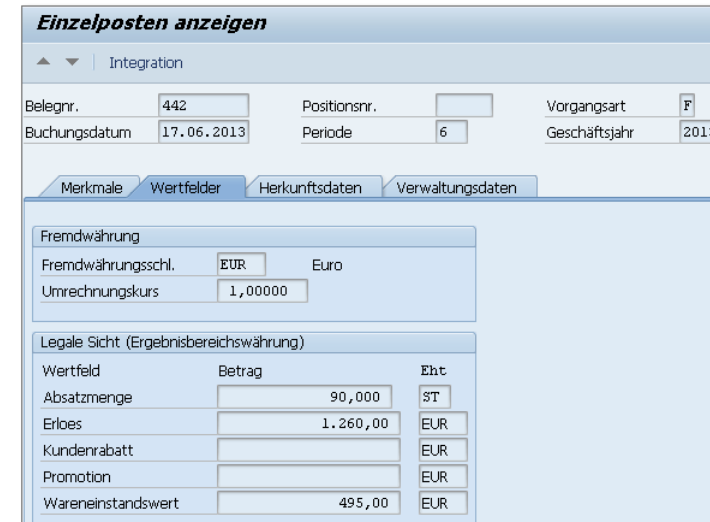


Abbildung 8.27 Beleg der Ergebnisrechnung (Transaktion VF02)

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.

Schritt 11:
Offene Posten

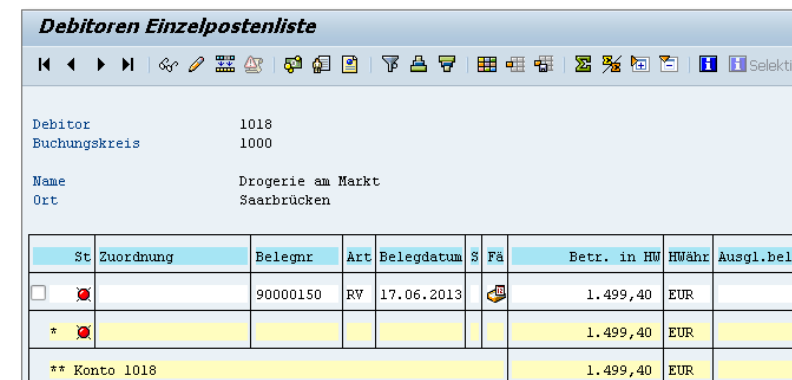


Abbildung 8.28 Liste der offenen Posten (Transaktion FBL5N)

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.

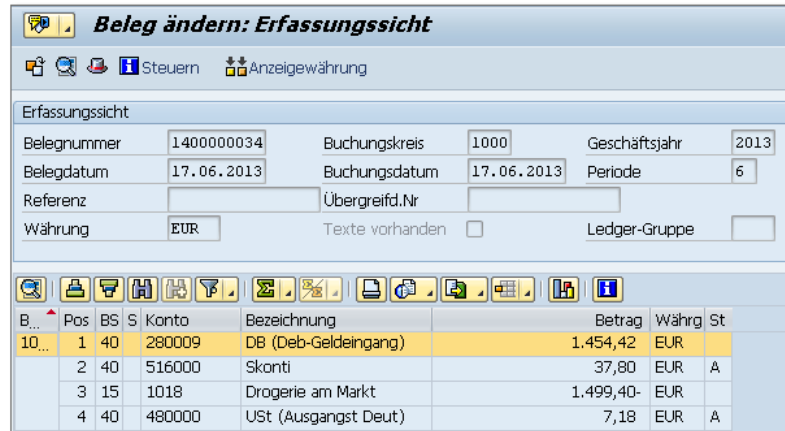


Abbildung 8.29 Buchhaltungsbeleg zum Zahlungseingang des Kunden (Transaktion F-28)

Es erfolgt jetzt die Buchung *Bankkonto und Skonti 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.

