



Vertrieb



Begleitmaterial zum Buch:

Einstieg in SAP® ERP

Geschäftsprozesse, Komponenten, Zusammenhänge
Erklärt am Beispielunternehmen Global Bike

1. Auflage, 2019

Stand: 08.10.2019



Agenda

- Betriebliche Aufgaben und Akteure
- Organisationsdaten
- Stammdaten
- Bewegungsdaten
- Teilprozesse
- UCC-Fallstudie
- Praxisfall SD1: Retourenabwicklung
- Praxisfall SD2: Retourenrückabwicklung



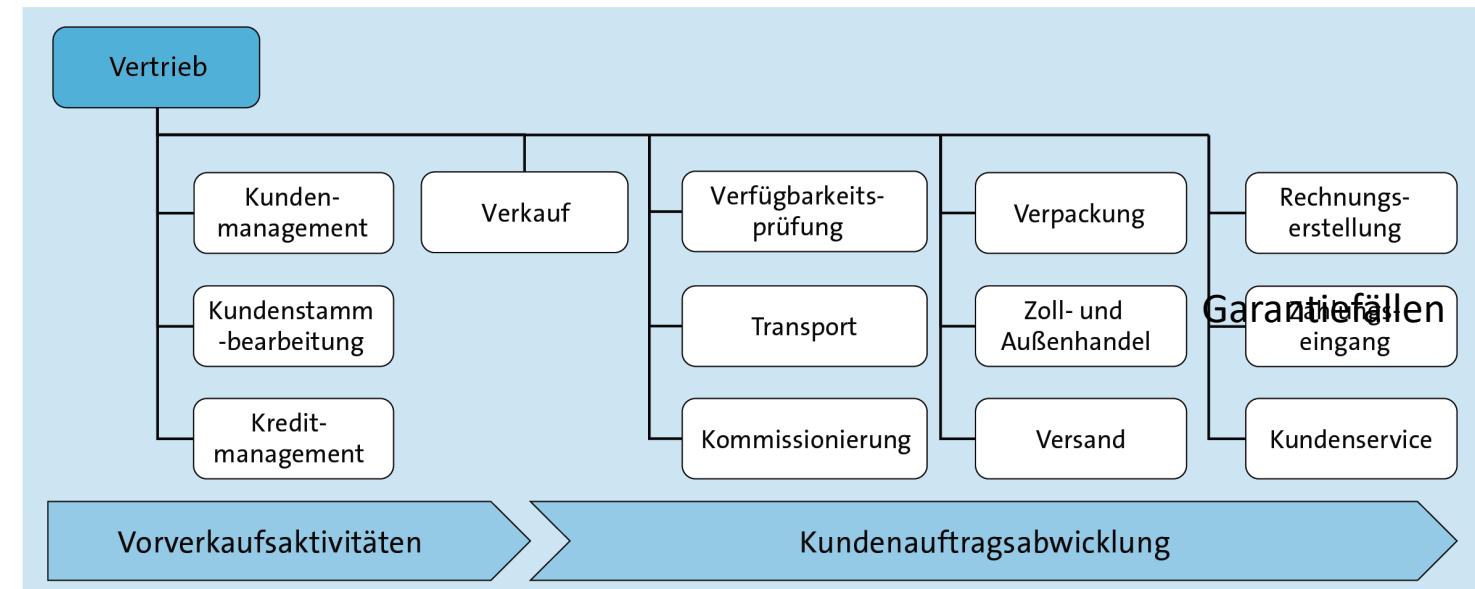
Betriebliche Aufgaben und Akteure

Definition

- Der Begriff Vertrieb fasst alle Strukturen sowie betrieblichen Aufgaben und Abläufe des Verkaufs und Versand zusammen.
- In SAP ERP sind alle vertrieblichen Funktionen in der Komponente *SD* (engl. *Sales und Distribution*) abgebildet.
- Die Komponente SD in SAP ERP unterstützt dabei sowohl den Vertrieb von Waren als auch von Dienstleistungen.

Aufgaben des Vertriebs

- Nicht nur klassisches Verkaufen, sondern alle Vertriebsaufgaben der *Vorverkaufsaktivitäten (Presales)* und der *Kundenauftragsabwicklung*
- Zu den Vertriebstätigkeiten der Kundenauftragsabwicklung zählen die folgenden Aufgaben:
 - Integration in die Materialwirtschaft
 - Transport
 - Verfügbarkeitsprüfung
 - Integration in die Finanzbuchhaltung
 - Rechnungserstellung
 - Nachverfolgung des Zahlungseingangs
 - Integration in den Kundenservice
 - Bearbeitung von Wartungs- und
 - Zoll- und Außenhandel
 - Kommissionierung
 - Verpackung und Versand



Komponente SD

- Im SAP-Easy-Access-Menü sind die Funktionen des Vertriebs unter Logistik -> Vertrieb zu finden.
- Jeder Unterordner enthält alle relevanten Transaktionen zur Bearbeitung betrieblicher Aufgaben des Vertriebs:
 - Stammdaten
 - Vertriebsunterstützung
 - Verkauf
 - Versand und Transport
 - Fakturierung
 - Vertriebsinformationssystem

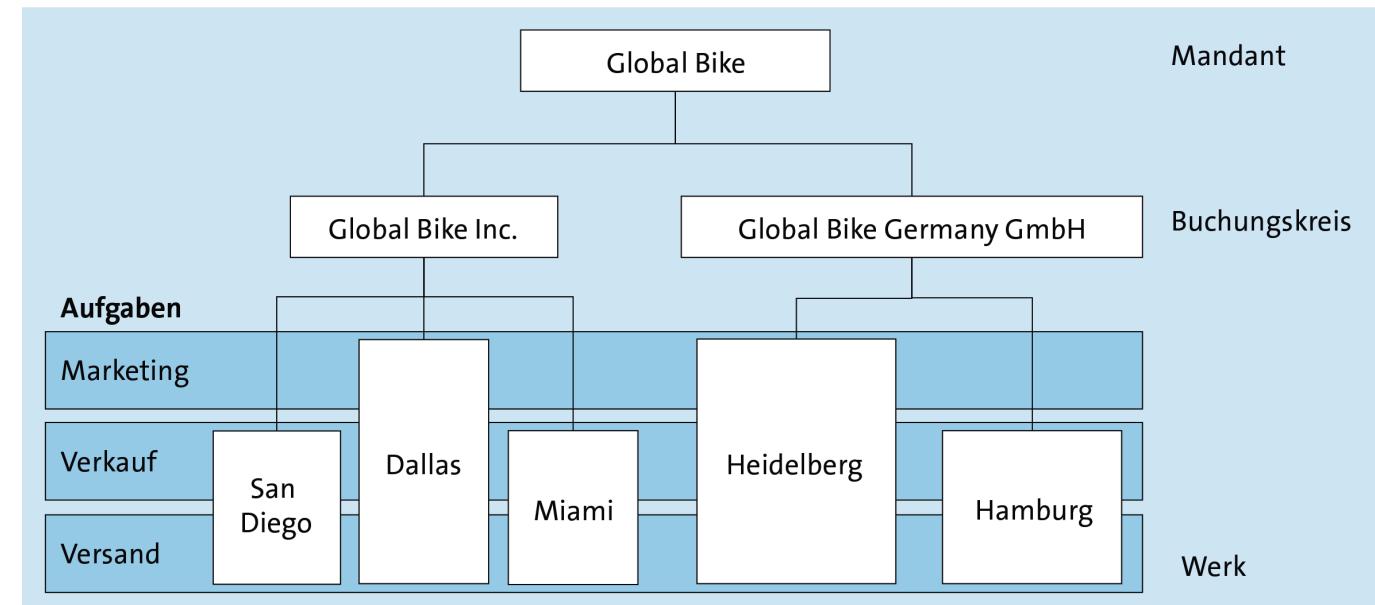
Hinweis

Die Teilfunktionen des Vertriebs werden im Abschnitt „Teilprozesse“ im Details erläutert.



Vertriebsaufgaben bei Global Bike

- Wesentliche Vorverkaufsaktivitäten und die Vertriebsunterstützung werden zentral von den Abteilungen für Marketing in Dallas und Heidelberg erbracht.
- Um den Verkauf und Versand von Fahrrädern und Zubehörteilen kümmern sich alle fünf Werke lokal und selbstverantwortlich.
- Rechts: Organigramm zur Verdeutlichung der Verantwortlichkeiten in den USA und in Deutschland

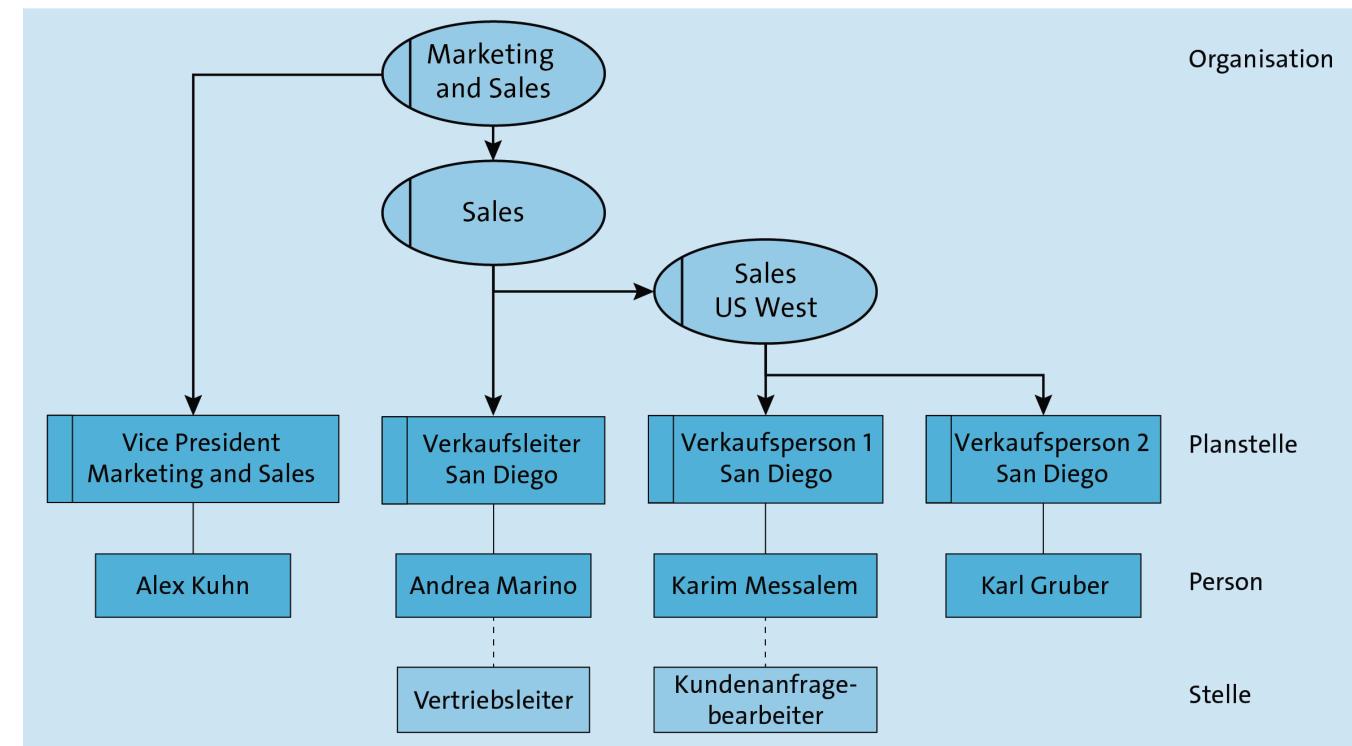


Stellen und Planstellen bei Global Bike

- Vertriebsaktivitäten werden im Unternehmen von verschiedenen Akteuren übernommen. Ein Akteur stellt hierbei keine einzelne Person, sondern eine Stelle zur Klassifikation von ortsungebundenen Aktivitäten dar.
- Soll eine Stelle in einer oder mehreren Regionen ausgeschrieben werden, sind entsprechend viele Planstellen anzulegen, die dann entweder
 - noch nicht,
 - anteilig oder
 - zu 100%von internen oder externen Mitarbeitern besetzt werden können.

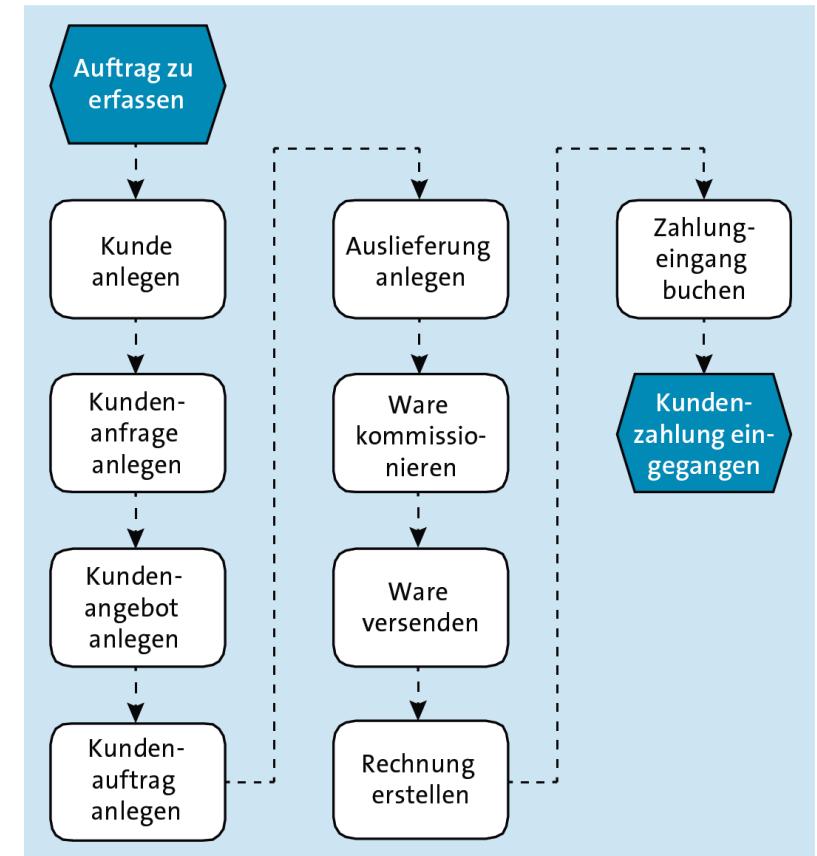
Hinweis

Zur eigenständigen Erkundung der Organisationsstrukturen des Vertriebs eignet sich die UCC-Fallstudie „Business Process Analysis“.



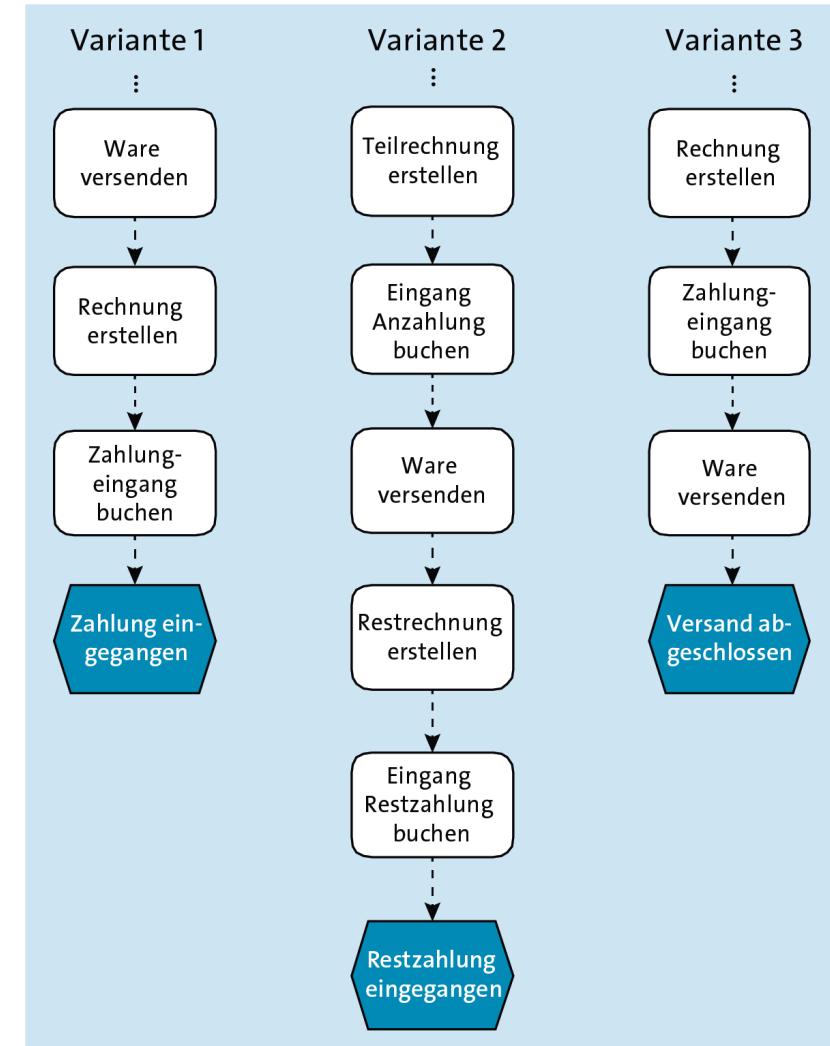
Erweiterte Kundenauftragsabwicklung

- Die Kundenauftragsabwicklung stellt den Kerngeschäftsprozess des Vertriebs dar.
- Im Gegensatz zur einfachen Abwicklung muss bei der erweiterten Variante erst der Stammsatz eines neuen Kunden angelegt werden.
- Beispielhafter Prozessablauf:
 - Für einen Neukunden muss ein Kundenstammsatz angelegt werden.
 - Dieser Kunde stellt eine offizielle Anfrage.
 - Mit Bezug auf diese Kundenanfrage wird ein Angebot erstellt.
 - Der Kunde nimmt dieses Angebot an.
 - Mit Bezug auf dieses Angebot wird ein Kundenauftrag erstellt.
 - Die Ware ist in ausreichender Menge am Lager vorrätig.
 - Die Ware wird ohne Vorauszahlung kommissioniert und versandt.
 - Es ist keine Mahnung notwendig.



