



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



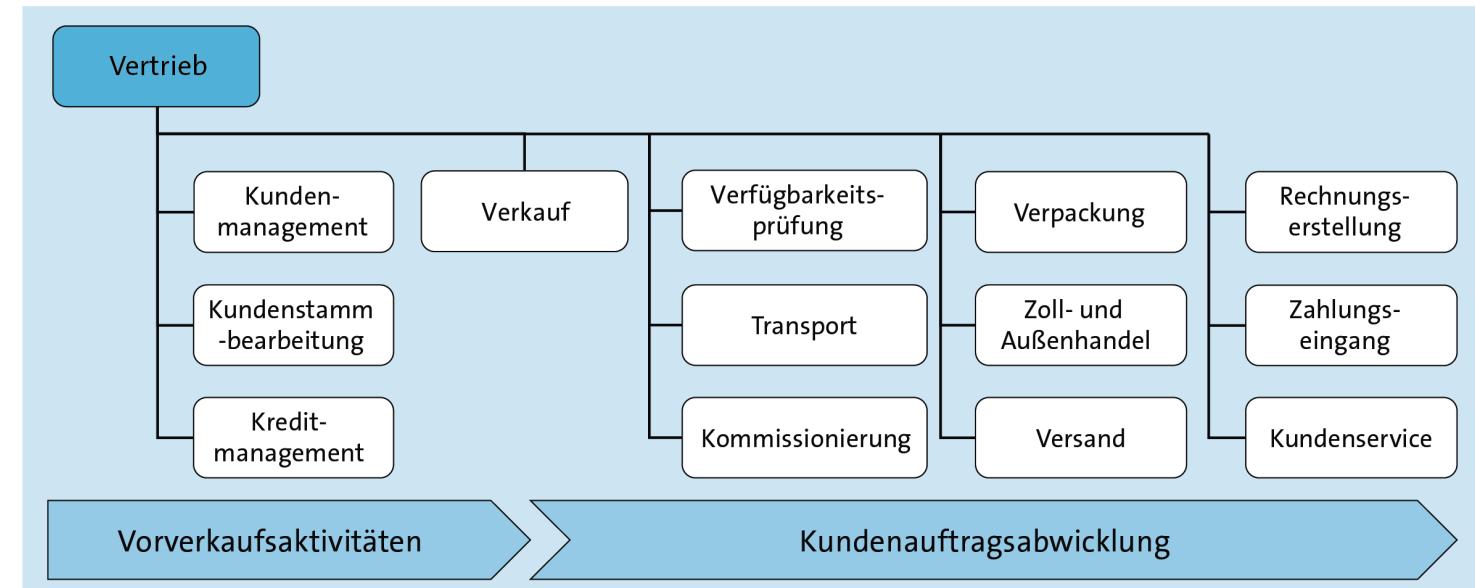
Betriebliche Aufgaben und Akteure

Definition

- Der Begriff Vertrieb fasst alle Strukturen sowie betrieblichen Aufgaben und Abläufe des Verkaufs und Versand zusammen.
- In SAP S/4HANA sind alle vertrieblichen Funktionen in der Komponente *SD* (engl. *Sales und Distribution*) abgebildet.
- Die Komponente SD in SAP S/4HANA unterstützt dabei sowohl den Vertrieb von Waren als auch von Dienstleistungen.