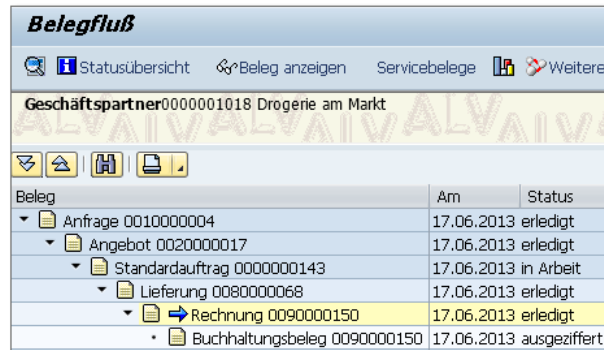


Abbildung 8.30 Belegfluß der SD-Faktura nach Verbuchung des Zahlungseingangs (Transaktion VF02)

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.

Absagegrund
erfassen

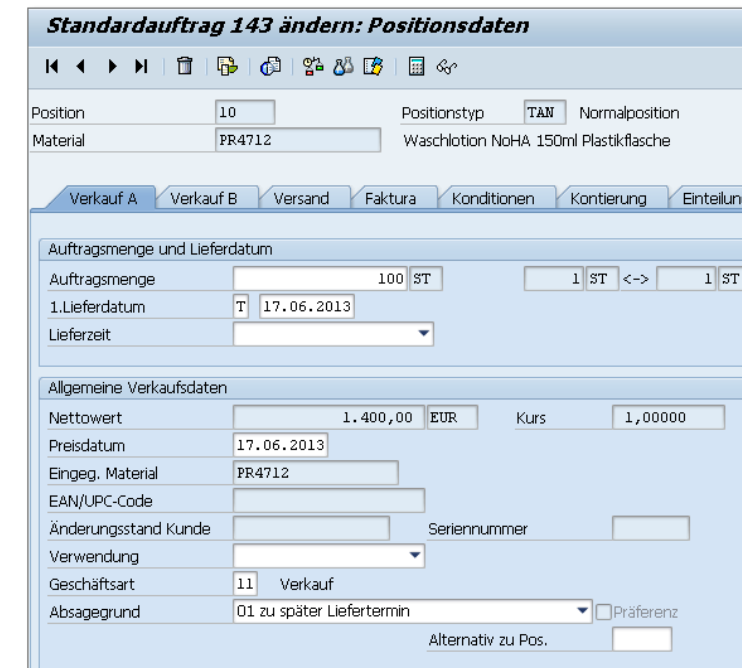


Abbildung 8.31 Erfassen des Absagegrunds (Transaktion VA02)

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.

Beleg	Menge	Einheit	Ref. Wert	Währung	Am	Status
Anfrage 0010000004 / 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 4900000193 / 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	ausgeziffert

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.

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:

Sales Order Copier

- ▶ 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.

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.

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"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
20	0	S5000	1	ST	NAS-Server 5000 Rack	TAN	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
30	0	TFT-2205	11	ST	LCD Bildschirm 22 Zoll	TAN	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

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.

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"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
20	0	S5000	1	ST	NAS-Server 5000 Rack	TAN	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
30	0	TFT-2205	11	ST	LCD Bildschirm 22 Zoll	TAN	<input checked="" type="checkbox"/>	<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.



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 Kopiervorgang 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.