Prozessvarianten und Prozessverzweigungen

- Eine Vielzahl von Prozessvarianten ist möglich.
- Mithilfe von Unternehmensregeln (so genannten Business Rules) kann man z.B. fest einstellen, in welchen Regionen Kunden zwingend Vorauszahlungen leisten müssen.
- Flexible als Prozessvarianten können Prozessverzweigungen eingesetzt werden. Diese definieren in Geschäftsprozessen Bedingungen, die während der Durchführung überprüft werden.
- Rechts: Drei Prozessvarianten
 1. Ware versenden ohne Anzahlung
 2. Ware versenden nach Teilzahlungseingang
 3. Ware versenden nach Eingang der kompletten Zahlung

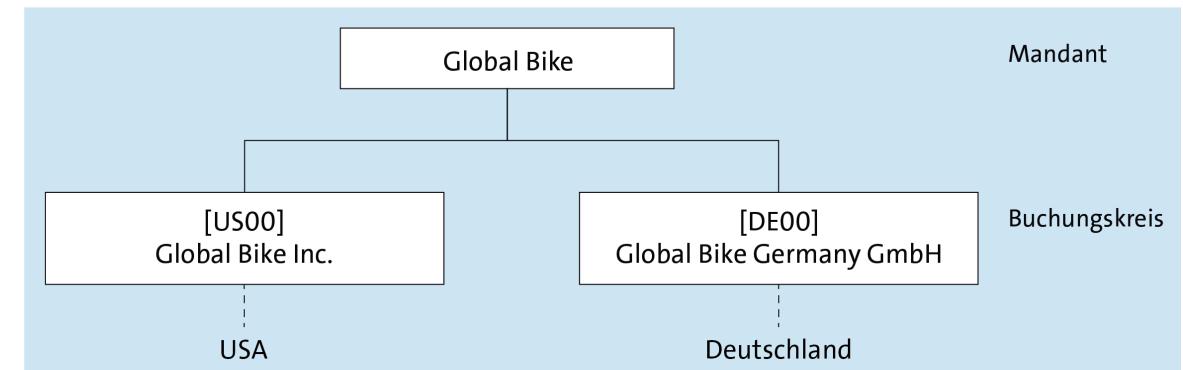




Organisationsdaten

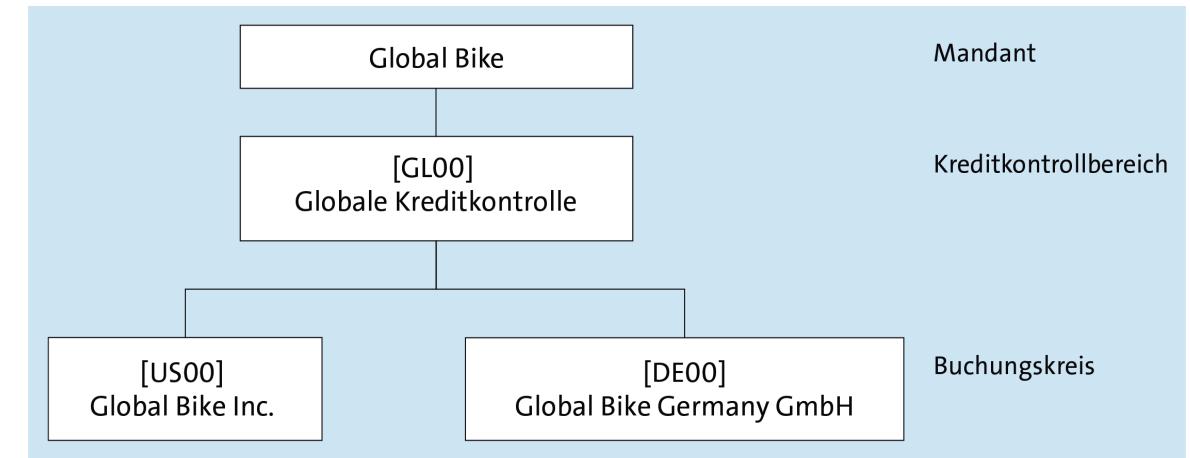
Mandant und Buchungskreis

- Der Mandant stellt die größte handelsrechtliche organisatorische Einheit in SAP ERP dar und wird mit dem Fachbegriff Konzern oder Muttergesellschaft gleichgesetzt.
- Damit bildet der Mandant Global Bike den Rahmen für die Organisations-, Stamm- und Bewegungsdaten.
- Auf der nächsten Hierarchieebene unterhalb des Mandanten definiert der Buchungskreis die kleinste Organisationseinheit für eine abgeschlossene Finanzbuchhaltung.
- Für den Fahrradkonzern sind im SAP-ERP-System die Tochterfirmen Global Bike Inc. in den USA sowie Global Bike Germany GmbH in Deutschland als Buchungskreise abgebildet.



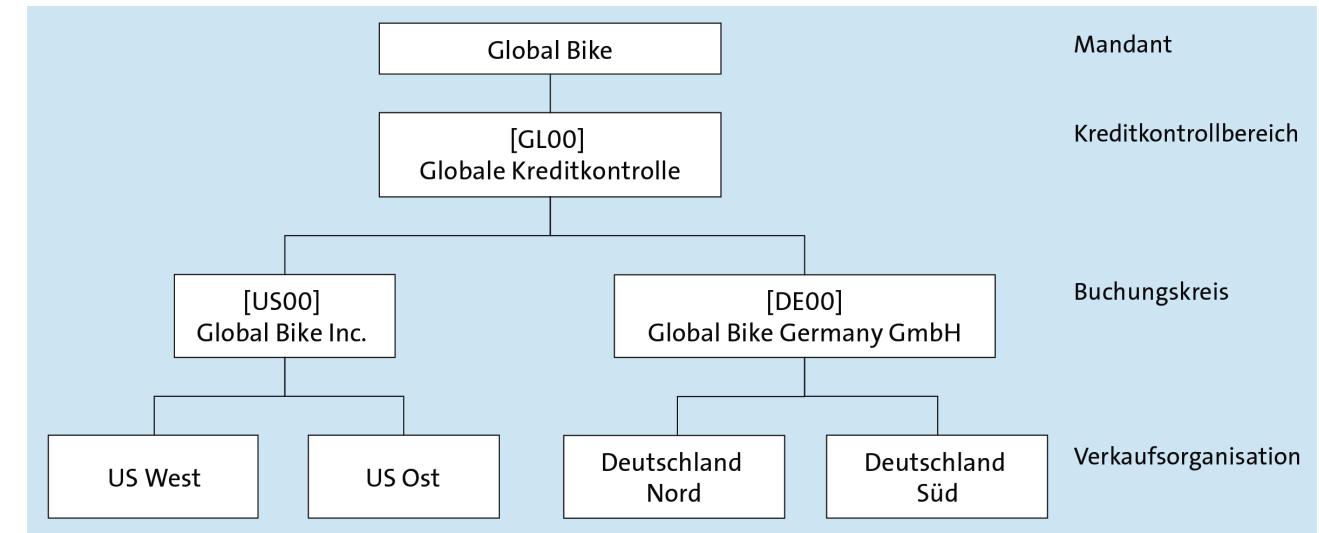
Kreditkontrollbereich

- Mithilfe eines Kreditkontrollbereichs können für verschiedene Kunden Kreditlinien gewährt und überwacht werden. Dies bedeutet, dass für jeden Kunden ein Limit für die Summe der offenen Forderungen in SAP ERP hinterlegt werden kann.
- Falls mit dem Auftragsvolumen ein gesetztes Kundenlimit überschritten wäre, kann SAP ERP das Anlegen eines Kundenauftrags solange unterbinden, bis der Kunde offene Zahlungen in ausreichender Höhe begleicht oder das Management eine Erhöhung des Kreditlimits veranlasst.
- Da bei Global Bike Großkunden aus Deutschland theoretisch auch in den USA bestellen könnten und umgekehrt, ist der Kreditkontrollbereich buchungskreisübergreifend und somit weltweit angelegt.



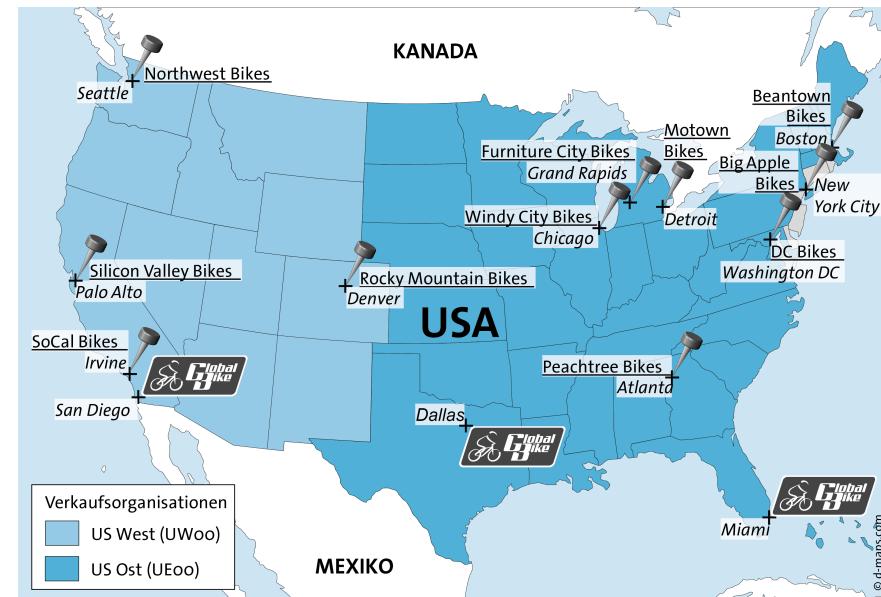
Verkaufsorganisation

- Die Verkaufsorganisation ist als organisatorische Einheit des Vertriebs verantwortlich für den Absatz von Waren und Dienstleistungen, darüber hinaus jedoch auch für die Produkthaftung im rechtlichen Sinn.
- Grundsätzlich gilt, dass in jedem Buchungskreis mit Vertriebsaktivitäten mindestens eine Verkaufsorganisation definiert sein muss, gegebenenfalls aber auch mehrere existieren können.
- Eine Verkaufsorganisation dagegen ist genau dem Buchungskreis zugeordnet, in dem ihre Geschäftsvorfälle rechnerisch dokumentiert werden.
- Das Management von Global Bike nutzt dieses Organisationselement zusätzlich zur regionalen Unterteilung des Marktes.

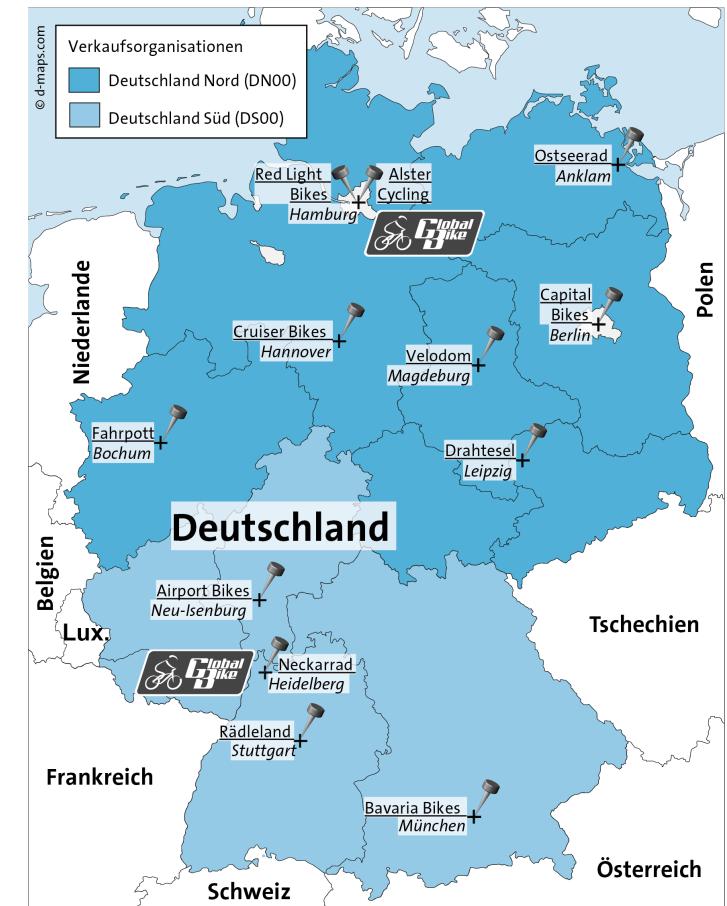


Verkaufsorganisationen in Deutschland

- Im SAP-System von Global Bike sind insgesamt vier Vertriebsregionen abgebildet:
 - USA West
 - USA Ost
 - Deutschland Nord
 - Deutschland Süd



(Quelle Kartenmaterial: <https://d-maps.com>)



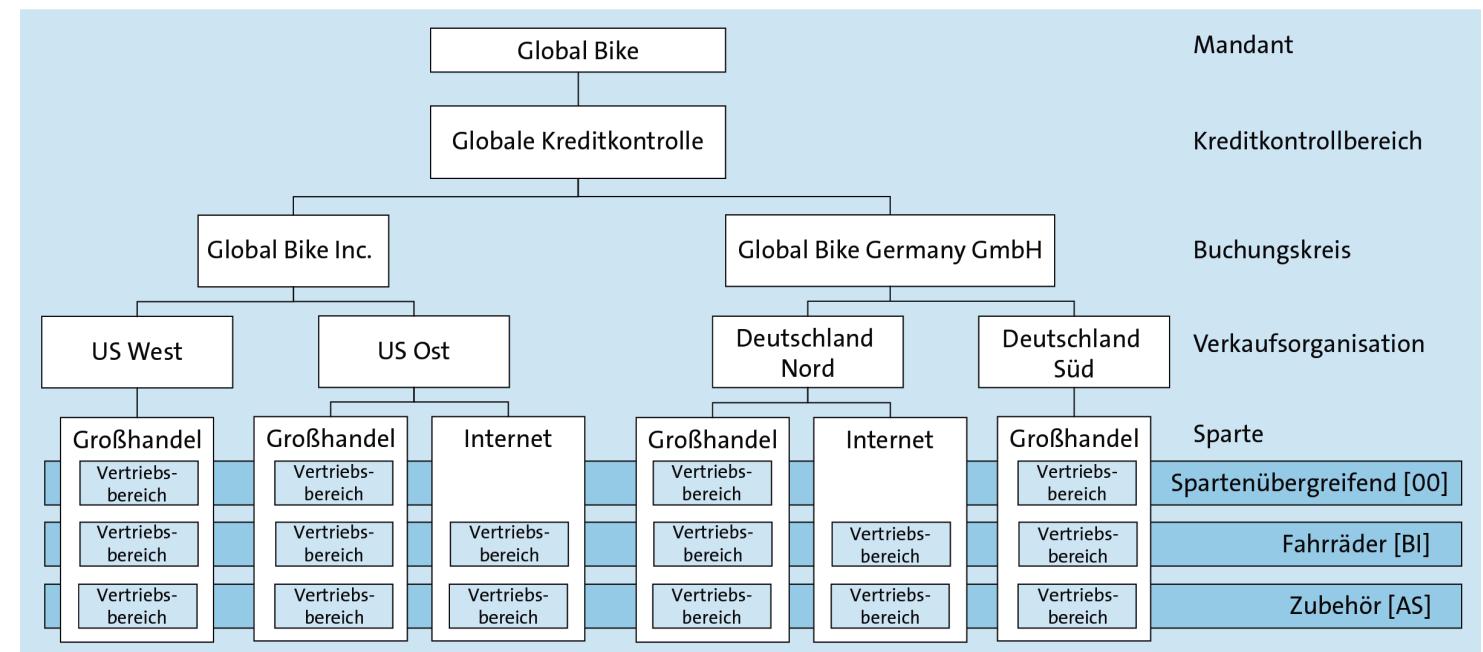
(Quelle Kartenmaterial: <https://d-maps.com>)

Vertriebsbereich, Vertriebslinie und Sparte

- Als Vertriebswege werden in SAP ERP Distributionskanäle bezeichnet, über die Produkte und Dienstleistungen zu den Kunden gelangen. Global Bike verkauft seine Fahrräder an den Großhandel und über das Internet.
- Kombinationen aus Verkaufsorganisationen und Vertriebswegen werden in SAP ERP Vertriebslinien genannt. Eine Vertriebslinie kann für mehrere Werke im SAP-ERP-System tätig sein. Eine Besonderheit ist dabei, dass diese Werke nicht demselben Buchungskreis angehören müssen.
- Zur Gruppierung von Waren und Dienstleistungen kann in SAP ERP die Sparte als weitere Organisations-einheit des Vertriebs verwendet werden. Global Bike nutzt zwei Sparten: Fahrräder und Zubehör.
- Da in SAP ERP einem Kundenauftrag nur genau eine Sparte zugeordnet werden kann, gibt es bei Global Bike darüber hinaus die dritte Kategorie spartenübergreifend. Für Materialien verschiedener Produktgruppen, die gemeinsam in einem Kundenauftrag verwendet werden sollen, muss dieser spartenübergreifende Verkauf erlaubt sein.

