

Vertrieb

Begleitmaterial zum Buch:

Einstieg in SAP S/4HANA®
Geschäftsprozesse, Anwendungen, Zusammenhänge
Erklärt am Beispielunternehmen Global Bike

1. Auflage, 2022

Stand: 28.11.2022



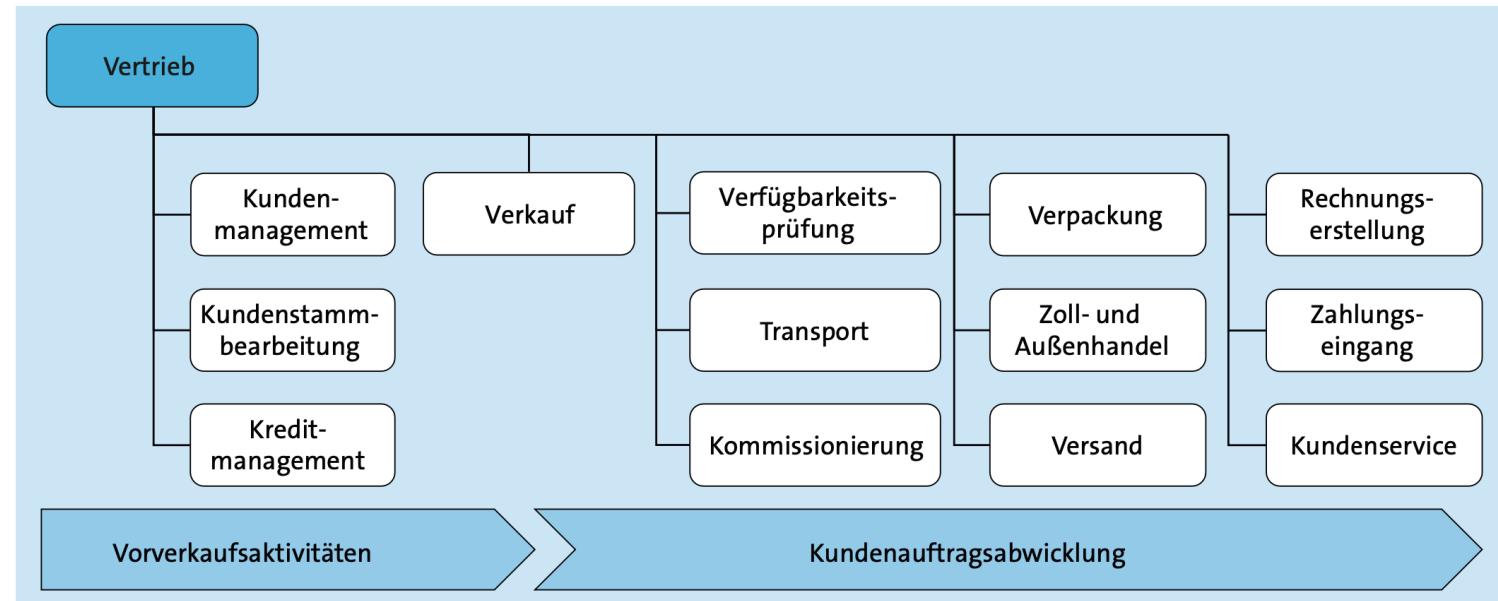
Agenda

- Betriebliche Aufgaben und Akteure
- Organisationsdaten
- Stammdaten
- Bewegungsdaten
- Teilprozesse
- UCC-Fallstudie
- Praxisfall Vertrieb 1: Retourenabwicklung
- Praxisfall Vertrieb 2: Retourenrückabwicklung

Betriebliche Aufgaben und Akteure

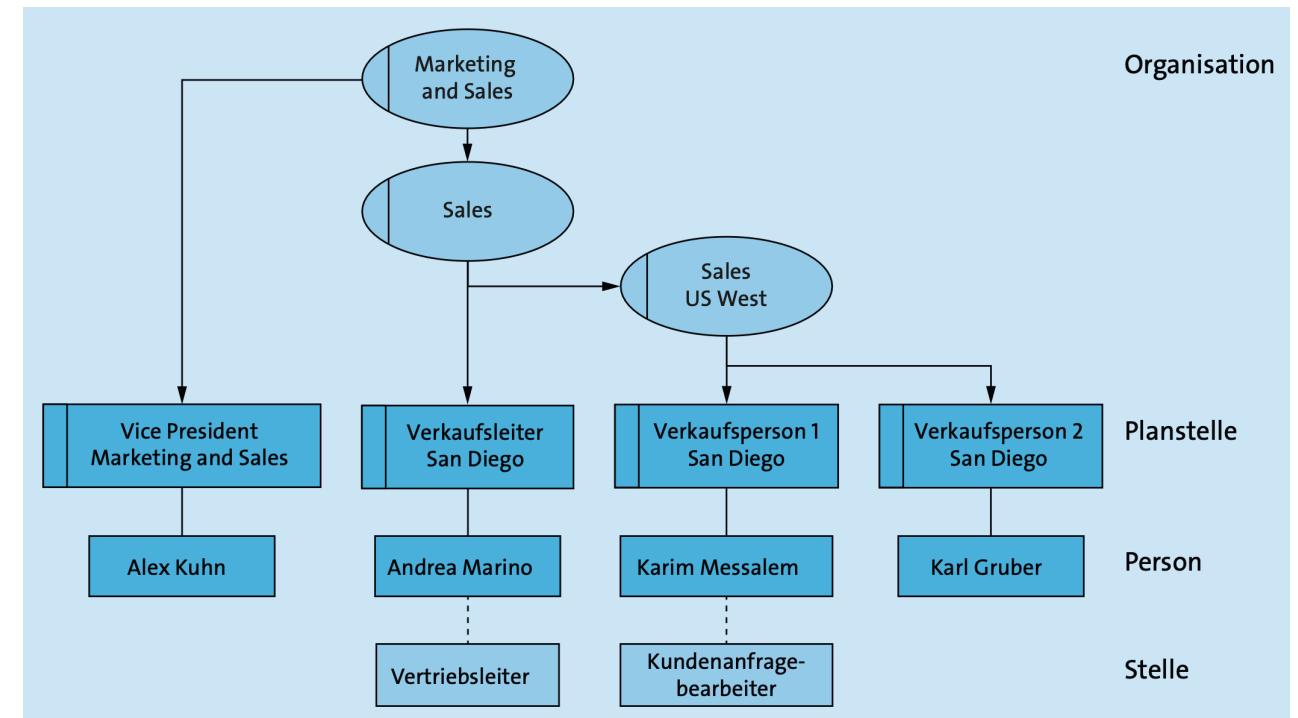
Aufgaben des Vertriebs

- 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



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 Deutschland

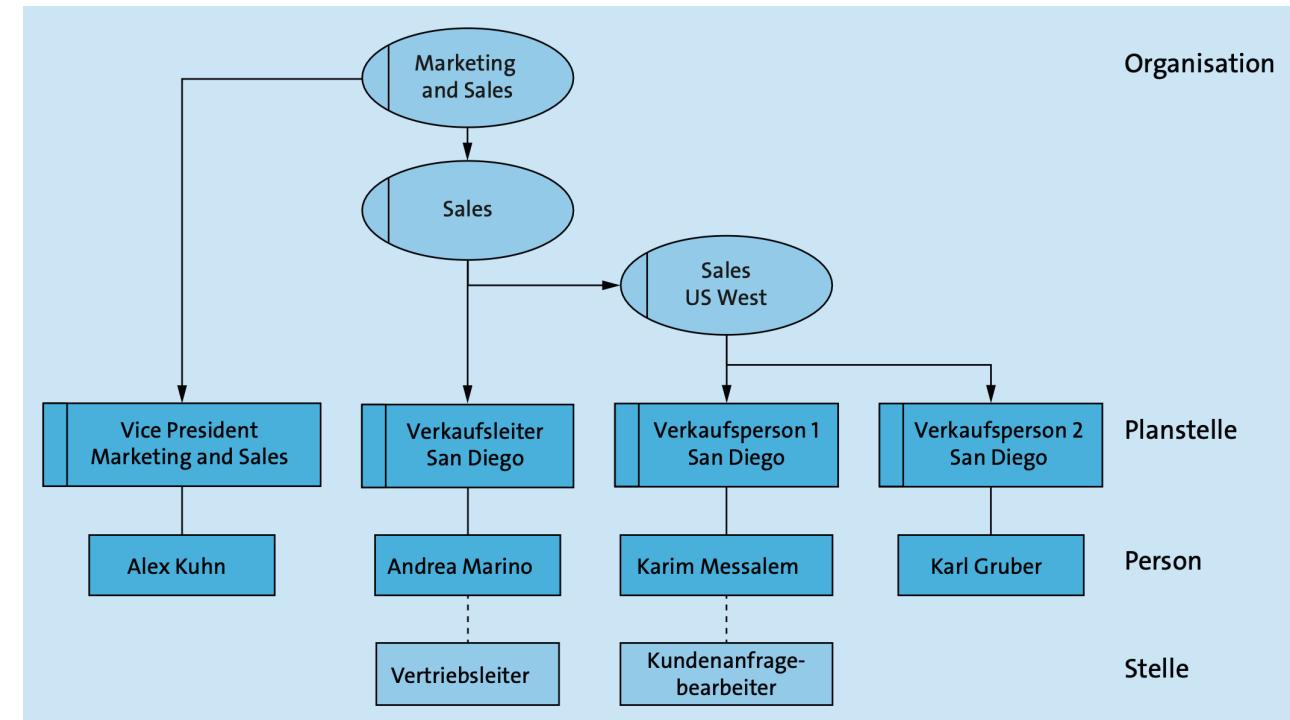


Stellen und Planstellen bei Global Bike

- 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.

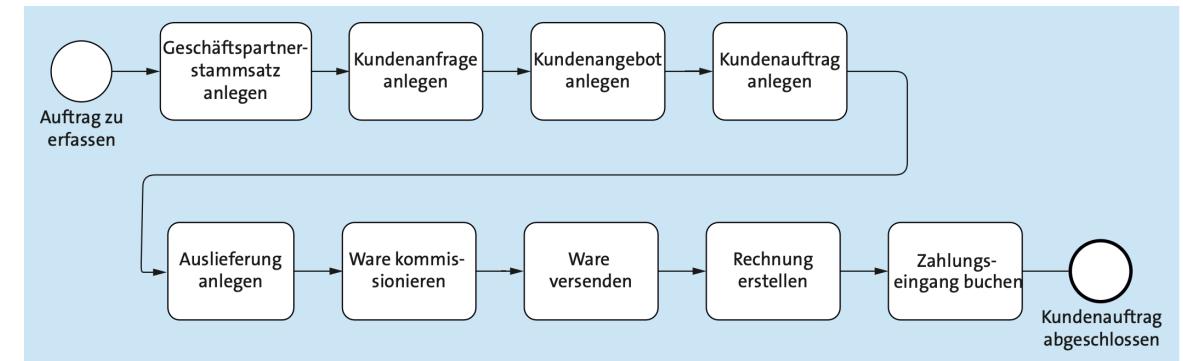
Hinweis

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



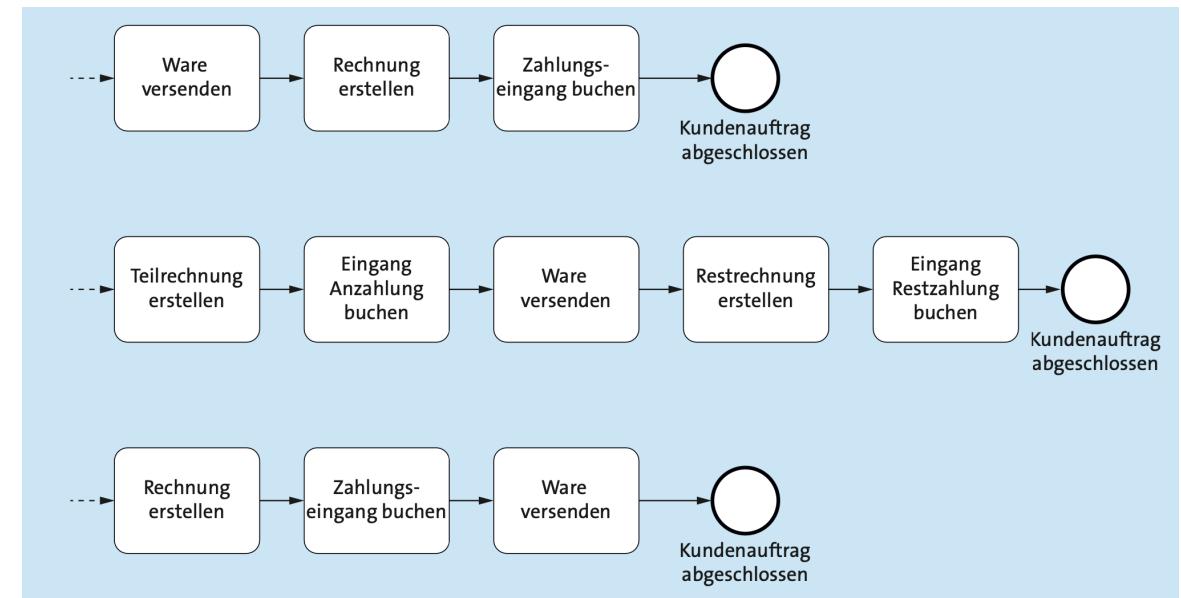
Erweiterte Kundenauftragsabwicklung

- 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:
 1. Für einen Neukunden muss ein Kundenstammsatz angelegt werden.
 2. Dieser Kunde stellt eine offizielle Anfrage.
 3. Mit Bezug auf diese Kundenanfrage wird ein Angebot erstellt.
 4. Der Kunde nimmt dieses Angebot an.
 5. Mit Bezug auf dieses Angebot wird ein Kundenauftrag erstellt.
 6. Die Ware ist in ausreichender Menge am Lager vorrätig.
 7. Die Ware wird ohne Vorauszahlung kommissioniert und versandt.
 8. Es ist keine Mahnung notwendig.



Prozessvarianten und Prozessverzweigungen

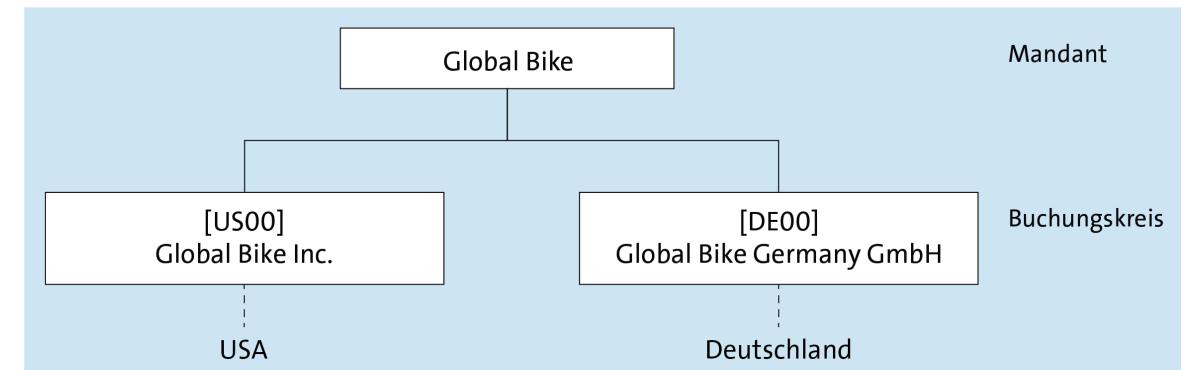
- Eine Vielzahl von Prozessvarianten ist möglich.
- Mithilfe von Unternehmensregeln (so genannten Business Rules) kann man z.B. fest einstellen, in welchen Regionen Kunden zwingend Vorauszahlungen leisten müssen.
- Flexibler als Prozessvarianten können Prozessverzweigungen eingesetzt werden. Diese definieren 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

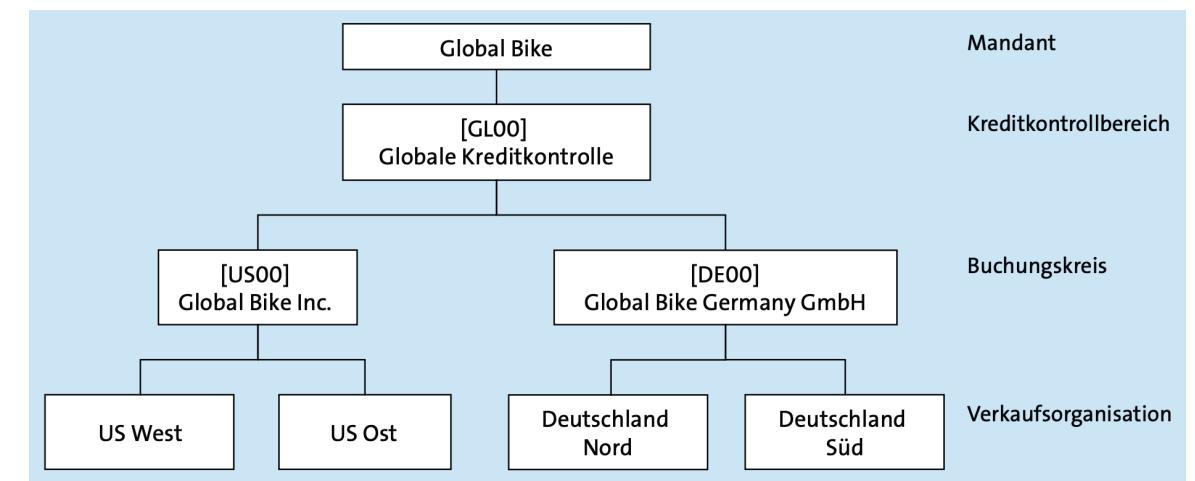
Mandant und Buchungskreis

- Der Mandant stellt die größte handelsrechtliche organisatorische Einheit in SAP S/4HANA 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.