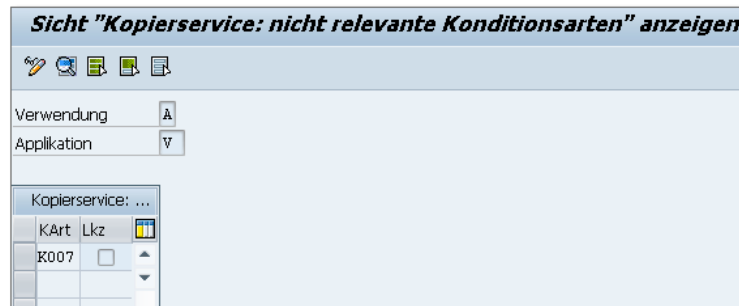


Abbildung 8.37 Customizing des Kopierservice für nicht relevante Konditionsarten

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

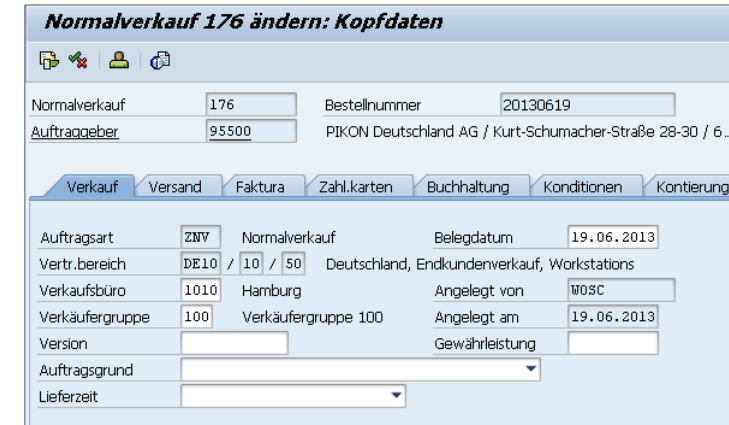


Abbildung 8.38 Kundenauftrag ändern (VA02)

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.



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.

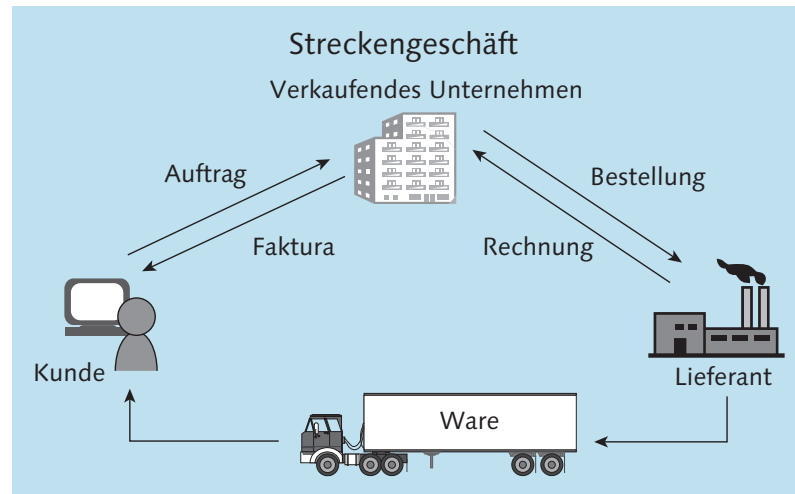


Abbildung 9.1 Übersicht über die Streckenauftragsabwicklung

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 Lieferanzuordnung 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.

Bestellanforderung 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 Wareneingangs 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.)

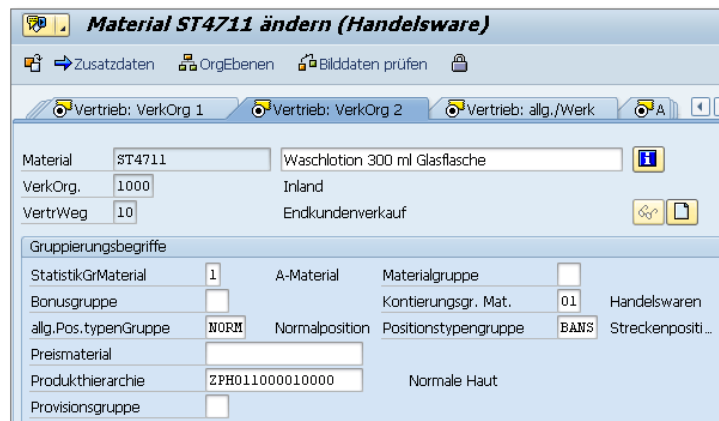


Abbildung 9.3 Zuordnung der Positionstypengruppe BANS im Materialstamm (Transaktion MM02)

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



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.