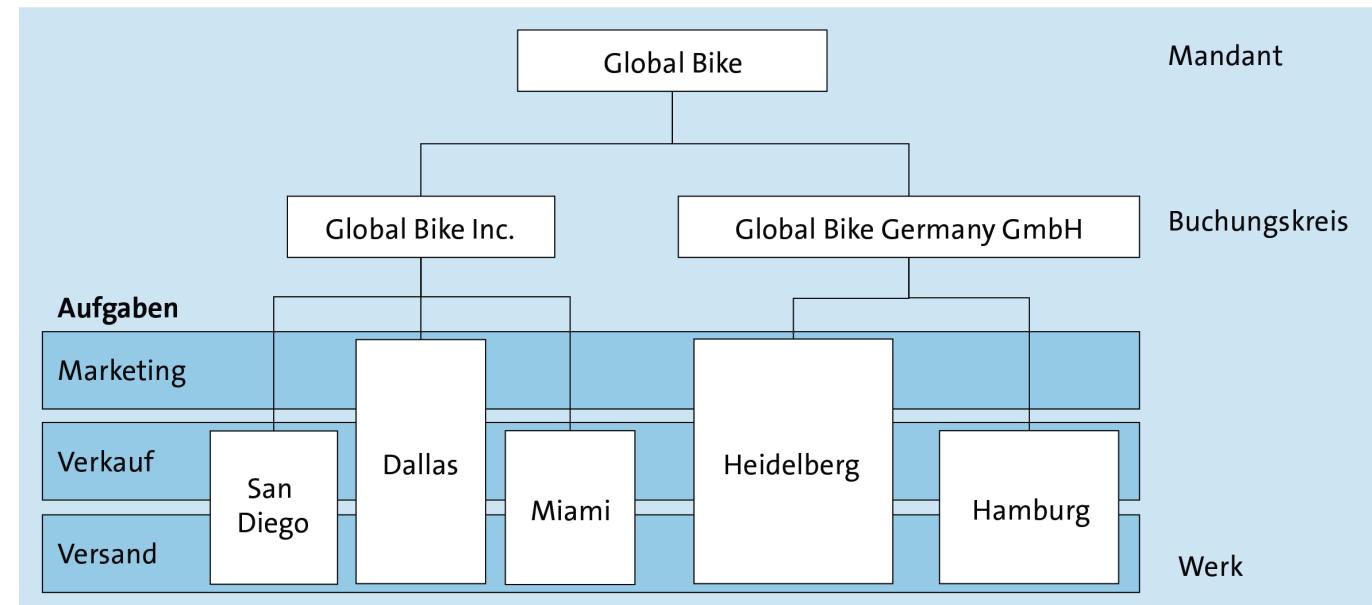
Aufgaben des Vertriebs

- 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



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