Vertriebsbereich

- Ein Vertriebsbereich stellt keine eigenständige Organisationseinheit dar, sondern ist eine für die Vertriebsaktivitäten einer Firma relevante Kombination aus
 - Verkaufsorganisation,
 - Vertriebsweg und
 - Sparte.
- Global Bike legt so für seine vier Verkaufsorganisationen fest, welche Vertriebswege genutzt werden und welche Sparten möglich sind.



Verkaufsbüro, Verkäufergruppe und Verkäufer

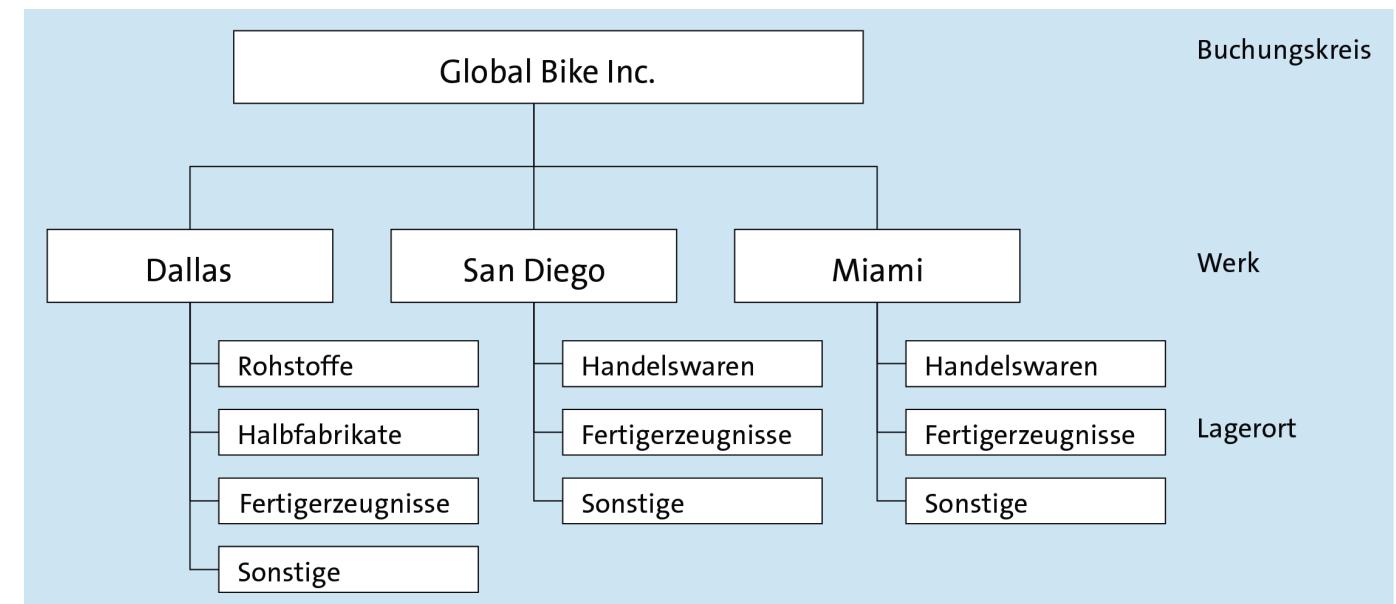
- Für jeden Vertriebsbereich können ein oder mehrere Verkaufsbüros definiert sein. Diese sind für den Verkauf in einem geografischen Gebiet zuständig.
- Ein Verkaufsbüro kann wiederum einem oder mehreren Vertriebsbereichen zugeordnet sein. In Global Bike verfügen alle fünf Standorte über je ein Verkaufsbüro.
- Organisatorisch sind zur feineren Untergliederung Verkäufergruppen, z.B. für eine bestimmte Sparte, definierbar.
- Außerdem können für Verkäufer Personalstammsätze eingerichtet werden, die einer Verkäufergruppe und einem Verkaufsbüro zugeordnet sind.

(Auslieferungs)Werk

- Ein Werk erfüllt im SAP-System im Wesentlichen vier verschiedene Aufgaben:
 - Fertigung
 - Beschaffung
 - Disposition
 - Wartung
- Im Vertrieb wird das Werk lediglich zur Disposition verwendet. Bei Global Bike ist für jeden der fünf Standorte je ein (Auslieferungs)Werk im SAP-System gepflegt:
 - USA
 - Dallas
 - San Diego
 - Miami
 - Deutschland
 - Heidelberg
 - Hamburg

Lagerort und Versandstelle

- Innerhalb eines Werkes können physische Lagerbestände zusätzlich nach Form und Art der Materialien oder nach Art der Lagerung unterschieden werden.
- Die sogenannten Lagerorte bilden in Werken ohne Warehouse-Management-System die unterste Ebene der Bestandsverwaltung. Global Bike unterscheidet Lagerorte nach Materialart.
- In einem Werk erfolgt der tatsächliche physische Versand von Waren über sogenannte Versandstellen.
- Diese bearbeiten und überwachen alle Auslieferungen und die anschließende Warenausgabe.





Stammdaten

Debitor

Debitor anzeigen: Allgemeine Daten

Anderer Debitor Buchungskreisdaten Vertriebsbereichsdaten

Debitor 1000 Rocky Mountain Bikes Denver

Adresse Steuerungsdaten Zahlungsverkehr Marketing Exportdaten

Vorschau

Name	Firma		
Anrede	Rocky Mountain Bikes		
Suchbegriffe	Suchbegriff 1/2		
Straßenadresse	3001 Elm St		
Straße/Hausnummer	80207	Denver	
Postleitzahl/Ort	US	USA	
Land	Region	CO Colorado	
Zeitzone	MST	Steuerstandort	co00000000
Transportzone	0000000002	Gebiet West	

- Transaktionen zur Pflege von Debitoren (Vertrieb bzw. Gesamt)

Debitor anlegen (VD01 bzw. XD01)

Debitor ändern (VD02 bzw. XD02)

Debitor anzeigen (VD03 bzw. XD03)

- In SAP ERP werden alle Informationen von Geschäftspartnern, an die Produkte und Dienstleistungen verkauft werden, zentral in Debitorenstammsätzen (oder Kundenstammsätzen) gespeichert.

- Diese Informationen sind auf die Sichten Adresse, Steuerungsdaten, Zahlungsverkehr, Marketing und Exportdaten verteilt.

Drei Bereiche

- Der Debitorenstammsatz ist in drei Bereiche unterteilt:
 - Allgemeine Daten
 - Buchungskreisdaten
 - Vertriebsbereichsdaten
- Allgemeine Daten sind für den Gesamtkonzern in gleicher Weise gültig. Zu diesen mandantenweit geltenden Kundendaten gehören z.B. die eindeutige Kundennummer, sein Name, seine postalische Hauptadresse sowie weitere Kommunikationskanäle.
- Weiter enthält ein Debitorenstammsatz Buchungskreisdaten. Diese sind von buchhalterischer Relevanz für jeweils genau einen Buchungskreis. Dazu zählen z.B. das Abstimmkonto, Zahlungsbedingungen, Toleranzgruppen und Mahndaten.
- Der dritte Bereich umfasst die Vertriebsbereichsdaten. Hier können vertriebsspezifische Daten für alle genutzten Vertriebsbereiche hinterlegt werden. Dazu zählen die Verkaufswährung, das Standardauslieferungswerk sowie die Partnerrollenzuordnung.

Übung: UCC-Übung SD 1

- Schauen Sie sich mithilfe der UCC-Übung „SD 1: Anzeigen Kundenstammsatz“ wesentliche Bereiche und Attribute von Debitorenstammsätzen. Sie finden diese Downloadbereich **Materialien zum Buch** (<http://www.sap-press.de/4640>).

Hinweis

Die Lösung zu dieser Übung finden Sie ebenfalls im Downloadbereich.

Lnd	Postleitz.	Ort	Name 1	Debitor
DE	04277	LEIPZIG	DRAHTESEL	18000
DE	10999	BERLIN	CAPITAL BIKES	16000
DE	17389	ANKLAM	OSTSEERAD	21000
DE	20249	HAMBURG	ALSTER ADVENTURES	25001
DE	20249	HAMBURG	ALSTER CYCLING	14000
DE	22767	HAMBURG	RED LIGHT BIKES	23000
DE	30629	HANNOVER	CRUISER BIKES	17000
DE	39126	MAGDEBURG	VELODOM	24000
DE	44784	BOCHUM	FAHRPOTT	19000
DE	63263	NEU-ISENBURG	AIRPORT BIKES	13000
DE	69120	HEIDELBERG	NECKARAD	20000
DE	70499	STUTTGART	RÄDLELAND	22000
DE	81829	MÜNCHEN	BAVARIA BIKES	15000
US	02210	BOSTON	BEANTOWN BIKES	5000
US	10014	NEW YORK CITY	BIG APPLE BIKES	2000
US	19073	PHILADELPHIA	PHILLY BIKES	3000
US	20003	WASHINGTON DC	DC BIKES	11000
US	30319	ATLANTA	PEACHTREE BIKES	4000
US	32804	ORLANDO	THE BIKE ZONE	25000
US	48076	DETROIT	MOTOWN BIKES	8000
US	49504	GRAND RAPIDS	FURNITURE CITY BIKES	7000
US	60515	CHICAGO	WINDY CITY BIKES	6000
US	80207	DENVER	ROCKY MOUNTAIN BIKES	1000
US	92612	IRVINE	SOCAL BIKES	9000
US	94304	PALO ALTO	SILICON VALLEY BIKES	10000
US	98146	SEATTLE	NORTHWEST BIKES	12000

Übung: Kundenstammsätze anzeigen

1. Analysieren Sie die Unterschiede der beiden Transaktionen VD03 und XD03!
2. Verwenden Sie als Beispiel den Kunden Beantown Bikes in Boston.
3. Schauen Sie sich die Allgemeinen Daten, die Buchungskreisdaten und die Vertriebsbereichsdaten an.

Hinweis

Die Lösung zu dieser Übung finden Sie im Buch auf den Seiten 115-116.



Material

- Materialstammsätze wurden bereits im Kapitel Grundlagen im Detail vorgestellt.
- Im Vertrieb werden insbesondere die Materialarten Fertigerzeugnis, Handelsware und Dienstleistung verwendet.
- Für den Vertrieb relevante Materialsichten:
 - *Vertrieb: VerkOrg* (Verkaufskonditionen, Auslieferungswerk, Steuersätze)
 - *Vertrieb: allg./Werk* (Gewichte, Transportgruppe, Ladegruppe)
 - *Werksbestand* (Materialbestand je Werk)
 - *Lagerortbestand* (Materialbestand je Lagerort)

Kondition

Sicht "Konditionen: Konditionsarten ändern: Detail"

Neue Einträge

Konditionsart PR00 Preis Zugriffsfolge PR02 Preis mit Freigabesta
Sätze zum Zugriff

Steuerungsdaten 1

Kond.Klasse B Preise Vorzeichen positiv un
Rechenregel C Menge
Konditionstyp
Rundungsregel Kaufmännisch
Strukturkond.

Gruppenkondition

Gruppenkond. GrpKonRoutine
 RundDiffAusgl

Änderungsmöglichkeiten

Manuelle Eingaben C Die Manuelle hat Priorität
 Kopfkondition Betrag/Prozent Mengenrelation
 Pos.kondition Löschen Wert Rechenregel

Stammdaten

Gültig ab Vor Tagesdatum Kalk.Schema PR0000
Gültig bis Vo 31.12.9999 auf DB lösche nicht löschen (nur Setzen de...
ReferenzKondA
RefApplikatio
 Konditionsindex
 KondUpdate

- Transaktionen zur Pflege von Konditionen

Kondition anlegen (VK31)

Kondition ändern (VK32)

Kondition anzeigen (VK33)

- Konditionen dienen der Preisvereinbarung für Produkte und Dienstleistungen.

- Der Prozess zur Ermittlung eines Verkaufspreises wird in SAP ERP als Preisfindung bezeichnet.

Nachricht

- Nachrichten enthalten Information, die ein Unternehmen dem Kunden übermitteln möchte.
- Dies kann z.B. ein Angebot an einen Kunden sein, eine Bestätigung für eine Bestellung oder auch eine Rechnung. Diese unterschiedlichen als Nachrichten bezeichneten Dokumente können auf verschiedenen Wegen und mittels verschiedener Medien dem Kunden übermittelt werden, z.B.
 - per Briefpost,
 - als E-Mail,
 - über eine direkte elektronische Schnittstelle zur Datenübermittlung (Electronic Data Interchange, EDI),
 - per Fax oder
 - auch als XML-Datei.
- Die einzeln erzeugten Nachrichten stellen Bewegungsdaten dar. Allerdings können die Vorlagen von Nachrichten, zum Beispiel deren wiederkehrende Texte, im System hinterlegt werden und haben dann Stammdatencharakter.



Bewegungsdaten

Kundenanfrage

Anfrage 10000000 anzeigen: Übersicht

Anfrage	10000000	Nettowert	21.400,00	USD	
Auftraggeber	25000	The Bike Zone / 2144 N Orange Ave / Orlando FL 32804			
Warenempfänger	25000	The Bike Zone / 2144 N Orange Ave / Orlando FL 32804			
Bestellnummer	000	Bestelldatum	15.07.2019		
Verkauf Positionsübersicht Positionsdetail Besteller Beschaffung Versand Absagegrund					
Gültig von	15.07.2019	Gültig bis	15.07.2019		
Wunschlieferdat	T 15.08.2019	ErwAuftragswert	14.980,00	USD	
Alle Positionen					
Pos	Material	Auftragsmenge	ME	AltPos	Bezeichnung
10	DXTR1000		5EA		0 Deluxe Touring Bike (schwarz)
20	PRTR1000		2EA		0 Profi Touringbike (schwarz)

- Transaktionen zur Pflege von Anfragen

Anfrage anlegen (VA11)

Anfrage ändern (VA12)

Anfrage anzeigen (VA13)

- Kundenanfragen sind in Kopfdaten (z.B. Auftraggeber, Warenempfänger und Zahlungsbedingungen) und Positionsdaten (Materialnummer, Menge, Konditionen) unterteilt.

Kundenangebot

Anfrage 10000000 anzeigen: Positionsdaten

I...	KArt	Bezeichnung	Betrag	Währg	pro	ME	Konditionswert	Währg	Status
<input checked="" type="checkbox"/>	PR00	Preis	3.000,00	USD		1EA	15.000,00	USD	
		Brutto	3.000,00	USD		1EA	15.000,00	USD	
		Rabattbetrag	0,00	USD		1EA	0,00	USD	
		Bonusbasis	3.000,00	USD		1EA	15.000,00	USD	
		Positionsnetto	3.000,00	USD		1EA	15.000,00	USD	
		Nettowert 2	3.000,00	USD		1EA	15.000,00	USD	
		Endbetrag	3.000,00	USD		1EA	15.000,00	USD	
<input checked="" type="checkbox"/>	SKTO	Skonto	0,000	%			0,00	USD	
<input checked="" type="checkbox"/>	VPRS	Verrechnungspreis	1.400,00	USD		1EA	7.000,00	USD	
		Standard - USA /mit	1.600,00	USD		1EA	8.000,00	USD	

- Transaktionen zur Pflege von Angeboten
 - Angebot anlegen (VA21)
 - Angebot ändern (VA22)
 - Angebot anzeigen (VA23)
- Das Kundenangebot stellt ein verbindliches Angebot über die Lieferung bestimmter Materialien in einem bestimmten Zeitrahmen zu einem im Voraus festgelegten Preis dar.
- Im Gegensatz zur unverbindlichen Kundenanfrage stellt in Kundenangebot ein verbindliches Angebot an den Kunden dar, das dieser annehmen oder ablehnen kann.

Kundenauftrag

Terminauftrag anlegen: Übersicht

Aufträge

Terminauftrag	Nettowert	2.500,00	USD
Auftraggeber	1000	Rocky Mountain Bikes / 3001 Elm St / Denver CO 80207	
Warenempfänger	1000	Rocky Mountain Bikes / 3001 Elm St / Denver CO 80207	
Bestellnummer	Demo Konditionen	Bestelldatum	

Verkauf Positionsübersicht Positionsdetail Besteller Beschaffung Versand Absagegrund

Wunschieferdat	T 15.07.2019	AuslieferWerk	500 oz
<input type="checkbox"/> Komplettief.		Gesamtgewicht	
Liefersperre		Volumen	0,000
Fakturasperre		Preisdatum	15.07.2019
Zahlungskarte		Gültig bis	
Kart.verif.code			
Zahlungsbed	0001 sofort zahlbar ohne Abzug		
Incoterms	FOB Dallas		

Alle Positionen

Pos	Material	Währg	Nettopreis	pro	ME	Nettowert	Bele...
10	RHMT1000	USD	50,00	1EA		2.500,00	USD

- Transaktionen zur Pflege von Aufträgen

Auftrag anlegen (VA01)

Auftrag ändern (VA02)

Auftrag anzeigen (VA03)

- Ein **Kundenauftrag** stellt die verbindliche Bestellung eines Kunden über Produkte oder Dienstleistungen zu festgelegten Bedingungen dar.