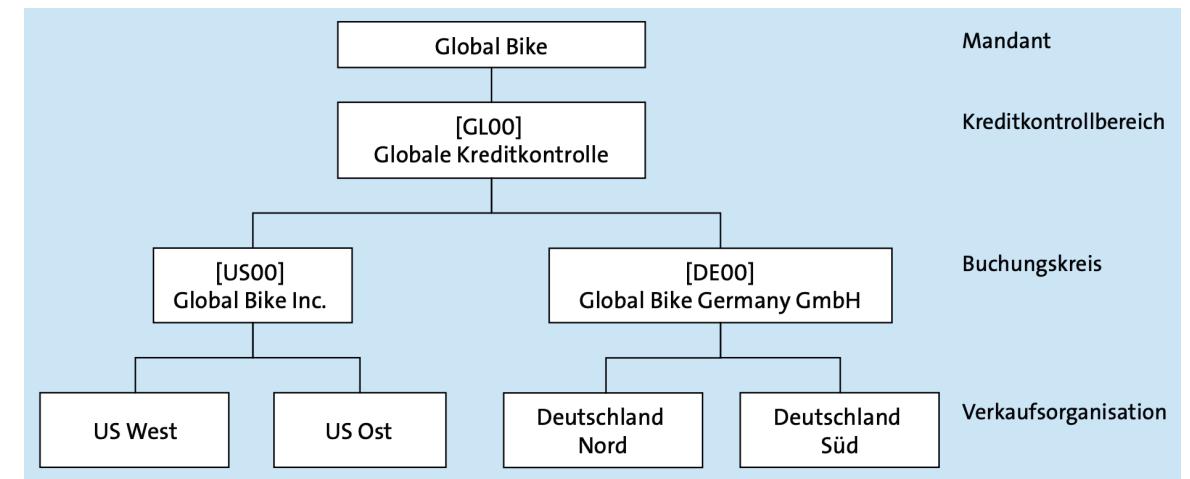
Kreditkontrollbereich

- 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 S/4HANA hinterlegt werden kann.
- Falls mit dem Auftragsvolumen ein gesetztes Kundenlimit überschritten wäre, kann SAP S/4HANA 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.



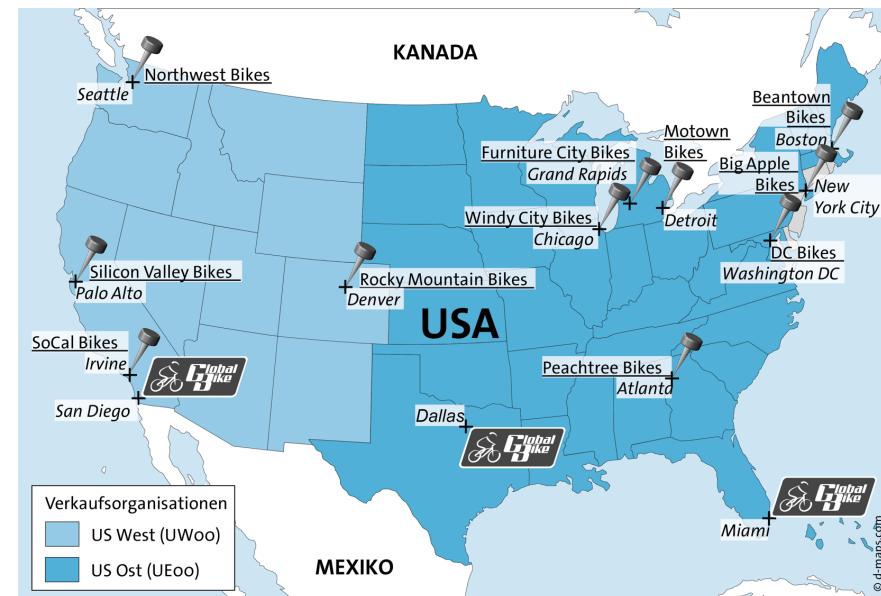
Verkaufsorganisation

- 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 Unterteilung des Marktes.

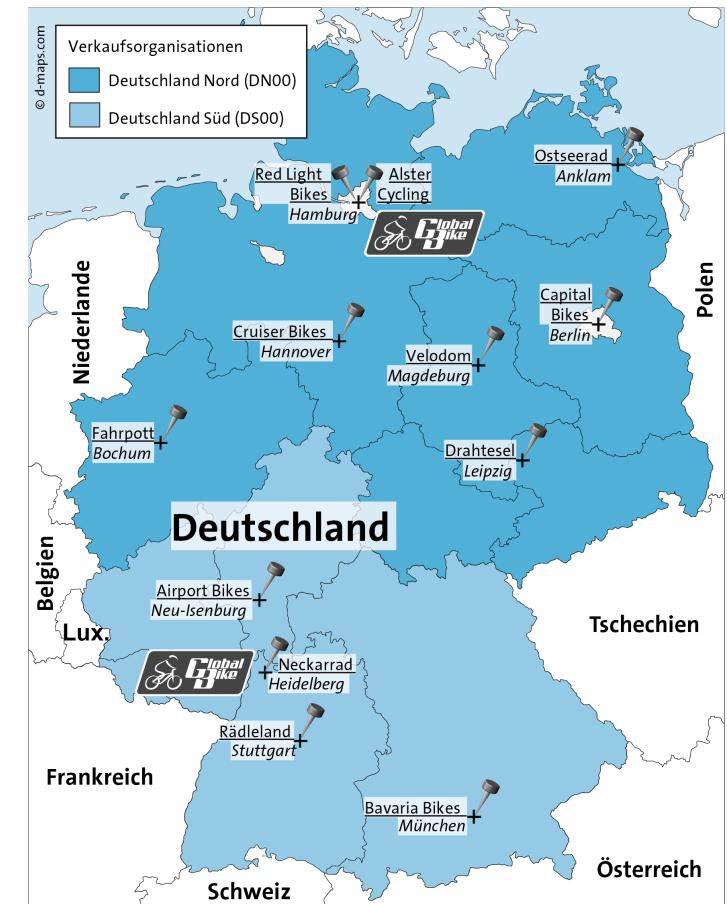


Verkaufsorganisationen in Deutschland

- 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>)



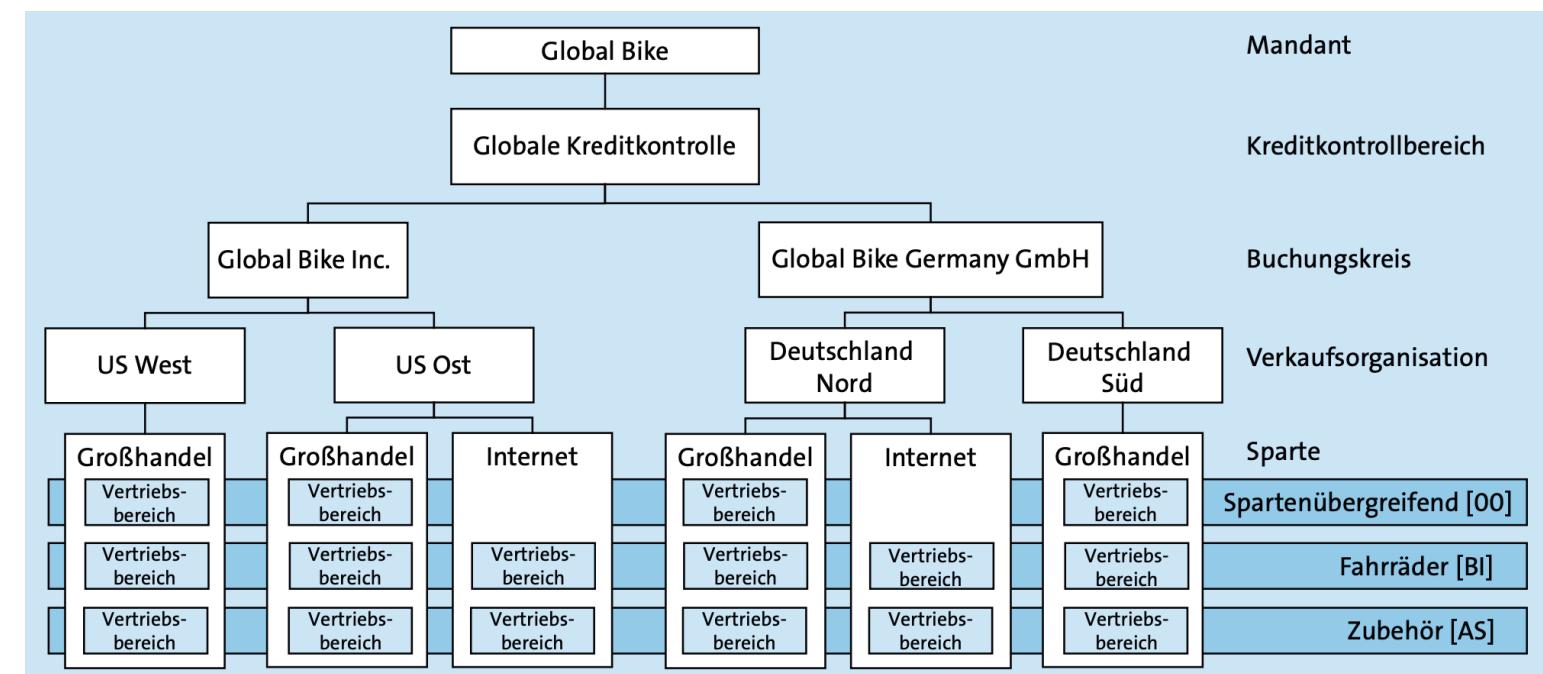
(Quelle Kartenmaterial: <https://d-maps.com>)

Vertriebsbereich, Vertriebslinie und Sparte

- Als Vertriebswege werden in SAP S/4HANA Distributionskanäle bezeichnet, über die Produkte und Dienst-leistungen zu den Kunden gelangen. Global Bike verkauft seine Fahrräder an den Großhandel und über das Internet.
- Kombinationen aus Verkaufsorganisationen und Vertriebswegen werden in SAP S/4HANA 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 S/4HANA die Sparte als weitere Organisations-einheit des Vertriebs verwendet werden. Global Bike nutzt zwei Sparten: Fahrräder und Zubehör.
- Da in SAP S/4HANA einem Kundenauftrag nur genau eine Sparte zugeordnet werden kann, gibt es bei Global Bike darüber hinaus die dritte Kategorie spartenübergreifend. Für Materialien verschiedener Produkt-gruppen, die gemeinsam in einem Kundenauftrag verwendet werden sollen, muss dieser spartenüber-greifende 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

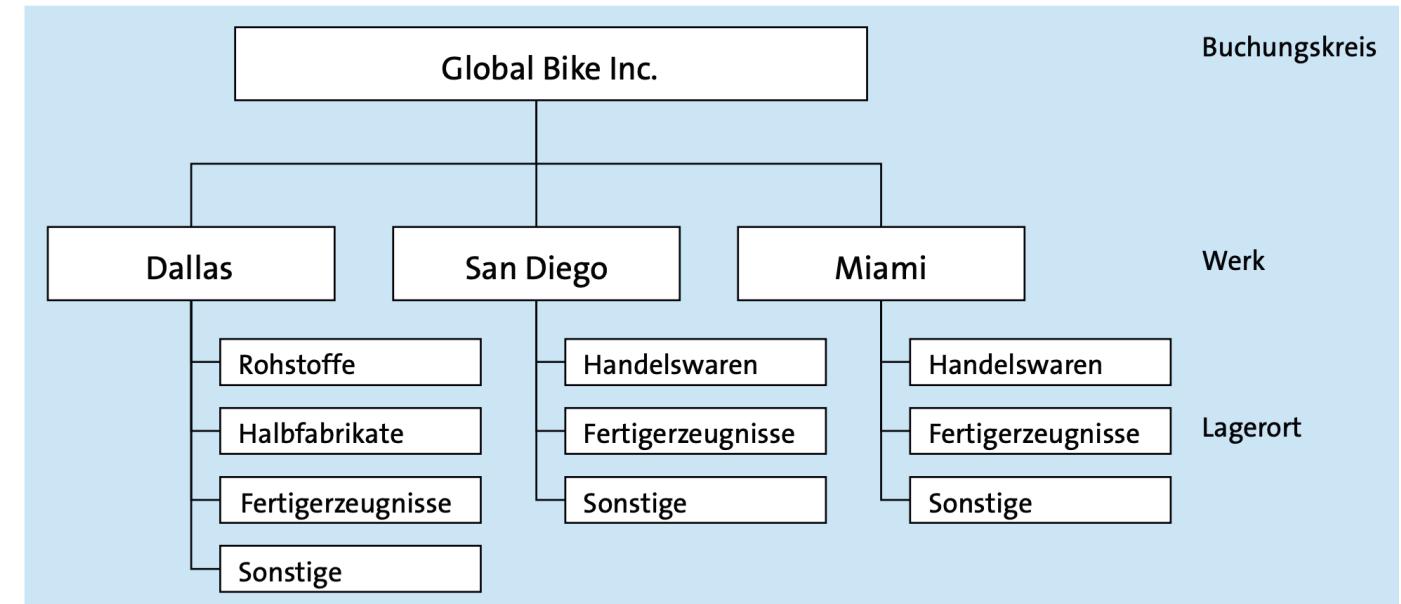
- Für jeden Vertriebsbereich können ein oder mehrere Verkaufsbüros definiert sein. Diese sind für den Verkauf in einem geografischen Gebiet zuständig.
- Ein Verkaufsbüro kann wiederum einem oder mehreren Vertriebsbereichen zugeordnet sein. In Global Bike verfügen alle fünf Standorte über je ein Verkaufsbüro.
- 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

Geschäftspartner in der Rolle Kunde / Debitor

SAP Geschäftspartner

Rocky Mountain Bikes
125000

Grunddaten Rollen Adresse Bankkonten Zahlungskarten Identifikation Ansprechpartner Anlagen

Geschäftspartnerrolle Gültigkeitsbeginn Gültigkeitsende

Debitor FLCU00	08/18/2021	12/31/9999
Kunde FLCU01	08/18/2021	12/31/9999

Suchen

Geschäftspartnerrolle Gültigkeitsbeginn Gültigkeitsende

Debitor FLCU00	08/18/2021	12/31/9999
Kunde FLCU01	08/18/2021	12/31/9999

Adresse

Standardadresse

Straße: 3001 Elm St	Land: USA (US)	Postleitzahl des Postfachs: -
Hausnummer:	Rezipient:	Postfach:

- Fiori-App: **Geschäftspartnerstammdaten verwalten**
- In SAP S/4HANA werden alle Informationen von Geschäftspartnern, an die Produkte und Dienstleistungen verkauft werden, zentral in Geschäftspartnerstammsätzen mit der Rolle Kunde gespeichert.
- Diese Informationen sind auf die Sichten Adresse, Steuerungsdaten, Zahlungsverkehr, Marketing und Exportdaten verteilt.

Drei Bereiche

- Der Geschäftspartnerstammsatz zum Kunden ist in drei Bereiche unterteilt:
 - Allgemeine Daten
 - Buchungskreisdaten
 - Vertriebsbereichsdaten
- Allgemeine Daten sind für den Geschäftspartner, unabhängig von seiner Rolle, Weise gültig. Zu diesen mandantenweit geltenden Geschäftspartnerdaten gehören z.B. die eindeutige Geschäftspartnernummer, sein Name, seine postalische Hauptadresse sowie weitere Kommunikationskanäle.
- Weiter enthält ein Geschäftspartnerstammsatz in der Rolle Kunde 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 Standardaus-lieferungswerk sowie die Partnerrollenzuordnung.

Übung: Geschäftspartnerstammsätze anzeigen

1. Analysieren Sie die Daten in den Geschäftspartnerstammsätzen!
2. Verwenden Sie als Beispiel den Kunden Beantown Bikes in Boston.
3. Schauen Sie sich die Allgemeinen Daten, die Buchungskreisdaten und die Vertriebsbereichsdaten an.

The screenshot shows the SAP Business Partner Management interface. At the top, there is a search bar with the placeholder 'Rock'. Below the search bar, there are several filter fields: 'Bearbeitungsstatus:' set to 'Alle', 'Rolle:' (empty), 'Geschäftspartner:' (empty), 'Vorname/Name 1:' (empty), 'Vorname/Name 2:' (empty), 'Straße:' (empty), 'Ort:' (empty), 'Land:' (empty), and 'Suchbegriff 1:' with the value '=000'. On the right side of the search bar, there are buttons for 'Filter anpassen (2)' and 'Start'. Below the search bar, the results are displayed under the heading 'Geschäftspartner (1)'. A table shows one result: 'Rocky Mountain Bikes' with address '125000', street '3001 Elm St', city 'Denver', zip code '80207', country 'US', and notes 'Debitor (FLCU00), Kunde (FLCU01)'. There are buttons for 'Anlegen', 'Objektseite', 'Kopieren', and a gear icon for settings.

