

Betriebliche Informationssysteme

L3.2 - SAP



L3.2 – Einführung SAP

„Was ist SAP (System, Anwendungen, Produkte in der Datenverarbeitung)?“

- **Einführung in SAP: Wichtigste Terminologien**
- **Erläuterung Fallstudie**
- **Beispielprozess für SD (Sales & Distribution): Order to Cash**
- **Weiterführende Literatur**
 - *3.2 Unternehmensgeschichte Global Bike.pdf*
 - *S4HANA_Fiori_de_Uebung_SD.pdf*
 - *Für self-study: S4HANA_Fiori_de_Fallstudie_SD_commented.pdf*

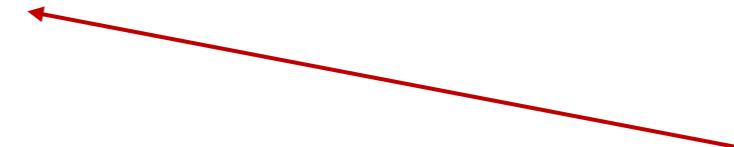
SAP/4 Hana Setup

Cisco-Client installieren

Jeder Rechner benötigt dazu den Cisco Secure Client. Dieser muss lokal auf dem Rechner installiert werden und steht für verschiedene Betriebssysteme zum [Download](#) zur Verfügung.

Anforderungen:

vorhandene Internetverbindung und Installation
der VPN-Software

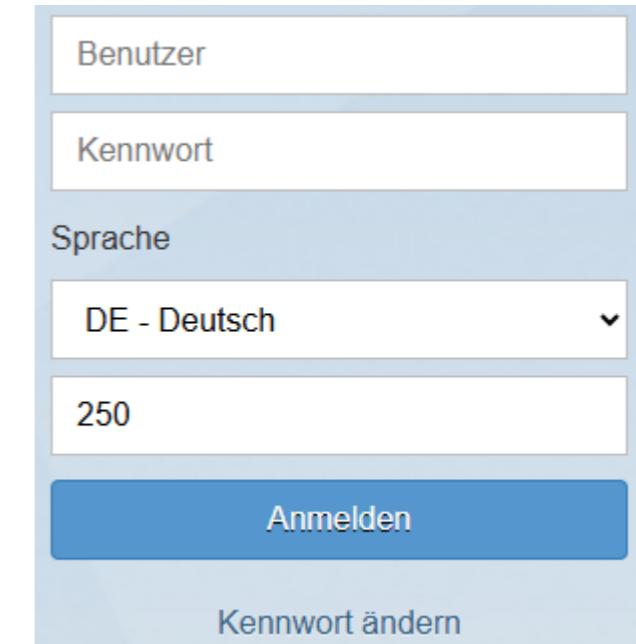


[Anleitungen](#) für die unterschiedlichen Betriebssysteme.

Zugriff auf das System

<https://vlhsaph17.hevs.ch/sap/bc/ui2/flp>

- Benutzername gemäss Liste auf moodle
- Kennwort gemäss moodle, muss initial angepasst werden
- Mandat → 250
- Achtung – Downtime für Updates jeweils mittwochs



The image shows a screenshot of a SAP system login page. It features a light blue header bar with the text "Sprache" and a dropdown menu set to "DE - Deutsch". Below the header are two input fields: "Benutzer" (User) and "Kennwort" (Password). At the bottom of the form are two buttons: a blue "Anmelden" (Log In) button and a smaller "Kennwort ändern" (Change Password) link.

Hinweise

- **Wir befinden uns alle auf dem gleichen Mandanten**
- **Ihr seht somit alle Transkationen eurer Kommilitonen**
- **Verwendet bei den Übungen immer eure dreistellige Nummer, für jeden User gibt es Material, Verkaufsbelege, Lieferanten, ... mit dieser dreistelligen Nummer. Bspw. *249**

Fallstudie Global Bike

Unternehmensgeschichte

- **Selbstständig einlesen [15min]**



3.2 Unternehmensgeschichte Global Bike.pdf

Agenda

- Global Bike Group
- Unternehmensstruktur
- Produkte
- Geschäftspartner
- Geschäftsprozesse

Global Bike Group

- Hintergrund:
 - Globaler Konzern nutzt alle ERP-Funktionen
 - Besteht aus zwei Unternehmen in den USA und in Deutschland

- Geschichte:
 - **John Davis** gewann viele Mountain Bike Wettbewerbe in den USA
 - 1990 gründete er seine eigene Firma (Frankenstein Bikes)
 - **Peter Schwarz** wuchs auf Straßenfahrrädern im Schwarzwald auf
 - Als Student entwickelte er superleichte Fahrradrahmen
 - 1993 gründete er seine Firma für Rahmen (Heidelberg Composites)
 - Beide trafen sich im Jahr 2000
 - 2001 verschmolzen sie ihre Firmen zu Global Bike Inc.

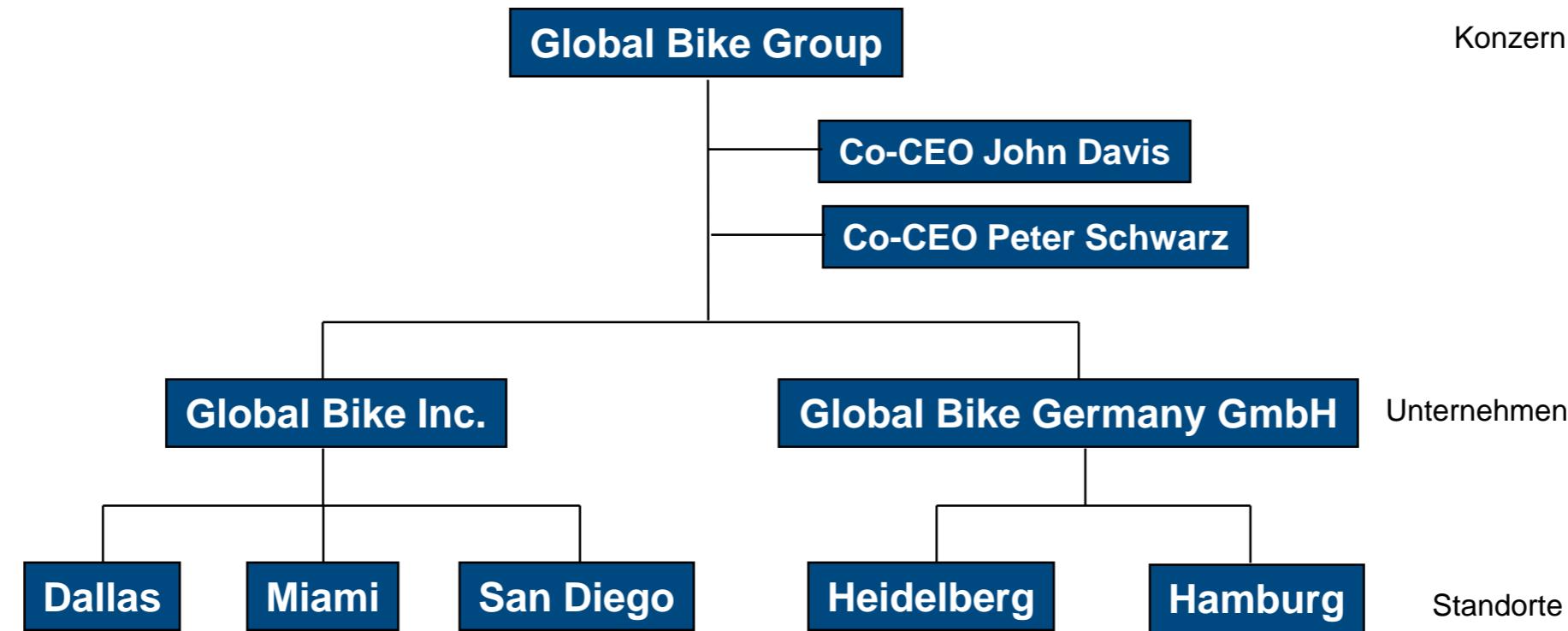
Global Bike Group

- Strategie:
 - John und Peter sind Co-CEOs
 - John ist verantwortlich für
 - Vertrieb, Marketing, Service und Support, IT, Finanzen und Personal
 - Verkauft Produkte und bringt Geld in die Firma
 - Peter ist verantwortlich für
 - Forschung und Entwicklung, Design, Einkauf und Fertigung
 - Produziert und verwendet Geld in der Firma
 - Führendes Fahrradunternehmen sowohl im Spitzensport als auch im Privatkundenbereich für Sporträder und Mountain Bikes.
 - Fokus:
 - Qualität
 - Stärke
 - Leistung

Agenda

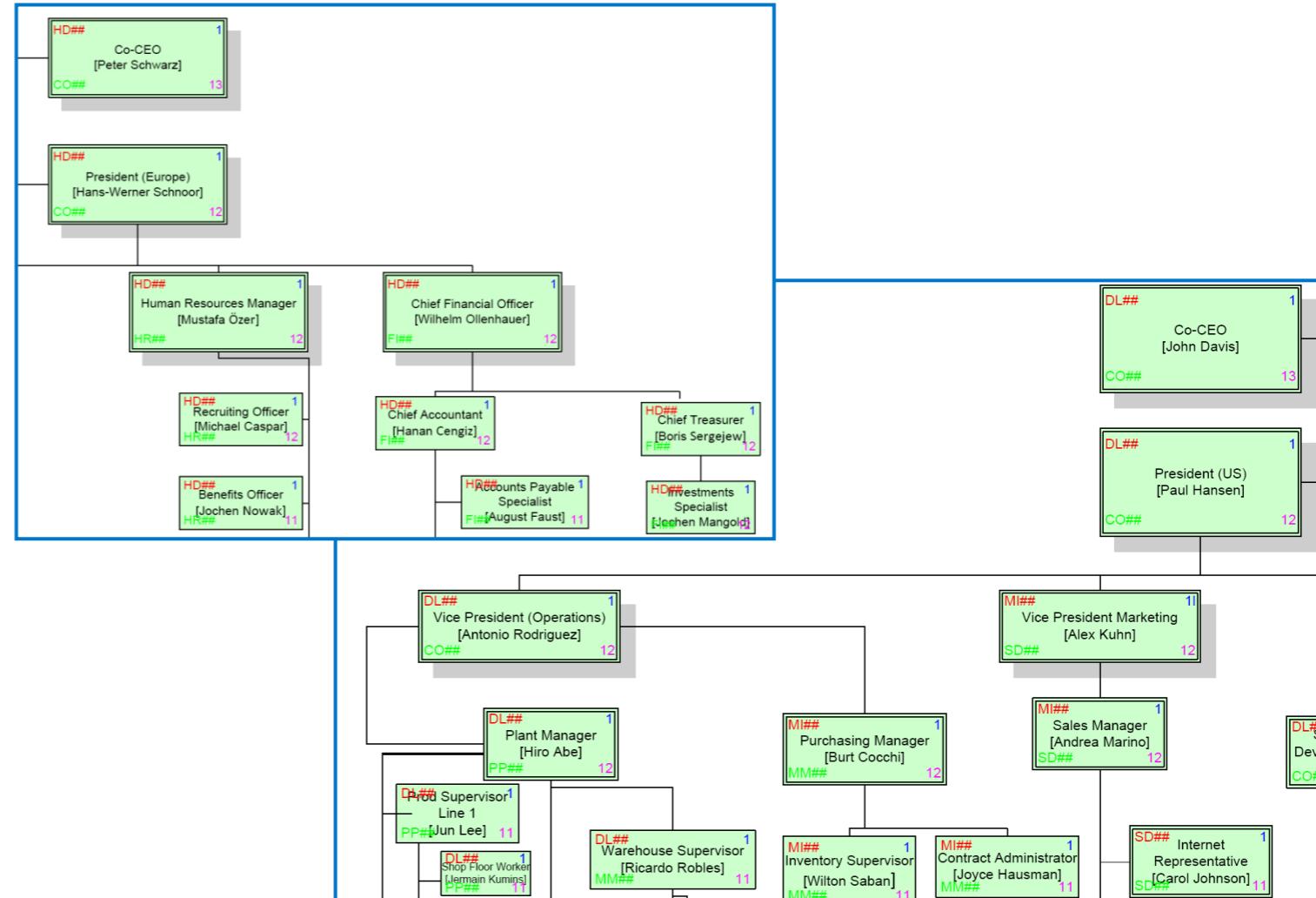
- Global Bike Group
- Unternehmensstruktur
- Produkte
- Geschäftspartner
- Geschäftsprozesse