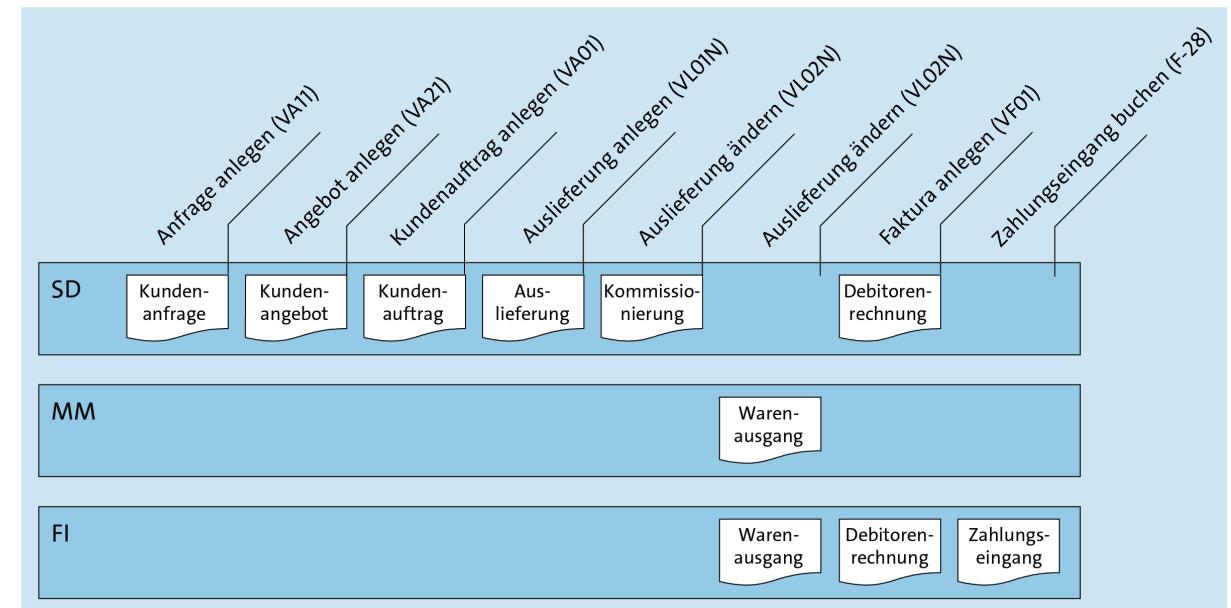
- Ein Kundenauftrag ist analog zu Kundenanfragen und Kundenangeboten in Kopf- und Positionsdaten unterteilt.

Auslieferung

- Die Auslieferung löst im Rahmen der Kundenauftragsbearbeitung den Versandprozess aus.
- Die Warenauslieferung zu einem Kundenauftrag kann komplett als Einmallieferung oder über mehrere Teillieferungen verteilt stattfinden.
- Im Rahmen des Auslieferungsprozesses gibt es folgende Teilschritte:
 - Lieferschein erstellen
 - Auslieferung durchführen
 - Warenausgang
 - Fakturabeleg erzeugen
 - Zahlung erfassen
- Transaktionen zur Pflege von Aufträgen
 - Auftrag anlegen* (VA01)
 - Auftrag ändern* (VA02)
 - Auftrag anzeigen* (VA03)

Belege

- Veränderungen durch Aktivitäten wie die Erfassung einer Kundenanfrage oder die Erstellung eines Kundenauftrags werden im SAP-ERP-System als Belege gespeichert.
- Rechts: Überblick über typische Belege im Kundenauftragsprozess und die Transaktion, mit denen sie angelegt werden.
- Integration zu Komponente MM (Warenausgang)
- Integration zu Komponente FI (Warenausgang, Rechnung, Zahlungseingang)
- Über die Belege kann jeder Geschäftsvorgang mit einem Kunden nachvollzogen werden.

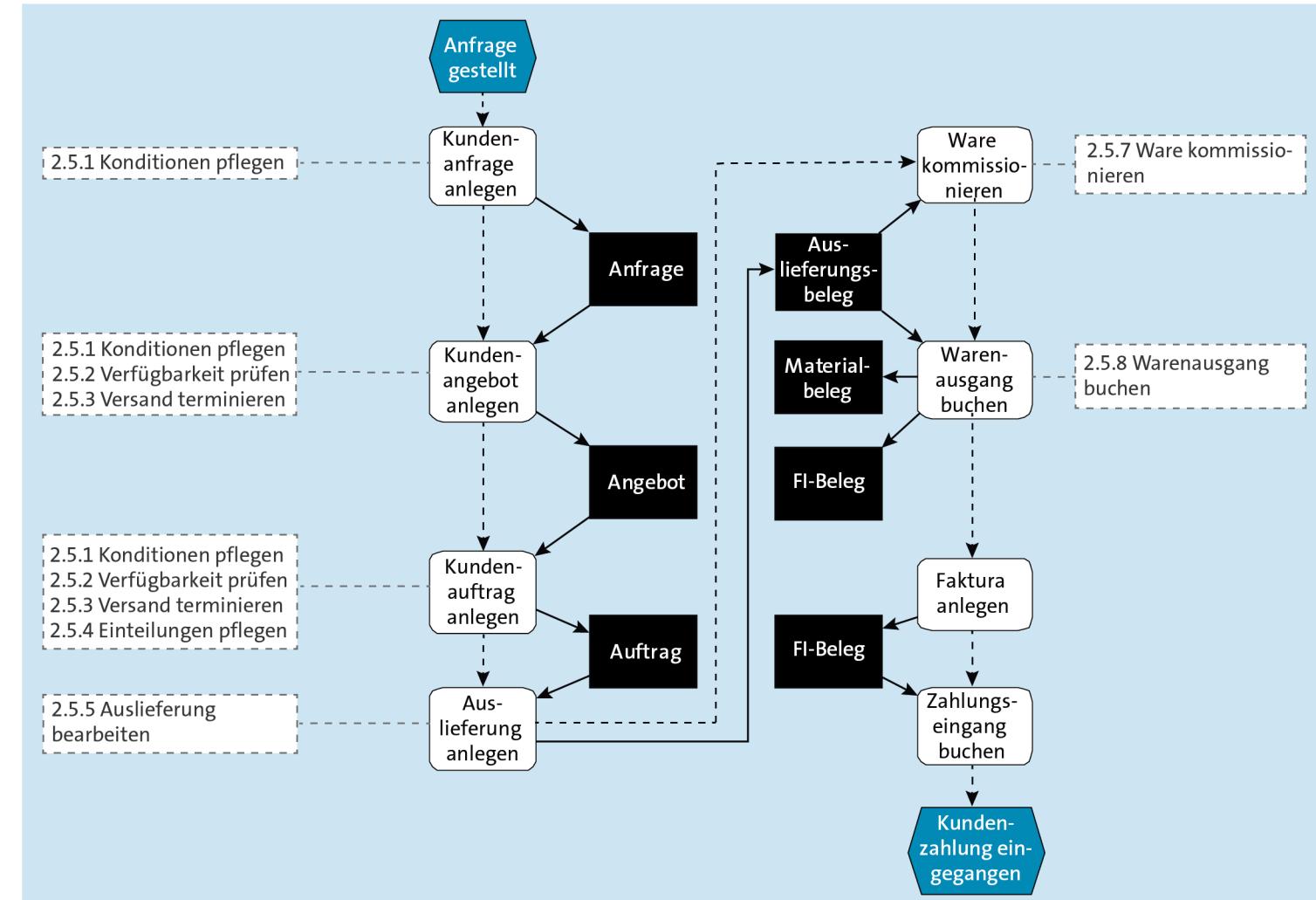




Teilprozesse

Kundenauftragsprozess

- Rechts: Darstellung des erweiterten Kundenauftragsprozesses
- Folgende Teilprozesse des Vertriebs werden im Detail vorgestellt:
 1. Kondition pflegen
 2. Verfügbarkeit prüfen
 3. Versand terminieren
 4. Einteilungen pflegen
 5. Auslieferung bearbeiten
 6. Auslieferungsbeleg bearbeiten
 7. Ware kommissionieren
 8. Warenausgang buchen
 9. Retoure abwickeln



Teilprozess 1: Konditionen pflegen

- Das Pflegen der Konditionen erfolgt in der Kundeanfrage, dem Kundenangebot oder dem Kundenauftrag in zwei Schritten.
- Sobald eine Position für ein Material und eine Menge erfasst ist, erfolgt die automatische Preisfindung.
- Im zweiten Schritt können dann noch manuelle Konditionen, wie z.B. Rabatte, erfasst werden.
- Rechts: Darstellung der wesentlichen Preisbestandteile:
 - Nettopreis (Konditionsart PR00)
 - Mehrwertsteuer (Konditionsart MWST)
 - Verrechnungspreis (Konditionsart VPRS)

Terminauftrag anlegen: Positionsdaten							
Position		10	Positionstyp	TAN	Normalposition		
Material		RHMT1000	Road Helmet				
Verkauf A	Verkauf B	Versand	Faktura	Konditionen	Kontierung	Einteilungen	Partner
Menge	50	EA	Netto	2.500,00	USD	Steuer	0,00
Preiselemente							
I...	KArt	Bezeichnung	Betrag	Währg	pro	ME	Konditionswert
	PR00	Preis	50,00	USD	1EA		2.500,00 USD
		Brutto	50,00	USD	1EA		2.500,00 USD
		Rabattbetrag	0,00	USD	1EA		0,00 USD
		Bonusbasis	50,00	USD	1EA		2.500,00 USD
		Positionsnetto	50,00	USD	1EA		2.500,00 USD
		Nettowert 2	50,00	USD	1EA		2.500,00 USD
		Endbetrag	50,00	USD	1EA		2.500,00 USD
	SKTO	Skonto	0,000	%			0,00 USD
	VPRS	Verrechnungspreis	27,00	USD	1EA		1.350,00 USD
		Standard - USA /mit	23,00	USD	1EA		1.150,00 USD

Konditionen analysieren

- Über den Button Analyse gelangt man zur Analysesicht.
- Zunächst Ermittlung des Kalkulationsschemas (hier RVAJUS) auf Basis der im Kundenauftrag ausgewählten Kombination aus Verkaufsorganisation, Vertriebsweg und Sparte sowie der Auftragsart.
- Danach folgen die Konditionsarten (hier PR00) und die Zugriffsfolgen (hier PR02).
- Die im Materialstammsatz gefundene Kondition von 50,00 USD wird in die Auftragsposition übernommen.
- Im letzten Schritt könnten Konditionen manuell angepasst werden.

Analyse Preisfindung		
Schema	Beschreibung	
• RVAJUS	Standard - USA /mit Ju	
• PR00	Preis	
• 010(PR02)	Kunde/Material mit Frei	
• 020(PR02)	Preislistentyp/Währung,	
• 030(PR02)	Preislistentyp/Währung,	
• 040(PR02)	Material mit Freigabestz	
• 50,00 USD 1 EA	RHMT1000	
• PB00	Preis Brutto	
•	Brutto	
• KA00	Aktion	
• K032	Preisgrp/Mat	
• K005	Kunde/Material	

Sicht

Detail zu Zugriff 040 (PR00)

Zugriff	Meldung	Beschreibung
040	208	Konditionssatz wurde gefunden
Zugriff	(vollständig)	
Konditionsfeld	Belegfeld	Wert im Beleg
Verkaufsorganisation	Verkaufsorganisation	UW00
Vertriebsweg	Vertriebsweg	WH
Material	Preismaterial	RHMT1000
Preisdatum		15.07.2019

Teilprozess 2: Verfügbarkeit prüfen

- Bei der Erfassung eines Angebots oder Kundenauftrags in SAP ERP wird für jede Position automatisch eine Verfügbarkeitsprüfung durchgeführt.
- Ziel der Verfügbarkeitsprüfung ist es, sicherzustellen, dass dem Kunden zugesagte Mengen und Liefertermine eingehalten werden können.
- Verschiedene Möglichkeiten der Prüfung, z.B.
 - Verfügbarkeitsprüfung gegen Kontingente
 - Verfügbarkeitsprüfung gegen Vorplanung
- Bei Global Bike wird die dynamische Verfügbarkeitsprüfung verwendet.

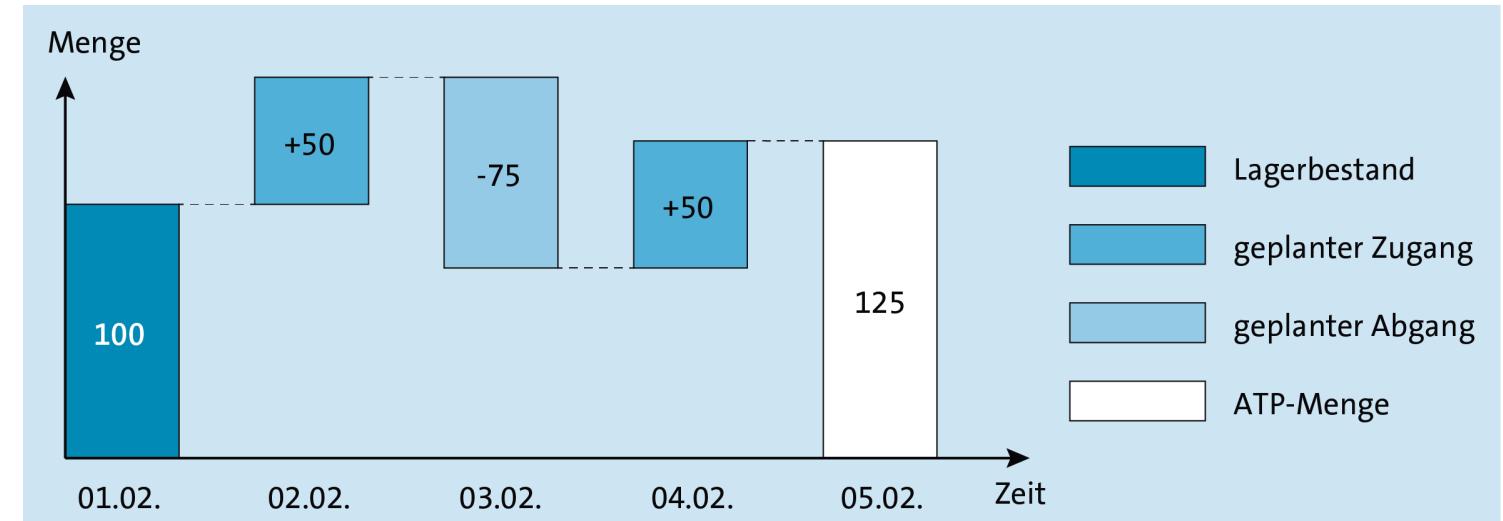


Dynamische Verfügbarkeitsprüfung

- Die dynamische Verfügbarkeitsprüfung wird in SAP ERP als ATP-Prüfung (Available To Promise) bezeichnet.
- Sie berechnet die voraussichtlich verfügbare Menge (ATP-Menge) für ein Material zu einem Zeitpunkt in der Zukunft.
- Berechnung auf der Ebene des Werkes in mehreren Schritten:
 1. Ermittlung des aktuellen Bestands
 2. Ermittlung aller geplanten Zu- und Abgänge des Materials
 3. Addition der Materialzugänge
 4. Subtraktion der Materialabgänge

Hinweis

Details siehe »Praxishandbuch Vertrieb mit SAP« von J. Scheibler und W. Schuberth (SAP PRESS 2013)



Übung: Verfügbarkeitsprüfung durchführen

- Am ersten Tag des kommenden Monats besteht für das Deluxe Touring Bike (rot) im Werk Heidelberg ein Lagerbestand von **100 Stück**. Es existieren zwei Fertigungsaufträge zu **je 50 Stück** dieses Materials. Der erste Fertigungsauftrag wird am zweiten Tag des nächsten Monats fertiggestellt, der zweite Auftrag am vierten Tag. Weiterhin existiert ein Kundenauftrag über **75 Stück** mit einem Materialbereitstellungsdatum zum dritten Tag des kommenden Monats.
- Berechnen Sie die ATP-Menge zum fünften Tag des kommenden Monats! Dabei gehen wir davon aus, dass gemäß jeder Kalendertag ein Arbeitstag ist.
- Rechts: Ergebnis der ATP-Mengenberechnung am Beispiel des Monats Februar 2019.