Produkt

- Aufgrund seiner zentralen Bedeutung wurden die **Produktstammdaten** bereits im Kapitel Grundlagen im Detail vorgestellt.
- Hinweis: Begriffe Produkt und Material werden im Foliensatz synonym verwendet
- Für den Vertrieb sind in der Fiori-App **Produktstammdaten verwalten** die beiden folgenden Teilbereiche relevant:
 - Verkauf
 - Vertriebslinien

The screenshot shows the SAP Fiori interface for managing product master data. At the top, the title 'SAP Produkt' is displayed. Below it, the product name 'Deluxe Touring Bike (schwarz)' and code 'DXTR1000' are shown. On the right side of the header, there are buttons for 'Bearbeiten' (Edit), 'Kopieren' (Copy), and more options. The main content area displays various product properties:

Produktart: Fertigerzeugnis (FERT)	Basismengeneinheit: each (EA)	Überarbeitungsstand:
Produktyp: Produkt	GTIN:	
Produktgruppe: FERT (Fahrräder) (BIKES)	GTIN-Typ:	
Verkauf		
Transportgruppe: auf Paletten (0001)	Gültigkeitsbeginn für Status: -	Zuordnungsschema: -
Vertriebslinienübergreifender Produktstatus: -	Abrechnungszyklus: -	Kennzeichen für automatische Vertragsverlängerung: -
Abrechnungszyklus: Ermittlungsregel: -		

Kondition

Konditionsart	Produkt	Basi...	Verkaufsorganisation	Vertriebsweg	Preiseinheit	Konditionsbetrag	
Preis (PR00)	Deluxe Tourin...		Deutschland Nord (DN00)	Großhandel (WH)	1 EA	3,000.00 USD	
Preis (PR00)	Deluxe Tourin...		US Ost (UE00)	Großhandel (WH)	1 EA	3,000.00 USD	
Preis (PR00)	Deluxe Tourin...		Deutschland Süd (DS00)	Großhandel (WH)	1 EA	3,000.00 USD	
Preis (PR00)	Deluxe Tourin...		US West (UW00)	Großhandel (WH)	1 EA	3,000.00 USD	

■ App Preise verwalten – Verkauf

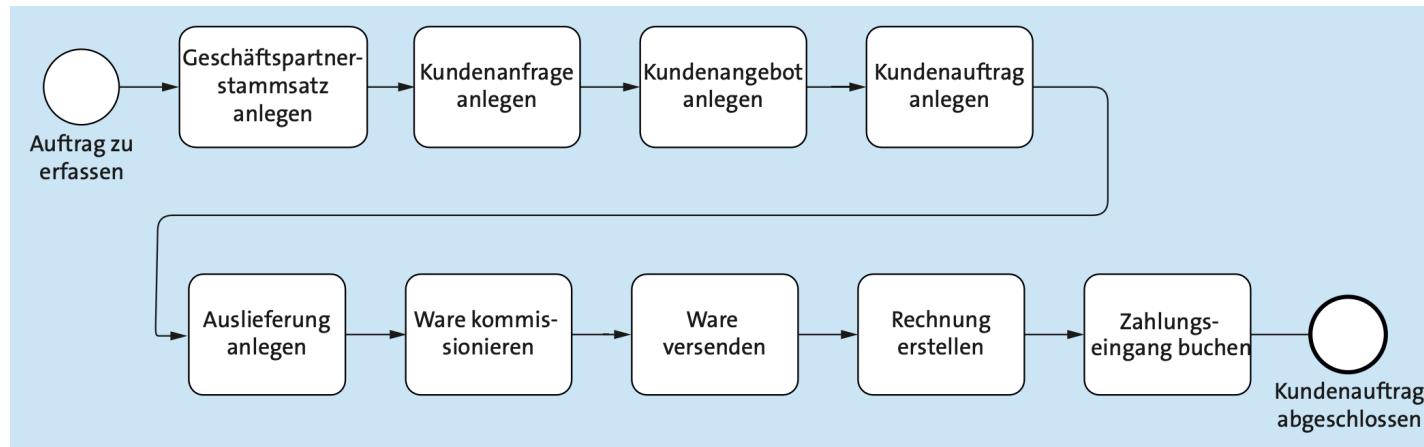
- **Konditionen** dienen der Preisvereinbarung für Produkte und Dienstleistungen.
- Der Prozess zur Ermittlung eines Verkaufspreises wird in SAP S/4HANA als Preisfindung bezeichnet.
- Die Basis der Preisfindung in SAP S/4HANA bilden Kalkulationsschemata, Konditionsarten, Zugriffsfolgen und Konditionssätze
 - Über das **Kalkulationsschema** wird gesteuert, welche Konditionsarten mit welcher Logik zur Berechnung des Verkaufspreises verwendet werden
 - Im Kalkulationsschema sind die einzelnen Preisbestandteile über die **Konditionsarten** abgebildet. Die Konditionsart definiert, ob es sich bei dem Preisbestandteil um einen Preis, einen Zu- und Abschlag oder Steuern handelt und welche Art von **Rechenregel** für den Preisbestandteil angewendet wird.

Bewegungsdaten

Erweiterte Kundenauftragsabwicklung

Bewegungsdaten im der Kundenauftragsabwicklung

1. Kundenanfrage
2. Kundenangebot
3. Kundenauftrag
4. Auslieferung
5. Rechnung



Kundenanfrage

The screenshots illustrate the Fiori app interface for managing customer inquiries. The top screenshot shows a list of inquiries with one selected (ID 10000000, Beantown Bikes). The bottom screenshot shows the details for inquiry 10000000, including general information like delivery probability (30%) and positions with items DXTR1000 and PRTR1000.

- **Fiori-App Kundenanfrage verwalten**
- In einer Kundenanfrage wird erfasst, für welches Produkt oder welche Dienstleistung sich der Kunde interessiert
 - Menge
 - gegebenenfalls gewünschtes Lieferdatum
- Eine Kundenanfrage stellt noch keinen abgeschlossenen Vertrag dar und beinhaltet somit noch keine Kauf- bzw. Verkaufsverpflichtung
- Kundenanfragen sind in Kopfdaten (z.B. Auftraggeber, Warenempfänger und Zahlungsbedingungen) und Positionsdaten (Materialnummer, Menge, Konditionen) unterteilt.

Kundenangebot

Verkaufsangebote verwalten

Standard*

Verkaufsangebot: Suchen

Auftraggeber: Kundenreferenz: Gesamtstatus:

Bis Ablaufdatum: Belegdatum: MM/dd/yyyy

Filter anpassen Start

Verkaufsangebote (1) Standard Angebot anlegen Folgeauftrag anlegen Gültigkeit verlängern Alle Positionen absagen

Verkaufsangebot Auftraggeber Kundenreferenz Angebot gültig von Gesamtstatus Angebot gültig bis Nettowert Belegdatum

20000000 Beantown Bikes (129000) 09/21/2021 offen 09/24/2021 21,400.00 USD 09/21/2021 >

Angebot 20000000

Auftraggeber: Beantown Bikes (129000) Gesamtstatus: offen Angebot gültig von: 09/21/2021 Genehmigungsstatus: Nicht relevant Absagestatus: Nicht abgesagt Angebot gültig bis: 09/24/2021 Referenzstatus: nicht referiert

Auftragswahrscheinlichkeit Nettowert
70% 21,400.00 USD

Allgemeine Informationen Positionen Geschäftspartner Prozessablauf

Positionen

Position	Produkt	Auftragsmenge	Lieferdatum	Gesamtstatus	Absagestatus	Nettowert	Konfiguration
10	Deluxe Touring Bike (schwarz) (DXTR1000)	5.000 EA	09/21/2021	offen	Nichts abgesagt	15,000.00 USD	>
20	Profi Touringbike (schwarz) (PRTR1000)	2.000 EA	09/21/2021	offen	Nichts abgesagt	6,400.00 USD	>

Fiori-App Verkaufsangebote verwalten

- Das Kundenangebot stellt ein verbindliches Angebot über die Lieferung bestimmter Materialien in einem bestimmten Zeitrahmen zu einem im Voraus festgelegten Preis dar.

- Analog zur Kundenanfrage in verschiedene Bereiche unterteilt.
- Kopfdaten enthalten Informationen, die für das gesamte Kundenangebot relevant sind
- Positionsdaten enthalten Informationen zu den angefragten Produkten oder Leistungen

Kundenaufltrag

The screenshot shows the SAP Fiori app interface for managing customer orders. At the top, there are search fields for 'Kundenaufltrag', 'Auftraggeber', 'Kundenreferenz', and 'Wunschlieferdatum'. Below these are filters for 'Gesamtstatus' and 'Belegdatum'. A button 'Filter anpassen' is available. The main area displays a list of 'Kundenauflträge (4) Standard'. The first entry is for 'Beantown Bikes (129000)' with status 'offen' and net value '21,400.00 USD'. The second entry is for 'Beantown Bikes (129997)' with status 'Erledigt' and net value '24,000.00 USD'. A detailed view for 'Terminaufltrag 4' is shown below, including sections for 'Allgemeine Informationen', 'Positionen', 'Geschäftspartner', and 'Prozessablauf'. The 'Positionen' tab is selected, showing two items: 'Deluxe Touring Bike (schwarz) (DXTR1000)' and 'Profi Touringbike (schwarz) (PRTR1000)'. Both items have a quantity of 5.000 EA and a net value of 15,000.00 USD.

■ Fiori-App **Kudenaufträge verwalten**

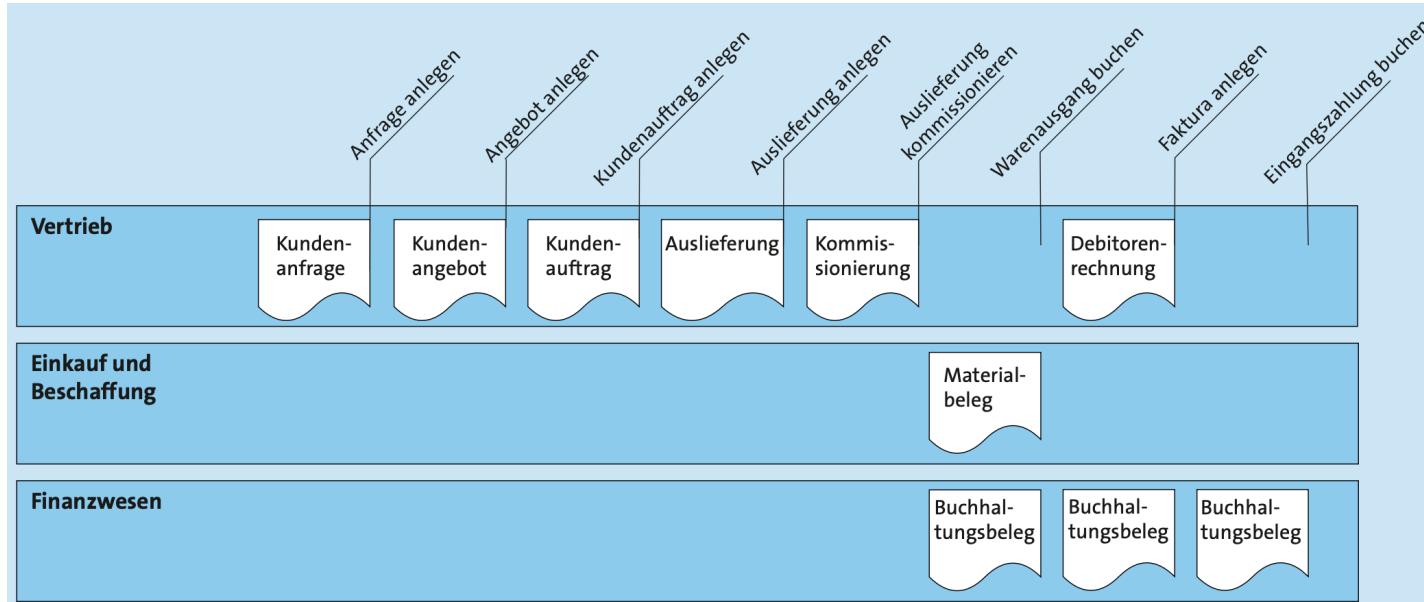
- Ein Kundenaufltrag stellt die verbindliche Bestellung eines Kunden über Produkte oder Dienstleistungen zu festgelegten Bedingungen dar.
- Ein Kundenaufltrag ist analog zu Kundenanfragen und Kundenangeboten in Kopf- und Positionsdaten unterteilt.

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
- Fiori-App **Auslieferung anlegen**
- Fiori-App **Auslieferungen verwalten**

Belege

- Veränderungen durch Aktivitäten wie die Erfassung einer Kundenanfrage oder die Erstellung eines Kundenauftrags werden im SAP-S/4HANA-System als Belege gespeichert.
- Unten: Überblick über typische Belege im Kundenauftragsprozess und die Transaktion, mit denen sie angelegt werden.
 - Integration zu Einkauf und Beschaffung (Warenausgang)
 - Integration zum Finanzwesen(Warenausgang, Rechnung, Zahlungseingang)



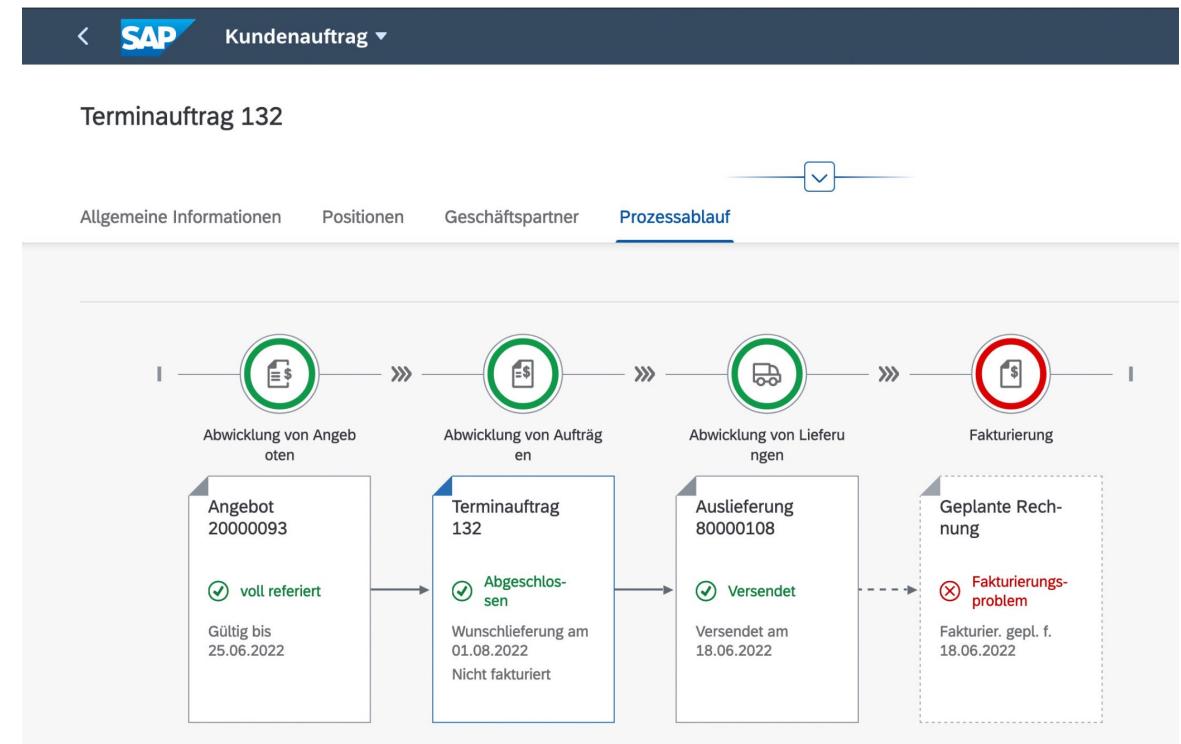
Hinweis: Belege in der Buchführung und Belege in SAP S/4HANA

In der Buchführung versteht man den Begriff »Beleg« als das Bindeglied zwischen Geschäftsvorfällen und den zugehörigen Buchungen.