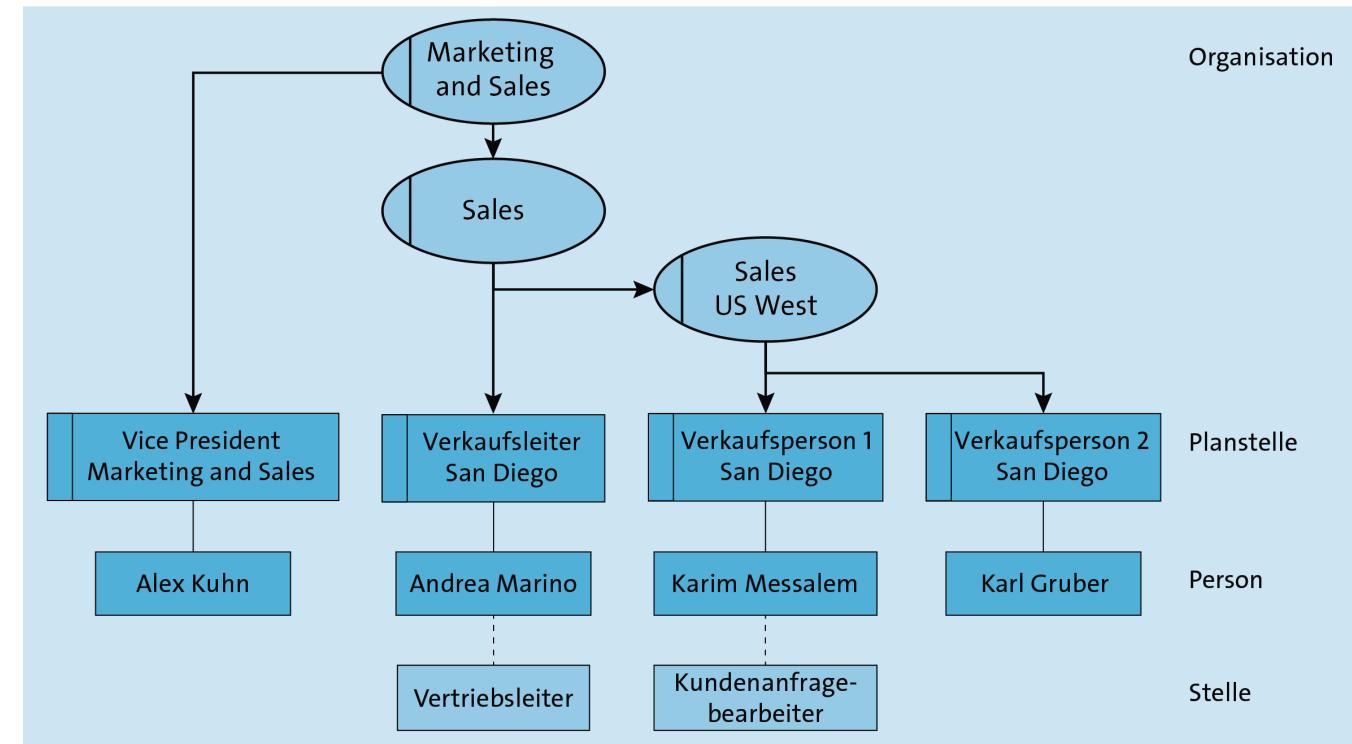


Stellen und Planstellen bei Global Bike

- 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.