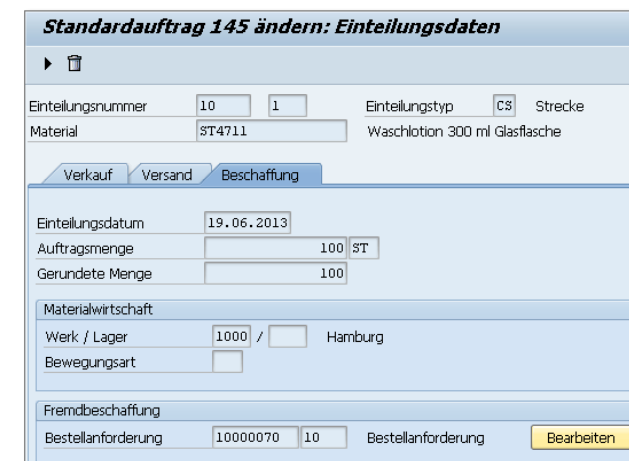


Abbildung 9.5 Einteilung zur Streckenposition (Transaktion VA01)

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.

Bestellanforderung 10000070 ändern: Position 00010

Freigabestrategie

Belegart: NB, PosTyp: S, KontierTyp: Y
 Material: ST4711, Warengrp: Z0050, Werk: 1000
 Kurztext: Waschlotion 300 ml Glasflasche

Menge und Termin
 Menge: 100, LiefDatum: 19.06.2013

Dispodaten
 Anforderer: , EinkGruppe: 001, AnfDatum: 17.06.2013, WiedVorl:
 BedarfsNr: , Disponent: 100, FreigDatum: 17.06.2013, WE-BearbZt:

Bewertungssteuerung
 BwrtPreis: 5,50 EUR / 1, WE: , RE:
 WE-unbew.:

Bezugsmöglichkeiten
 Vertrag: , Einkaufsorg: 1000, Bestell-ME: ST
 Fst.Lief: K1085, Drogeriegroßhandel, Lieferwerk:
 Infosatz: 5300000070, Wunschlf:

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.

Bestellung anlegen

Belegübersicht ein | Druckansicht | Nachrichten | Pers. Einstellung | Als Vorlage sichern | Aus Vorlage laden

NB Normalbestellung | Lieferant: K1085 Drogeriegroßhandel | Belegdatum: 17.06.2013

S...	Pos	K	P	Material	Kurztext	Bestellmenge	B...	T	Lieferdatum	Nettopreis	Wä...	pro	B...
	10	Y	S	ST4711	Waschlotion 300 ml Glasfl...	100	ST	T	01.07.2013	20,00	EUR	1	ST

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.

Schritt 4:
Eingangsrechnung
buchen

Eingangsrechnung hinzufügen: Buchungskreis 1000

Bestellstruktur ein | Arbeitsvorrat ein | Markern | Simulieren | Meldungen | Hilfe

Vorgang: 1 Rechnung | Saldo: 0,00 EUR

Grunddaten | Zahlung | Detail | Steuer | Kontakte | Notiz

Rechnungsdatum: 17.06.2013 | Referenz:
 Buchungsdatum: 17.06.2013
 Betrag: 2.380,00 EUR | Steuer rechnen:
 Steuerbetrag: 380,00 | V1 V1 (Vorsteuer Inland...)
 Zahlungsbed.: 14 Tage 2 %, 30 Tage netto
 Basisdatum: 17.06.2013
 Buchungskreis: 1000 Buchungskreis 1000 Walldorf

Kreditor K1085
 Firma: Drogeriegroßhandel
 Ackerstraße 10
 10115 Berlin

Bestellbezug | Sachkonto | Material

1 Bestellung/Lieferplan | 4500000015 | 1 Waren/Dienstleistungspositionen

Position	Betrag	Menge	B...	Bestellung	Posi...	Bestelltext	Steuerkei
1	2.000,00	100	ST	4500000015	10	Waschlotion 300 ml Glasflasche	V1 V1 (V

Abbildung 9.8 Buchen der Eingangsrechnung zur Bestellung (Transaktion MIRO)

Die Bestellmenge und der Nettobetrag 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*.

Beleg anzeigen: Erfassungssicht

Steuern | Anzeigegewährung | Hauptbuchsticht

Erfassungssicht

Belegnummer: 5105600131 | Buchungskreis: 1000 | Geschäftsjahr: 2013
 Belegdatum: 17.06.2013 | Buchungsdatum: 17.06.2013 | Periode: 6
 Referenz: | Übergreifd.Nr:
 Währung: EUR | Texte vorhanden: | Ledger-Gruppe:

B...	Pos	BS	S	Konto	Bezeichnung	Betrag	Währ	St
10...	1	31		K1085	Drogeriegroßhandel	2.380,00-	EUR	V1
	2	81		600020	Mat.Vebr.ohne Kont.	2.000,00	EUR	V1
	3	40		260000	Vorsteuer	380,00	EUR	V1

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.