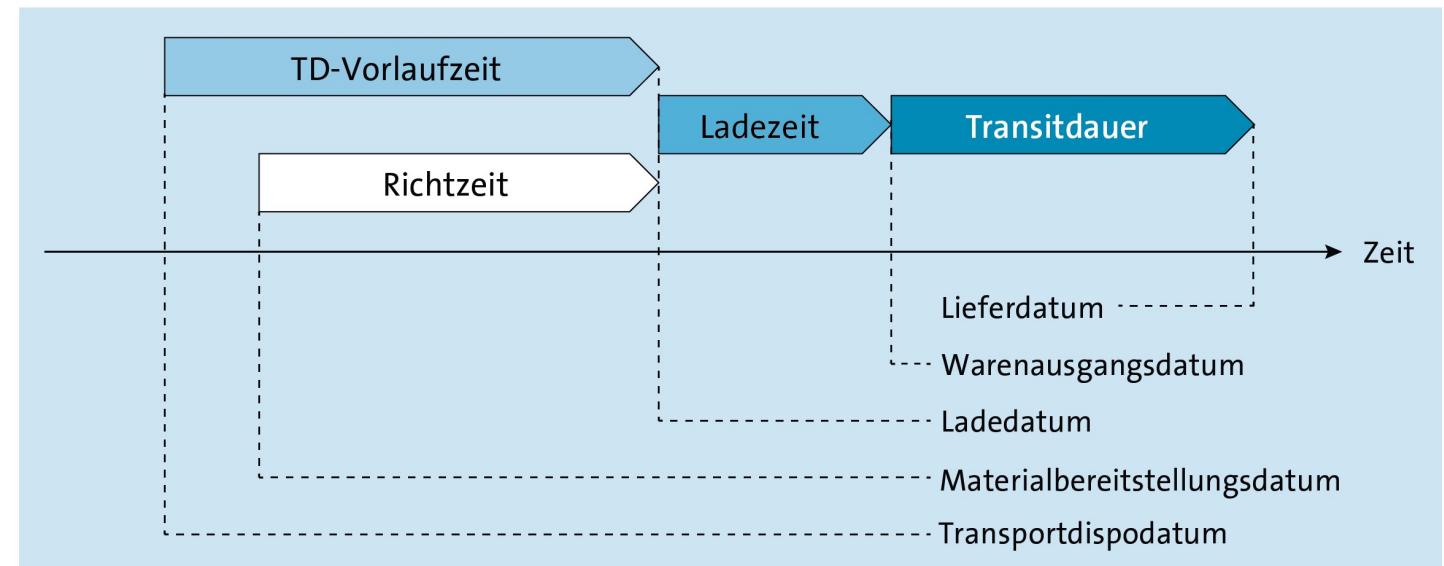
Hinweis

Die Lösung zu dieser Übung finden Sie im Buch auf den Seiten 134-144.

Summe	Menge	Typ	Datum
100		Lagerbestand	01.02.2019
	+50	Fertigungsauftrag	02.02.2019
	+50	Fertigungsauftrag	04.02.2019
100		geplante Zugänge	
	-75	Kundenauftrag	03.02.2019
-75		geplante Abgänge	
125		ATP-Menge	05.02.2019

Teilprozess 3: Versand terminieren

- Die Versandterminierung verfolgt das Ziel der Berechnung des Liefertermins für eine Einteilung eines Kundenauftrags.
- Zudem werden dabei alle weiteren planmäßigen Termine für die benötigten Versandaktivitäten ermittelt.
- Zu diesen Terminen gehören:
 - Transportdispositionsdatum
 - Materialbereitstellungsdatum
 - Ladedatum
 - Warenausgangsdatum
 - Lieferdatum

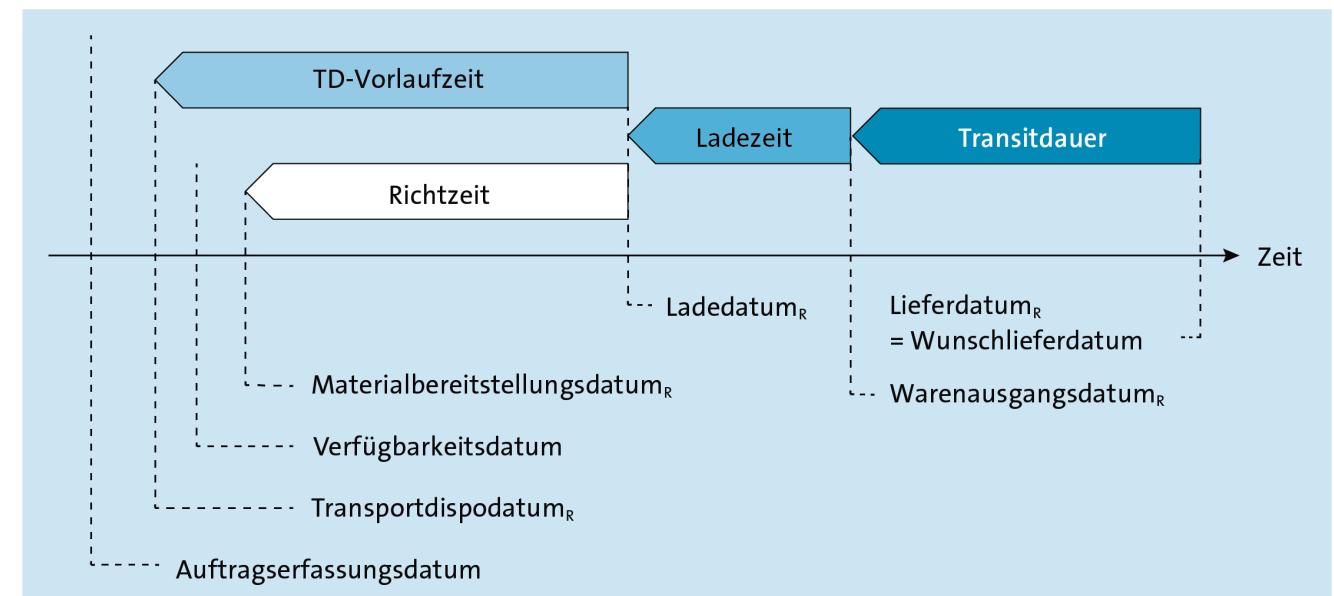


Rückwärtsterminierung ohne Konflikte

- Die Versandterminierung für einen Terminauftrag erfordert eine Reihe von weiteren Eingabegrößen:
 - Auftragserfassungsdatum
 - An diesem Tag wird der Kundenauftrag angelegt.
 - Verfügbarkeitsdatum
 - Die Verfügbarkeitsprüfung ermittelt zur betrachteten Materialposition dieses Datum, an dem eine Liefermenge des Materials verfügbar wird. Die Berechnung des Verfügbarkeitsdatums wurde in Abschnitt 2.5.2 eingeführt.
 - Wunschlieferdatum
 - Tag, an dem der Kunde seine Ware gern erhalten möchte
- Die Versandterminierung besteht aus einer Rückwärtsterminierung.
- Bei Bedarf gefolgt von einer Vorwärtsterminierung.

Rückwärtsterminierung ohne Konflikte

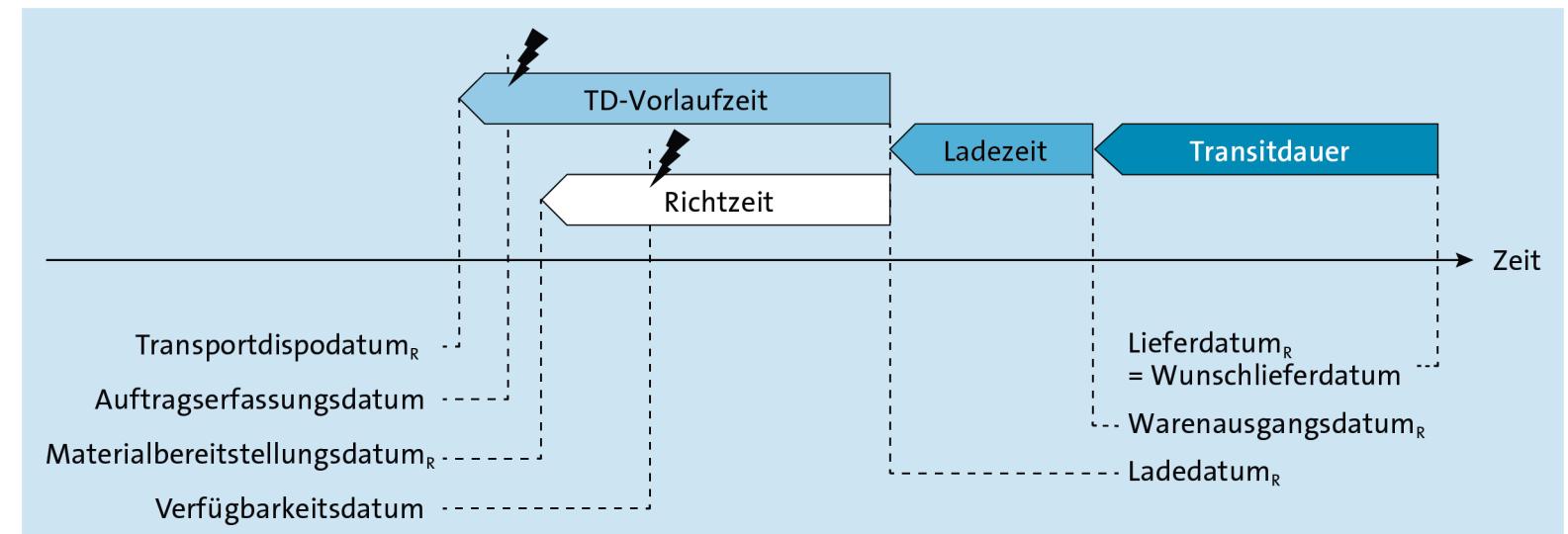
- Die Rückwärtsterminierung geht zunächst optimistisch davon aus, dass das Wunschlieferdatum gehalten werden kann und setzt entsprechend das Lieferdatum gleich dem Wunschlieferdatum.
- Anschließend lassen sich alle weiteren Termine ermitteln, indem man die spätesten Startzeitpunkte der einzelnen Versandaktivitäten chronologisch rückwärts berechnet:
 - Lieferdatum_R := Wunschlieferdatum
 - Warenausgangsdatum_R := Lieferdatum_R – Transithdauer
 - Ladedatum_R := Warenausgangsdatum_R – Ladezeit
 - Transportdispodatum_R := Ladedatum_R – TD-Vorlaufzeit
 - Materialbereitstellungsdatum_R := Ladedatum_R – Richtzeit



Rückwärtsterminierung mit Konflikten

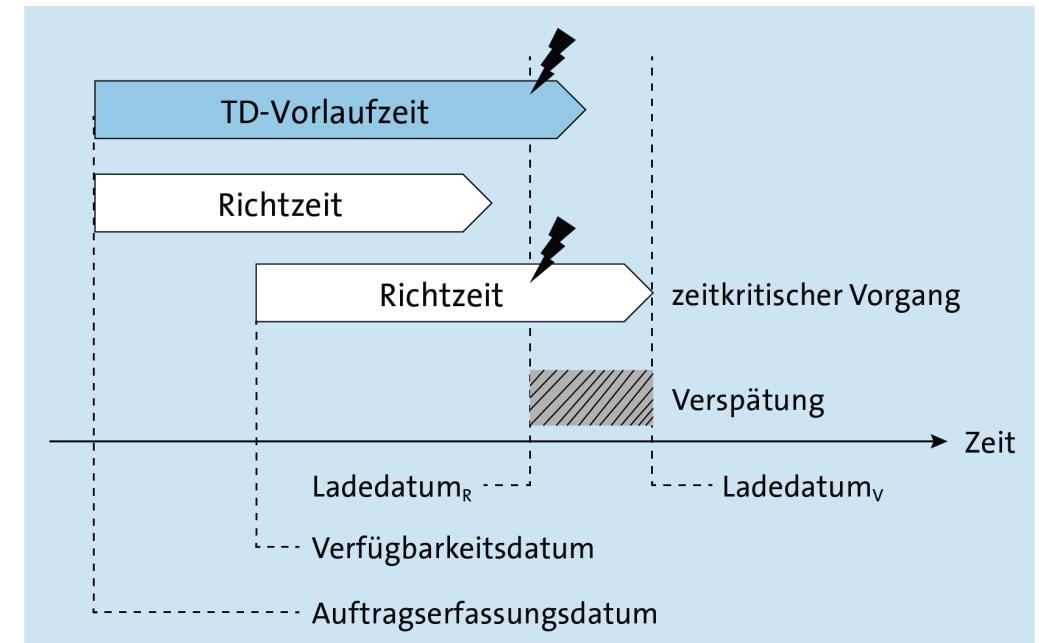
- Konflikte bei der Rückwärtsterminierung ergeben sich, wenn mindestens eine der folgenden drei Bedingungen nicht erfüllt ist:
 - $\text{Transportdispodatum}_R \geq \text{Auftragserfassungsdatum}$ (siehe unten)
 - $\text{Materialbereitstellungsdatum}_R \geq \text{Auftragserfassungsdatum}$
 - $\text{Materialbereitstellungsdatum}_R \geq \text{Verfügbarkeitsdatum}$ (siehe unten)

- Folge: Korrekturmaßnahmen durch Vorwärtsterminierung



Vorwärtsterminierung

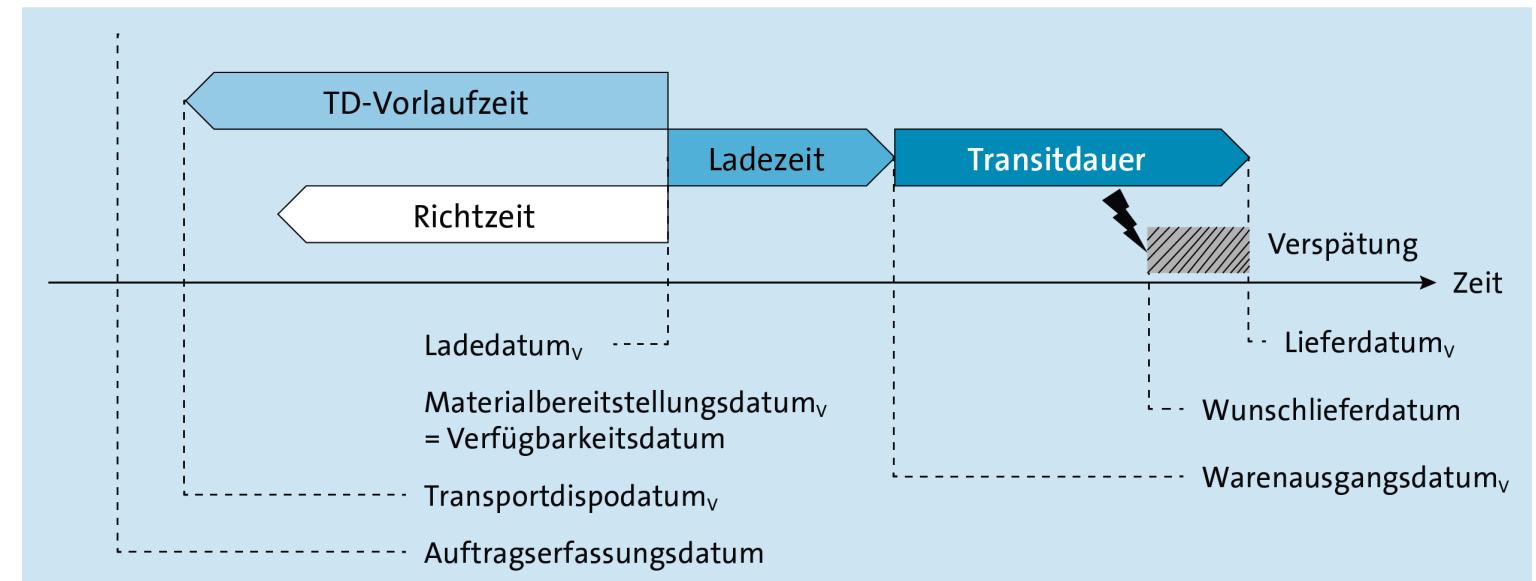
- Die Vorwärtsterminierung startet mit der Auflösung von Konflikten durch Kalkulation eines korrigierten Ladedatums. Die Korrektur berücksichtigt dabei folgende Tatsachen:
 - Das Laden kann erst nach abgeschlossener Transportdisposition und nach abgeschlossenem Richten der Ware beginnen.
 - Die Transportdisposition kann frühestens zum Auftragserfassungsdatum starten.
 - Das Richten der Ware kann ebenfalls frühestens zum Auftragserfassungsdatum starten, aber nicht früher als das Verfügbarkeitsdatum
- Berechnung des Ladedatums und der Verspätung:
 - $Ladedatum_V := \max (\text{Auftragserfassungsdatum} + \text{TD-Vorlaufzeit}, \text{Auftragserfassungsdatum} + \text{Richtzeit}, \text{Verfügbarkeitsdatum} + \text{Richtzeit})$
 - $\text{Verspätung} := Ladedatum_V - Ladedatum_R$



Vorwärtsterminierung

- Ausgehend vom korrigierten Ladedatum errechnen sich die übrigen Termine gemäß der logischen Abfolge der Versandaktivitäten:

- Transportdispodatum_v := Ladedatum_v – TD-Vorlaufzeit
- Materialbereitstellungsdatum_v := Ladedatum_v – Richtzeit
- Warenausgangsdatum_v :=
Ladedatum_v + Ladezeit
- Lieferdatum_v :=
Warenausgangsdatum_v +
Transitdauer



Übung: Rückwärtsterminierung durchführen

- Sie erfassen heute (aktuelles Datum) einen Terminauftrag mit genau einer Auftragsposition. Die Auftragsmenge ist heute vollständig verfügbar. Der Kunde wünscht, drei Tage später (heute + 3 Tage) die Ware zu erhalten. Die Ware war bereits heute vor zehn Tagen (heute – 10 Tage) vollständig verfügbar.
- Führen Sie eine Versandterminierung unter Verwendung der folgenden Zeitdauern durch:
 - Ladezeit: 1 Tag
 - Richtzeit: 1 Tag
 - Transitdauer: 2 Tag
 - TD-Vorlaufzeit: 3 Tag
- Gemäß Fabrikkalender ist jeder Kalendertag ein Arbeitstag.