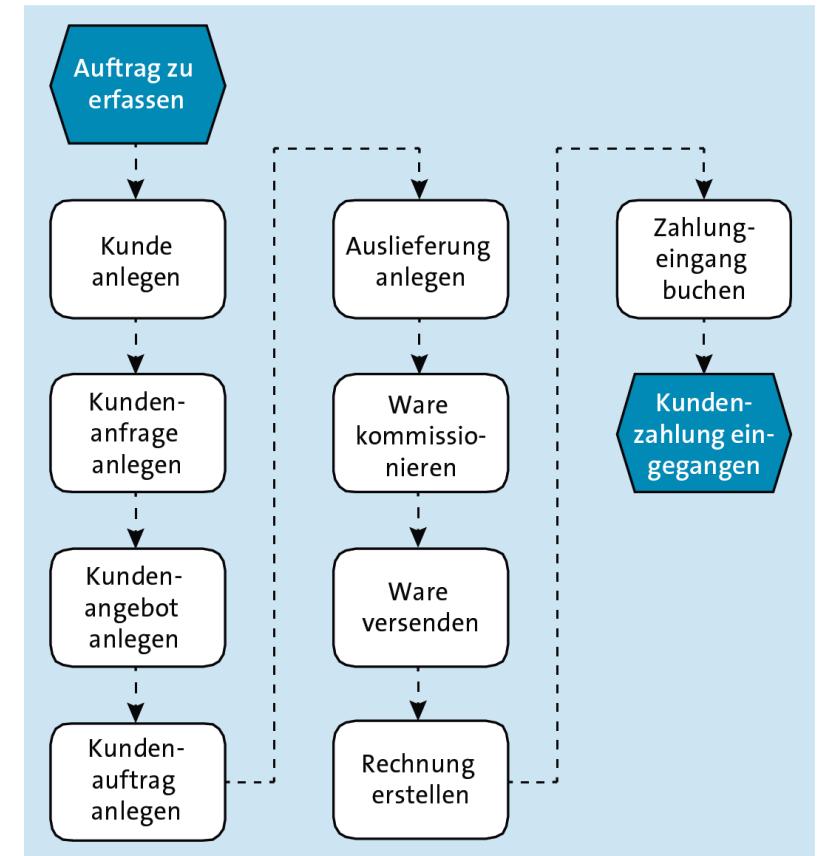
Hinweis

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



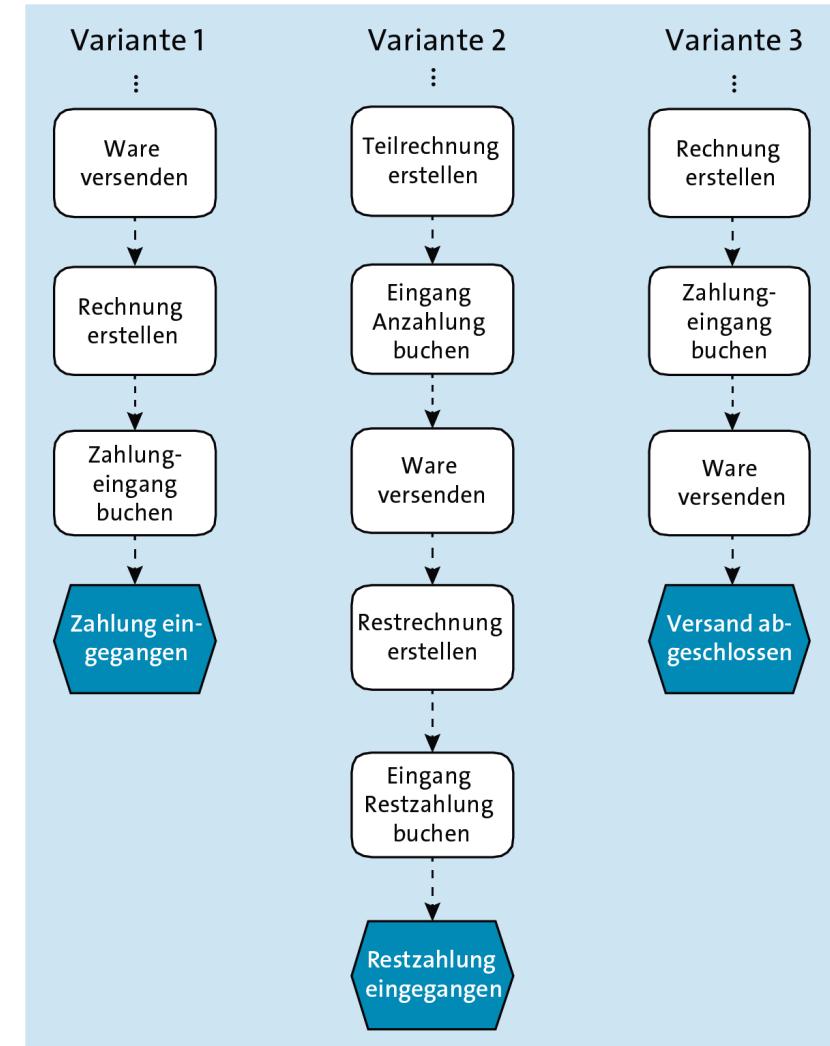
Erweiterte Kundenauftragsabwicklung

- 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