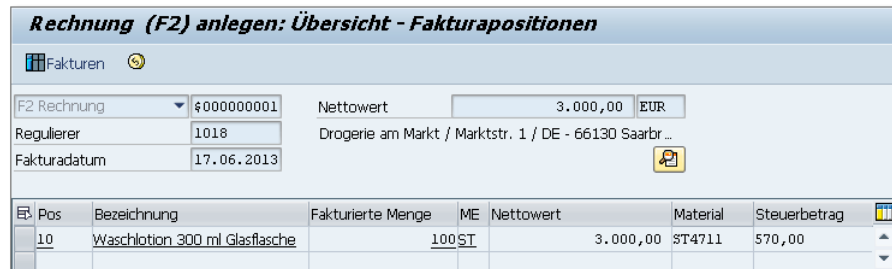


Abbildung 9.10 Anlegen der Faktura an den Endkunden (Transaktion VF01)

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.

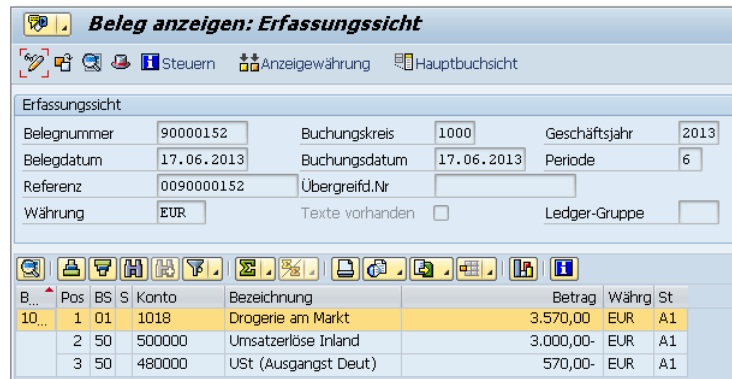


Abbildung 9.11 Buchhaltungsbeleg zur Faktura im Streckengeschäft (Transaktion VF02)

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 Bewertungspreis 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.



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.

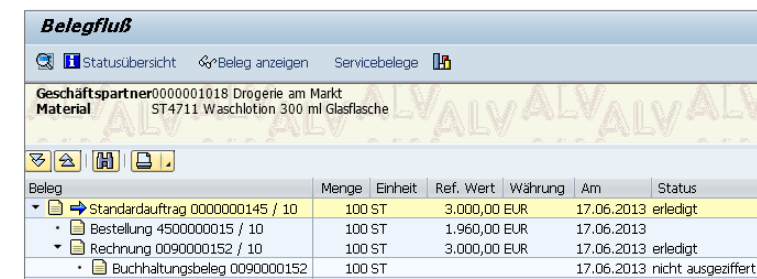


Abbildung 9.13 Belegfluss im Kundenauftrag (Transaktion VA02)

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

1 Überblick über die Software SAP ERP	29
2 Organisationseinheiten	33
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
3 Stammdaten	41
3.1 Materialstamm	41
3.2 Kundenstamm	47

TEIL II Funktionen in SD

4 Grundlegende SD-Funktionen	55
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	Materiallistung und -ausschluss	152
4.8.1	Materiallistung 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
5	Integration der Ergebnis- und Marktsegmentrechnung	207
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 Produktauswahl 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 Umlage-
 rung 447
 Buchungskreisübergreifender Ver-
 kauf 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