Hinweis

Die Lösung zu dieser Übung finden Sie im Buch auf den Seiten 150-151.

Rückwärtsterminierung	
Lieferdatum _R := Wunschlieferdatum	04.02.2019
- Transitdauer	2 Tage
= Warenausgangsdatum _R	02.02.2019
- Ladezeit	1 Tag
= Ladedatum _g	01.02.2019
Ladedatum _g	01.02.2019
- TD-Vorlaufzeit	3 Tage
= Transportdispodatum _g	29.01.2019
Ladedatum _g	01.02.2019
- Richtzeit	1 Tag
= Materialbereitstellungsdatum _g	31.01.2019

Teilprozess 4: Einteilungen pflegen

Terminauftrag 123 anzeigen: Positionsdaten

Position	10	Positionstyp	TAN	Normalposition	
Material	RKIT1000	Flickzeug			
Verkauf A Verkauf B Versand Faktura Konditionen Kontierung Einteilungen Partner Texte Bestelldaten Status					
<input type="checkbox"/> Termin u.Menge fix	Auftragsmenge	200 EA			
Lieferzeit	Liefermenge	0			
Mengen und Termine					
P Lieferdatum	Auftragsmenge	Gerundete Menge	Bestät.Menge	V... Liefersperre Liefermenge Ein... Bestellanf... Ban...	
T 15.02.2018	200	200	150 EA	▼	CP 0
T 18.02.2018	0	0	50 EA	▼	CP 0

Teilprozess 5: Auslieferung bearbeiten

Auslieferung mit Auftragsbezug anlegen

Mit Auftragsbezug Ohne Auftragsbezug | | Warenausgar

Versandstelle VS Heidelberg

Auftragsdaten

Selektionsdatum	02.08.2019
Auftrag	9
Ab Position	<input type="text"/>
Bis Position	<input type="text"/>

Lieferartvorgabe

Lieferart	<input type="text"/>
-----------	----------------------

Auslieferung

Auslieferung anlegen: Übersicht

Warenausgang buchen

Auslieferung Belegdatum
Warenempfänger Airport Bikes / Im Schwalbennest / 63263 Neu-Isenburg

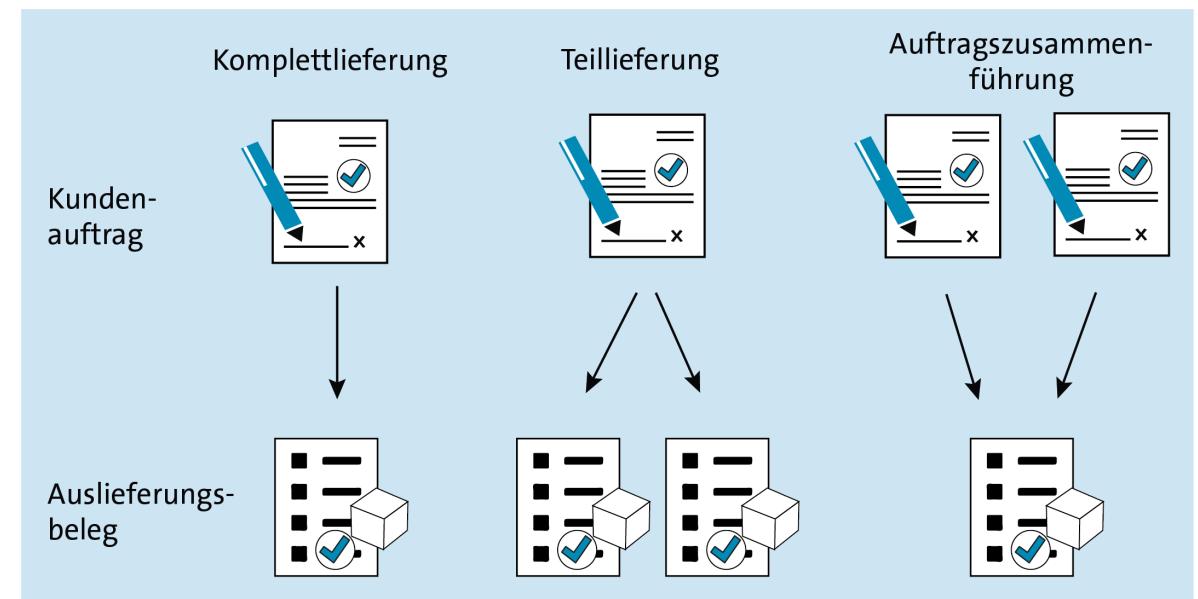
Positionsübersicht Kommissionierung Laden Transport Statusübersicht Warenbewegungsdaten

Plan-Warenausg. 00:0... Gesamtgewicht OZ
Ist-Warenausg. Anzahl Packst.

Alle Positionen

Pos	Material	Liefermenge	ME	Bezeichnung	C..	Ptyp	K	V	Charge	BewertArt	Offene Menge
10	RKIT1000	150	EA	Flickzeug	TAN	A					200

Auslieferung - Prozessvarianten



Teilprozess 6: Auslieferungsbeleg bearbeiten – Teillieferung

- Teillieferung

Belegfluß								
		Statusübersicht	Beleg anzeigen	Servicebelege				
Geschäftspartner	0000013000 Airport Bikes		Material	RKIT1000 Flickzeug				
Beleg	Menge	Einheit	Ref. Wert	Währung	Am	Uhrzeit	Status	
Terminauftrag 0000000009 / 10	200 EA		6.400,00	EUR	25.07.2019	09:16:07	erledigt	
Auslieferung 0080000008 / 10	150 EA				25.07.2019	09:24:31	offen	
Auslieferung 0080000009 / 10	50 EA				25.07.2019	09:27:25	offen	

Teilprozess 7: Ware kommissionieren

Auslieferung 80000008 ändern: Übersicht

Auslieferung: 80000008 Belegdatum: 25.07.2019
Warenempfänger: 13000 Airport Bikes / Im Schwalbenbett / 63263 Neu-Isenburg

KommiTermin: 29.07.2019 00:0... GesStatKommiss. A zu kommissionieren
Lagernummer: Ges.Status WM kein WM-TA nötig

Alle Positionen															
Pos	Material	W...	Ort	Liefermenge	ME	Kommiss. Menge	ME	Charge	C..	K	V	Bereit.Dat	Mat...	BewertArt	Bezeichnung
10	RKIT1000	HD00		150	EA		EA		A			29.07.2019 00:0...			Flickzeug

Belegfluß

Geschäftspartner: 0000013000 Airport Bikes
Material: RKIT1000 Flickzeug

Beleg	Menge	Einheit	Ref. Wert	Währung	Am	Uhrzeit	Status
Terminauftrag 0000000009 / 10	200	EA	6.400,00	EUR	25.07.2019	09:16:07	erledigt
Auslieferung 0080000008 / 10	150	EA			25.07.2019	09:24:31	in Arbeit
Kommissionierauftrag 20190725 / 10	150	EA			25.07.2019	09:31:57	erledigt

Teilprozess 8: Warenausgang buchen

Auslieferung ändern

Auslieferung Warenausgang buchen

Auslieferung 80000008 ändern: Übersicht

Auslieferung Belegdatum
Warenempfänger Airport Bikes / Im Schwalbennest / 63263 Neu-Isenburg

Positionsübersicht Kommissionierung Laden Transport Statusübersicht Warenbewegungsdaten

Plan-Warenausg. 00:0... Gesamtgewicht OZ
Ist-Warenausg. Anzahl Packst.

Alle Positionen

Pos	Material	Liefermenge	ME	Bezeichnung	C..	Ptyp	K
10	RKIT1000	150	EA	Flickzeug	TAN	C	

Warenausgang buchen: Belege

Belegfluß													
		Statusübersicht	Beleg anzeigen	Servicebelege									
Geschäftspartner		0000013000 Airport Bikes											
Material		RKIT1000 Flickzeug											
Beleg		Menge	Einheit	Ref. Wert	Währung	Am	Uhrzeit	Status					
Terminauftrag 0000000009 / 10		200	EA	6.400,00	EUR	25.07.2019	09:16:07	erledigt					
Auslieferung 0080000008 / 10		150	EA			25.07.2019	09:24:31	in Arbeit					
	• Kommissionierauftrag 20190725 / 10	150	EA			25.07.2019	09:31:57	erledigt					
	• WL WarenausLieferung 4900007827 / 1	150	EA	2.400,00	EUR	25.07.2019	09:35:19	erledigt					

Materialbeleg 4900007827 anzeigen: Übersicht										
Details ab Pos. Material RW-Belege...										
Buchungsdatum	25.07.2019	MatSchein	0080000008	Name	CDRUMM					
Positionen										
Pos	Menge	EME	Material	Werk	LOrt	Charge	NF	BwA	S	V
		BME	Materialkurztext				ReservNr		Pos	EAu
1	150	EA	RKIT1000	HD00	TG00				601	-
			Flickzeug							

Warenausgang buchen: Belege

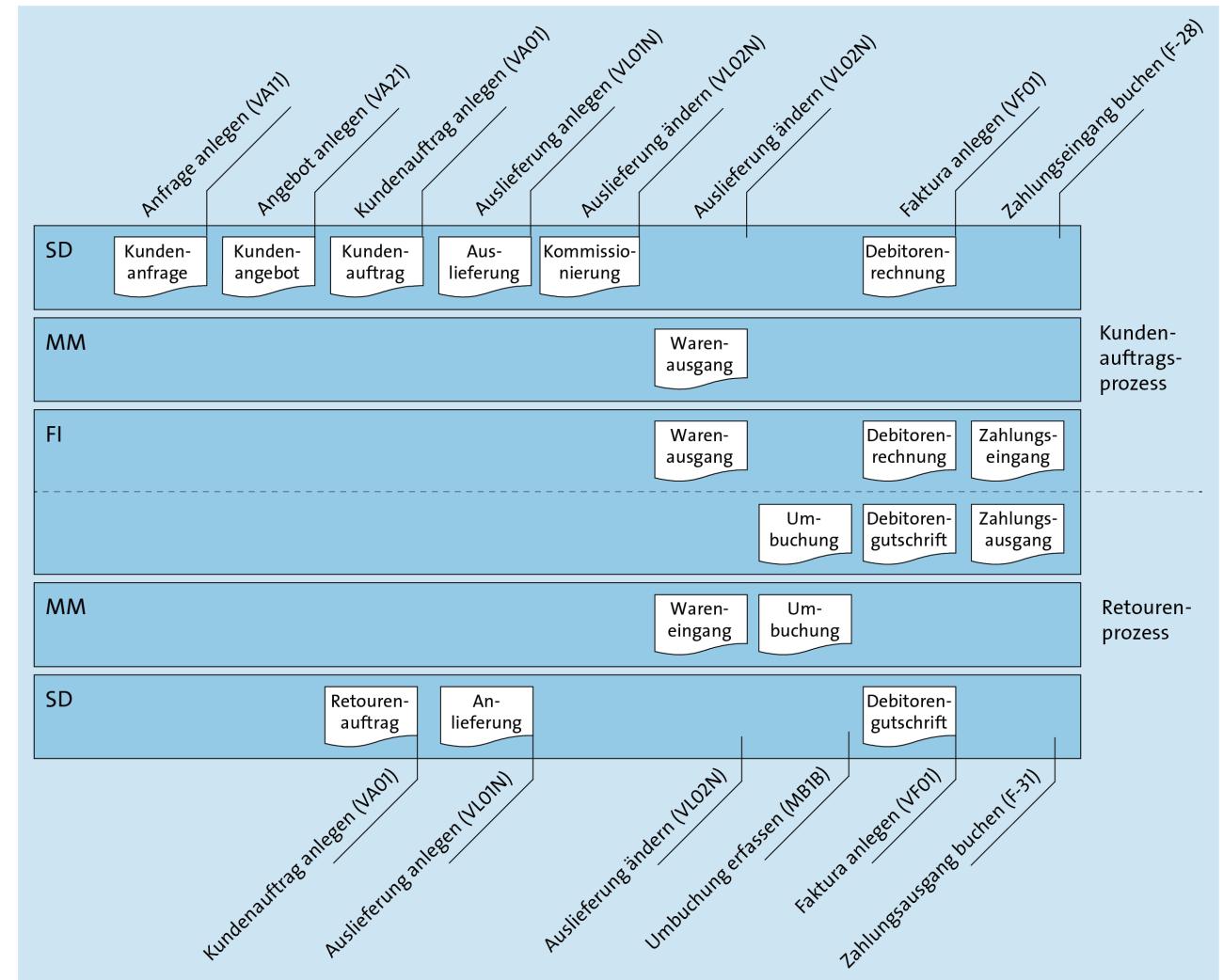
Beleg anzeigen: Erfassungssicht

Anzeigewährung Hauptbuchsicht

Belegnummer	4900000300	Buchungskreis	DE00	Geschäftsjahr	2019
Belegdatum	25.07.2019	Buchungsdatum	25.07.2019	Periode	7
Referenz	0080000008	Übergreifd.Nr.			
Währung	EUR	Texte vorhanden	<input type="checkbox"/>	Ledger-Gruppe	

Bu...	Pos	BS	S	Konto	Bezeichnung	Betrag	Währg	St
DE00	1	99		200200	Mat Handel	2.400,00-	EUR	
	2	81		780000	Herstellungskosten	2.400,00	EUR	

Teilprozess 9: Retoure abwickeln

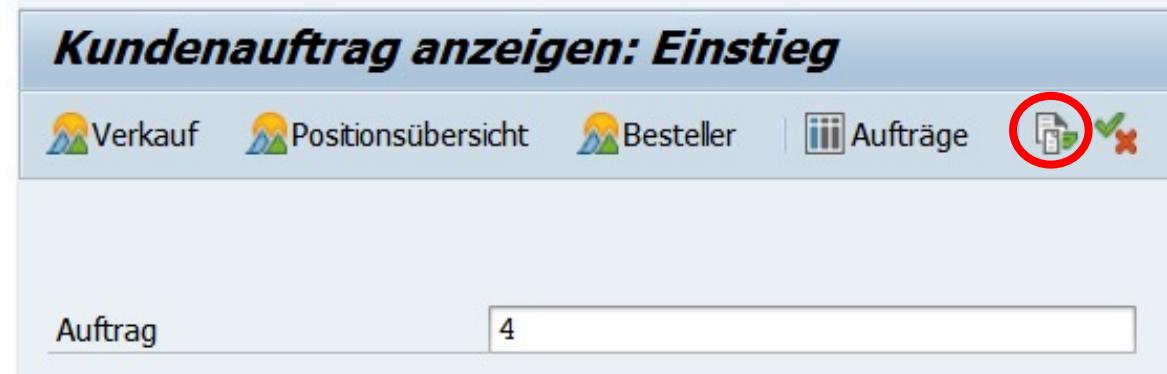




UCC-Fallstudie

Belegfluss analysieren

- Belegfluss gibt Übersicht über die in der Kundenauftragsabwicklung erzeugten Belege.
- Anzeigen des Belegflusses
 - Transaktion Kundenauftrag anzeigen (VA03)
 - Eingabe der Auftragsnummer
 - Klick auf Button „Belegfluss“
- Am Belegfluss lässt sich zu jedem Zeitpunkt der Ablauf des durchgeföhrten Prozesses erkennen.
- Anhand der Hierarchie ist die Abhängigkeit der verschiedenen Belege dargestellt.
- Am Status der Belege ist zu erkennen ob der Beleg abgeschlossen ist oder nicht.



Beleg	Menge	Einheit	Ref. Wert	Währung	Am	Uhrzeit	Status
Anfrage 0010000000 / 10	5 EA		15.000,00	USD	15.07.2019	18:50:13	erledigt
Angebot 0020000000 / 10	5 EA		14.012,50	USD	15.07.2019	18:53:23	erledigt
Terminauftrag 0000000004 / 10	5 EA		14.012,50	USD	15.07.2019	18:56:21	erledigt
Auslieferung 0080000003 / 10	5 EA				15.07.2019	19:16:07	erledigt
Kommissionierungsauftrag 20190715 / 10	5 EA				15.07.2019	19:17:35	erledigt
WL Warenauslieferung 4900007800 / 1	5 EA		7.000,00	USD	15.07.2019	19:19:12	erledigt
Rechnung 0090000003 / 10	5 EA		14.012,50	USD	15.07.2019	19:20:13	erledigt
Buchhaltungsbeleg 0090000003	5 EA				15.07.2019	19:20:13	ausgeziffert

Belegfluss analysieren

- Belegfluss auf Positionsebene
- Über den Menüpfad **Belegfluss • Sicht • Positionen** kann der Belegfluss auf Positionsebene angezeigt werden
- Auch hier stellt die Hierarchie die Abhängigkeit der verschiedenen Belegepositionen dar.
- Am Status der Belegepositionen ist zu erkennen ob der Beleg abgeschlossen ist oder nicht.