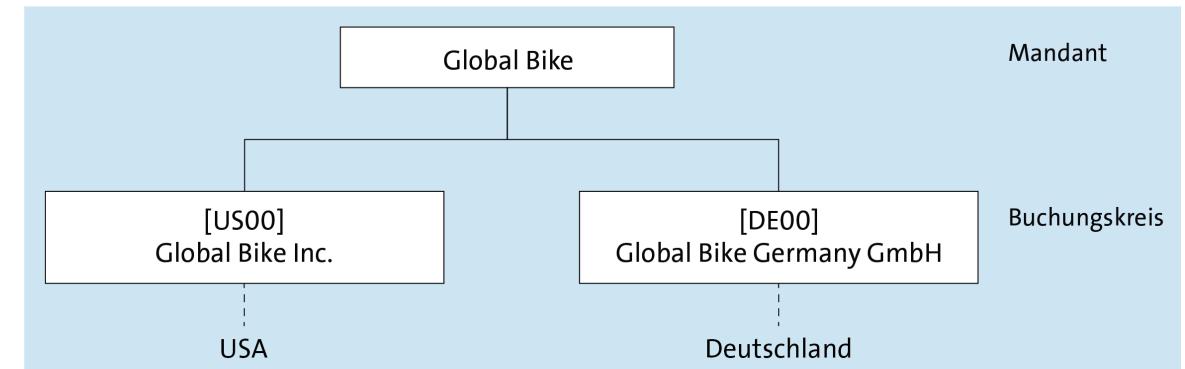




Organisationsdaten

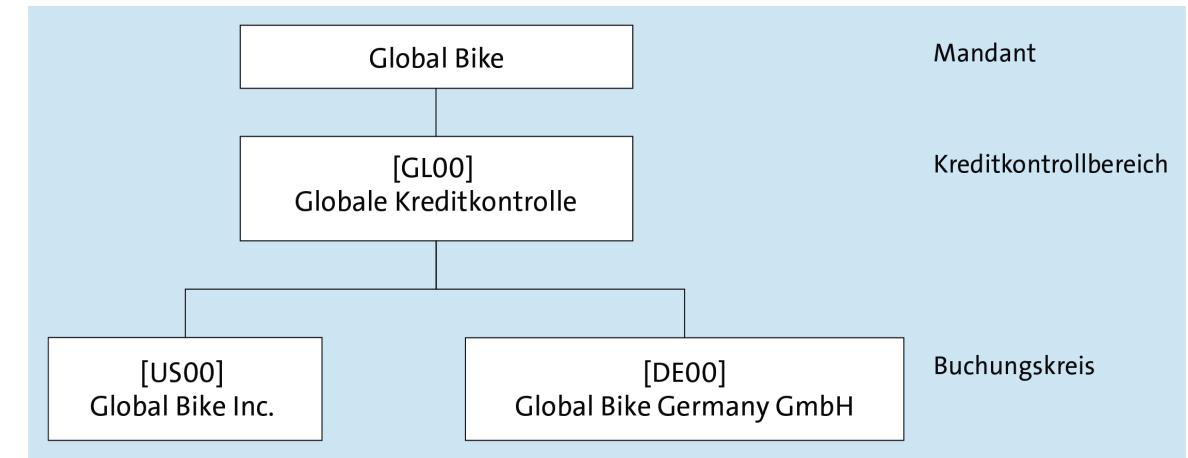
Mandant und Buchungskreis

- Der Mandant stellt die größte handelsrechtliche organisatorische Einheit in SAP 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.