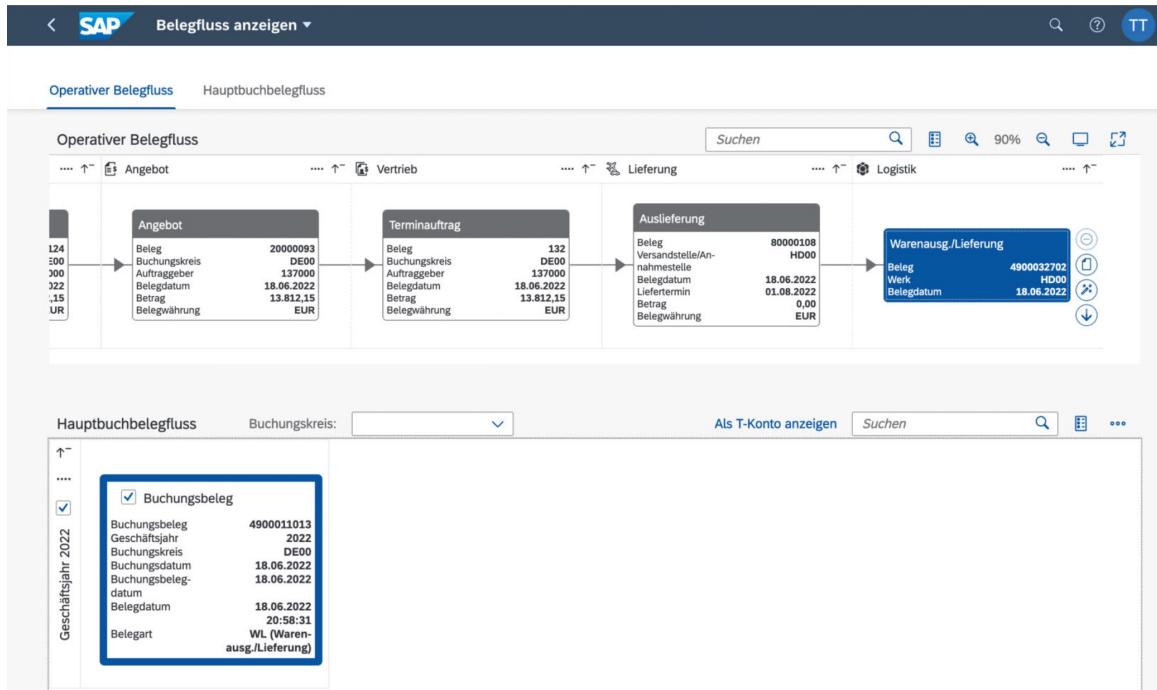
In SAP S/4HANA ist der Begriff Beleg allgemeiner gefasst. In SAP S/4HANA wird ein Beleg als elektronischer Nachweis für eine Aktivität oder einen Geschäfts-vorfall definiert.

Prozessablauf und Belegfluss

- In SAP S/4HANA existieren verschiedene Möglichkeiten, die Beziehungen zwischen Belegen anzuzeigen
 - Prozessablauf
 - Belegfluss
- In den meisten Fiori-Apps existiert ein Bereich Prozessablauf. Abbildung zeigt den Prozessablauf zu einem Kundenauftrag.



Prozessablauf und Belegfluss

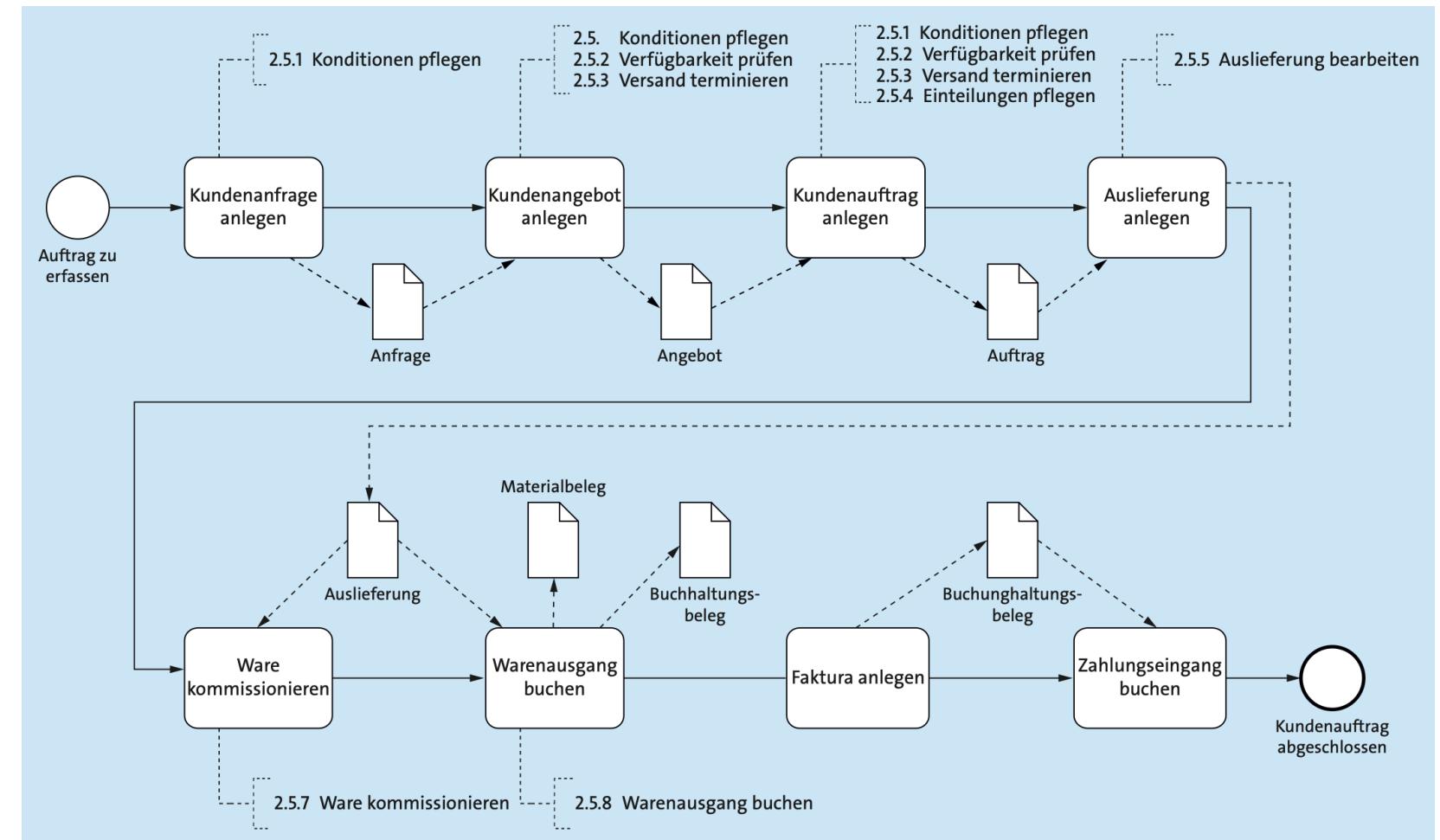


- **Fiori-App Belegfluss anzeigen**
- **Im Belegfluss sind die Belege in den operativen Belegfluss und den Hauptbuchbelegfluss aufgeteilt.**
- In der Abbildung erkennt man im Bereich Operativer Belegfluss:
 - Angebot, den Kundenauftrag und die Auslieferung
 - Zusätzlich wird hier der Materialbeleg zum Warenausgang dargestellt.
- Im Bereich Hauptbuchbelegfluss wird der Buchhaltungsbeleg zum Warenausgang dargestellt.

Teilprozesse

Kundenaufragsprozess

- 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



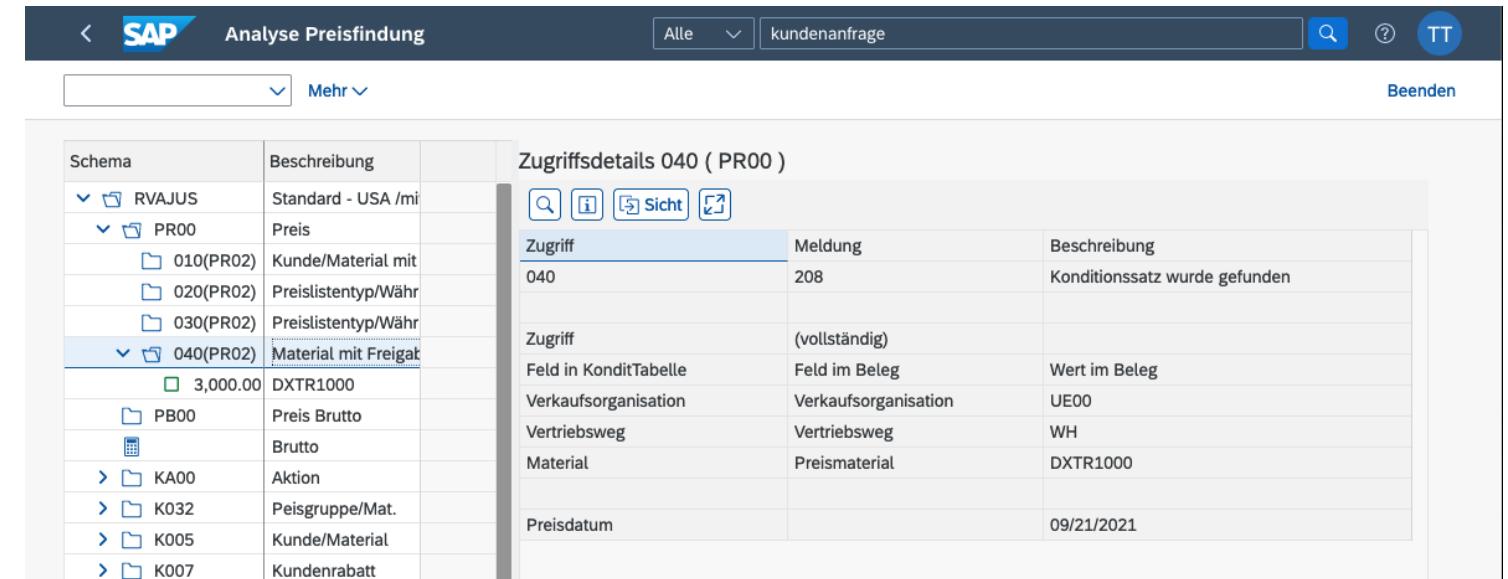
Teilprozess 1: Konditionen pflegen

- 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)

I...	KArt	Bezeichnung	Betrag	Währg	pro	ME	Konditionswert	Währg	Status	KUmZä	ATO/MTS Corr
<input type="checkbox"/>	PR00	Preis	3,000.00	USD	1	EA	15,000.00	USD		1	
<input type="checkbox"/>		Brutto	3,000.00	USD	1	EA	15,000.00	USD		1	
<input type="checkbox"/>		Rabattbetrag	0.00	USD	1	EA	0.00	USD		1	
<input type="checkbox"/>		Bonusbasis	3,000.00	USD	1	EA	15,000.00	USD		1	
<input type="checkbox"/>		Positionsnetto	3,000.00	USD	1	EA	15,000.00	USD		1	
<input type="checkbox"/>		Nettowert 2	3,000.00	USD	1	EA	15,000.00	USD		1	
<input type="checkbox"/>		Endbetrag	3,000.00	USD	1	EA	15,000.00	USD		1	
<input type="checkbox"/>	SKTO	Skonto	0.000	%			0.00	USD		0	
<input type="checkbox"/>	VPRS	Verrechnungspreis	1,400.00	USD	1	EA	7,000.00	USD		1	
		Standard - USA /mit	1,600.00	USD	1	EA	8,000.00	USD		1	

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.



The screenshot shows the SAP Analyse Preisfindung interface. The title bar reads "SAP Analyse Preisfindung". The main area has two panes. The left pane, titled "Schema", lists hierarchies: RVAJUS (expanded), PR00 (expanded), 010(PR02), 020(PR02), 030(PR02), and 040(PR02) (selected, expanded). The right pane, titled "Zugriffsdetails 040 (PR00)", displays a table of access details:

Zugriff	Meldung	Beschreibung
040	208	Konditionssatz wurde gefunden
Zugriff	(vollständig)	
Feld in KonditTabelle	Feld im Beleg	Wert im Beleg
Verkaufsorganisation	Verkaufsorganisation	UE00
Vertriebsweg	Vertriebsweg	WH
Material	Preismaterial	DXTR1000
Preisdatum		09/21/2021

Teilprozess 2: Verfügbarkeit prüfen

- Bei der Erfassung eines Angebots oder Kundenauftrags in SAP S/4HANA 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.

Prüfungsumfang anzeigen

Verfügbarkeitsprüfung: 02; Einzelbedarf
Prüfregel: A SD-Auftrag

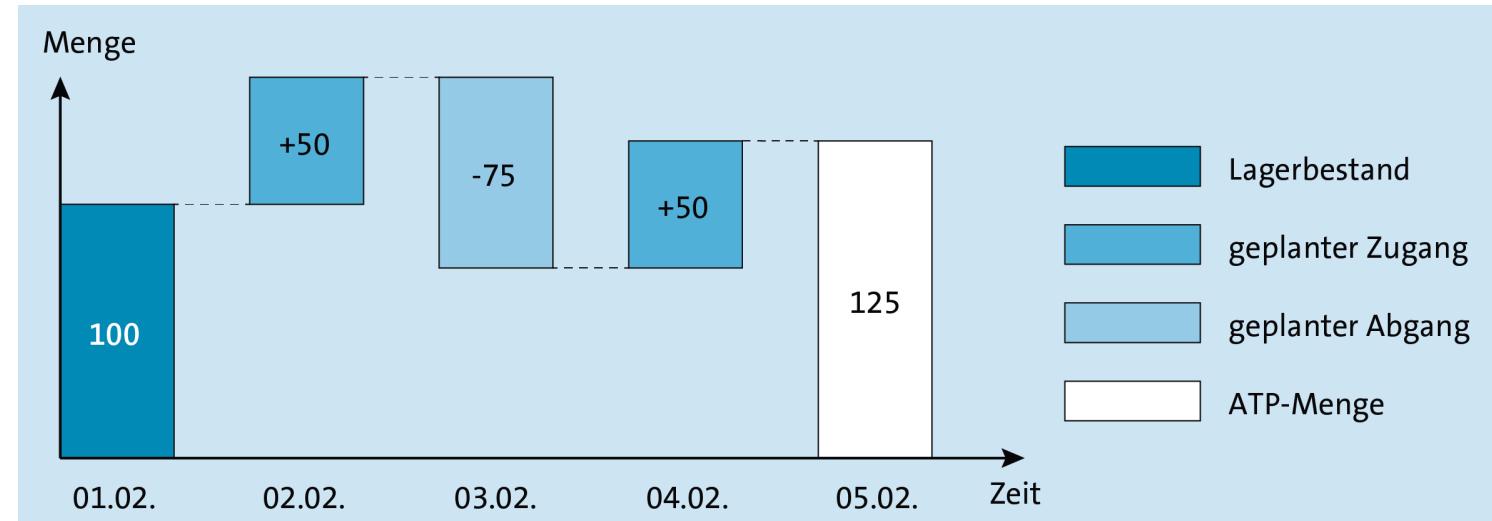
Bestände	Bedarf
<input type="checkbox"/> Mit Sicherheitsbestand	<input checked="" type="checkbox"/> Mit Verkaufsbedarfen
<input type="checkbox"/> Mit Umlagerungsbeständen	<input checked="" type="checkbox"/> Mit Lieferungen
<input type="checkbox"/> Mit Qualitätsprüfbestand	Mit UmlagBestAnforderungen: Ausschließen
<input type="checkbox"/> Mit Sperrbestand	<input checked="" type="checkbox"/> Mit Reservierungen
<input type="checkbox"/> Mit nicht freiem Bestand	<input type="checkbox"/> Mit Sekundärbedarfen
	Mit abhängig. Reservierungen: Ausschließen
Zukünftiger Zugang	Wiederbeschaffungszeit
<input type="checkbox"/> Mit Bestellanforderungen	<input type="checkbox"/> Ohne Wiederbeschaffungszeit
	Mit Bestellungen: X Einbeziehen (für UB Auftragsmenge verw...)
<input type="checkbox"/> Mit Lieferavisen	
	Mit Planaufträgen: Ausschließen
	Mit Fertigungsaufträgen: Ausschließen
Verspäteter Zugang	Sonderszenarien
<input type="checkbox"/> Ohne Eingänge in Vergangenheit	<input type="checkbox"/> Ohne Lagerortprüfung
<input type="checkbox"/> Meldung für verspäteten Zugang zeigen	<input type="checkbox"/> Ohne Lohnbearbeitung
	Fehlteilabwicklung
	Prüfhorizont: Wareneingang: 0
	X

Dynamische Verfügbarkeitsprüfung

- Die dynamische Verfügbarkeitsprüfung wird in SAP S/4HANA 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 »Vertrieb mit SAP. Das Praxishandbuch« von J. Scheibler und W. Schuberth (2. Auflage, Rheinwerk Verlag 2022)



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 Fabrikkalender jeder Kalendertag ein Arbeitstag ist.
- Rechts: Ergebnis der ATP-Mengenberechnung am Beispiel des Monats Februar 2023.