Unternehmensstruktur (Überblick)



Organisationsstruktur (Personal)

Mitarbeiter (USA und Deutschland)



Agenda

- Global Bike Group
- Unternehmensstruktur
- Produkte
- Geschäftspartner
- Geschäftsprozesse

Produkte

■ Halbfabrikate

KOHLEFASERRAD BAUTEILE	DE	CCWA1000
MOUNTAINBIKE ALUMINIUMRAD BAUTEILE	DE	ORWA1000
TOURING BIKE ALUMINIUMRAD BAUTEILE	DE	TRWA1000

■ Fertigerzeugnisse

- Rennräder (Deluxe, Professional) in drei Farben
- Mountain Bikes (Herren, Damen)

DELUXE TOURING BIKE (SCHWARZ)	DE	DXTR1000
DELUXE TOURING BIKE (SILBER)	DE	DXTR2000
DELUXE TOURING BIKE (ROT)	DE	DXTR3000
MOUNTAINBIKE HERREN	DE	ORMN1000
MOUNTAINBIKE DAMEN	DE	ORWN1000
PROFI TOURINGBIKE (SCHWARZ)	DE	PRTR1000
PROFI TOURINGBIKE (SILBER)	DE	PRTR2000
PROFI TOURINGBIKE (ROT)	DE	PRTR3000

Produkte

■ Handelswaren

- Zubehör
 - Sicherheit
 - Andere

ELLENBOGENSCHONER	DE	EPAD1000
GELÄNDEHELM	DE	OHMT1000
KNIESCHONER	DE	KPAD1000
STRÄßENHELM	DE	RHMT1000
FLICKZEUG	DE	RKIT1000
KETTENSCHLOSS	DE	CHLK1000
LUFTPUMPE	DE	PUMP1000
T - SHIRT	DE	SHRT1000
VERBANDKASTEN	DE	FAID1000
WASSERFLASCHE	DE	BOTL1000
WASSERFLASCHENHALTER	DE	CAGE1000

■ Rohstoffe

BREMSANLAGE	DE	BRKT1000
FILTER UMLUFTGEBLÄSE	DE	FLTR1000
GARANTIEDOKUMENT	DE	WDOC1000
INBUSSCHRAUBE 5X20MM	DE	BOLT1000
KETTE	DE	CHAN1000
KETTENSCHALTUNG BAUTEILE	DE	DGAM1000
KOHLEFASERRAD	DE	CCWH1000
MOUNTAINBIKE - ALUMINIUMRAD	DE	ORWH1000
MOUNTAINBIKELENKER	DE	ORHB1000
MOUNTAINBIKERAHMEN DAMEN	DE	OFFR2000
MOUNTAINBIKERAHMEN HERREN	DE	OFFR1000
MOUNTAINBIKEREIFEN	DE	ORTR1000
MOUNTAINBIKESCHLAUCH	DE	ORTB1000
MOUNTAINBIKESITZ BAUTEILE	DE	ORSK1000
PEDAL BAUTEILE	DE	PEDL1000
SECHSKANTMUTTER 5 MM	DE	HXNT1000
SICHERUNGSSCHEIBE 5 MM	DE	LWSH1000
TOURING BIKE - ALUMINIUMRAD	DE	TRWH1000
TOURING BIKE LENKER	DE	TRHB1000
TOURING BIKE RAHMEN - ROT	DE	TRFR3000
TOURING BIKE RAHMEN - SCHWARZ	DE	TRFR1000
TOURING BIKE RAHMEN - SCHWARZ	DE	TRFR4000
TOURING BIKE RAHMEN - SILBER	DE	TRFR2000
TOURING BIKE REIFEN	DE	TRTR1000
TOURING BIKE SCHLAUCH	DE	TRTB1000
TOURING BIKE SITZ BAUTEILE	DE	TRSK1000
VERPACKUNG	DE	PCKG1000

Agenda

- Global Bike Group
- Unternehmensstruktur
- Produkte
- **Geschäftspartner**
- Geschäftsprozesse

Geschäftspartner

■ Kunden (USA und Deutschland)

02210	BOSTON	BEANTOWN BIKES	5000	US00						
10014	NEW YORK CITY	BIG APPLE BIKES	2000	US00						
19073	PHILADELPHIA	PHILLY BIKES	3000	US00						
20003	WASHINGTON DC	DC BIKES	11000	US00						
30319	ATLANTA	PEACHTREE BIKES	4000	US00						
48076	DETROIT	MOTOWN BIKES	8000	US00						
49504	GRAND RAPIDS	FURNITURE CITY BIKES	7000	US00						
60515	CHICAGO	WINDY CITY BIKES	6000	US00						
80207	DENVER	ROCKY MOUNTAIN BIKES	1000	US00						
92612	IRVINE	SOCAL BIKES	9000	US00						
94304	PALO ALTO	SILICON VALLEY BIKES	10000	US00						
98146	SEATTLE	NORTHWEST BIKES	12000	US00						
04277	LEIPZIG	DRAHTESEL	18000	DE00						
10999	BERLIN	CAPITAL BIKES	16000	DE00						
17389	ANKLAM	OSTSEERAD	21000	DE00						
20249	HAMBURG	ALSTER CYCLING	14000	DE00						
22767	HAMBURG	RED LIGHT BIKES	23000	DE00						
30629	HANNOVER	CRUISER BIKES	17000	DE00						
39126	MAGDEBURG	VELODOM	24000	DE00						
44784	BOCHUM	FAHRPOTT	19000	DE00						
63263	NEU-ISENBURG	AIRPORT BIKES	13000	DE00						
69120	HEIDELBERG	NECKARAD	20000	DE00						
70499	STUTTGART	RÄDLELAND	22000	DE00						
81829	MÜNCHEN	BAVARIA BIKES	15000	DE00						

Geschäftspartner

■ Lieferanten (USA und Deutschland)

ATLANTA	000	OLYMPIC PROTECTIVE GEAR	101000	US00
CARLSBAD	000	REDWOOD KITS	112000	US00
CINCINNATI	000	BOOMTOWN TIRE & WHEEL	102000	US00
EDISON	000	LIGHTBULB ACCESSORY KITS	104000	US00
GRAND RAPIDS	000	RAPIDS NUTS N BOLTS	108000	US00
HOUSTON	000	SPACE BIKE COMPOSITES	105000	US00
IRVING	000	DALLAS BIKE BASICS	103000	US00
LACROSSE	000	NIGHT RIDER ALUMINUM PROD	106000	US00
MCLEAN	000	SPY GEAR	107000	US00
MIAMI	000	FUN N THE SUN SEATS N BAR	110000	US00
PORTLAND	000	GREEN BLAZERS SEATS	109000	US00
SCOTTSDALE	000	SUNNY SIDE UP TIRE	111000	US00

AUGSBURG	000	LOHSE SCHRAUBE	118000	DE00
BIELEFELD	000	PYRAMID BIKING	114000	DE00
BRAUNSCHWEIG	000	BURGMESTER ZUBEHÖR OHG	113000	DE00
DRESDEN	000	SACHSEN STAHL AG	123000	DE00
ERFURT	000	ABS BRAKES GMBH	115000	DE00
HEILBRONN	000	THICK SPOKE	119000	DE00
KARLSRUHE	000	GUMMI SCHULTZE	117000	DE00
KÖLN	000	COLOGNE BIKE SUPPLIES	122000	DE00
MANNHEIM	000	FLAT TIRE AND MORE	116000	DE00
MÜNCHEN	000	RUN & FUN	124000	DE00
SANDKRUG	000	SHELL GEAR	121000	DE00
WÜRZBURG	000	MAIN CARBON	120000	DE00

Agenda

- Global Bike Group
- Unternehmensstruktur
- Produkte
- Geschäftspartner
- Geschäftsprozesse

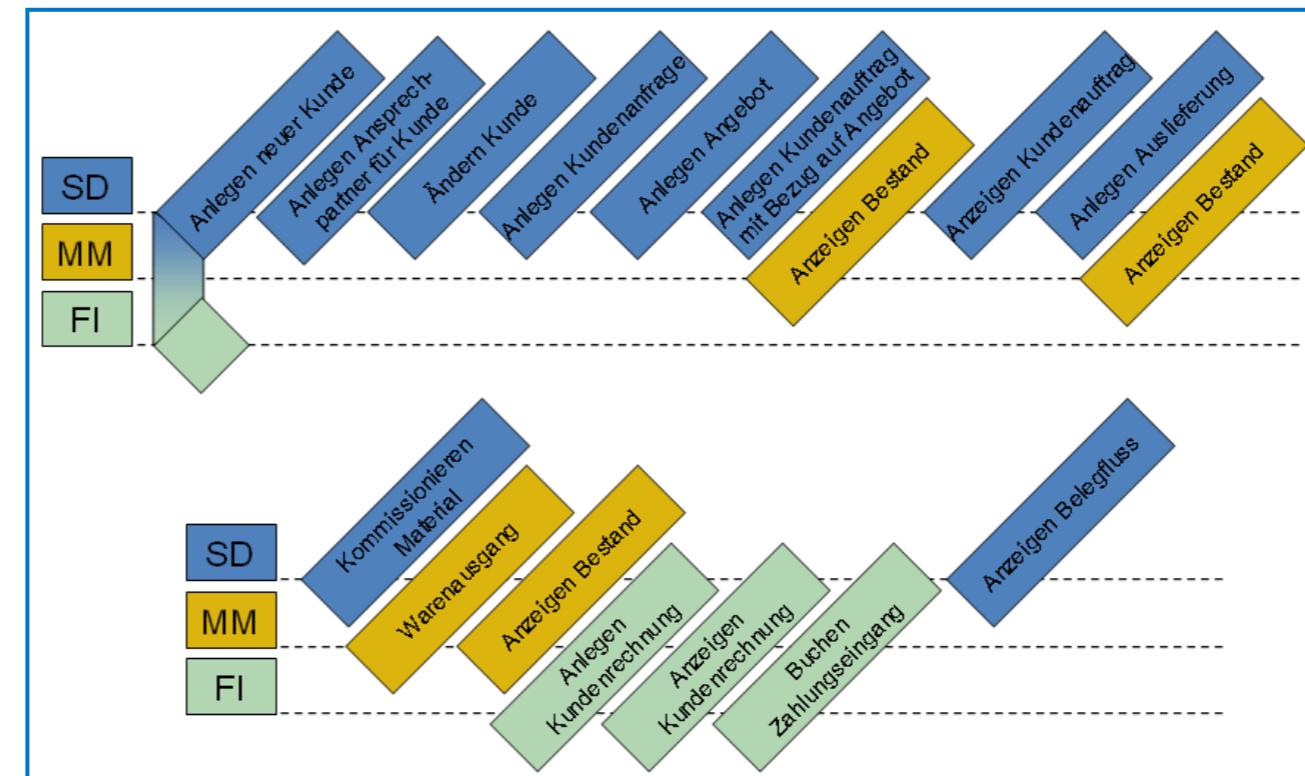
Geschäftsprozesse

- Vertrieb (SD) – Sales and Distribution
- Materialwirtschaft (MM) – Material Management
- Produktion (PP) – Production Planning
- Finanzwesen (FI) – Financial Accounting
- Controlling (CO) – Controlling
- Warehouse Management (WM)
- Wartung (EAM) – Enterprise Asset Management
- Service (CS) – Customer Service
- Projektmanagement (PS) – Project System
- Human Capital Management (HCM) – Human Capital Management