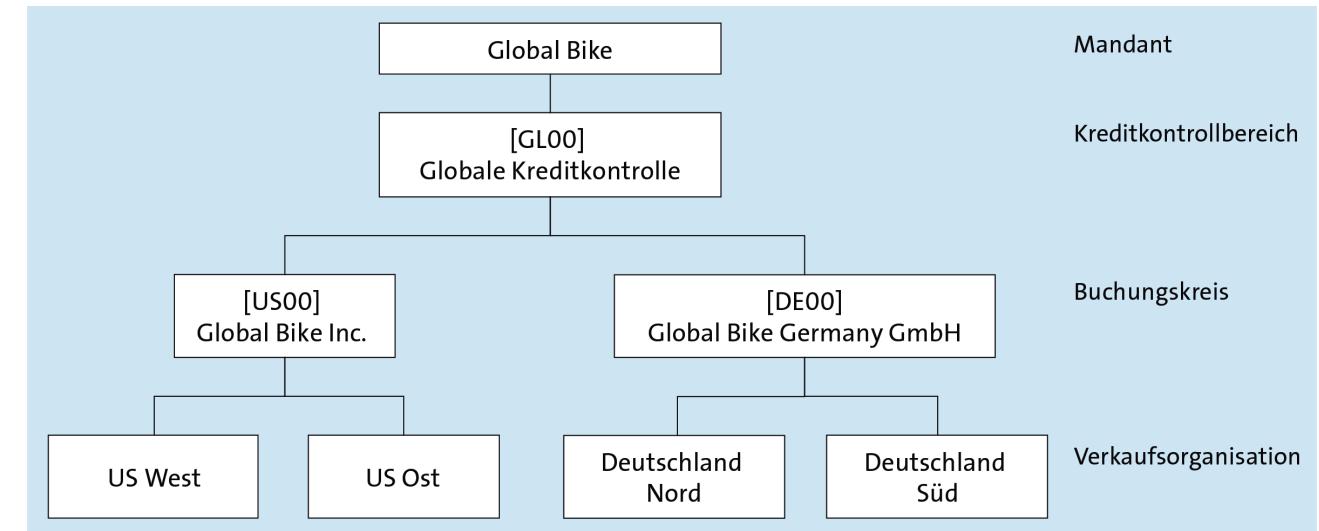
Kreditkontrollbereich

- 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.



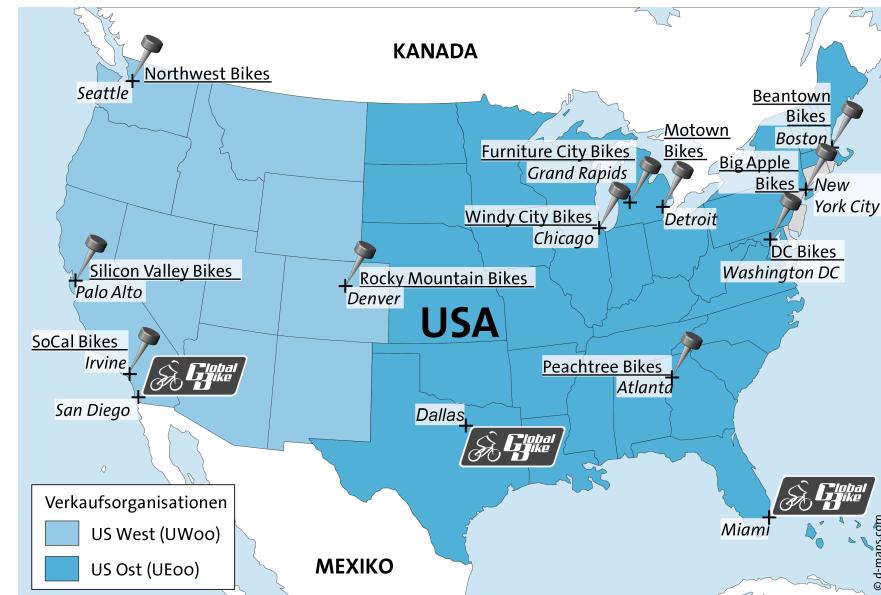
Verkaufsorganisation

- 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 regionalen Unterteilung des Marktes.