Summe	Menge	Typ	Datum
100		Lagerbestand	01.02.2023
	+50	Fertigungsauftrag	02.02.2023
	+50	Fertigungsauftrag	04.02.2023
100		geplante Zugänge	
	-75	Kundenauftrag	03.02.2023
-75		geplante Abgänge	
125		ATP-Menge	05.02.2023

Teilprozess 2: Verfügbarkeit prüfen

- Für jede Position eines Kundenauftrags wird die Auftragsmenge des Materials mit der berechneten ATP-Menge verglichen. Dieser Vergleich kann zu zwei Ergebnissen führen:
 1. Die Auftragsmenge ist kleiner oder gleich der ATP-Menge
 2. Die Auftragsmenge ist größer als die ATP-Menge.
- Falls die ATP-Menge zum Materialbereitstellungsdatum kleiner als die Auftragsmenge ist, wird in SAP S/4HANA ein alternativer Liefervorschlag erstellt und dem Benutzer angezeigt.
- Bei der Erstellung des Liefervorschlags spielt insbesondere die Wiederbeschaffungszeit des Materials eine entscheidende Rolle

Teilprozess 2: Verfügbarkeit prüfen

▪ Beispiel 1: Auftragsmenge ist kleiner oder gleich der ATP-Menge

- Terminauftrag über 40 EA des Materials RKIT1000
- Wunschlieferdatum ist der 24.06.2022

SAP Terminauftrag: Verfügbarkeitskontrolle

Position: 10	Einteilung: 1
Material: RKIT1000	
Flickzeug	
Werk: HD00	Plant Heidelberg
Wunschlf.Datum:	24.06.2022
Ende WiedBeZeit:	25.06.2022
<input type="checkbox"/> Meng/Termin fix	Max.Teillieferungen: 9
Einmallieferung zum Wunschtermin	
Lf/Best.Datum: 24.06.2022	/ 20.06.2022
Bestätigte Menge: 40 ✓	
Vollständige Lieferung	
Lf/Best.Datum: 24.06.2022	/ 20.06.2022
Liefervorschlag	
Lf/Best.Datum: 24.06.2022	/ 20.06.2022
Bestätigte Menge: 40 ✓	

SAP Verfügbarkeitsübersicht

Σ	Bestandsübersicht	Bestandsdetails	Summenübersicht	Mehr	
Material: RKIT1000		Flickzeug	Werk: HD00	VerfügPrüfung: 02	Prüfregel: A
		Dispobereich: HD00		Mit Bedarfsmengen: <input checked="" type="checkbox"/>	Ende WiedBeZeit: 21.06.2022
		Basis-ME: EA			
Summenanzeige					
Zugänge:	100	Abgänge:	0	bestätigte Abgänge:	0
ATP-Situation					
Datum	Dispos...	Daten zum Dispositionselement	Zugang/Bedarf	Bestätigt	Kum. ATP-Mg.
15.06.2022	BStand		100		100
20.06.2022	Si-Bed	Simulierter Bedarf	40-	0	100
15.06.2022	LgBest	TG00	100		100

Teilprozess 2: Verfügbarkeit prüfen

- Beispiel 2: Auftragsmenge ist größer als Lagerbestand und Materialbereitstellung nach Ende der Wiederbeschaffungszeit
 - Auftragsmenge von 150 EA
 - aktueller Lagerbestand 100 EA
 - Wunschlieferdatum 15.07.2022 → Materialbereitstellungsdatum 11.07.2022

SAP Terminauftrag: Verfügbarkeitskontrolle

Position: 10 Einteilung: 1
Material: RKIT1000 Flickzeug

Bedarfssegment: Werk: HD00 Plant Heidelberg
Wunschlf.Datum: 20.06.2022 Offene Menge: 150 EA
Ende WiedBeZeit: 25.06.2022

Meng/Termin fix Max.Teilieferungen: 9

Einmallieferung zum Wunschtermin
Lf/Best.Datum: 20.06.2022 / 16.06.2022 Bestätigte Menge: 100 ✓

Vollständige Lieferung
Lf/Best.Datum: 25.06.2022 / 21.06.2022 ✓

Liefervorschlag
Lf/Best.Datum: 20.06.2022 / 16.06.2022 Bestätigte Menge: 100 ✓
25.06.2022 / 21.06.2022 50

SAP Verfügbarkeitsübersicht

Material: RKIT1000 Flickzeug
Werk: HD00 VerfügPrüfung: 02 Prüfregel: A
Dispobereich: HD00 Mit Bedarfsmengen:
Ende WiedBeZeit: 21.06.2022 Basis-ME: EA

Summenanzeige
Zugänge: 100 Abgänge: 0 bestätigte Abgänge: 0

ATP-Situation

Datum	Dispos...	Daten zum Dispositionselement	Zugang/Bedarf	Bestätigt	Kum. ATP-Mg.
15.06.2022	BStand		100		100
21.06.2022	----->	Ende WiedBeZeit		0	
11.07.2022	Si-Bed	Simulierter Bedarf	150-	0	
15.06.2022	LgBest	TG00	100		100

Teilprozess 2: Verfügbarkeit prüfen

- Beispiel 3: Auftragsmenge größer als Lagerbestand und Materialbereitstellung vor Ende der Wiederbeschaffungszeit

- Auftragsmenge von 150 EA
- aktueller Lagerbestand 100 EA
- Wunschlieferdatum 20.06.2022
- Materialbereitstellungsdatum 16.06.2022.

- Das Materialbereitstellungsdatum für die fehlende Bestandsmenge liegt also vor dem Ende der Wiederbeschaffungszeit.

SAP Terminauftrag: Verfügbarkeitskontrolle

Einmallieferung Komplettlieferung Liefervorschlag ATP-Mengen Prüfungsumfang Andere Werke Mehr ▾

Position: 10 Einteilung: 1
Material: RKIT1000 Flickzeug
Werk: HD00 Plant Heidelberg
Wunschlf.Datum: 20.06.2022 Ende WiedBeZeit: 25.06.2022
 Meng/Termin fix Offene Menge: 150 EA
Max.Teillieferungen: 9

Einmallieferung zum Wunschtermin
Lf/Best.Datum: 20.06.2022 / 16.06.2022 Bestätigte Menge: 100 ✓

Vollständige Lieferung
Lf/Best.Datum: 25.06.2022 / 21.06.2022 ✓

Liefervorschlag
Lf/Best.Datum: 20.06.2022 / 16.06.2022 Bestätigte Menge: 100 ✓
25.06.2022 / 21.06.2022 50

Teilprozess 2: Verfügbarkeit prüfen

- Beispiel 4: Auftragsmenge größer als Lagerbestand, existierende Bestellung für das Material
 - Auftragsmenge 200 EA
 - aktueller Lagerbestand 100 EA
 - Wunschlieferdatum 22.06.2022
 - Materialbereitstellungsdatum 18.06.2022
- Materialbereitstellungsdatum für die fehlende Bestandsmenge liegt also vor dem Ende der Wiederbeschaffungszeit (21.06.2022)
- Eine offene Bestellung über 50 EA des Materials RKIT1000 bei einem Lieferanten von Global Bike
 - Lieferdatum für diese Bestellung 16.06.2022

SAP Terminauftrag: Verfügbarkeitskontrolle

Einmallieferung Komplettlieferung Liefervorschlag ATP-Mengen Prüfungsumfang Andere Werke Mehr ▾

Position: 10 Einteilung: 1
Material: RKIT1000

Flickzeug

Bedarfssegment: []

Werk: HD00 Plant Heidelberg

Wunschlf.Datum: 22.06.2022 Offene Menge: [] 200 EA

Ende WiedBeZeit: 25.06.2022

Meng/Termin fix Max.Teilieferungen: 9

Einmallieferung zum Wunschtermin

Lf/Best.Datum: 22.06.2022 / 18.06.2022 Bestätigte Menge: [] 150 ✓

Vollständige Lieferung

Lf/Best.Datum: 25.06.2022 / 21.06.2022 ✓

Liefervorschlag

Lf/Best.Datum: 22.06.2022 / 18.06.2022 Bestätigte Menge: [] 150 ✓

25.06.2022 / 21.06.2022 [] 50

Teilprozess 2: Verfügbarkeit prüfen

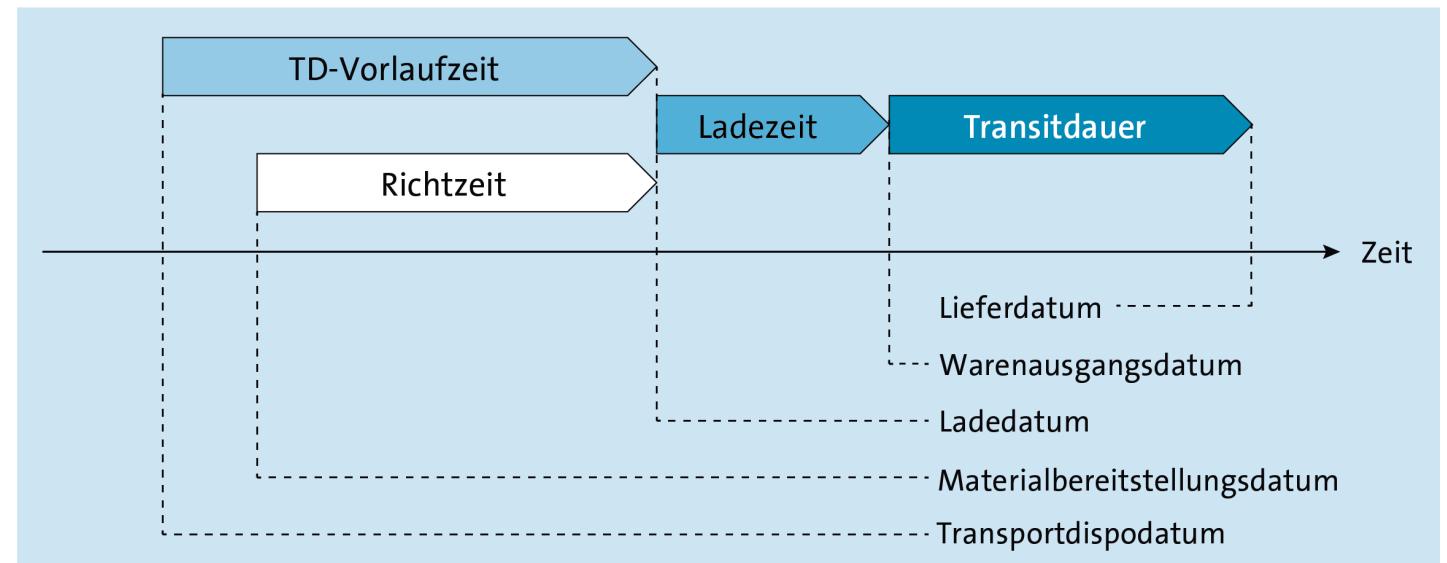
- Beispiel 4: Auftragsmenge größer als Lagerbestand, existierende Bestellung für das Material
 - Auftragsmenge 200 EA
 - aktueller Lagerbestand 100 EA
 - Wunschlieferdatum 22.06.2022
 - Materialbereitstellungsdatum 18.06.2022
- Materialbereitstellungsdatum für die fehlende Bestandsmenge liegt also vor dem Ende der Wiederbeschaffungszeit (21.06.2022)
- Eine offene Bestellung über 50 EA des Materials RKIT1000 bei einem Lieferanten von Global Bike
 - Lieferdatum für diese Bestellung 16.06.2022

The screenshot shows the SAP Availability Overview (Verfügbarkeitsübersicht) interface. The material number RKIT1000 is entered in the search field. The screen displays various parameters: Werk (HD00), Disposbereich (HD00), Basis-ME (EA), VerfügPrüfung (02), Prüfregel (A), and Ende WiedBeZeit (21.06.2022). Below this, the Summenanzeige section shows Zugänge (150) and Abgänge (200), with bestätigte Abgänge set to 150. The ATP-Situation table provides detailed information about disposition elements and their status:

Datum	Dispos...	Daten zum Dispositionselement	Zugang/Bedarf	Bestätigt	Kum. ATP-Mg.
15.06.2022	BStand		100		0
17.06.2022	BS-Ein	Summensatz	50		0
18.06.2022	K-Auft	Summensatz	200-	150	0
21.06.2022	----->	Ende WiedBeZeit		0	0
21.06.2022	K-Auft	Summensatz	0	50	
15.06.2022	LgBest	TG00	100		100

Teilprozess 3: Versand terminieren

- Die Versandterminierung verfolgt das Ziel der Berechnung des Lieferterms 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

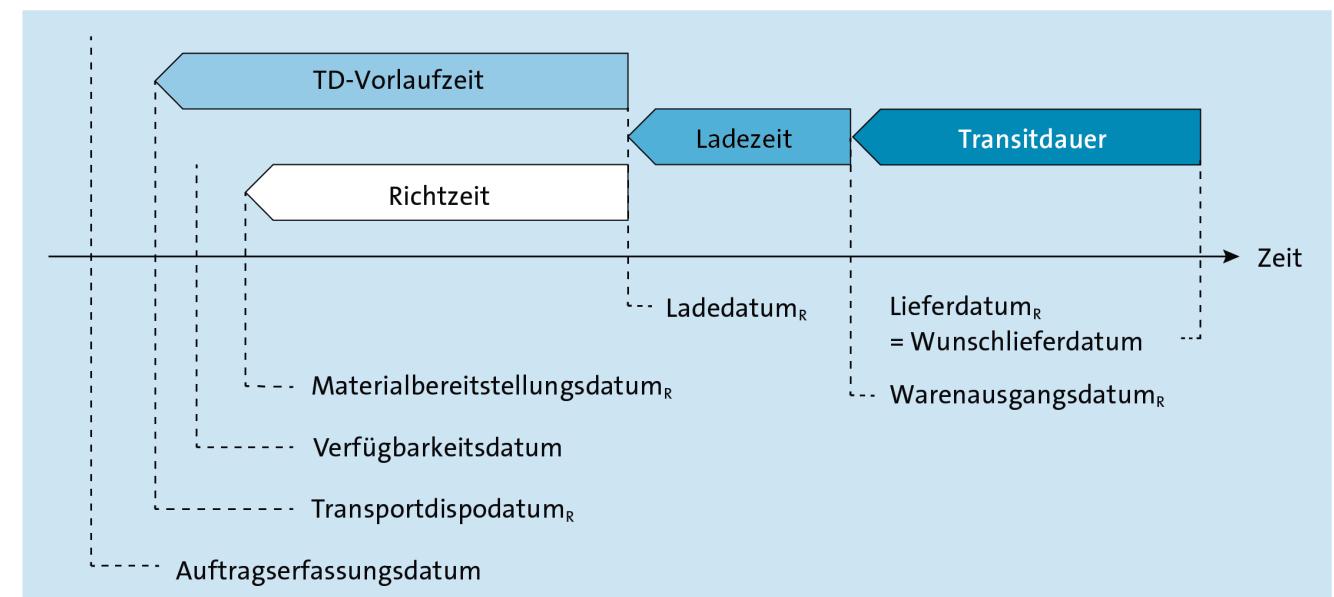


Rückwärtsterminierung ohne Konflikte

- 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.

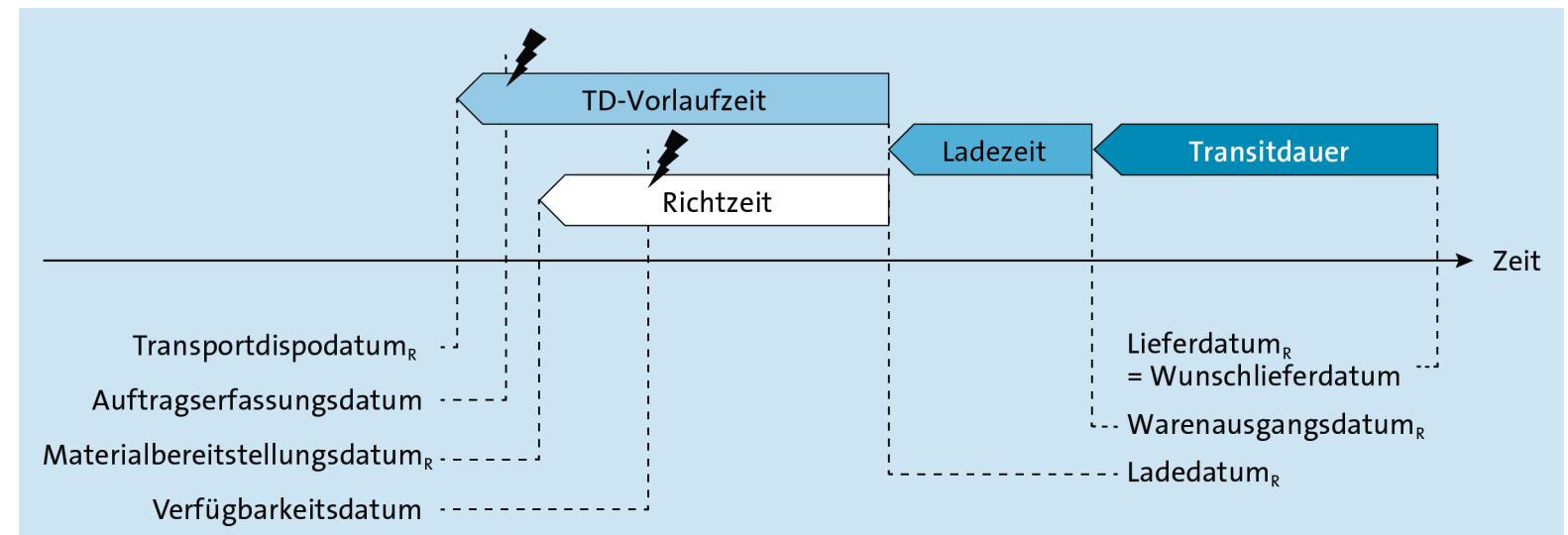
Rückwärtsterminierung ohne Konflikte

- 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 – Transitdauer
 - Ladedatum_R := Warenausgangsdatum_R – Ladezeit
 - Transportdispodatum_R := Ladedatum_R – TD-Vorlaufzeit
 - Materialbereitstellungsdatum_R := Ladedatum_R – Richtzeit