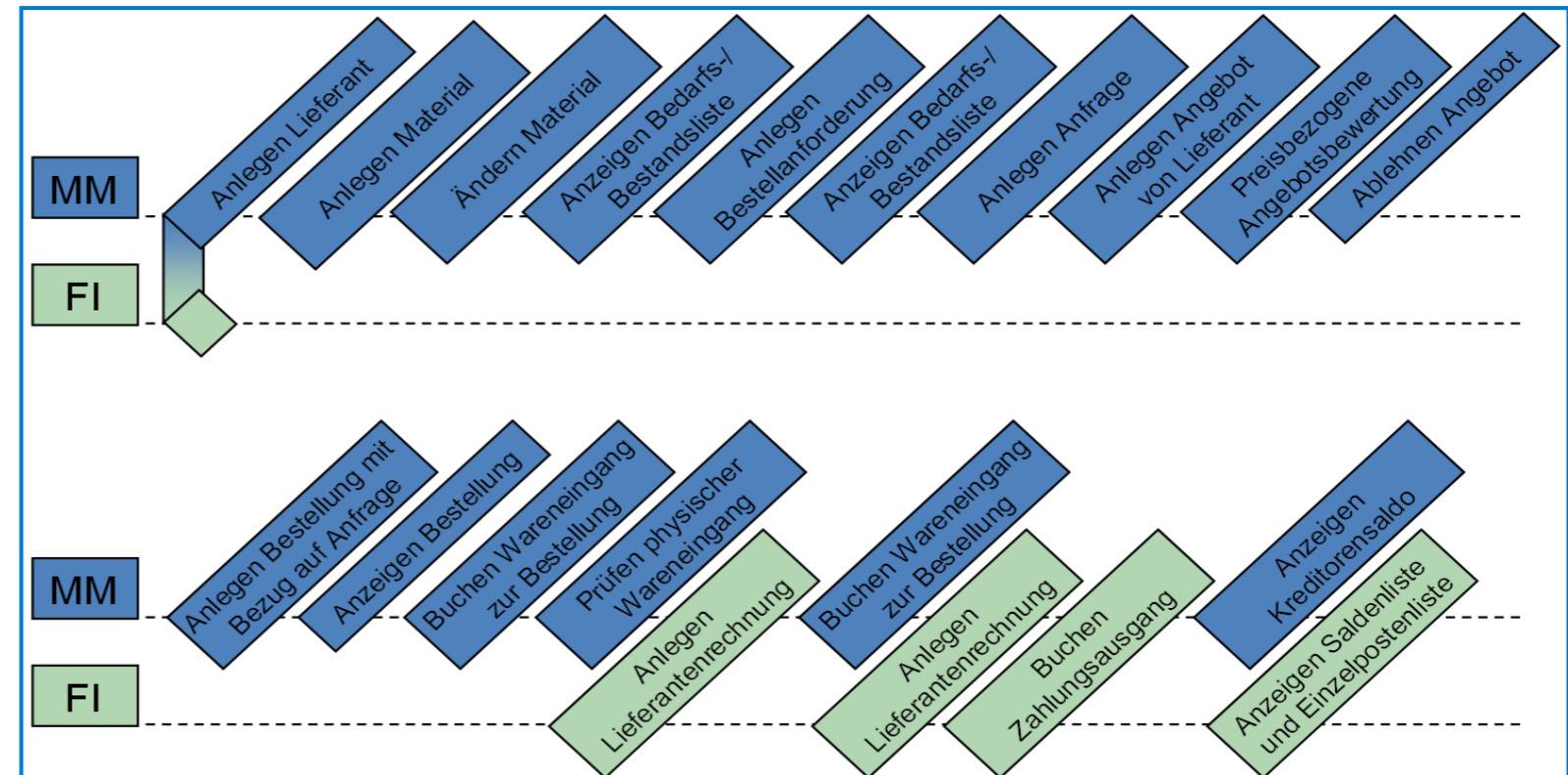
Prozessintegration (Beispiel)

- Kundenauftragsprozess
 - Vertrieb (SD)
 - Materialwirtschaft (MM)
 - Finanzwesen (FI)



Prozessintegration (Beispiel)

- Beschaffungsprozess
 - Materialwirtschaft (MM)
 - Finanzwesen (FI)



Modul Vertrieb – Sales & Distribution (SD)

GUIDED

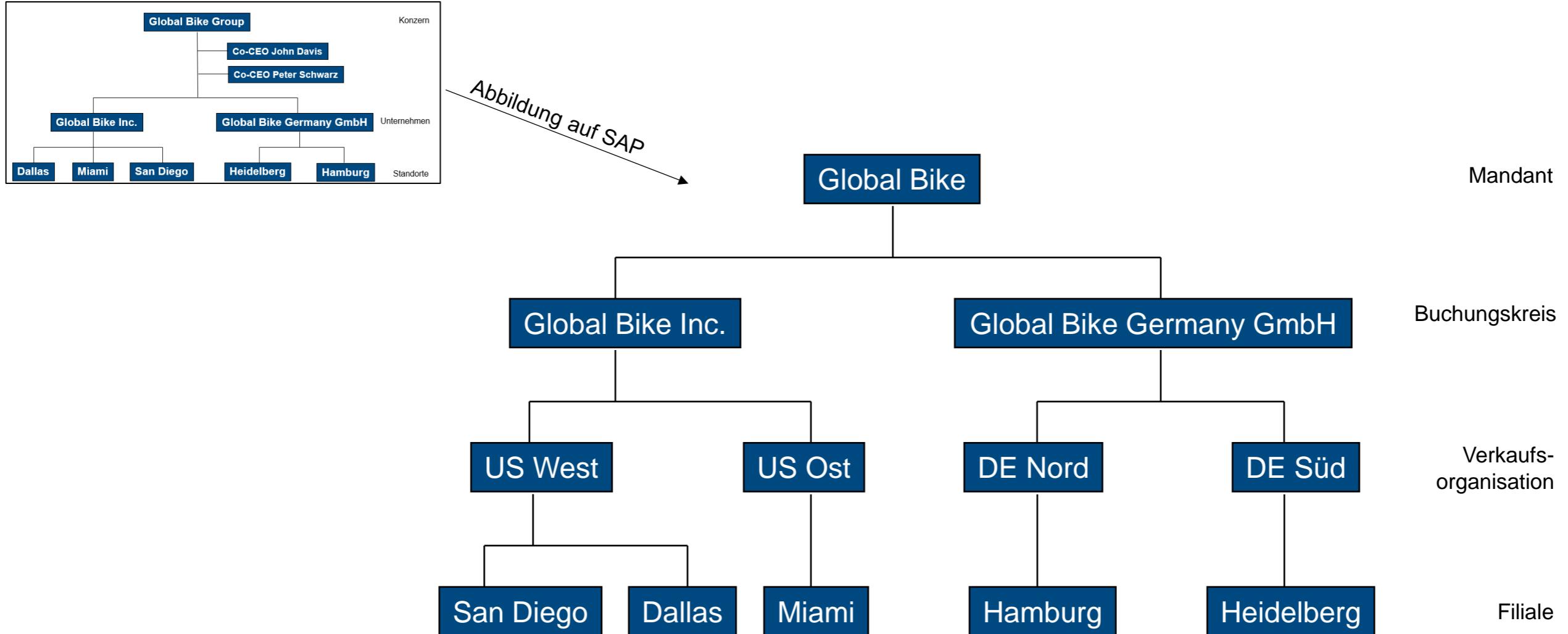
SD Organisationsstruktur

- Mandant
 - Betriebswirtschaftlich größte organisatorische Einheit in einem SAP-System
- Kreditkontrollbereich
 - Organisationseinheit zur Verwaltung und Überwachung von Kundenkrediten. Sie legt Kreditlimits fest, prüft die Bonität und kann für einen oder mehrere Buchungskreise zuständig sein.
- Buchungskreis
 - Betriebswirtschaftlich kleinste Organisationseinheit, für die eine vollständige, in sich abgeschlossene Buchhaltung abgebildet werden kann
- Verkaufsorganisation
 - Organisationseinheit, die für den Verkauf von bestimmten Produkten oder Dienstleistungen verantwortlich ist
 - Die Verantwortlichkeit umfasst auch die Haftung für verkaufte Produkte und die Verantwortung für die Rückgriffsrechte des Kunden