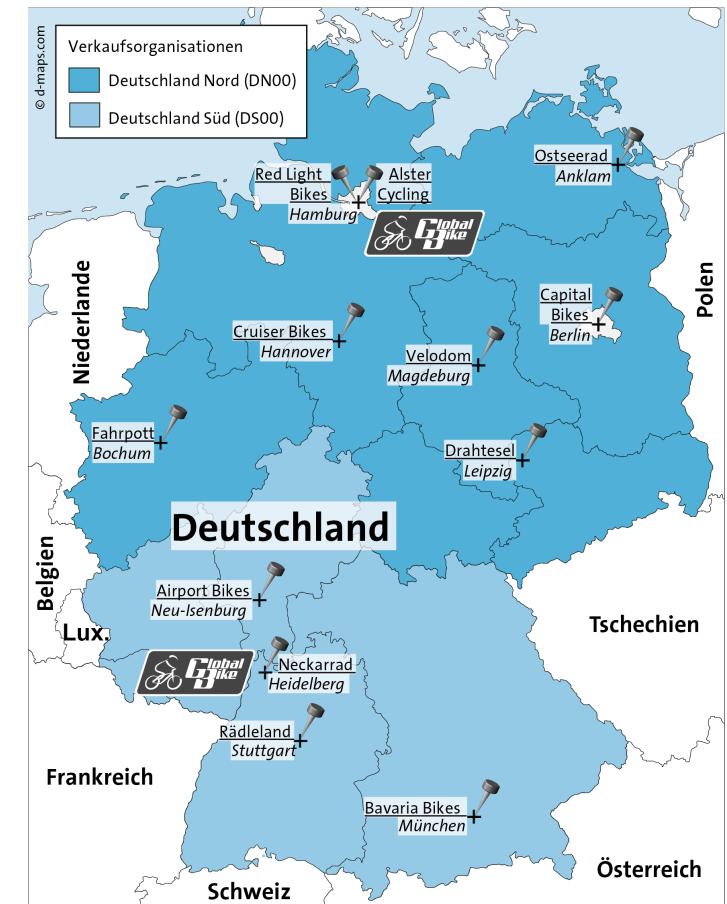


Verkaufsorganisationen in Deutschland

- 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>)



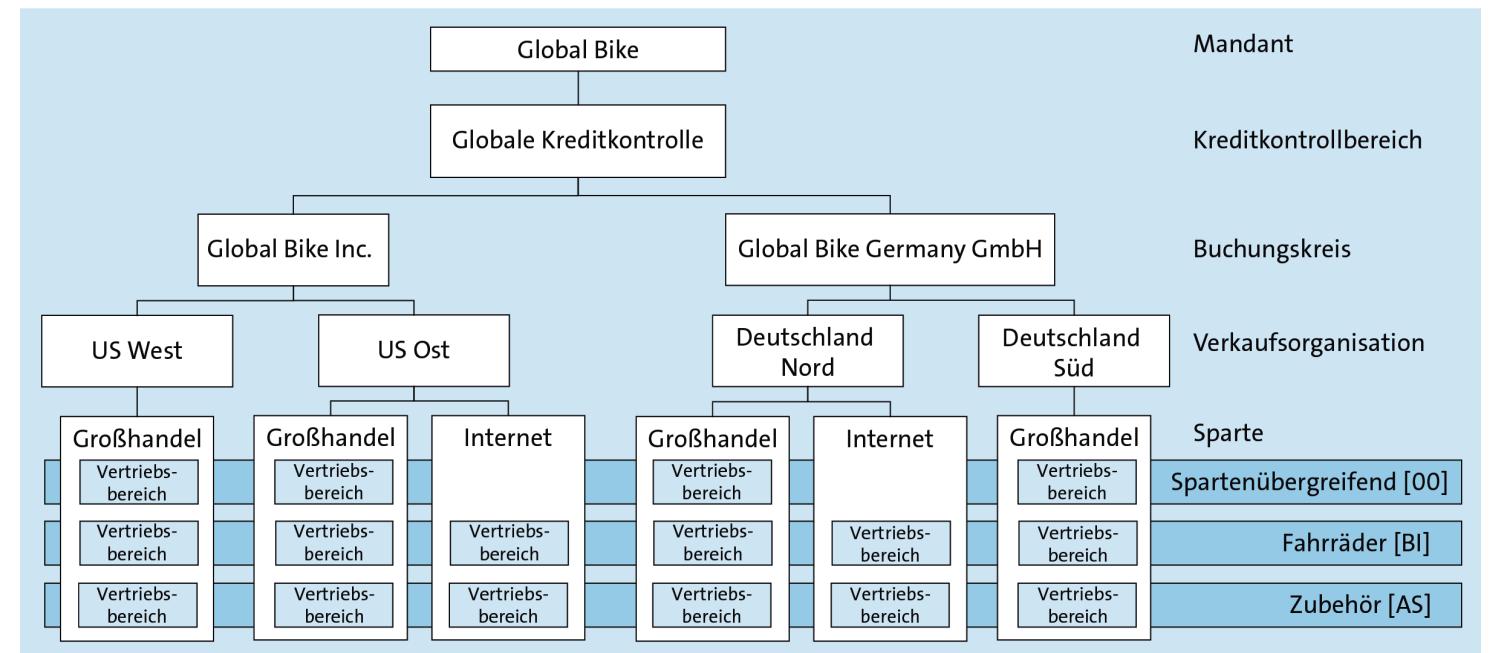
(Quelle Kartenmaterial: <https://d-maps.com>)