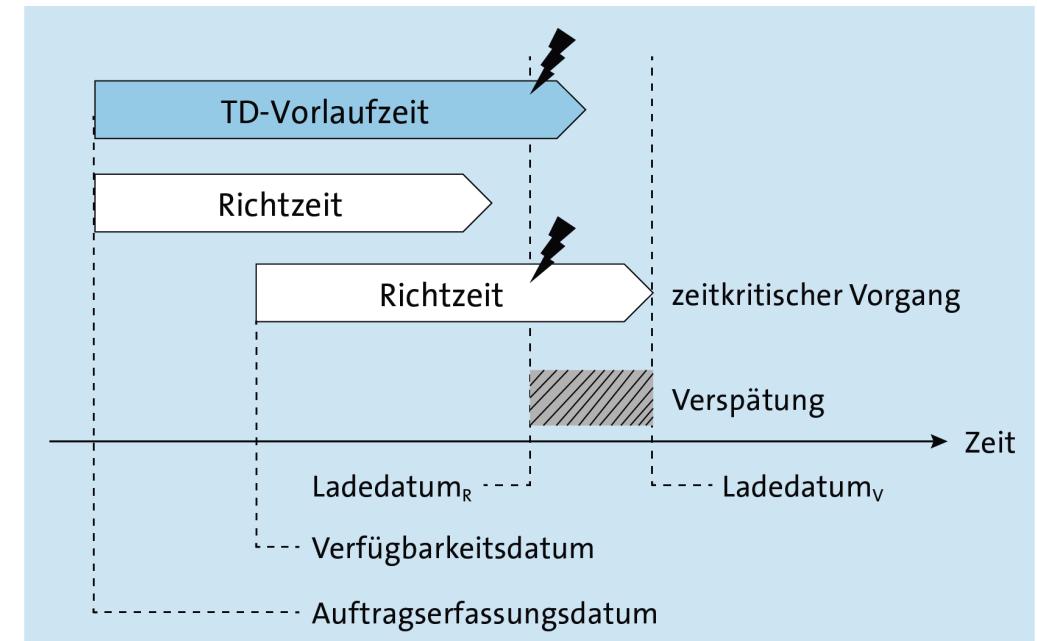
Rückwärtsterminierung mit Konflikten

- 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



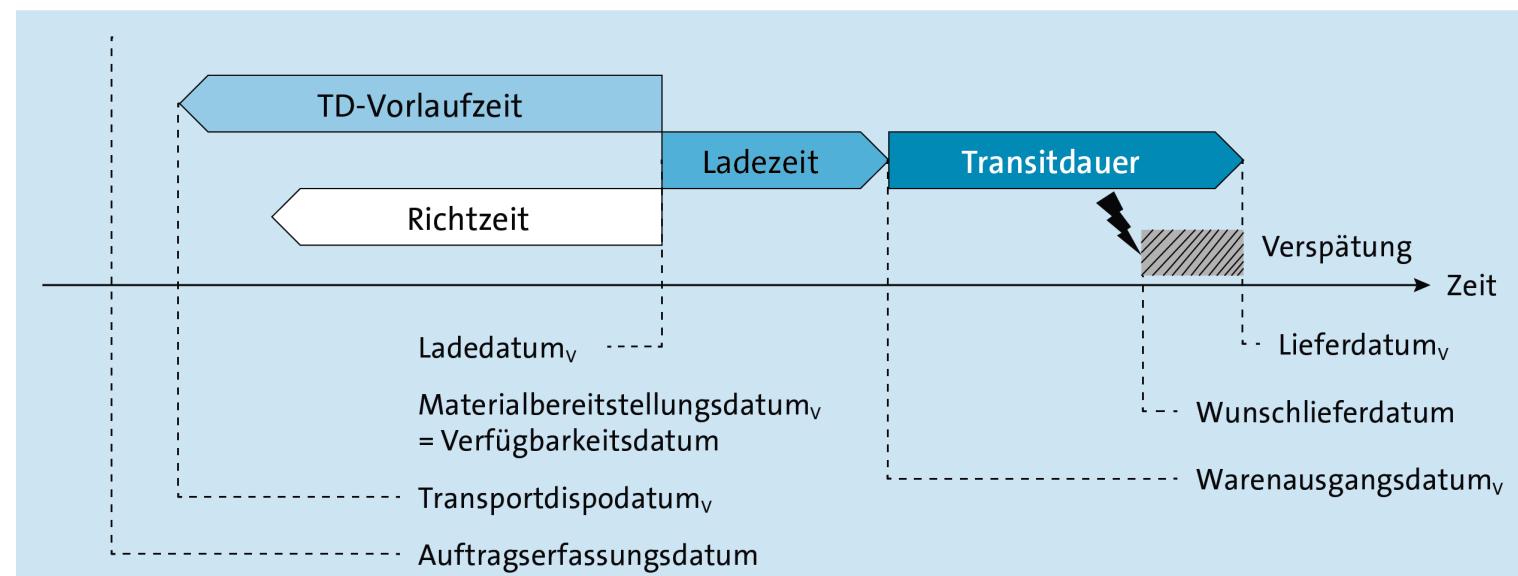
Vorwärtsterminierung

- 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 :=
$$\max (\text{Auftragserfassungsdatum} + \text{TD-Vorlaufzeit}, \text{Auftragserfassungsdatum} + \text{Richtzeit}, \text{Verfügbarkeitsdatum} + \text{Richtzeit})$$
 - 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.

Rückwärtsterminierung	
Lieferdatum _R := Wunschlieferdatum	04.02.2023
- Transitdauer	2 Tage
= Warenausgangsdatum _R	02.02.2023
- Ladezeit	1 Tag
= Ladedatum _R	01.02.2023
Ladedatum _R	01.02.2023
- TD-Vorlaufzeit	3 Tage
= Transportdispodatum _R	29.01.2023
Ladedatum _R	01.02.2023
- Richtzeit	1 Tag
= Materialbereitstellungsdatum _R	31.01.2023

Teilprozess 4: Einteilungen pflegen

- Auftragsmenge in einem Kundenauftrag soll nicht komplett zu einem Datum geliefert werden
→ Einteilungen zu der Position des Kundenauftrags zu pflegen.
- Einteilung kann manuell oder automatisch erfolgen
 - manuelle Pflege wenn eine Bestellung einer größere Menge eines Materials auf mehrere Lieferungen verteilt werde soll
 - automatisch erstellte Einteilungen wurde im Teilprozess 2: Verfügbarkeit prüfen in den Beispielen 2, 3 und 4 gezeigt

SAP Terminauftrag 128 anzeigen: Positionsdaten

Position: 10 Positionstyp: TAN Normalposition
Material: RKIT1000 Flickzeug

Verkauf A Verkauf B Versand Faktura Konditionen Kontierung **Einteilungen** Partner Texte

Termin u.Menge fix: Auftragsmenge: 200 EA
Lieferzeit: Liefermenge: 0

Verkauf Versand Beschaffung

Mengen und Termine

Per	Lieferdatum	Auftragsmenge	Gerundete Menge	Bestät.Menge	Ve...	Liefersperre
<input type="checkbox"/>	D 22.06.2022	200	200	150	EA	<input type="button" value="▼"/>
<input type="checkbox"/>	D 25.06.2022	0	0	50	EA	<input type="button" value="▼"/>

Teilprozess 5: Auslieferung bearbeiten

- Die Auslieferung besteht aus den folgenden Teilprozessen:

1. Auslieferung anlegen
2. Ware kommissionieren
3. Lieferpapiere erstellen
4. Warenausgang buchen

- Auslieferung anlegen
 - Fiori-App **Auslieferungen anlegen**
 - Fiori-App **Kundenaufträge nachverfolgen**
- Weitere Schritte über Fiori-App
Auslieferungen verwalten

SAP Auslieferungen anlegen

Standard

Warenempfänger:	Versandstelle:	Geplantes Anlegedatum:	Priorität:														
<input type="button" value=""/>	<input type="button" value=""/>	Heute und morgen (18.06. ...)	<input type="button" value=""/>														
Verkaufsbeleg:	Relevant für Transportmanagement:	Filter anpassen (2) Start															
<input type="button" value=""/>	Nein																
Lieferungen anlegen (1) Protokoll anzeigen Lieferungserstellung einplanen Filter anpassen (2) Start																	
Versandfällige Kundenaufträge (1)																	
<table border="1"><thead><tr><th>Geplantes Anlegedatum</th><th>Verkaufsbeleg</th><th>Geplantes WA-Datum</th><th>Priorität</th><th>Versandstelle</th><th>Warenempfänger</th><th>Bruttogewicht</th></tr></thead><tbody><tr><td><input checked="" type="checkbox"/> 18.06.2022</td><td>5</td><td>22.06.2022</td><td>normal (02)</td><td>VS Heidelberg (HD00)</td><td>Airport Bikes (137000)</td><td>600.000 ></td></tr></tbody></table>				Geplantes Anlegedatum	Verkaufsbeleg	Geplantes WA-Datum	Priorität	Versandstelle	Warenempfänger	Bruttogewicht	<input checked="" type="checkbox"/> 18.06.2022	5	22.06.2022	normal (02)	VS Heidelberg (HD00)	Airport Bikes (137000)	600.000 >
Geplantes Anlegedatum	Verkaufsbeleg	Geplantes WA-Datum	Priorität	Versandstelle	Warenempfänger	Bruttogewicht											
<input checked="" type="checkbox"/> 18.06.2022	5	22.06.2022	normal (02)	VS Heidelberg (HD00)	Airport Bikes (137000)	600.000 >											

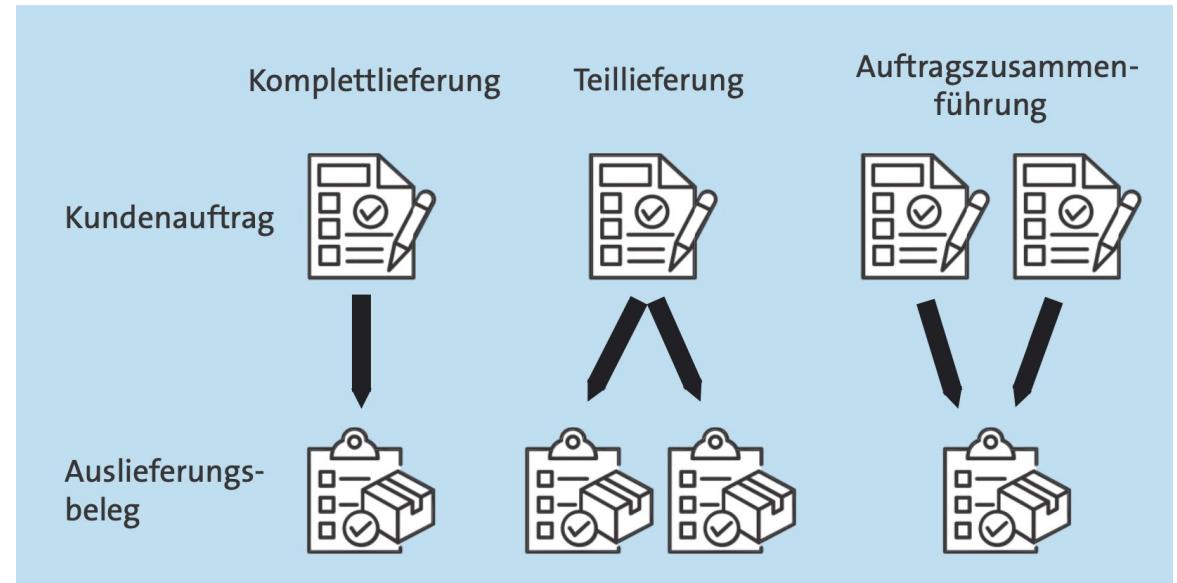
SAP Auslieferungen verwalten

Standard*

Versandstelle:	Kommissionierdatum:	Warenempfänger:	Geplantes WA-Datum:														
<input type="button" value=""/>	<input type="button" value=""/>	<input type="button" value=""/>	<input type="button" value=""/>														
Gesamtstatus:	Filter anpassen (1) Start																
Bereit für Kommissionierung																	
Lieferungen (1) WA buchen (0) WA stornieren (0) Kommissionieren																	
<table border="1"><thead><tr><th>Auslieferung</th><th>Kommissionierdatum</th><th>Priorität</th><th>Kommissionierstatus</th><th>Quittierungsstatus</th><th>Warenausgangsstatus</th><th>Kommissionieren</th></tr></thead><tbody><tr><td><input type="checkbox"/> 80000003</td><td>18.06.2022</td><td>normal (02)</td><td>Noch nicht bearbeitet (A)</td><td>Nicht relevant</td><td>Noch nicht bearbeitet (A)</td><td>Kommissionieren ></td></tr></tbody></table>				Auslieferung	Kommissionierdatum	Priorität	Kommissionierstatus	Quittierungsstatus	Warenausgangsstatus	Kommissionieren	<input type="checkbox"/> 80000003	18.06.2022	normal (02)	Noch nicht bearbeitet (A)	Nicht relevant	Noch nicht bearbeitet (A)	Kommissionieren >
Auslieferung	Kommissionierdatum	Priorität	Kommissionierstatus	Quittierungsstatus	Warenausgangsstatus	Kommissionieren											
<input type="checkbox"/> 80000003	18.06.2022	normal (02)	Noch nicht bearbeitet (A)	Nicht relevant	Noch nicht bearbeitet (A)	Kommissionieren >											

Teilprozess 5: Auslieferung bearbeiten

- Bei der Erstellung eines Auslieferungsbelegs sind drei Varianten möglich
 - Komplettlieferung
 - Teillieferung
 - Auftragszusammenführung



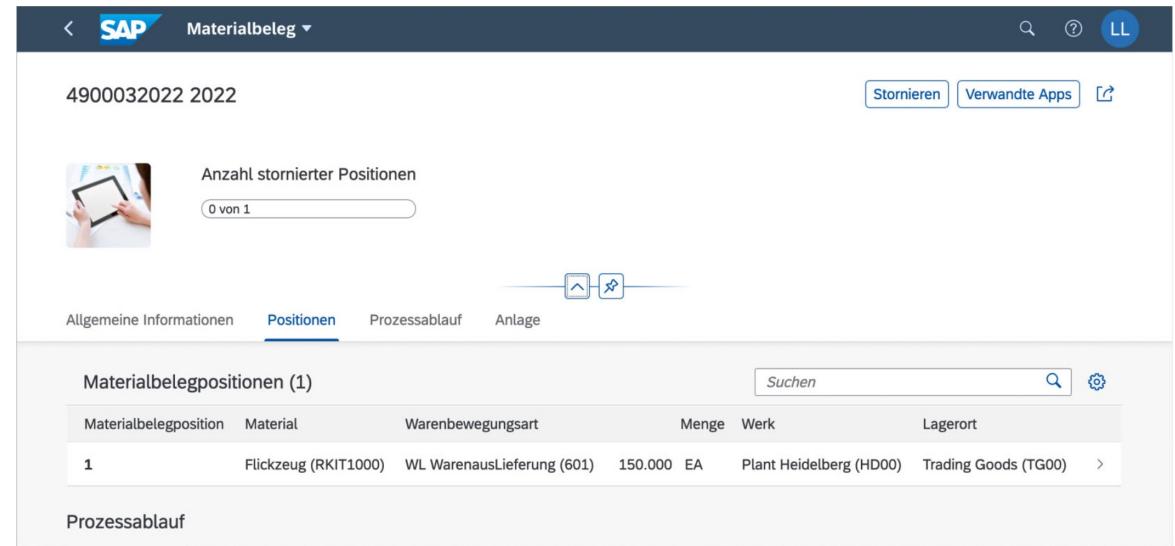
Teilprozess 7: Ware kommissionieren

- Der nächste Schritt nach dem Anlegen des Auslieferungsbelegs ist die Kommissionierung
- Die zu kommissionierenden Materialien können an unterschiedlichen Lagerorten gelagert sein.
- Nachdem die Kommissionierung erfolgt ist, muss sie im Auslieferungsbeleg erfasst werden
- Fiori-App **Auslieferungen verwalten**
 - Für jede Position der Auslieferung muss in der Spalte Kommissioniermenge eine Menge erfasst werden.
 - Zusätzlich muss in den Details zur Position noch der Lagerort erfasst werden

The screenshot shows the SAP Fiori application interface for commissioning deliveries. At the top, the title 'Auslieferung kommissionieren' is displayed with a SAP logo. Below the title, the delivery number 'Lieferung: 80000003' is shown. The main area is divided into sections: 'Lieferungskopf' (Delivery Header) and 'Lieferpositionen (1)' (Delivery Positions). In the 'Lieferungskopf' section, there are fields for 'Ist-WA-Datum' (Actual WA Date), 'Geplantes WA-Datum' (Planned WA Date), 'Bruttogewicht' (Gross Weight), and 'Nettogewicht' (Net Weight). The 'Ist-WA-Datum' field is set to 'dd.MM.yyyy' and has a calendar icon. The 'Geplantes WA-Datum' field contains the value '22.06.2022'. The 'Bruttogewicht' field shows '1,800' with unit 'OZ' and a scale icon. The 'Nettogewicht' field also shows '1,800' with unit 'OZ'. Below these fields are status boxes: 'Kommissionierstatus: Noch nicht bearbeitet' (Commissioning status: Not yet processed) and 'Rückmeldungsstatus: Nicht relevant' (Feedback status: Not relevant). A link 'Mehr anzeigen' (Show more) is available. In the 'Lieferpositionen (1)' section, a table lists one position: 'Position 0000 10' for material 'Flickzeug (RKIT1000)', with a quantity of '150 EA'. The table includes columns for Position, Material, Liefermenge, Kommissioniermenge, Serialnummernstatus, Kommissionierstatus, and Quittierungsstatus. At the bottom right of the screen, there are buttons for 'Kommissioniermenge übernehmen (0)', 'Position löschen (0)', 'Lieferung löschen', 'Sichern', and a refresh icon.