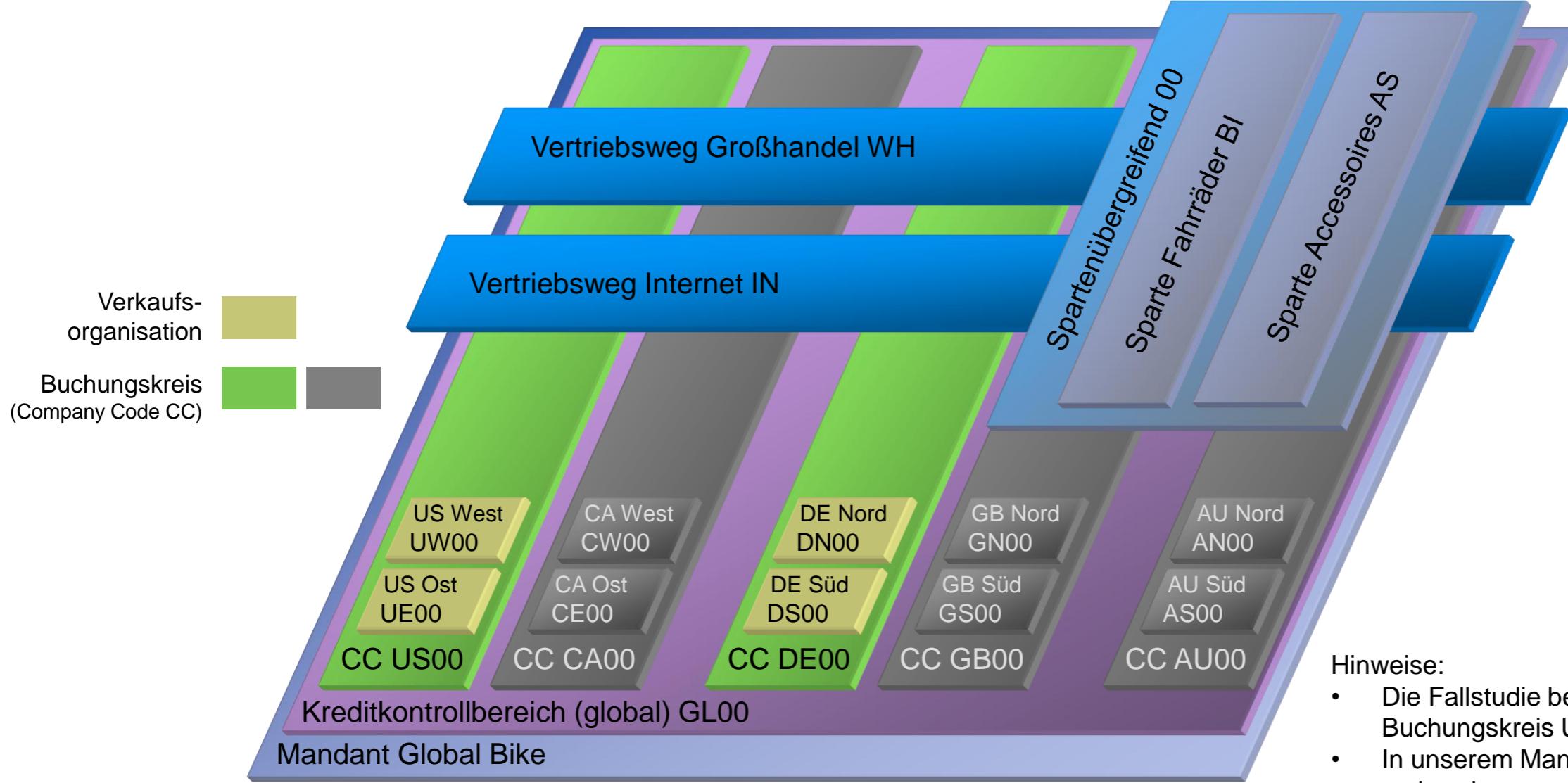
SD Organisationsstruktur

- Vertriebsweg
 - Ist der Weg, über den Produkte und Dienstleistungen zum Kunden gelangen
 - Typische Beispiele für Vertriebswege sind Großhandel oder Endkundenverkauf
- Sparte
 - Dient der Gruppierung von Materialien und Dienstleistungen
- Vertriebsbereich
 - Kombination aus Verkaufsorganisation, Vertriebsweg und Sparte
 - Definiert Konditionen (z.B. Preisfindung) für Verkaufsaktivitäten
- Werk (hier: Auslieferungswerk)
 - Werk, von dem aus die Güter zum Kunden geliefert werden

Global Bike Struktur des Vertriebs

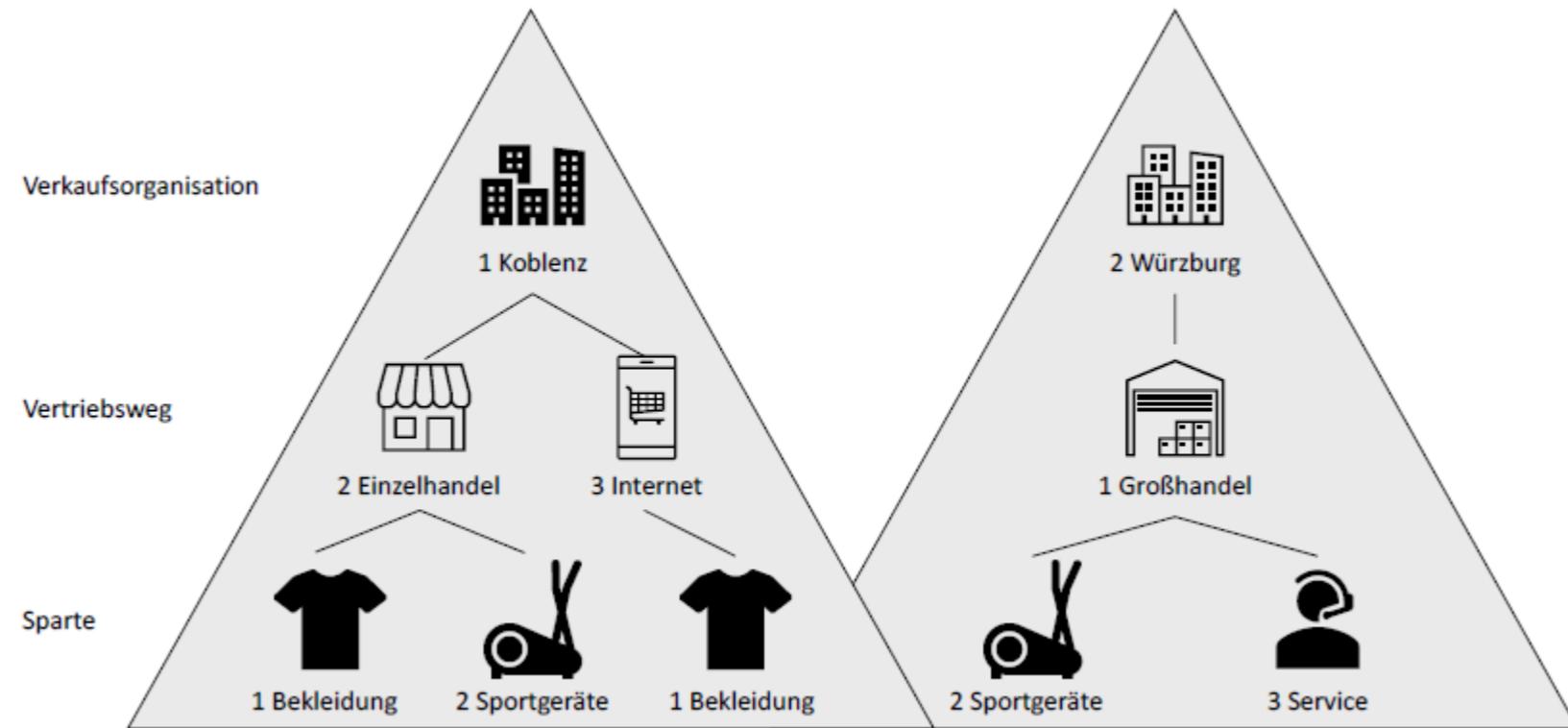


Global Bike Organisationsstruktur in SAP ERP (Vertrieb)



Vertriebssicht

Die *Verkaufsorganisation* ist eine organisatorische Einheit, die Unternehmensteile nach den Erfordernissen des Vertriebs gliedert. Eine Verkaufsorganisation repräsentiert eine verkaufende Einheit im rechtlichen Sinne.



Quelle: Schubert, Winkelmann (2023). Betriebswirtschaftliche Anwendungssysteme



Übung Terminologie Organisationsstruktur

- Lest die Beschreibung der „QuickShip AG“ durch → Dokument auf moodle.
- Ordnet folgende SAP-Organisationsobjekte den passenden Passagen im Text zu:
 - Mandant
 - Kreditkontrollbereich
 - Buchungskreis
 - Verkaufsorganisation
 - Vertriebsweg
 - Sparte

2-3er Gruppen, 15 min

QuickShip AG

Übung zu Terminologie der Organisationsstruktur

1 Beschreibung

Die QuickShip AG mit Hauptsitz in Zürich ist ein wachsender Anbieter von Logistiklösungen für Geschäftskunden in der DACH-Region. Mit Standorten in der Schweiz, Deutschland und Österreich bietet das Unternehmen unternehmensweite Lager-, Versand- und Rückführungsprozesse für Onlinehändler, Hersteller und Plattformanbieter.

Die betriebliche Steuerung erfolgt über ein **zentrales SAP-System**, das in allen Ländern im Einsatz ist. Innerhalb des Systems bestehen **regionale Einheiten**, die rechtlich eigenständig bilanziert werden. Damit wird sichergestellt, dass landesspezifische Anforderungen an Finanzbuchhaltung, Steuern und gesetzliche Berichtspflichten erfüllt werden können.

Die Prüfung der Kreditwürdigkeit neuer Geschäftskunden sowie die Festlegung von Kreditlimits erfolgen **zentral**. Diese Aufgabe wird von einer Einheit am Hauptsitz wahrgenommen und gilt für alle Länder einheitlich. So ist gewährleistet, dass Kunden, die in mehreren Ländern tätig sind, konsistente Kreditkonditionen erhalten.

Für alle vertrieblichen Aktivitäten – von der Angebotserstellung bis zur Abwicklung – ist **eine zentrale Verkaufsorganisation** zuständig. Diese betreut Kunden grenzüberschreitend und wird daher nicht auf ein bestimmtes Land eingeschränkt. Intern trägt sie die Bezeichnung **QSGLOBAL**.

Je nach Kundenprofil und Transaktionsvolumen bietet QuickShip unterschiedliche **Zugänge zu den Dienstleistungen**:

- Grosskunden mit langjährigen Rahmenverträgen haben persönliche Ansprechpartner und nutzen etablierte Direktbeziehungen.
- Kleine und mittlere Unternehmen greifen über ein Self-Service-Portal auf Leistungen zu und verwalten ihre Sendungen online.
- Ausgewählte Marktplätze wickeln ihre Aufträge automatisiert über eine integrierte Plattformanbindung ab.

Kundenstammsatz

- Kundenstamm
 - Enthält alle Informationen um Aufträge, Lieferungen, Rechnungen und Zahlungen auszuführen
 - Jeder Kunde MUSS einen Kundenstamm haben
- Wird von einem/mehreren Vertriebsbereichen angelegt
 - Verkaufsorganisation
 - Vertriebsweg
 - Sparte
- Informationen im Kundenstamm sind in 3 Bereiche unterteilt:
 - Allgemeine Daten
 - Buchungskreisdaten
 - Vertriebsbereichsdaten

SAP/4HANA Einstieg

Übung

Navigation

Module



Suchen



Zurück & Home



Zugriff über Struktur / Apps

The screenshot displays two views of the SAP Fiori Launchpad. On the left, a sidebar lists various SAP modules: EAM - Technischer Katalog, GB Controlling, GB EAM, GB FI, GB HCM, GB MM, GB Navigation, GB PP, GB PS, GB SD (which is highlighted in blue), GB WM, Kreditorenbuchhaltung - Rechnungen, Materialwirtschaft - Lagerverwaltung, and PLM: technischer Katalog. The main area, titled 'Meine Apps', shows a grid of cards for the GB SD module, including 'Geschäftspartnerstammdaten verwalten', 'GP-Beziehung anzeigen', 'Anfrage anlegen', 'Anfrage anzeigen', 'Erfüllung von Kundenaufträgen Alle Probleme', 'Kundenaufträge auflisten', 'Auslieferungen anlegen Aus Kundenaufträgen', 'Bestand verwalten', 'GP-Beziehung anlegen', 'GP-Beziehung anzeigen', 'Kundenaufträge nachverfolgen', 'Auslieferungen anlegen Aus Kundenaufträgen', 'Auslieferungen verwalten', 'Anfrage anlegen', and 'Materialbelegübersicht'. On the right, a larger view of the SAP Startseite shows various service tiles for sales, procurement, and logistics.