Garantieraufwand 387
 Garantiefaktura 388
 Garantielieferung 387
 Gemeinkosten 545
 Gemeinkostenzuschlag 91, 508, 538, 552, 565
 Geschäftspartner 190
 Getrennte Bewertung 384, 389, 391, 757
 GPS-Chip 660
 Grobkalkulation 544
 Groupware Integration 728
 Grundliste 227
 Gruppenkontrakt 426
 Gutschrift 411, 461, 474, 757
 Gutschriftsanforderung 407, 412
 Gutschriftsposition 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
 Kreditör 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
 Kundeneinzelanfrage 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
 Lastschriftsanforderung 412
 Lastschriftsposition 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
 Materiallistung 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
 Mietfaktura 381
 Mietvertrag 375
 Mindermengenzuschlag 485
 Mindestbestellmenge 517
 Mindesttrestlaufzeit 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
 Nachschublieferteilung 492
 Near Field Communication 660
 Nettoplanung 613
 Netzplan anlegen 579
 Neutermiinierung 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
 Planauftragsabruf 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
 Projektsystem (PS) 31
 Prozessdokumentation 628
 Prozessorientierte Einführung 619
 Prozessorientierung 619, 620
 Prüffregel 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
 Retourengutschrift 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
 Seriennummer 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
 Steuerklasse
 Kundenstamm 65
 Materialstamm 65
 Steuerkonto 296
 Strategieguppe 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
 Teilfakturen 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

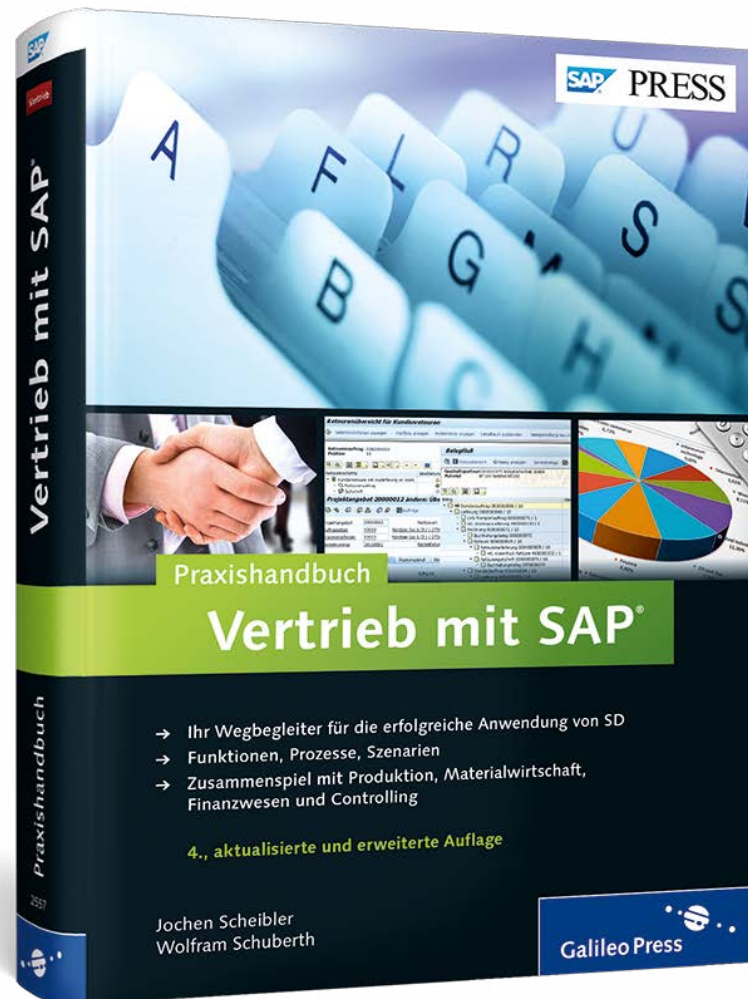
Variantenkonfiguration 616, 724, 762
 Vendor Managed Inventory (VMI) 332
 Verarbeitungsanalyse 458
 Verarbeitungsprotokoll 706
 Verarbeitungszeitpunkt 78
 Verbrauchsbuchung 524, 558, 601
 Verfallsdatum 111
 Verfügbarkeitsprüfung 264, 270, 273, 477, 535, 575, 614, 622, 705, 724, 762
 Verfügbarkeitsprüfung 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
Versandfähigkeit 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
Werksübergreifende 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 Schubert

Praxishandbuch Vertrieb mit SAP

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

 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 Schubert 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!