Teilprozess 8: Warenausgang Buchen

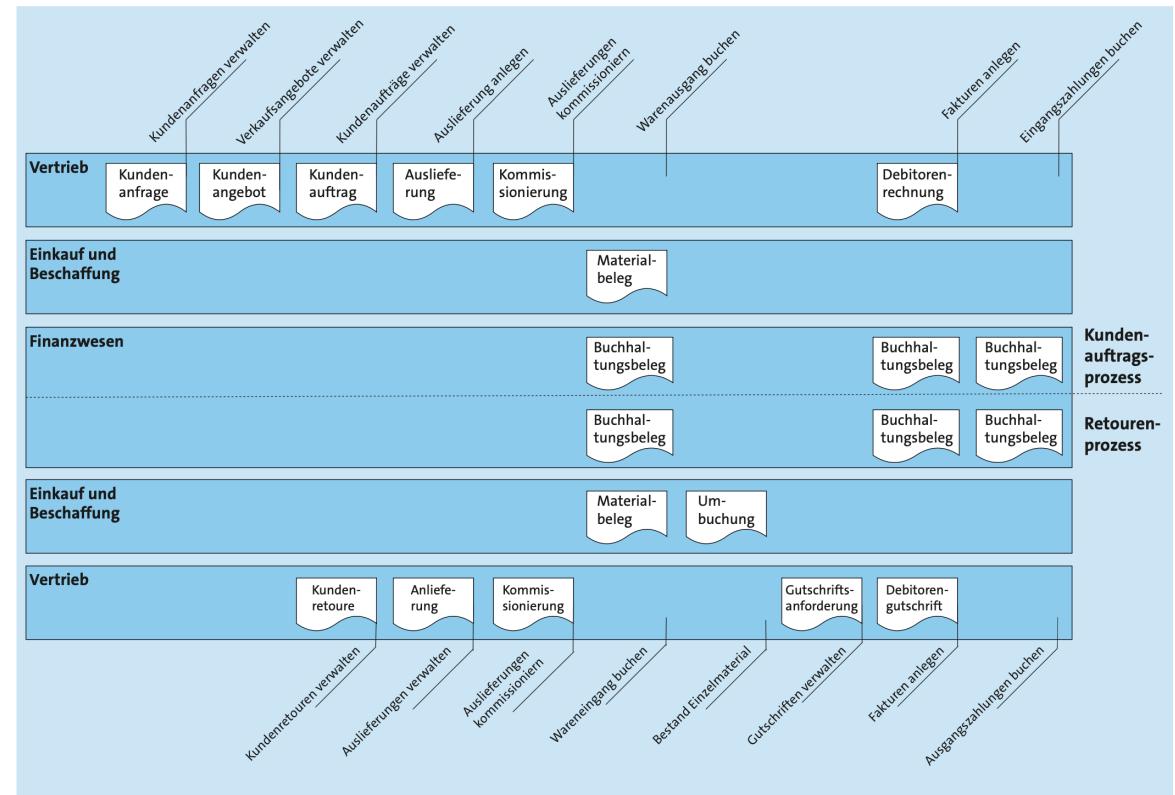
- Der letzte Schritt zur Bearbeitung der Auslieferung ist das Buchen des Warenausgangs
- Das Buchen des Warenausgangs erfolgt genau dann, wenn Waren das Unternehmen physisch verlassen
- Buchen des Warenausgangs führt zu zwei Belegen in SAP S/4HANA
 - Materialbeleg
 - Buchhaltungsbeleg



Buchungsbelege verwalten					
Buchungsbeleg (4900011002) - Erfassungssicht					
Kopfdaten	0 Anlagen	0 Notizen	4 Zugehörige Belege		
Einzelposten (2)	Standard			T-Konto-Sicht	
Buchungssichtposition	Sachkonto	Profitcenter		Soll	Haben
000001	1140000 (Waren (Bestand))			0.00 EUR	2,400.00 EUR
000002	6993000 (Umsatzkosten)			2,400.00 EUR	0.00 EUR

Teilprozess 9: Retoure abwickeln

- Die Abwicklung von Retouren gehört zu den zentralen im Vertrieb
- Der Anwendungsbereich Vertrieb unterstützt durchgängig die dafür notwendigen Prozessschritte.
- Abbildung zeigt Belege im Retourenprozess mit zugehörigen Fiori-Apps



UCC-Fallstudie: : Kundenauftragsabwicklung

Prozessübersicht

Szenario:

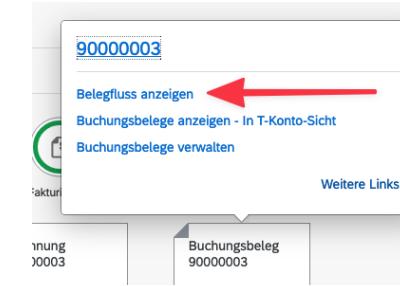
- Global Bike verkauft 5 Deluxe Touring Bike und 2 Professional Touring Bike an den Kunden The Bike Zone
- The Bike Zone ist ein neuer Kunde
- Kundenanfrage, Kundenangebot und Kundenauftrag anlegen
- Auslieferung anlegen, Ware kommissionieren, Warenausgang buchen
- Rechnung erstellen und Zahlungseingang buchen

Relevante Schritte, durch die Sie Bewegungsdaten oder Belege anlegen oder änderten:

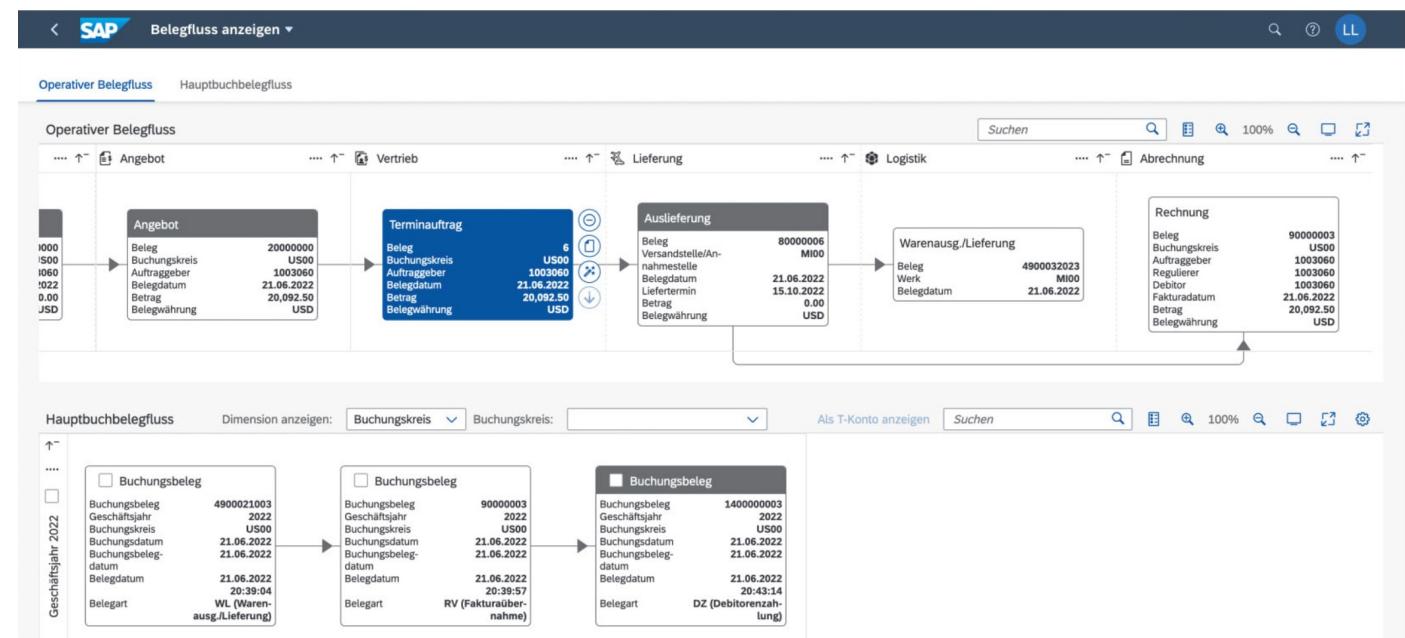
- Schritt 4: Anlegen Kundenanfrage
- Schritt 5: Anlegen Angebot
- Schritt 6: Anlegen Kundenauftrag mit Bezug auf
- Schritt 9: Anlegen
- Schritt 11: Kommissionieren und Warenausgang
- Schritt 13: Anlegen Kundenrechnung
- Schritt 14: Buchen Kundenrechnung
- Schritt 15: Buchen Zahlungseingang

Belegfluss analysieren

- Fiori-App **Belegfluss anzeigen** oder über Kontextmenu im Prozessablauf



- Belegfluss ist unterteilt in die Bereiche Operativer Belegfluss und Hauptbuchbelegfluss
- Die Verbindung zwischen den operativen Belegen und den Belegen im Finanzwesen wird durch eine Hervorhebung dargestellt
- Am Belegfluss lässt sich zu jedem Zeitpunkt der Ablauf des durchgeföhrten Prozesses erkennen
- Anhand der Verbindung ist die Abhängigkeit der verschiedenen Belege dargestellt.



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.

I...	KArt	Bezeichnung	Betrag	Währg	pro	ME	Konditionswert	Währg	Status	KUMZÄ	ATO/MTS COR
	PR00	Preis	3.000,00	USD	1	EA	15.000,00	USD		1	
		Brutto	3.000,00	USD	1	EA	15.000,00	USD		1	
	K004	Material	50,00-	USD	1	EA	250,00-	USD		1	
	RA00	Proz. v. verm.	5,000-	%			737,50-	USD		0	
		Rabattbetrag	197,50-	USD	1	EA	987,50-	USD		1	
		Bonusbasis	2.802,50	USD	1	EA	14.012,50	USD		1	
		Positionsnetto	2.802,50	USD	1	EA	14.012,50	USD		1	
		Nettowert 2	2.802,50	USD	1	EA	14.012,50	USD		1	
		Endbetrag	2.802,50	USD	1	EA	14.012,50	USD		1	
	SKTO	Skonto	0,000	%			0,00	USD		0	
	VPRS	Verechnungspreis	1.400,00	USD	1	EA	7.000,00	USD		1	
		Standard - USA /mit	1.402,50	USD	1	EA	7.012,50	USD		1	

Einteilungen analysieren

- Fiori-App **Kundenauftrag verwalten**
- Sicht Terminauftrag anzeigen: Positionsdaten, Teilbereich Einteilungen
- Beispiel: Einteilungen für die Position 10 (Material DXTR1###).
 - Es wurde eine Einteilung erzeugt
 - die bestätigte Menge von 5 entspricht der Auftragsmenge
 - Lieferdatum entspricht dem eingegebenen Wunschlieferdatum.

SAP Terminauftrag 6 anzeigen: Positionsdaten

Mehr < < > >>

Position: 10 Positionstyp: TAN Normalposition
Material: DXTR1000 Deluxe Touring Bike (black)

Verkauf A Verkauf B Versand Faktura Konditionen Kontierung Einteilungen > ...

Termin u.Menge fix: Auftragsmenge: 5 EA
Lieferzeit: Liefermenge: 5

Verkauf Versand Beschaffung

Mengen und Termine

Per	Lieferdatum	Auftragsmenge	Gerundete Menge	Bestät.Menge	Ve...	Liefersperre	Lie...
<input type="checkbox"/>	D 15.10.2022	<input checked="" type="checkbox"/>	5	5	5 EA		

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 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

The screenshot shows the SAP S/4HANA interface for changing delivery office working hours. The title bar reads "Sicht 'Org.-Einheit: Versandstelle - Arbeitszeit' ändern: Detail". The main area displays settings for delivery office MI00 in VS Miami. It includes sections for 'Zeiten' (Working hours) and 'Zeiten bestimmen' (Determine times). Under 'Zeiten', there is a factory calendar entry for US. Under 'Zeiten bestimmen', it shows a loading time of 1.00 hour per working day and a delivery time of 3.00 hours per working day. A rounding section for working days is also present.

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 die in der Abbildung dargestellten 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

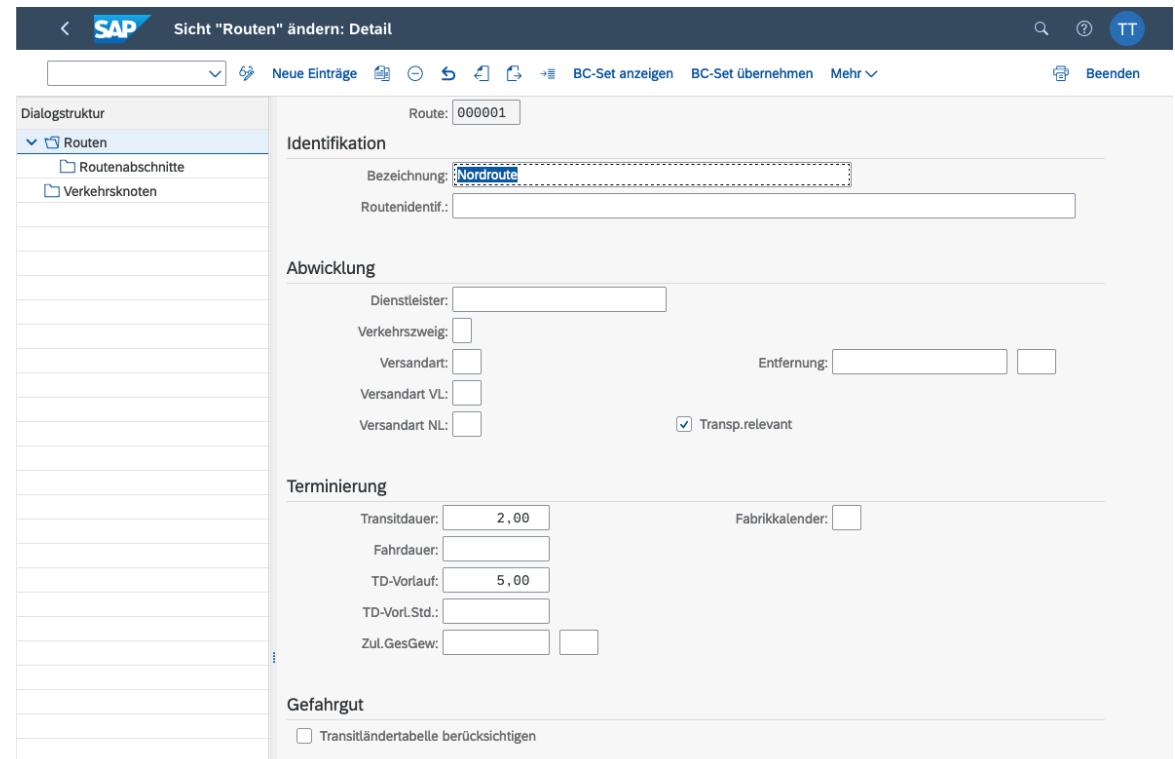
TD-VorL.Std.: []

Zul.GesGew: [] []

Fabrikkalender: []

Gefahrgut

Transitländerabelle berücksichtigen



Versandterminierung analysieren

SAP Terminauftrag 5 anzeigen: Einteilungsdaten

Einteilungsnummer: 10 | 1 Einteilungstyp: CP dispo-/lieferrel.
Material: DXTR1000 Deluxe Touring Bike (black)

Verkauf **Versand** Beschaffung

Bestätigte Menge: 0 EA 1 EA <=> 1 EA

Lieferdatum: D 21.09.2021 Lieferzeit: 00:00
Warenausgangsdatum: 27.09.2021 Warenausg.Zt: 00:00
Ladedatum: 26.09.2021 Ladezeit: 00:00
Materialbereitstell.Datum: 23.09.2021 MatBereitZeit: 00:00
Transportdispodatum: 21.09.2021 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

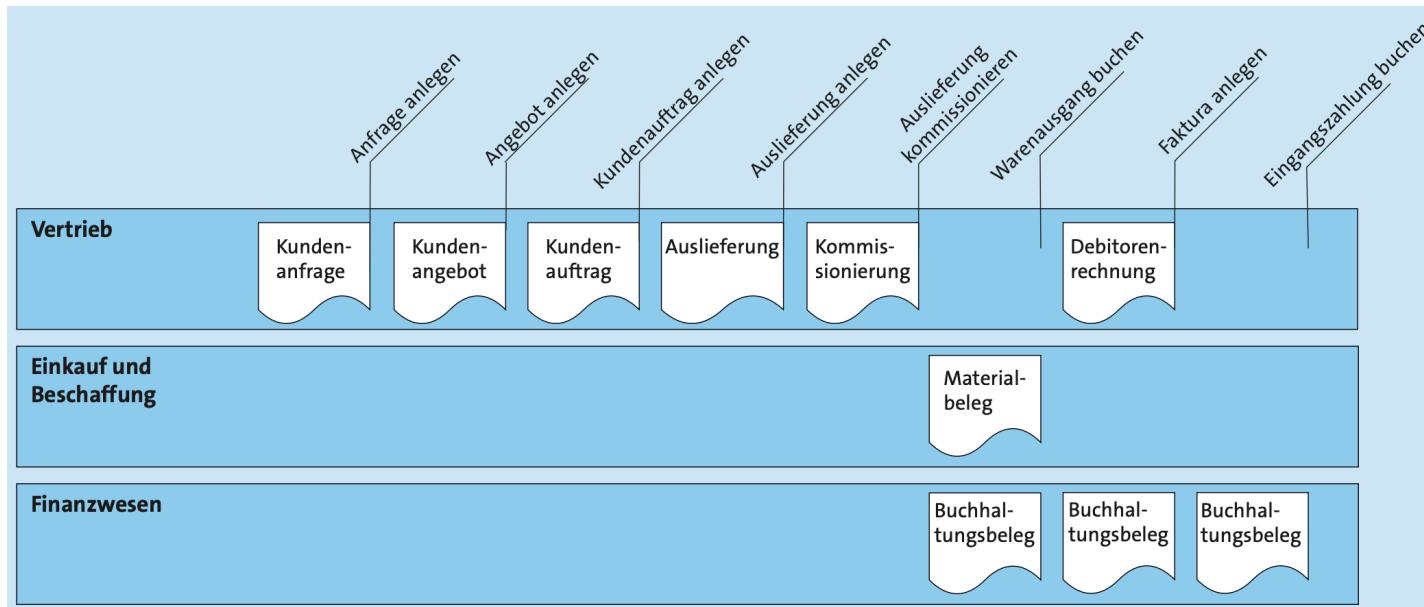
Ladedatum_R

Transportdispodatum_R

Materialbereitstellungsdatum_R

Belege

- Veränderungen durch Aktivitäten wie die Erfassung einer Kundenanfrage oder die Erstellung eines Kundenauftrags werden im SAP-S/4HANA-System als Belege gespeichert.
- Unten: Überblick über typische Belege im Kundenauftragsprozess und die Transaktion, mit denen sie angelegt werden.
 - Integration zu Einkauf und Beschaffung (Warenausgang)
 - Integration zum Finanzwesen(Warenausgang, Rechnung, Zahlungseingang)



Hinweis: Belege in der Buchführung und Belege in SAP S/4HANA

In der Buchführung versteht man den Begriff »Beleg« als das Bindeglied zwischen Geschäftsvorfällen und den zugehörigen Buchungen.