Für Hilfe «F1» / Hilfethemen

The image displays three screenshots of SAP Fiori applications demonstrating how to access help topics:

- Screenshot 1:** Shows a Fiori launchpad screen with a "Hilfethemen" app icon. A callout bubble highlights the "Anlegen" button, which is described as "Stammdaten Geschäftspartner anlegen".
- Screenshot 2:** Shows the "Hilfethemen" app interface. It includes a search bar, a "Kurzen Überblick erhalten" button, a "Über diese App" button, and a "Zahlungsverrechnungsgruppen-ID" section describing how it groups customers and suppliers.
- Screenshot 3:** Shows a "Quick Tour" screen for the "Purchase Contracts" app. It features a "Erste Schritte" button, several other buttons for search/filtering, setting standard values, securing views, adjusting table settings, and navigating to details. A note at the bottom states: "Es ist möglich, dass Ihre App nicht alle Funktionen benötigt, die hier gezeigt werden." Below this is a table of purchase contracts:

Contract	Consumption Percentage	Target Value	Supplier	Validity Status
4600000024	8.200 %	150.000,00	USD - Domestic US Supplier 1 (1730000)	Valid
46000000139	80.000 %	1.400,00	USD - Domestic US Supplier 2 (1730002)	Expired
46000000206	5.200 %	10.000,00	USD - Polaris Brakes Inc. (USSU-VSF01)	Expired
46000000258	4.200 %	8.131.000,00	USD - Avi Parts Inc (USSU-VSF02)	Valid
46000000235	3.300 %	42.900.090,00	USD - Avi Parts Inc (USSU-VSF02)	Valid

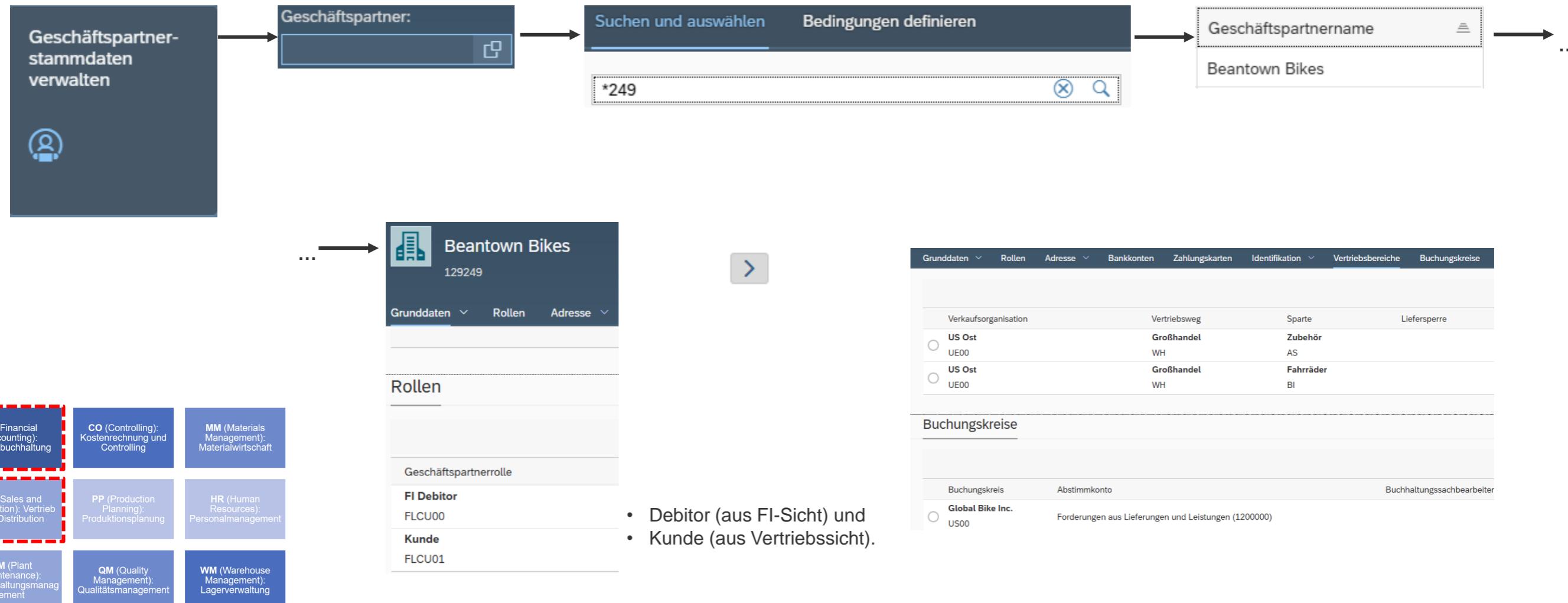
Gemeinsame Übung zu SD

[S4HANA_Fiori_de_Uebung_SD.pdf](#)

Szenario: Es gibt einen Geschäftspartner «Beantown Bikes». Dieser hatte einen Auftrag gegeben, welcher verarbeitet worden ist.

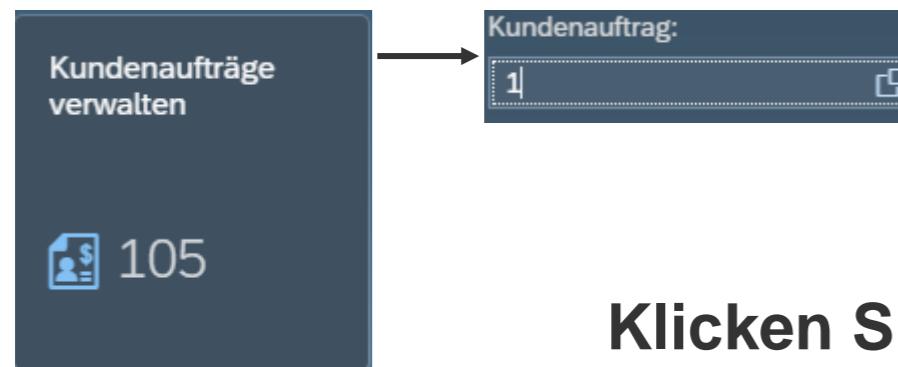
1. Kunde anzeigen
2. Kundenauftrag anzeigen
3. Auslieferungsbeleg anzeigen
4. Faktura (Rechnung) anzeigen
5. Belegfluss analysieren → Alles sind Belege (Auftrag, Auslieferung, Faktura)!

1. Kunden suchen & anzeigen



2. Kundenauftrag anzeigen

Ein Kundenauftrag entspricht einer Bestellung eines Kunden. Diese können erfasst und verwaltet werden. Beispielsweise der Kundenauftrag 1.



Klicken Sie anschliessend auf (Pos. Konditionen), um sich sämtliche Konditionen anzeigen zu lassen.



Alle Positionen

Pos	Material	Bedarfssegment	Auftragsmenge	ME	E	Positionsbezeichnung
<input checked="" type="checkbox"/> 10	DXTR1998		5 EA	<input type="checkbox"/>		Deluxe Touring Bike (black)

2. Kundenauftrag anzeigen SD Stammdaten

SAP Terminauftrag 5 anzeigen: Übersicht

Terminauftrag: 5 Nettowert: 20.092,50 USD
Auftraggeber: 1003063 The Bike Zone 000 / 2144 N Orange Ave / Orlando FL 32804
Warenempfänger: 1003063 The Bike Zone 000 / 2144 N Orange Ave / Orlando FL 32804
Kundenreferenz: 000 Kundenref.datum: 14.09.2021

Kundenstamm

Verkauf Positionsübersicht Positionsdetail Besteller Beschaffung Versand Absagegrund

WunschlieferDatum: D 14.10.2021 AuslieferWerk:
Komplettlief.: Gesamtgewicht: 57.170 G
Liefersperre: Volumen: 0,000
Fakturasperre: Preisdatum: 14.09.2021

Zahlungsbeding.: 0001 sofort zahlbar ohne Abzug
Inco.-Version:
Incoterms: FOB Incoterms-Ort 1: Miami

Aktionen: Gruppe

Alle Positionen

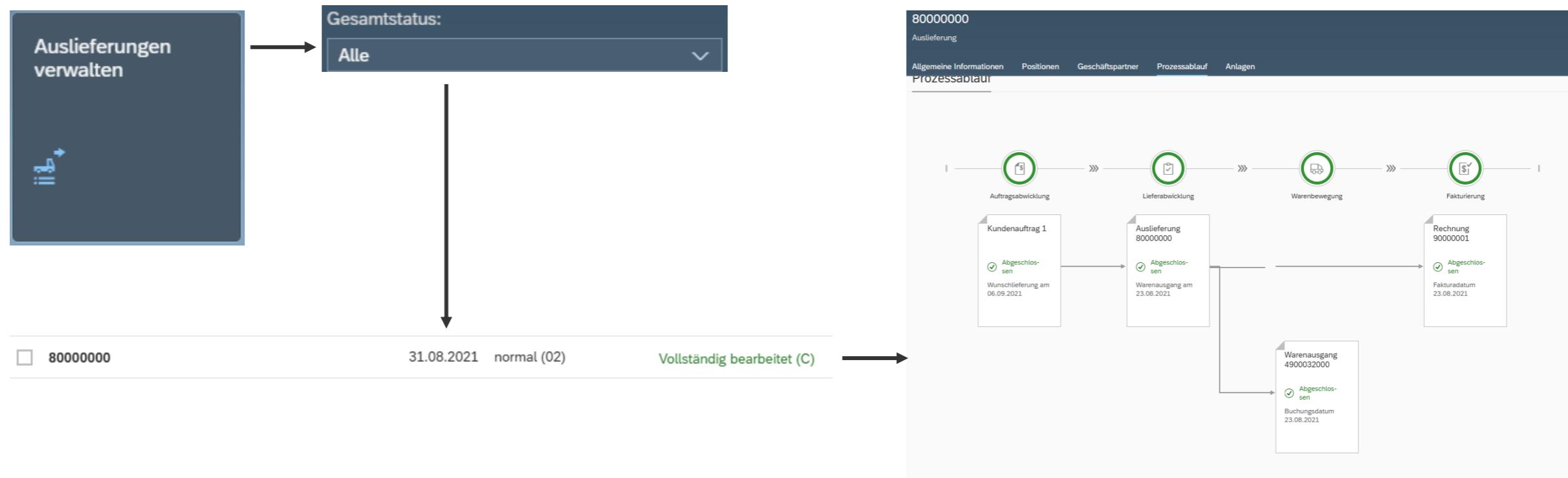
Pos	Material	Bedarfssegment	Auftragsmenge	MF	E	Positionsbezeichnung
10	DXTR1000		5 EA			Deluxe Touring Bike (black)
20	PRTR1000		2 EA			Professional Touring Bike (black)

- Stammdaten:** statische oder langsam veränderliche Informationen: Bspw. Produkte, Kunden, Lieferanten

- Transaktionsdaten:** erfassen spezifische Geschäftssereignisse oder Transaktionen. Bspw. Kauf, Reservation, Bearbeitung – Erzeugt oft einen Beleg

3. Auslieferungsbeleg anzeigen

Nach nach der Erstellung des Auftrages folgt die Auslieferung (mittels Auslieferungsbeleg). Beispielsweise die Auslieferung 80000000.