Belegfluß								
		Statusübersicht	Beleg anzeigen	Servicebelege				
Geschäftspartner	0000025000	The Bike Zone						
Material	DXTR1000 Deluxe Touring Bike (schwarz)							
Beleg	Menge	Einheit	Ref. Wert	Währung	Am	Uhrzeit	Status	
• Angebot 0020000000			20.092,50	USD	15.07.2019	18:53:23	erledigt	
• Terminauftrag 0000000004			20.092,50	USD	15.07.2019	18:56:21	erledigt	
• Anfrage 0010000000 / 10	5 EA		15.000,00	USD	15.07.2019	18:50:13	erledigt	
• Angebot 0020000000 / 10	5 EA		14.012,50	USD	15.07.2019	18:53:23	erledigt	
• Terminauftrag 0000000004 / 10	5 EA		14.012,50	USD	15.07.2019	18:56:21	erledigt	
• Auslieferung 0080000003 / 10	5 EA				15.07.2019	19:16:07	erledigt	
• Kommissionierauftrag 20190715 / 10	5 EA				15.07.2019	19:17:35	erledigt	
• WL WarenausLieferung 4900007800 / 1	5 EA		7.000,00	USD	15.07.2019	19:19:12	erledigt	
• Rechnung 0090000003 / 10	5 EA		14.012,50	USD	15.07.2019	19:20:13	erledigt	
• Buchhaltungsbeleg 0090000003	5 EA				15.07.2019	19:20:13	ausgezifft	
• Anfrage 0010000000 / 20	2 EA		6.400,00	USD	15.07.2019	18:50:13	erledigt	
• Angebot 0020000000 / 20	2 EA		6.080,00	USD	15.07.2019	18:53:23	erledigt	
• Terminauftrag 0000000004 / 20	2 EA		6.080,00	USD	15.07.2019	18:56:21	erledigt	
• Auslieferung 0080000003 / 20	2 EA				15.07.2019	19:16:07	erledigt	
• Kommissionierauftrag 20190715 / 20	2 EA				15.07.2019	19:17:41	erledigt	
• WL WarenausLieferung 4900007800 / 2	2 EA		3.000,00	USD	15.07.2019	19:19:12	erledigt	
• Rechnung 0090000003 / 20	2 EA		6.080,00	USD	15.07.2019	19:20:13	erledigt	
• Buchhaltungsbeleg 0090000003	2 EA				15.07.2019	19:20:13	ausgezifft	

Konditionen analysieren

Die Konditionsdaten auf Positionsebene enthalten folgende Informationen

- Die Konditionsart (KArt) PR00 enthält den Nettopreis des Materials DXTR1###.
 - Aus den fünf Fahrrädern ergibt sich in Summe ein Konditionswert von 15.000 US\$.
- Die Konditionsart K004 enthält den vergebenen Rabatt von 50 US\$
 - In Summe ergibt sich somit ein Rabattbetrag von 250 US\$.
- Die Konditionsart RA00 ist ein 5%-Rabatt auf den Nettopreis (737,50 US\$).
- Die Zeile Rabattbetrag zeigt die Zwischensumme aller Rabatte, in der Fallstudie 987,50 US\$.
- Aus dem Nettopreis und den Rabatten ergibt sich der Endbetrag von 2.803,50 US\$ pro Fahrrad oder 14.012,50 US\$ in Summe.
- Die Konditionsart VPRS zeigt die Kosten für das Material
 - In der Fallstudie ist das der Standardpreis des Materials aus den Materialstammdaten.
 - Dieser ermöglicht, den Nettopreis für ein Material mit den Kosten für das Material zu vergleichen.

Terminauftrag 4 anzeigen: Positionsdaten								
Position		10	Positionstyp		TAN	Normalposition		
Material		DXTR1000			Deluxe Touring Bike (schwarz)			
Verkauf A	Verkauf B	Versand	Faktura	Konditionen	Kontierung	Einteilungen	Partner	
Menge	5	EA	Netto	14.012,50	USD			
			Steuer	0,00				
Preiselemente								
I...	KArt	Bezeichnung	Betrag	Währg	pro	ME	Konditions Wert	Währg
	PR00	Preis	3.000,00	USD	1EA		15.000,00	USD
		Brutto	3.000,00	USD	1EA		15.000,00	USD
	K004	Material	50,00-	USD	1EA		250,00-	USD
	RA00	Proz. v. verm.	5,000-	%			737,50-	USD
		Rabattbetrag	197,50-	USD	1EA		987,50-	USD
		Bonusbasis	2.802,50	USD	1EA		14.012,50	USD
		Positionsnetto	2.802,50	USD	1EA		14.012,50	USD
		Nettowert 2	2.802,50	USD	1EA		14.012,50	USD
		Endbetrag	2.802,50	USD	1EA		14.012,50	USD
	SKTO	Skonto	0,000	%			0,00	USD
	VPRS	Verrechnungspreis	1.400,00	USD	1EA		7.000,00	USD
		Standard - USA /mit	1.402,50	USD	1EA		7.012,50	USD

Versandterminierung analysieren

- Zum Verständnis der durchgeföhrten Versandterminierung ist ein Blick in die im Customizing gepflegten Zeitdauern notwendig.
- Die Auslieferung des Kundenauftrags ist über die Versandstelle Miami erfolgt.
- Die im Customizing in der Transaktion OVLZ eingestellten relevanten Eigenschaften dieser Versandstelle sind in der Abbildung dargestellt.
- Für die Versandstelle Miami sind folgende Zeiten gepflegt
 - eine Ladezeit von einem Arbeitstag
 - eine Richtzeit von drei Arbeitstagen

Sicht "Org.-Einheit: Versandstelle - Arbeitszeit" ändern: Detail

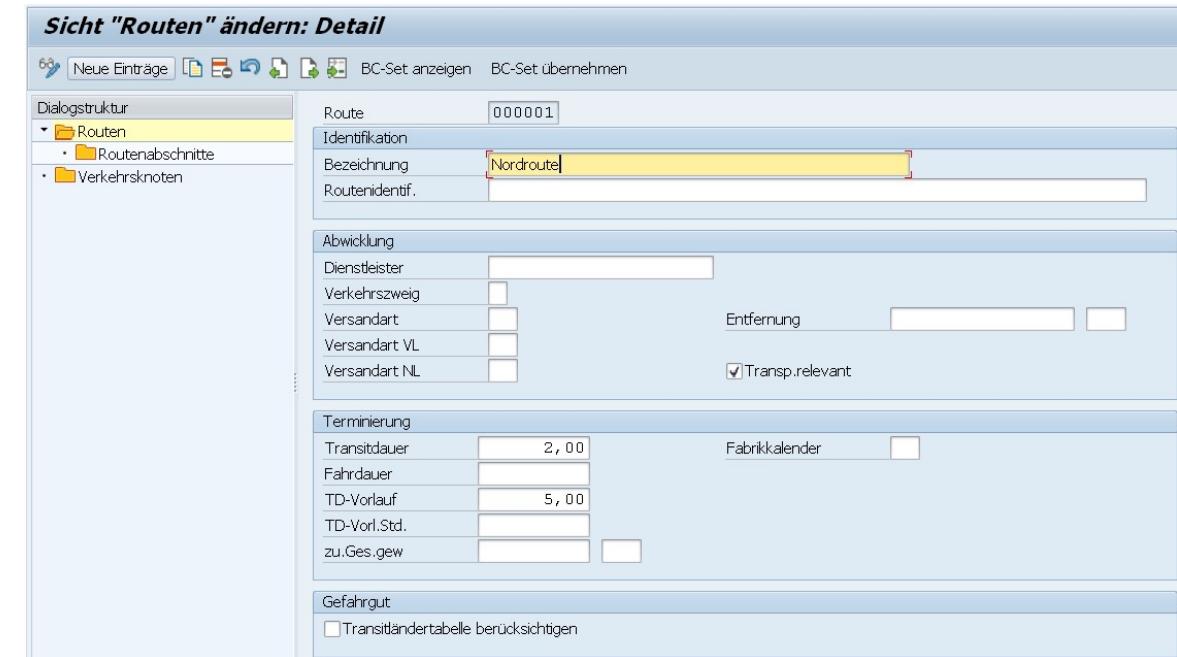
Versandstelle	MI00 VS Miami
Zeiten	
Fabrikalender	US USA
Arbeitszeiten	
Zeiten bestimmen	
Ladezeit bestimmen	<input checked="" type="checkbox"/> Default aus Versandstelle
Ladezeit Arbeitstage	1,00
Richtzeit bestimmen	<input checked="" type="checkbox"/> Default aus Versandstelle
Richtzeit Arbeitstage	3,00
Rundung Arbeitstage	

Versandterminierung analysieren

- Die Routenfindung ermittelte für den Kunden The Bike Zone und das Auslieferwerk Miami die Route mit der Bezeichnung „Nordroute“.
- Für diese Route sind im Customizing in der Transaktion OVTC folgende Werte gepflegt
 - Transitdauer von zwei Tage
 - TD-Vorlauf von fünf Tagen.

Sicht "Routen" ändern: Detail

Route: 000001
Identifikation
Bezeichnung: Nordroute
Routenidentif.
Abwicklung
Dienstleister
Verkehrszweig
Versandart
Versandart VL
Versandart NL
Entfernung
 Transp.relevant
Terminierung
Transitdauer: 2,00
Fahrdauer
TD-Vorlauf: 5,00
TD-Vorl.Std.
zu.Ges.gew
Fabrikkalender
Gefahrgut
 Transitländerabelle berücksichtigen



Versandterminierung analysieren

Terminauftrag 4 anzeigen: Einteilungsdaten

Einteilungsnummer 10 1 Einteilungstyp CP plang. Disposition
Material DXTR1000 Deluxe Touring Bike (schwarz)

Verkauf Versand **Beschaffung**

Bestätigte Menge 5 EA 1 EA <=> 1 EA

Lieferdatum	T 15.08.2019	Anlieferzeit	00:00
Warenausgangsdatum	13.08.2019	Warenausg.Zt	00:0...
Ladedatum	12.08.2019	Ladezeit	00:00
Mat.Bereitst.Datum	09.08.2019	MatBereits.Zeit	00:0...
Transportdispodatum	07.08.2019	TranspDispoZeit	00:00

Versandstelle MI00 VS Miami
Route 000001 Nordroute
Routenfahrplan
Liefersperre

Übung:

- Berechnen Sie auf Basis des von Ihnen in der UCC-Fallstudie verwendeten Wunschlieferdatums und des eingegebenen Auftragserfassungsdatums (entspricht hier dem Bestelldatum) die Termine aller Versandaktivitäten.

Rückwärtsterminierung

Wunschlieferdatum_R

Warenausgangsdatum_R

Ladedatum_R

Transportdispodatum_R

Materialbereitstellungsdatum_R

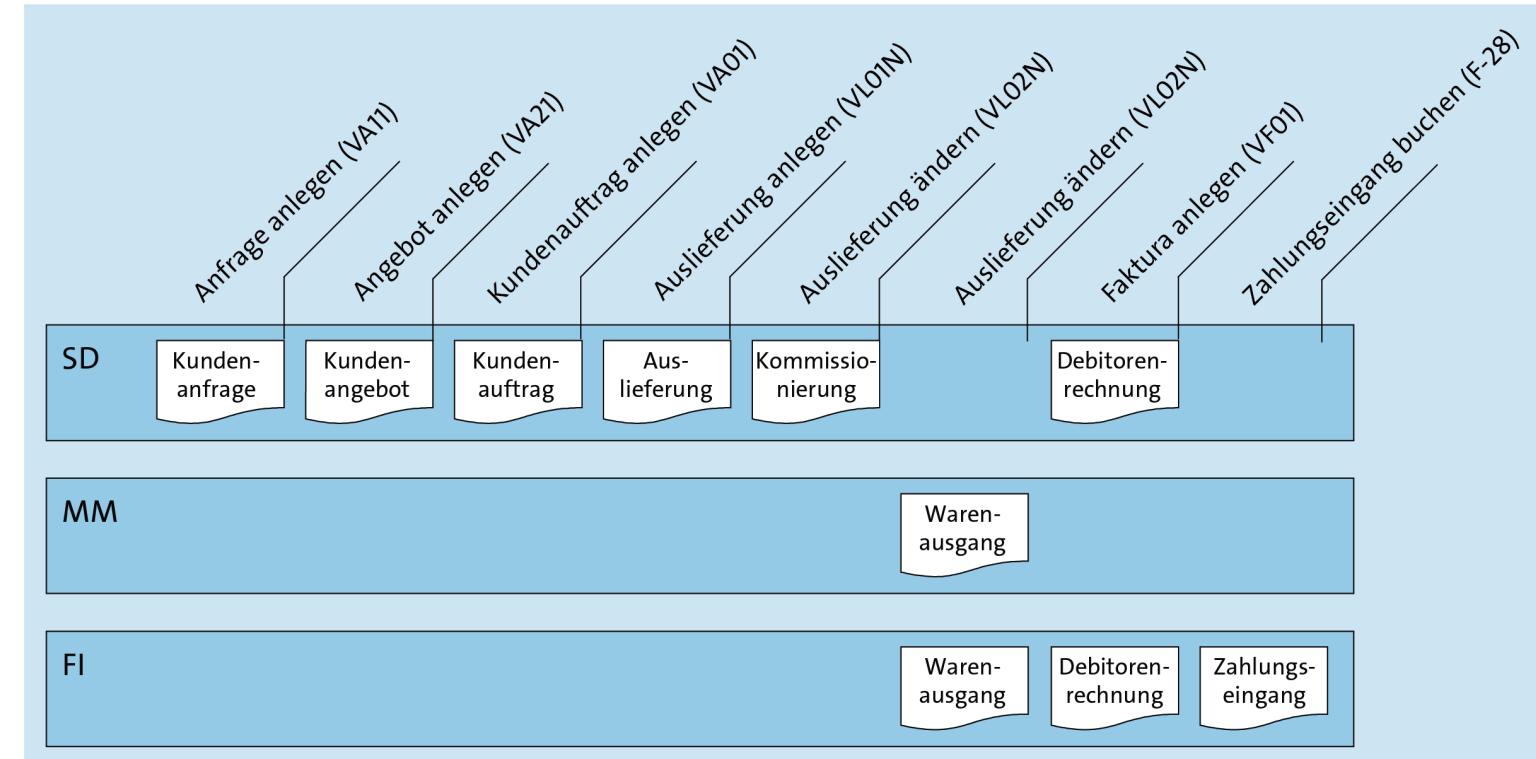
Belege

- Veränderungen durch Aktivitäten wie die Erfassung einer Kundenanfrage oder die Erstellung eines Kundenauftrags werden im SAP-ERP-System als Belege gespeichert.
- Über die Belege kann jeder Geschäftsvorgang mit einem Kunden nachvollzogen werden.

▪ Rechts: Überblick über typische Belege im Kundenauftragsprozess und die Transaktion, mit denen sie angelegt werden.

▪ Integration mit Komponente MM (Warenausgang)

▪ Integration mit Komponente FI (Warenausgang, Rechnung, Zahlungseingang)



Buchung des Warenausgangs

- Bei Buchung des Warenausgangs entstehen 2 Belege:
 - Materialbeleg (Abbildung oben)
Transaktion **Materialbeleg anzeigen** (MB03)
 - Buchhaltungsbeleg (Abbildung unten)
Transaktion **Beleg anzeigen** (FB03)
- Materialbeleg dokumentiert mengenmäßigen Abgang aus dem Bestand von Fertigerzeugnissen.
Bewegungsart 601 (Warenauslieferung)
- Buchhaltungsbeleg dokumentiert den wertmäßigen Abgang an Fertigerzeugnissen.
- Buchungen auf den Konten:
 - Materialbestand Fertigerzeugnisse 200100 (Habenseite)
 - Herstellungskosten 780000 (Sollseite)

Materialbeleg 4900007800 anzeigen: Übersicht

Pos	Menge	EME	Material	Werk	LOrt	Charge	NF	BwA	S	V
		BME	Materialkurztext			ReservNr	Pos	EAu		
1 5		EA	DXTR1000	MI00	FG00		601	-		
			Deluxe Touring Bike (schwarz)							
2 2		EA	PRTR1000	MI00	FG00		601	-		
			Profi Touringbike (schwarz)							

Beleg anzeigen: Erfassungssicht

Belegnummer	Buchungskreis	Geschäftsjahr
Belegdatum	Buchungsdatum	Periode
Referenz	Übergreifd.Nr	
Währung	Texte vorhanden	Ledger-Gruppe
4900007499	US00	2019
21.10.2019	21.10.2019	10
0080000003		
USD	<input type="checkbox"/>	

BuKr.	Pos	BS	SK Konto	Bezeichnung	Betrag	Währg	St
US00	1 99		200100	Mat Fertig	7.000,00-	USD	
	2 81		780000	Herstellungskosten	7.000,00	USD	
	3 99		200100	Mat Fertig	3.000,00-	USD	
	4 81		780000	Herstellungskosten	3.000,00	USD	

Buchung der Kundenrechnung

Fakturierung erzeugt Debitorenrechnung.