In SAP S/4HANA ist der Begriff Beleg allgemeiner gefasst. In SAP S/4HANA wird ein Beleg als elektronischer Nachweis für eine Aktivität oder einen Geschäfts-vorfall definiert.

Buchung des Warenausgangs

- Bei Buchung des Warenausgangs entstehen 2 Belege:
 - Materialbeleg (Abbildung oben)
 - Buchhaltungsbeleg (Abbildung unten)
- Materialbeleg dokumentiert mengenmäßigen Abgang aus dem Bestand von Fertigerzeugnissen. Bewegungsart 601 (Warenauslieferung)
- Buchhaltungsbeleg dokumentiert den wertmäßigen Abgang an Fertigerzeugnissen.
- Buchungen auf den Konten:
 - Materialbestand Fertige Erzeugnisse (Bestand) (Kontonummer 1110000)
 - Umsatzkosten (Kontonummer 6993000)

The screenshot shows the SAP Materialbeleg interface. At the top, it displays the date '4900032023 2022'. Below this, there's a section titled 'Anzahl stornierter Positionen' with a value of '0 von 2'. The main area is divided into tabs: 'Allgemeine Informationen', 'Positionen' (which is selected), 'Prozessablauf', and 'Anlage'. Under 'Positionen', there's a sub-section titled 'Materialbelegpositionen (2)'. A search bar labeled 'Suchen' is present. The table lists two items: 1. Deluxe Touring Bike (schwarz) (DXTR1000) with a quantity of 5.000 EA, movement type WL WarenausLieferung (601), and location DC Miami (MI00). 2. Profi Touringbike (schwarz) (PRTR1000) with a quantity of 2.000 EA, movement type WL WarenausLieferung (601), and location DC Miami (MI00). Both items are categorized as Finished Goods (FG00).

Materialbelegposition	Material	Warenbewegungsart	Menge	Werk	Lagerort
1	Deluxe Touring Bike (schwarz) (DXTR1000)	WL WarenausLieferung (601)	5.000 EA	DC Miami (MI00)	Finished Goods (FG00)
2	Profi Touringbike (schwarz) (PRTR1000)	WL WarenausLieferung (601)	2.000 EA	DC Miami (MI00)	Finished Goods (FG00)

The screenshot shows the SAP Buchungsbelege verwalten interface. It displays a list of journal entries under 'Buchungsbeleg (4900021003) - Erfassungssicht'. The table has four columns: 'Buchungssichtposition', 'Sachkonto', 'Profitcenter', 'Soll', and 'Haben'. There are four entries: 1. Sachkonto 1110000 (Erzeugn. (Bestand)) with Soll 0.00 USD and Haben 7,000.00 USD. 2. Sachkonto 6993000 (Umsatzkosten) with Soll 7,000.00 USD and Haben 0.00 USD. 3. Sachkonto 1110000 (Erzeugn. (Bestand)) with Soll 0.00 USD and Haben 3,000.00 USD. 4. Sachkonto 6993000 (Umsatzkosten) with Soll 3,000.00 USD and Haben 0.00 USD.

Buchungssichtposition	Sachkonto	Profitcenter	Soll	Haben
000001	1110000 (Erzeugn. (Bestand))		0.00 USD	7,000.00 USD
000002	6993000 (Umsatzkosten)		7,000.00 USD	0.00 USD
000003	1110000 (Erzeugn. (Bestand))		0.00 USD	3,000.00 USD
000004	6993000 (Umsatzkosten)		3,000.00 USD	0.00 USD

Buchung der Kundenrechnung

Fakturierung erzeugt Debitorenrechnung.

Bei Erfassung der Debitorenrechnung im Vertrieb entstehen 2 Belege:

- Vertriebsbeleg (Abbildung oben)
- Buchhaltungsbeleg (Abbildung unten)

Beispiel:

- Kunde (**Regulierer**) 1003060: 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:
 - Forderungen LuL (Kontonummer 1200000)
 - Umsatzerlöse (Kontonummer 4000000)
 - Gewährte Rabatte (Kontonummer 4770000)

Allgemeine Informationen	Positionen	Geschäftspartner	Prozessablauf	
<button>Suchen</button>				
Position	Produkt	Fakturierte Menge	Nettowert	Steuerbetrag
10	Deluxe Touring Bike (schwarz) (DXTR1000)	5.000 EA	14,012.50 USD	0.00 USD
20	Profi Touringbike (schwarz) (PRTR1000)	2.000 EA	6,080.00 USD	0.00 USD

Einzelposten (6)		Standard	T-Konto-Sicht
Buchungssichtposition	Sachkonto	Profitcenter	Soll Haben
000001	1200000 (Forderungen LuL)		20,092.50 USD 0.00 USD >
000002	4000000 (Umsatzerlöse)		0.00 USD 15,000.00 USD >
000003	4770000 (Gewährte Rabat...)		250.00 USD 0.00 USD >
000004	4770000 (Gewährte Rabat...)		737.50 USD 0.00 USD >
000005	4000000 (Umsatzerlöse)		0.00 USD 6,400.00 USD >
000006	4770000 (Gewährte Rabat...)		320.00 USD 0.00 USD >

Buchung des Zahlungseingangs

- Buchung des Zahlungseingangs erzeugt nur einen Buchhaltungsbeleg
- Buchungen auf den Konten:
 - Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (Kontonummer 1200000)
 - Bank 1 (Kontonummer 1810000)

Einzelposten (2) Standard						T-Konto-Sicht			
Buchungssichtposition	Sachkonto	Profitcenter	Soll		Haben				
000001	1810000 (Bank 1)		20,092.50	USD	0.00	USD	>		
000002	1200000 (Forderungen ...)		0.00	USD	20,092.50	USD	>		

Debitorenkonto analysieren

- Fiori-App **Debitorensalden anzeigen**
- In der Einzelpostenliste des Debitorenkontos erkennen Sie zwei Posten
 - Der Beleg mit der Buchungsbelegart RV (Fakturaübernahme) ist der Buchungsbeleg, der beim Buchen der Kundenrechnung erstellt wurde.
 - Der Buchungsbeleg mit der Buchungsbelegart DZ erfasst den Zahlungseingang auf dem Bankkonto.

The screenshot shows the SAP Fiori app interface for managing debit balance details. The top navigation bar includes the SAP logo, the page title 'Debitorenposten bearbeiten', and various search and filter options. The main area is titled 'Standard*' and contains several filter fields: 'Debitornrname' (1003060), 'Buchungskreis' (US00), 'Status' (Alle Posten), 'Buchungsdatum' (empty), 'Art des Postens' (Normale Posten), 'Geschäftsjahr' (=2022), 'Periode' (=06), and 'Soll/Haben' (Haben). Below the filters is a button 'Filter anpassen (7)' and a 'Start' button. The main content area displays a table titled 'Posten (2) Standard*'. The table has columns: Debitornrname, Buchungs..., Ausglei..., Zuordnung, Buchungsbelegdatum, Buchungsbeleg, and Buchungs... S. The data rows show two entries for customer 1003060:

Debitornrname	Buchungs...	Ausglei...	Zuordnung	Buchungsbelegdatum	Buchungsbeleg	Buchungs...	S
1003060	US00		0090000003	21.06.2022	90000003	RV	
1003060	US00		20220621	21.06.2022	1400000003	DZ	

Buchungen in T-Konten-Darstellung

SAP Buchungsbelege anzeigen - In T-Konto-Sicht ▾

Standard* ▾

Buchungsbelege: 3 ↑ ↓ ⚙

Nach Anlegezeit sortiert - Aufsteigend

1 Buchungsbeleg 4900021003
Buchungskreis: US00
Geschäftsjahr: 2022
Ledger: OL
Anlegezeit: 21.06.2022, 20:39:04
Tag:

2 Buchungsbeleg 90000003
Buchungskreis: US00
Geschäftsjahr: 2022
Ledger: OL
Anlegezeit: 21.06.2022, 20:39:57
Tag:

3 Buchungsbeleg 1400000003
Buchungskreis: US00
Geschäftsjahr: 2022
Ledger: OL
Anlegezeit: 21.06.2022, 20:43:14
Tag:

Auswirkung auf das Rechnungswesen

Gesamtsaldo: 0,00 USD [[[]]] ⚙

Bestandskonten

	Soll	Haben	
1110000 Erzeugn. (Bestand) US00/OL/2022		10.000,00 USD 7.000,00 USD Buchungsbeleg: 4900021003 Buchungsdatum: 21.06.2022	
1200000 Forderungen LuL US00/OL/2022		0,00 USD 20.092,50 USD Buchungsbeleg: 90000003 Buchungsdatum: 21.06.2022	20.092,50 USD Soll: 10.092,50 USD
1810000 Bank 1 US00/OL/2022		20.092,50 USD 20.092,50 USD Buchungsbeleg: 1400000003 Buchungsdatum: 21.06.2022	20.092,50 USD Soll: 20.092,50 USD

Erfolgskonten

	Soll	Haben	
4000000 Umsatzerlöse US00/OL/2022		21.400,00 USD 6.400,00 USD Buchungsbeleg: 90000003 Buchungsdatum: 21.06.2022	15.000,00 USD Haben: 10.092,50 USD
4770000 Gewährte Rabatte US00/OL/2022		1.307,50 USD 320,00 USD Buchungsbeleg: 90000003 Buchungsdatum: 21.06.2022	737,50 USD Haben: 10.092,50 USD
6993000 Umsatzkosten US00/OL/2022		10.000,00 USD 3.000,00 USD Buchungsbeleg: 4900021003 Buchungsdatum: 21.06.2022	7.000,00 USD Haben: 10.092,50 USD

Praxisfall Vertrieb 1: Retourenabwicklung

Praxisfall Vertrieb 1: Retourenabwicklung

Voraussetzungen

- Sie benötigen Grundkenntnisse in den Prozessen des Vertriebs
- Bearbeitung von UCC-Fallstudie Vertrieb abgeschlossen
- Rekapitulation von UCC-Fallstudie Vertrieb abgeschlossen
- Einführung zum Praxisfall im Buch auf den Seite 187 gelesen

Praxisfall Vertrieb 1: Retourenabwicklung

Anwendungsscenario

- Ihr Kunde The Bike Zone ist mit einem Teil der Ware, die Sie in der UCC-Fallstudie verkauft haben, nicht zufrieden und möchte diese zurückgeben
- Es handelt sich um 2 EA Deluxe Touring Bike (schwarz).
- Der Kunde schickt Ihnen die beiden Fahrräder zurück.
- Sie erfassen nun für Global Bike Inc. (GBI) einen Retourenauftrag, verbuchen den Wareneingang und überprüfen die Ware.
- Sie verbuchen eine Retourengutschrift und zahlen diese aus.

Praxisfall Vertrieb 1: Retourenabwicklung

Bearbeiten Sie den Praxisfall

- Ihnen stehen 3 Stufen zur Bearbeitung dieses Praxisfalls zur Verfügung:
 1. Ohne Hilfestellung: beschrieben im Buch auf den Seiten 187-188
 2. Mit Hilfestellung: : Downloadbereich **Materialien zum Buch** (<http://www.sap-press.de/5284>)
 3. Mit anleitender Fallstudie: Downloadbereich **Materialien zum Buch** (<http://www.sap-press.de/5284>)
- Lösungsweg durch den Praxisfall wird in insgesamt 6 Blöcken dargestellt.
- Entscheiden Sie sich, auf welcher Stufe Sie mit der Bearbeitung dieses Praxisfalls einsteigen möchten.
- Sie können bei der Bearbeitung zwischen den Stufen wechseln

Praxisfall Vertrieb 2: Retourenrückabwicklung

Praxisfall Vertrieb 2: Retourenrückabwicklung

Voraussetzungen

- Sie benötigen Grundkenntnisse in den Prozessen des Vertriebs
- Bearbeitung von UCC-Fallstudie Vertrieb abgeschlossen
- Rekapitulation von UCC-Fallstudie Vertrieb abgeschlossen
- Bearbeitung Praxisfall Vertrieb 1 abgeschlossen
- Einführung zum Praxisfall im Buch auf den Seite 191-192 gelesen

Praxisfall Vertrieb 1: Retourenabwicklung

Anwendungsscenario

- Sie erfahren, dass Ihnen beim Anlegen des Retourenauftrags für den Debitor The Bike Zone die falsche Materialposition genannt wurde.
- Entsprechend wurde der Retourenauftrag fälschlicherweise für die Position Deluxe Touring Bike (schwarz) angelegt und der gesamte nachfolgende Retourenprozess bis einschließlich der Gutschriftauszahlung darauf aufbauend falsch abgewickelt.
- Der Retourenauftrag hätte korrekt über 2 EA Profi Touringbike (schwarz) lauten müssen.
- Nach erfolgreichem Abschluss des Praxisfalls Vertrieb 2 sind Sie als Benutzer wieder dort, wo Sie in Praxisfall Vertrieb 1 angefangen hatten, und könnten nun im Prinzip starten, die richtigen Profi Touringbikes zu retournieren.

Praxisfall Vertrieb 1: Retourenabwicklung

Bearbeiten Sie den Praxisfall

- Ihnen stehen 3 Stufen zur Bearbeitung dieses Praxisfalls zur Verfügung:
 1. Ohne Hilfestellung: beschrieben im Buch auf den Seiten 194-195
 2. Mit Hilfestellung: : Downloadbereich **Materialien zum Buch** (<http://www.sap-press.de/5284>)
 3. Mit anleitender Fallstudie: Downloadbereich **Materialien zum Buch** (<http://www.sap-press.de/5284>)
- Lösungsweg durch den Praxisfall wird in insgesamt 7 Blöcken dargestellt.
- Entscheiden Sie sich, auf welcher Stufe Sie mit der Bearbeitung dieses Praxisfalls einsteigen möchten.
- Sie können bei der Bearbeitung zwischen den Stufen wechseln

Quellen

- F. Bäuerle. *Global Bike Images*, unter: <https://github.com/FlorianBaeuerle/Global-Bike-Images> [2019]
- M. Bohren, M. Hoffmann, J. Scheibler. *Vertrieb mit SAP S/4HANA. Das Praxishandbuch*, 2. Aufl., Rheinwerk-Verlag [2022]
- d-maps. *Landkarten Vereinigte Staaten (USA)*, unter: <https://d-maps.com/m/america/usa/usa/usa25.wmf> [2022]
- d-maps. *Landkarten Deutschland*, unter: https://d-maps.com/m/europa/germany/allemagne_de/allemagne_de21.wmf [2022]
- J. Freund, B. Rücker. *Praxishandbuch BPMN*, Hanser [2019]
- N. Gronau. *ERP-Systeme: Architektur, Management und Funktionen des Enterprise Resource Planning*, 4. Aufl., De Gruyter Oldenbourg [2021]
- M. Hesseler, M. Görtz. *Basiswissen ERP-Systeme*, 1. Aufl., Springer [2017]
- A. Käber. *Warehouse Management mit SAP, Effektive Lagerverwaltung mit WM*. 4. Aufl., Rheinwerk-Verlag [2021]
- M. E. Porter. *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, 1. Aufl., The Free Press [1985]
- A.-W. Scheer. *Architektur integrierter Informationssysteme*, 2. Aufl., Springer [1992]
- J. Scheibler, W. Schuberth. *Praxishandbuch Vertrieb mit SAP*, 4. Aufl., Rheinwerk-Verlag [2013]
- D. Vahs, J. Schäfer-Kunz. *Einführung in die Betriebswirtschaftslehre*, 8. Aufl., Schäffer-Poeschel [2021]