4. Faktura (Rechnung) anzeigen

Faktura 90000001 anzeigen

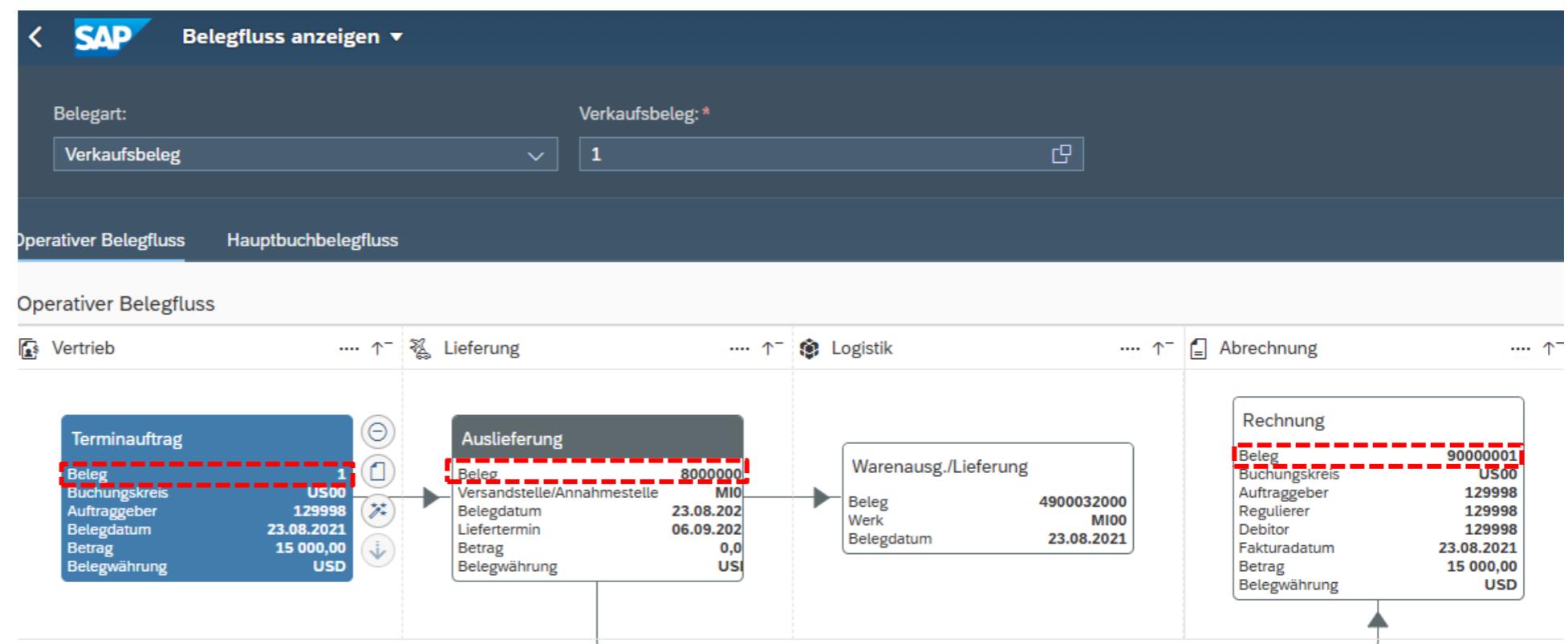


5. Belegfluss analysieren

Der Belegfluss dokumentiert den gesamten Verkaufsprozess von Anfang bis Ende. Kundenaufträge verwalten > Kundenauftrag > 1



- > Klick auf 1
- > Weitere Links
- > Belegfluss anzeigen



Der Unterschied zwischen dem operativen Belegfluss und dem Hauptbuchbelegfluss

Operativer Belegfluss (Prozessablauf)

- Definition: Der operative Belegfluss bezieht sich auf die **Dokumentation und Nachverfolgbarkeit von Geschäftsvorfällen**, die in den operativen Prozessen eines Unternehmens entstehen, wie beispielsweise Bestellungen, Lieferungen oder Rechnungen.
- Zweck: Diese Belege werden hauptsächlich verwendet, um operative Aktivitäten zu koordinieren und den **Ablauf von Prozessen sicherzustellen**, z. B. Bestandsmanagement oder Auftragsabwicklung.
- Beispiele: Auftragsbestätigungen, Wareneingangsdokumente, Lieferungen oder Rechnungen an Kunden.

Hauptbuchbelegfluss

- Definition: Der Hauptbuchbelegfluss stellt die **finanzielle Abbildung der Geschäftsvorfälle** dar, die aus den operativen Prozessen resultieren.
- Zweck: Ziel ist es, die **Einhaltung buchhalterischer Standards** zu gewährleisten und die Daten für Finanzberichte sowie die Steuerung der Unternehmensfinanzen bereitzustellen.
- Beispiele: Buchungen im Hauptbuch wie Einnahmen, Ausgaben, Abschreibungen oder Rückstellungen.

5. Belegfluss analysieren

T-Konto

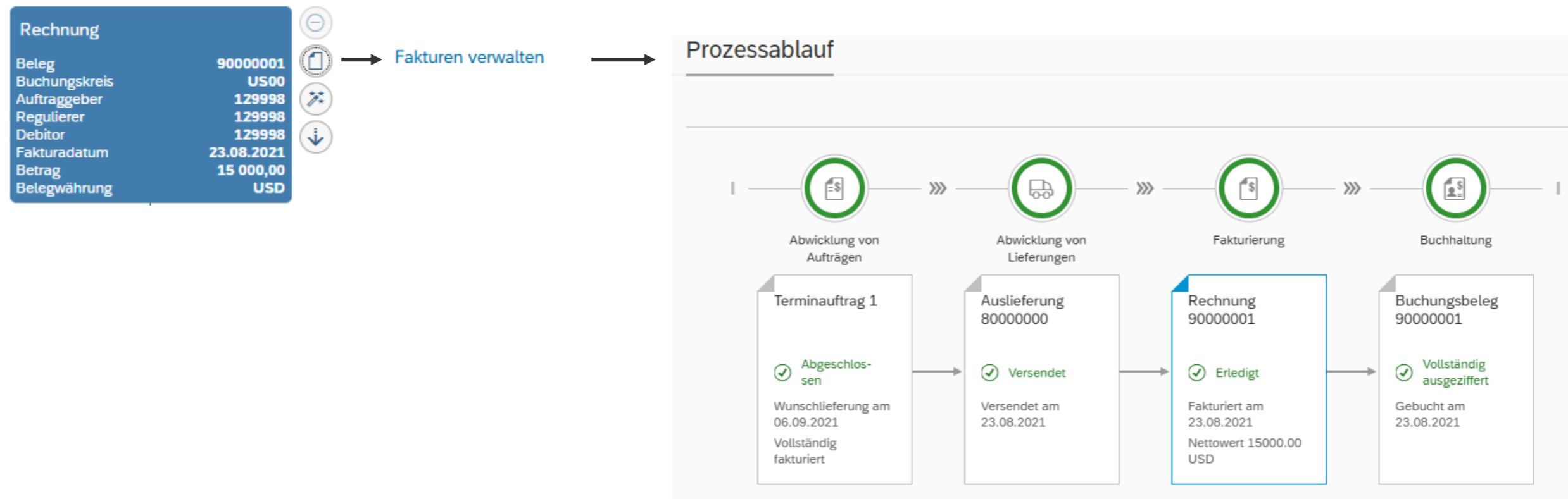
Warenausg./Lieferung	
Beleg	4900032000
Werk	M100
Belegdatum	23.08.2021

→ Als T-Konto anzeigen →

Buchungsbelege: 1		↑	↓	⚙
Buchungsbeleg 4900021000				
Buchungskreis:	US00			
Geschäftsjahr:	2021			
Ledger:	0L			
Anlegezeit:	23.08.2021, 16:39:51			
Tag:	⌚			
Auswirkung auf das Rechnungswesen				
Bestandskonten				
1040000	Unfertig Erzeugnisse	Haben:	7.000,00 USD	
			US00/0L/2021	
Soll			Haben	
			7.000,00 USD	
			Buchungsbeleg:	
			4900021000	
			Buchungsdatum:	
			23.08.2021	
Erfolgskonten				
6993000	Umsatzkosten	Soll:	7.000,00 USD	
			US00/0L/2021	
Soll			Haben	
7.000,00 USD				
Buchungsbeleg:				
4900021000				
Buchungsdatum:				
23.08.2021				

5. Belegfluss analysieren

Sicht Prozessablauf



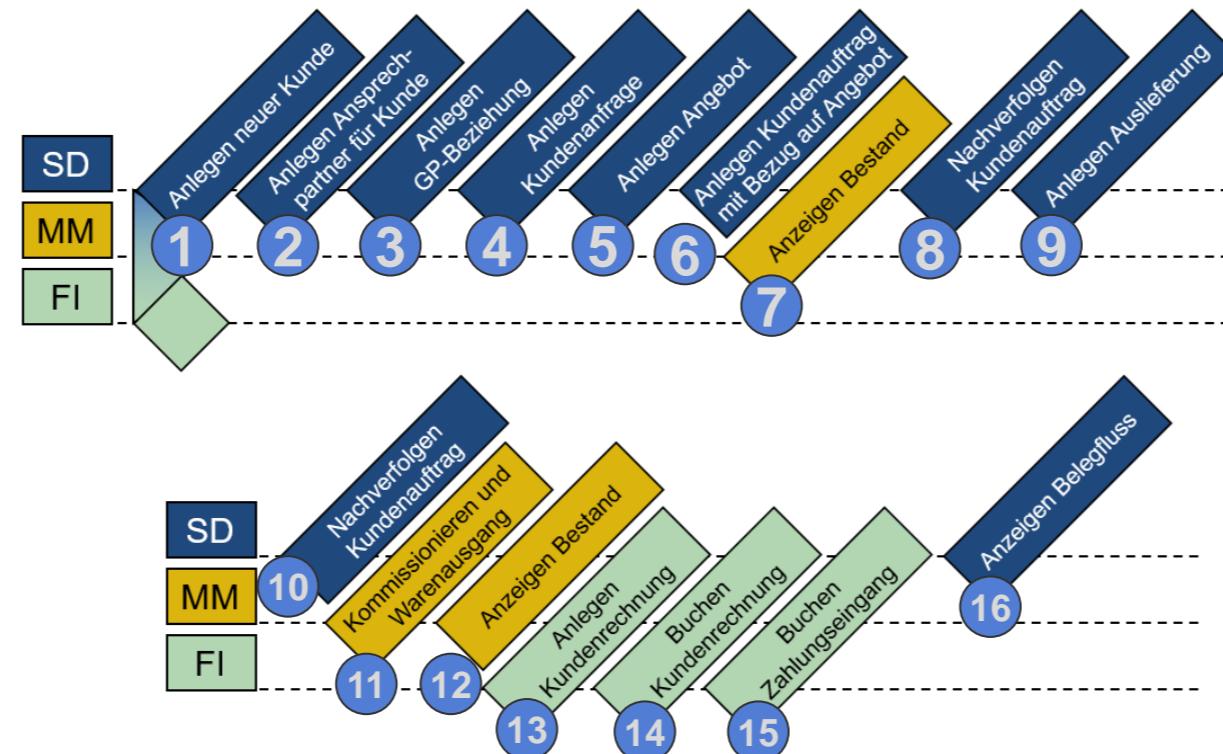
Modul Vertrieb – Sales & Distribution (SD)

SELF

Fallstudie zu SD (self study)