Bei Erfassung der Debitorenrechnung im Vertrieb entstehen 2 Belege:

- Vertriebsbeleg (Abbildung oben)
Transaktion **Rechnung anzeigen** (VF03)
- Buchhaltungsbeleg (Abbildung unten)
Transaktion **Beleg anzeigen** (FB03)

Rechnung 90000003 (F2 anzeigen: Übersicht - Fakturapositionen)

Rechnung	90000003	Nettowert	20.092,50	USD
Regulierer	25000			
Fakturadatum	21.10.2019			

Pos	Bezeichnung	Fakturierte Menge	ME	Nettowert	Material
10	Deluxe Touring Bike (schwarz)	5	EA	14.012,50	DXTR1000
20	Profi Touringbike (schwarz)	2	EA	6.080,00	PRTR1000

Beispiel:

- Kunde (**Regulierer**) 25000: The Bike Zone
- Verbuchte Forderung über **Nettowert** von 20.092,50 USD
- bezogen auf den Verkauf von 5 Deluxe Touring Bikes (schwarz) und 2 Profi Touringbikes (schwarz)
- Buchungen auf den Konten:
 - Debitorenkonto 25000 (Sollseite)
 - Verkaufserlöse 600000 (Habenseite)
 - Rabatte 610000 (Sollseite)

Beleg anzeigen: Erfassungssicht

Belegnummer	90000003	Buchungskreis	US00	Geschäftsjahr	2019
Belegdatum	21.10.2019	Buchungsdatum	21.10.2019	Periode	10
Referenz	000	Übergreifd.Nr			
Währung	USD	Texte vorhanden	<input type="checkbox"/>	Ledger-Gruppe	

BuKr.	Pos	BS	SK Konto	Bezeichnung	Betrag	Währg	St
US00	1 01	25000	The Bike Zone		20.092,50	USD	
	2 50	600000	Erl Verkauf		15.000,00-	USD	
	3 40	610000	Erlösschm.		250,00	USD	
	4 40	610000	Erlösschm.		737,50	USD	
	5 50	600000	Erl Verkauf		6.400,00-	USD	
	6 40	610000	Erlösschm.		320,00	USD	

Buchung der Kundenrechnung

- Buchung der Forderungen erfolgt doppelt:
 - im Debitorenbuch
 - im Hauptbuch
- Abbildung:
Hauptbuchkonto „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“, Kontonummer 110000
- Abstimmkonto von The Bike Zone

Beleg anzeigen: Hauptbuchsicht

Anzeigewährung Erfassungssicht

Erfassungssicht

Belegnummer	90000003	Buchungskreis	US00	Geschäftsjahr	2019
Belegdatum	21.10.2019	Buchungsdatum	21.10.2019	Periode	10
Referenz	000	Übergreifd.Nr			
Währung	USD	Texte vorhanden	<input type="checkbox"/>	Ledger-Gruppe	

Ledger 0L

Beleg	90000003	GeschJahr	2019	Periode	10
-------	----------	-----------	------	---------	----

Journal

BuKr.	Pos	LPos	BS	SK Konto	Bezeichnung	Betrag	Währg	St
US00	1	000001	01	110000	Ford L.u.L.	20.092,50	USD	
	2	000002	50	600000	Erl Verkauf	15.000,00-	USD	
	3	000003	40	610000	Erlösschm.	250,00	USD	
	4	000004	40	610000	Erlösschm.	737,50	USD	
	5	000005	50	600000	Erl Verkauf	6.400,00-	USD	
	6	000006	40	610000	Erlösschm.	320,00	USD	

Buchung des Zahlungseingangs

- Buchung des Zahlungseingangs erzeugt nur einen Buchhaltungsbeleg
- Ausgleich der Forderungen erfolgt ebenfalls doppelt
 - im Debitorenbuch (oben)
 - im Hauptbuch (unten)
- Buchungen auf den Konten:
 - Debitorenkonto 25000 (Habenseite)
 - Forderungen aus Lieferungen und Leistungen 110000 (Habenseite)
 - Bank 100000 (Sollseite)
- Wieder Transaktion **Beleg anzeigen** (FB03)

Beleg anzeigen: Erfassungssicht

Erfassungssicht		Buchungskreis		Geschäftsjahr			
Belegnummer	1400000003	Buchungskreis	US00	Geschäftsjahr	2019		
Belegdatum	21.10.2019	Buchungsdatum	21.10.2019	Periode	10		
Referenz		Übergreifd.Nr		Texte vorhanden	<input type="checkbox"/>		
Währung	USD	Ledger-Gruppe					
BuKr.	Pos	BS	SK Konto	Bezeichnung	Betrag	Währg	St
US00	1	40	100000	Bank	20.092,50	USD	
	2	15	25000	The Bike Zone	20.092,50-	USD	

Beleg anzeigen: Hauptbuchsicht

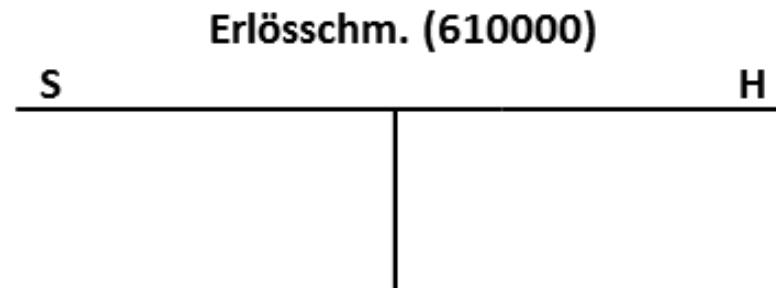
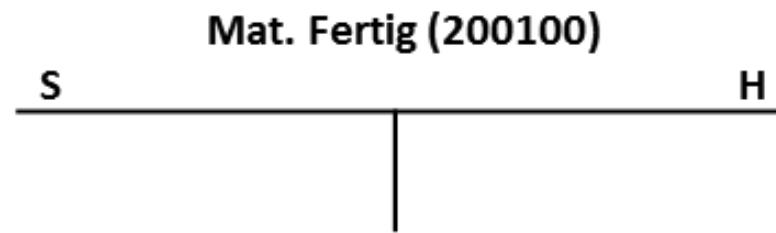
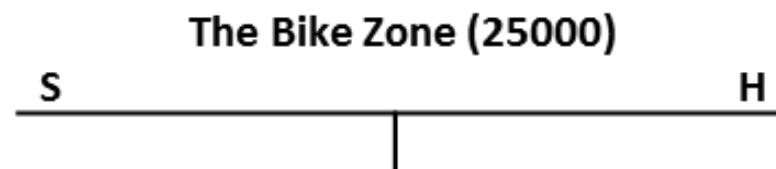
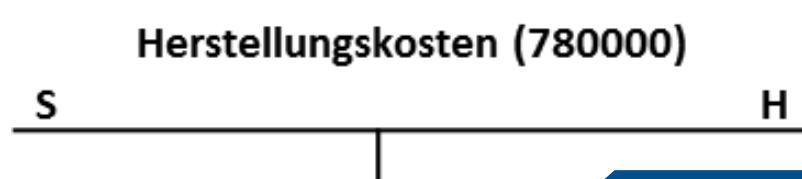
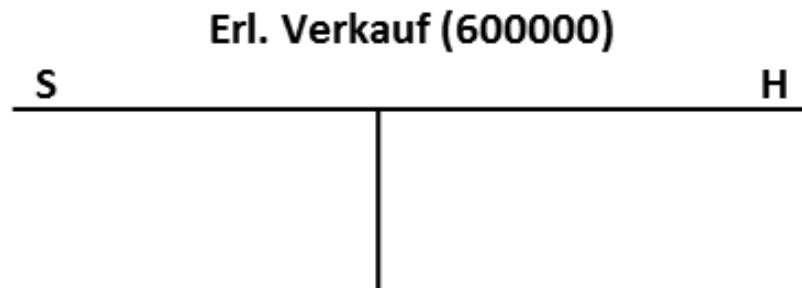
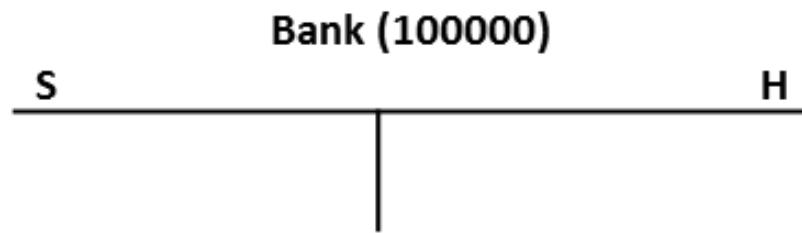
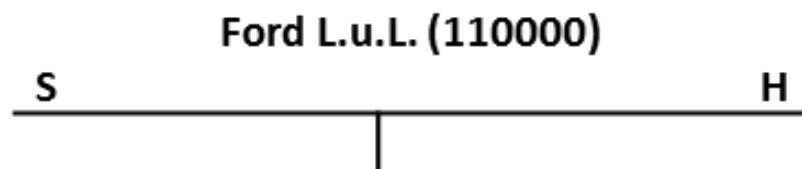
Erfassungssicht		Buchungskreis		Geschäftsjahr				
Belegnummer	1400000003	Buchungskreis	US00	Geschäftsjahr	2019			
Belegdatum	21.10.2019	Buchungsdatum	21.10.2019	Periode	10			
Referenz		Übergreifd.Nr		Texte vorhanden	<input type="checkbox"/>			
Währung	USD	Ledger-Gruppe						
Ledger OL	Beleg		GeschJahr	Period				
	1400000003		2019	10				
BuKr.	Pos	LPos	BS	SK Konto	Bezeichnung	Betrag	Währg	St
US00	1	000001	40	100000	Bank	20.092,50	USD	
	2	000002	15	110000	Ford L.u.L.	20.092,50-	USD	

Übung Buchungsanalyse

- Erfassen Sie alle Buchungen aus der UCC-Fallstudie Vertrieb in den T-Konten auf der nächsten Folie
- Notieren Sie für jede Buchung die laufende Nummer und den Buchungsbetrag (wie in der Tabelle unten dargestellt)

Lfd.Nr.	Vorgang	Belegnr. (FI)
1	Warenausgang buchen	4900007499
2	Kundenrechnung fakturieren	90000003
3	Zahlungseingang buchen	1400000003

Übung Buchungsanalyse





Praxisfall SD1: Retourenabwicklung

Retoure – Integration mit dem Finanzwesen

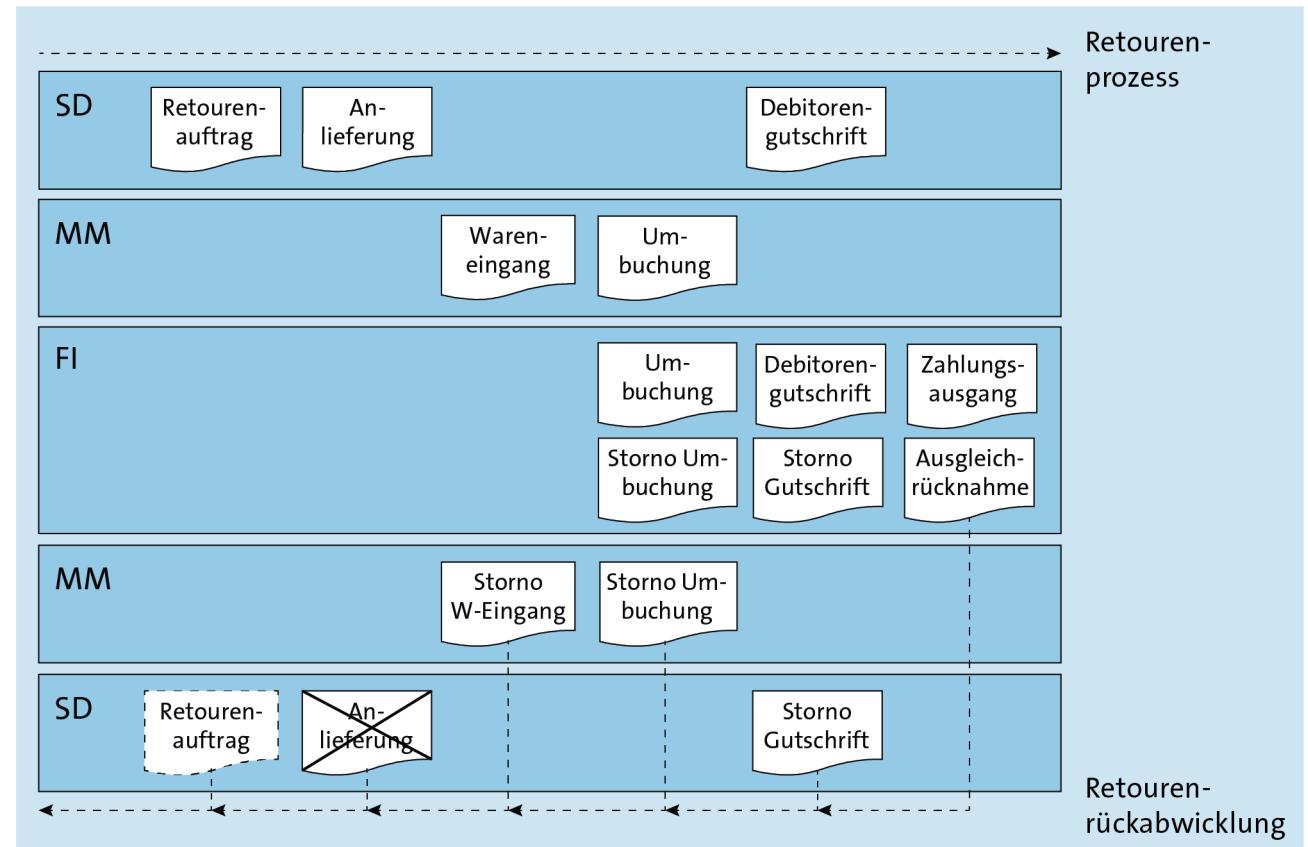
Ford L.u.L. (110000)				The Bike Zone (25000)			
S		H		S		H	
2	20.092,50	3	20.092,50	2	20.092,50	3	20.092,50
5	5.605,00	4	5.605,00	5	5.605,00	4	5.605,00
Bank (100000)				Mat. Fertig (200100)			
S		H		S		H	
3	20.092,50	5	5.605,00	6	2.800,00	1	7.000,00
				1			3.000,00
Erl. Verkauf (600000)				Erlösschm. (610000)			
S		H		S		H	
4	6.000,00	2	15.000,00	2	250,00	4	100,00
		2	6.400,00	2	737,50	4	295,00
				2	320,00		
Herstellungskosten (780000)							
S		H					
1	7.000,00	6	2.800,00				
1	3.000,00						





Praxisfall SD2: Retourenrückabwicklung

Belege bei der Retourenrückabwicklung



Storno – Integration mit dem Finanzwesen

Ford L.u.L. (110000)				The Bike Zone (25000)			
S		H		S		H	
2	20.092,50	3	20.092,50	2	20.092,50	3	20.092,50
5	5.605,00	4	5.605,00	5	5.605,00	4	5.605,00
Bank (100000)				Mat. Fertig (200100)			
S		H		S		H	
3	20.092,50	5	5.605,00	6	2.800,00	1	7.000,00
7	5.605,50					1	3.000,00
						9	2.800,00
Erl. Verkauf (600000)				Erlösschm. (610000)			
S		H		S		H	
4	6.000,00	2	15.000,00	2	250,00	4	100,00
		2	6.400,00	2	737,50	4	295,00
		8	6.000,00	2	320,00		
				8	100,00		
				8	295,00		
Herstellungskosten (780000)							
S		H					
1	7.000,00	6	2.800,00				
1	3.000,00						
9	2.800,00						

Quellen

- M. E. Porter, *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, 1. Aufl., The Free Press 1985
- D. Vahs, J. Schäfer-Kunz, *Einführung in die Betriebswirtschaftslehre*, 7. Aufl., Schaffer-Poeschel 2015
- N. Gronau, *Enterprise Resource Planning: Architektur, Funktionen und Management von ERP-Systemen*, 3. Aufl., De Gruyter Oldenbourg 2014
- M. Hesseler, M. Görtz, *Basiswissen ERP-Systeme*, 1. Aufl., Springer 2017
- F. Bäuerle, *Global Bike Images*, auf: <https://github.com/FlorianBaeuerle/Global-Bike-Images> [2019]
- A.-W. Scheer, *Architektur integrierter Informationssysteme*, 2. Aufl., Springer 1992
- J. Scheibler, W. Schuberth, *Praxishandbuch Vertrieb mit SAP*, 4. Aufl., SAP PRESS 2013
- A. Käber, *Warehouse Management mit SAP ERP. Effektive Lagerverwaltung mit WM*, 3. Aufl., SAP PRESS 2018
- d-maps, *Landkarten Vereinigte Staaten (USA)*, unter: <https://d-maps.com/m/america/usa/usa/usa25.wmf> [2019]
- d-maps, *Landkarten Deutschland*, unter: https://d-maps.com/m/europa/germany/allemagne_de/allemagne_de21.wmf [2019]