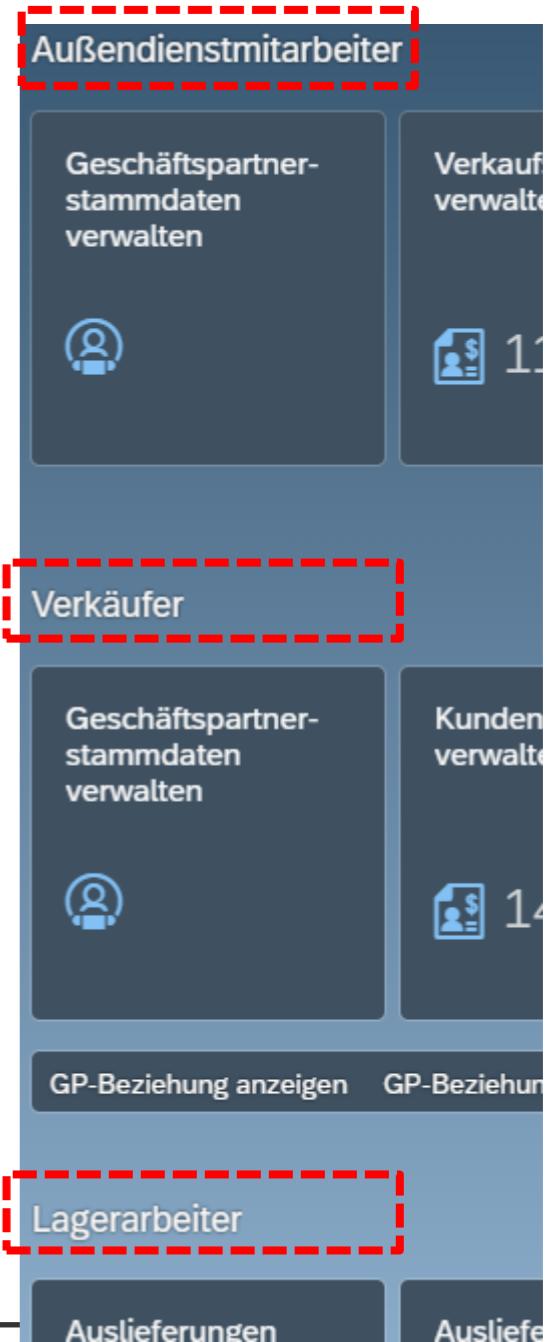
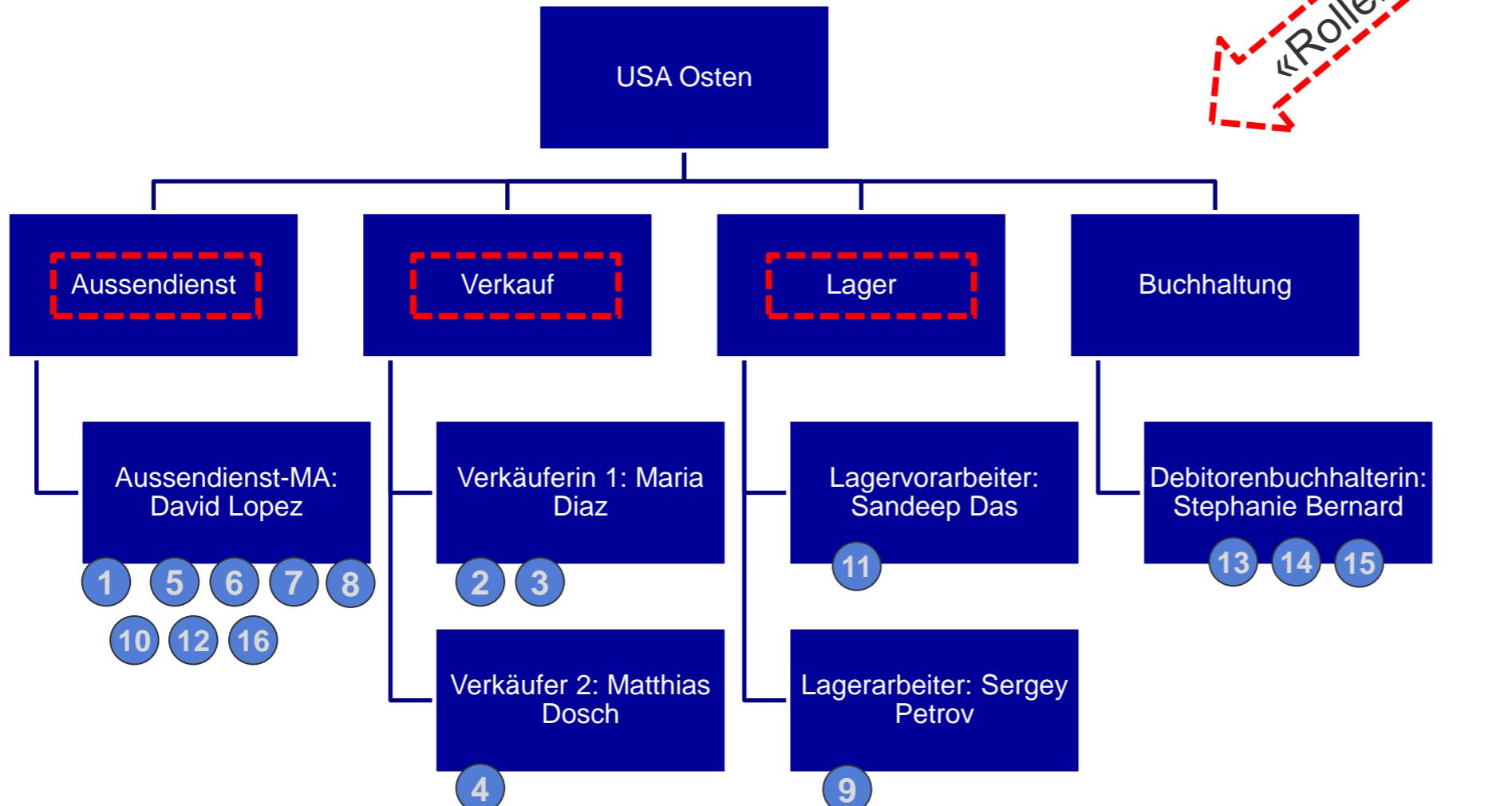
 S4HANA_Fiori_de_Fallstudie_SD_commented.pdf

Sie starten den Prozess des Kundenauftrags, indem Sie einen neuen Geschäftspartner (GP) in Orlando mit der Rolle „Kunde“ (Organisation) erstellen (The Bike Zone ###). Dann erhalten Sie eine Anfrage, die Sie in ein Angebot umwandeln. Sobald das Angebot vom Kunden angenommen wird, erstellen Sie einen Kundenauftrag, mit Bezug auf das Angebot. Da Sie genügend Fahrräder auf Lager haben, liefern Sie die verkauften Fahrräder und erstellen eine Rechnung. Zum Schluss nehmen Sie die Bezahlung entgegen. Die folgende Grafik zeigt die komplette Prozesskette.



Rollen in der Fallstudie SD

 Schritt in Fallstudie



Geschäftspartner

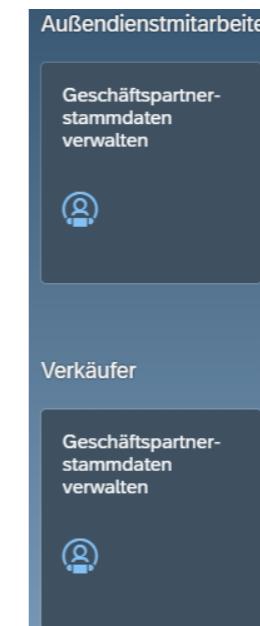
Hinweis Der Geschäftspartner wird übergeordnet angelegt und diesem werden Rollen (z.B. Kunde, Lieferant) zugeordnet. Die verschiedenen Rollen werden für bestimmte Organisationsebenen (Buchungskreis, Vertriebsbereich) angelegt. Geschäftspartner können wie folgt als Person, Gruppe oder Organisation kategorisiert werden:

- Eine Organisation repräsentiert Einheiten, wie etwa ein Unternehmen (z.B. eine juristische Person), Teile einer juristischen Person (z.B. eine Abteilung) oder einen Verband. „Organisation“ ist ein Oberbegriff zum Abbilden jeglicher Situationen, die bei täglichen Geschäftsaktivitäten auftreten können.
- Eine Gruppe stellt eine Wohngemeinschaft, ein Ehepaar oder einen Vorstand dar.

Verständnis GP, Seite 5

Hinweis In der allgemeinen Rolle des Geschäftspartners werden der Name und die Adresse des Geschäftspartners dokumentiert. Die allgemeinen Rollendaten sind für den Vertrieb und für die Buchhaltung relevant. Um eine Datenredundanz zu vermeiden, werden sie mandantspezifisch gespeichert. Sie gelten für alle Organisationseinheiten eines Mandanten.

Verständnis GP, Seite 8



Anfrage > Angebot > Kundenauftrag

- Eine Anfrage ist eine Kundenanfrage an ein Unternehmen über Informationen oder ein Angebot in Bezug auf dessen Produkte und Dienstleistungen ohne Kaufverpflichtung.
 - Kosten
 - Verfügbarkeit
 - Kann spezifische Mengen und Termine enthalten
- Die Anfrage wird im System gepflegt und ein Angebot wird erstellt, um Anfrage des potenziellen Kunden zu beantworten.

Inquiry							
Company The Bike Zone 2105 N Lewis Ave Portland OR 97227	Number/Date 10000002 / 04/21/2010 Reference no./Date 000 / 04/21/2010 Delivery date Day 04/21/2010 Cust. no. 1301 Validity period 04/21/2010 bis 05/21/2010						
We deliver according to the following conditions: Terms of payment Payable immediately without deduction	Currency USD						
Terms of delivery FOB San Diego							
Weights (gross/net) - Volume - Mark Gross weight 57,170 G Net weight 57,170 G							
Please see our promotional offer enclosed. Delivery as long as stocks last.							
Item	Material	Description	Qty	Price	Price unit	Value	
000010 DXTR1000	5 EA	Deluxe Touring Bike (black)		3,000.00	USD	1 EA	15,000.00
000020 PTRR1000	2 EA	Professional Touring Bike (black)		3,200.00	USD	1 EA	6,400.00
Final amount							21,400.00

Anfrage > Angebot > Kundenauftrag

- Das Angebot stellt für den Kunden ein verbindliches Angebot dar
 - bestimmte Produkte oder eine Auswahl einer bestimmten Menge an Produkten
 - in einem bestimmten Zeitrahmen
 - zu einem im Voraus festgelegten Preis zu liefern.
- Für den Lieferanten rechtlich bindend
- Konditionen können auf verschiedenen Ebenen gelten
 - Für das gesamte Angebot
 - Auf Positionsebene für Material bzw. Dienstleistung
 - Auf Ebene der Leistungszeile für einzelne Leistungen

Company The Bike Zone 2105 N Lewis Ave Portland OR 97227	Quotation Number/Date 20000000 / 04/21/2010 Reference no./Date 000 /04/21/2010 Delivery date Day 04/21/2010 Cust. no. 1301 Validity period 04/21/2010 bis 05/21/2010						
We deliver according to the following conditions: Terms of payment Payable immediately without deduction	Currency USD						
Terms of delivery FOB San Diego							
Weights (gross/net) - Volume - Mark							
Gross weight 57,170 G	Net weight 57,170 G						
Please see our promotional offer enclosed. Delivery as long as stocks last.							
Item	Material	Description	Qty	Price	Price unit	Value	
000010 DXTR1000		Deluxe Touring Bike (black)	5 EA	3,000.00	USD	1 EA	15,000.00
	Material			50.00-	USD	1 EA	250.00-
	% Discount from N			5.000-	%		737.50-
	Net Value for Ite			2,802.50	USD	1 EA	14,012.50
000020 PRTR1000		Professional Touring Bike (black)	2 EA	3,200.00	USD	1 EA	6,400.00
	Material			50.00-	USD	1 EA	320.00-
	% Discount from N			5.000-	%		
	Net Value for Ite			3,040.00	USD	1 EA	6,080.00
Final amount							20,092.50

Anfrage > Angebot > Kundenauftrag

- Das elektronische Dokument, das erstellt wird, enthält die folgenden grundlegenden Informationen:
 - Kundeninformationen
 - Material / Dienstleistung und Menge
 - Preise (Konditionen)
 - Besondere Liefertermine und -mengen
 - Lieferinformationen
 - Informationen zur Rechnung
- Die folgenden Informationen werden für jeden Auftrag ermittelt:
 - Konkrete Termine
 - Versandstelle und Routenfindung
 - Verfügbarkeitsprüfung
 - Transfer von Anforderungen an MRP
 - Preisfindung
 - Kreditlimitprüfung

Lieferbeleg

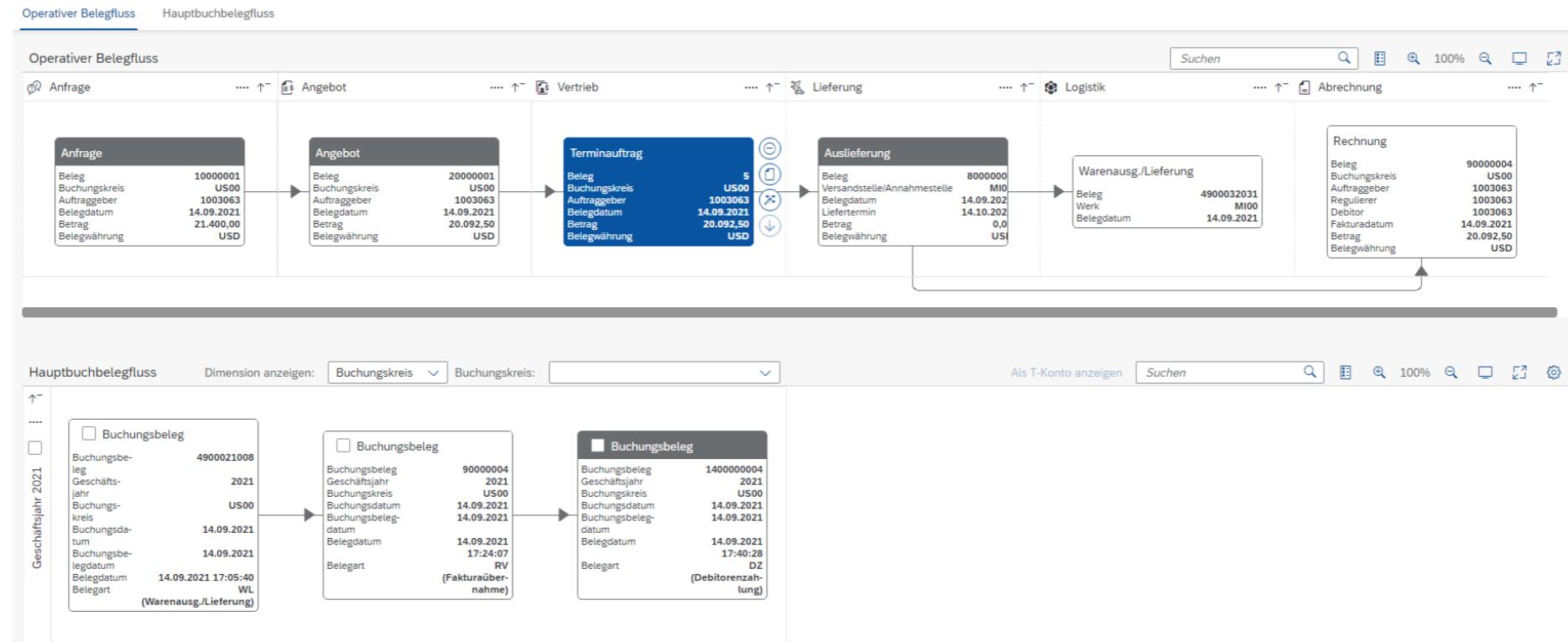
- Der Lieferbeleg initiiert den Lieferprozess und ist der Steuerungsmechanismus für diesen Prozess
 - Kommissionierung
 - Verpackung
 - Laden
 - Buchung Warenausgang
- Änderungen bis zur Lieferung sind zulässig – Produkte, Mengen

Zahlung

- Die Zahlung ist der letzte Schritt im Kundenauftragsprozess. Dieser wird durch die Buchhaltungsabteilung verwaltet.
- Die endgültige Zahlung beinhaltet:
 - Zahlungen gegen Rechnungen buchen
 - Differenzen zwischen der Zahlung und der Rechnung ausgleichen
- Die Zahlung erzeugt eine Buchung, die die Forderungen im Debitorenkonto ausgleicht und z.B. das Bankkonto erhöht.

Belegfluss

- Der Belegfluss und die Auftragsstatusfunktion erlaubt es Ihnen, den Status eines Auftrags zu jedem beliebigen Zeitpunkt zu finden. SAP aktualisiert den Auftragsstatus sobald eine Änderung in einem Dokument im Kundenauftragszyklus vorgenommen wurde (Order-to-Cash). → Vergleich Kundenauftrag 5



Jeweils festhalten...

- Geschäftspartnernummer
- Anfragenummer
- Angebot-Nummer
- ...



Angebot 20000110 wurde gesichert.

Zu beachten

Falls das Anlegen nicht funktioniert (man erhält keine Geschäftspartnernummer, das Element ist weiterhin in Entwurf)

- „Kundenstramm verwalten“ suchen
- Filter: Bearbeitungsstatus „Eigener Entwurf“ > Start

Bearbeitungsstatus:	Rolle:
Suchen	
Land:	
Kunden (2)	
Geschäftspartner	
	<Unbenanntes Objekt> Entwurf
	<Unbenanntes Objekt> Entwurf
	2144 N Orange Ave

- Element auswählen.
- Klick auf „Anlegen“

Fallstudie - Deadline

Datum	Kurs	Thema	Aufgabe Gruppenarbeit	Deadline
21.02.2025	1	Einführung BIS	Gruppen bilden. Definition der Effizienzsteigerung / Optimierungspotential.	26.02.2025
28.02.2025	2	BIS im Unternehmenskontext I	Business Case definieren & IS auswählen.	05.03.2025
07.03.2025	2	BIS im Unternehmenskontext II	Überprüfung des empfohlenen IS mit weiteren Anforderungen aus Security & IT	Abgabe empfohlen
14.03.2025	3.1	ERP Theorie	<i>Homework: Einrichtung SAP</i>	
21.03.2025	3.2	ERP Anwendung guided		
28.03.2025	4	BIS als Teil der Unternehmensarchitektur	Simples ArchiMate Modell	Abgabe empfohlen
04.04.2025	5	Systemarchitektur	Grobe Systemarchitektur beschreiben	Abgabe empfohlen
11.04.2025		<i>ERP Anwendung SELF (kein Unterricht vor Ort)</i>		27.04.2025
18.04.2025		<i>Karfreitag (kein Unterricht)</i>		
25.04.2025	6	Requirements Engineering	Erstellung eines Use Case Diagramm	Abgabe empfohlen

Leistungsnachweise



Assignment 10%

Projekt 40%

Prüfung 50%

Organisationsstruktur bis Mandant

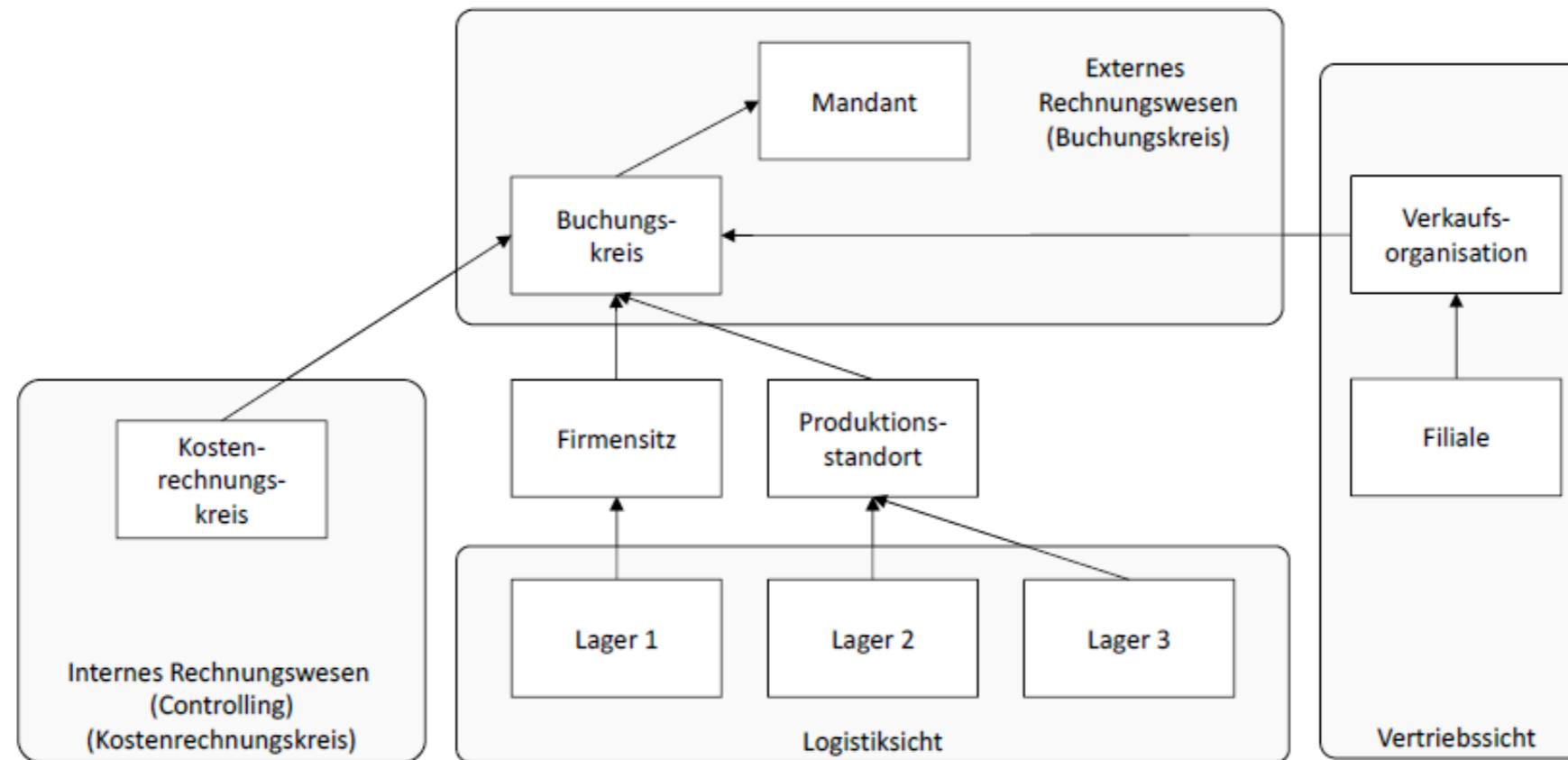


Abb. 3.1: Sichten der Organisation und ihre Organisationselemente

Quelle: Schubert, Winkelmann (2023). Betriebswirtschaftliche Anwendungssysteme