Vertriebsbereich, Vertriebslinie und Sparte

- Als Vertriebswege werden in SAP S/4HANA 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 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 Produktgruppen, 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

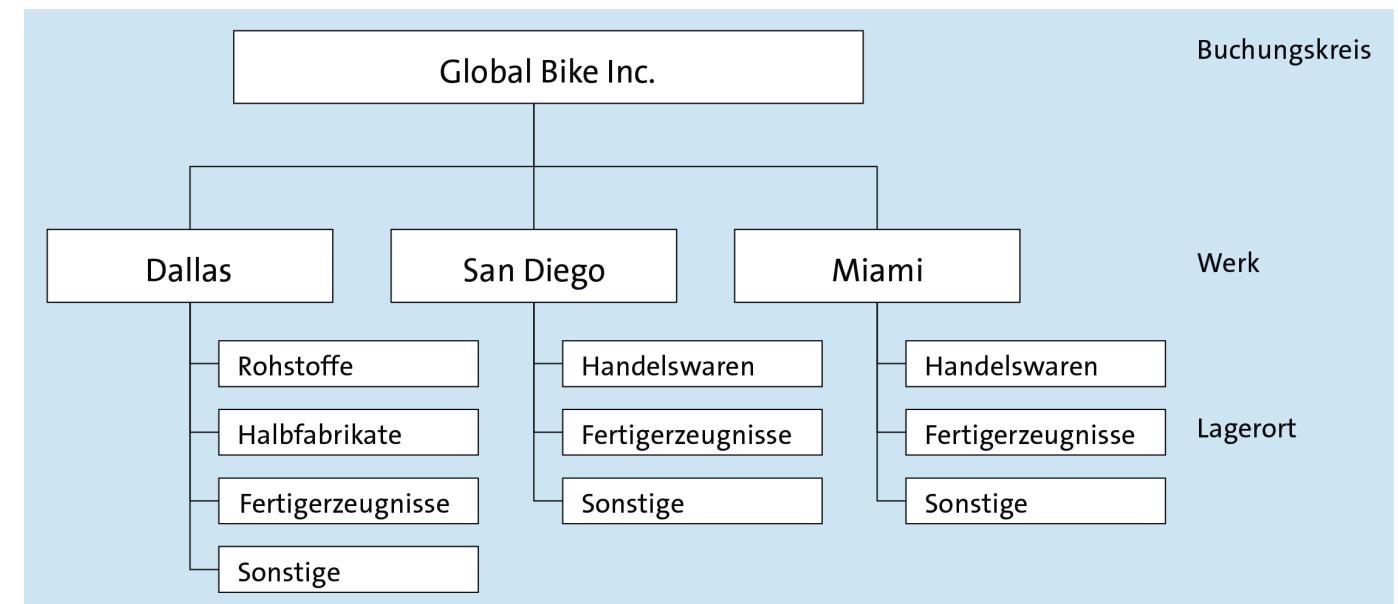
- Für jeden Vertriebsbereich können ein oder mehrere Verkaufsbüros definiert sein. Diese sind für den Verkauf in einem geografischen Gebiet zuständig.
- Ein Verkaufsbüro kann wiederum einem oder mehreren Vertriebsbereichen zugeordnet sein. In Global Bike verfügen alle fünf Standorte über je ein Verkaufsbüro.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

The screenshot shows the SAP Business Partner master data interface. At the top, there's a small window titled "Geschäftspartner-stammdaten verwalten" with a user icon. Below it, the main screen displays the company "Rocky Mountain Bikes" with ID "125000". The navigation bar includes links for "Grunddaten", "Rollen" (selected), "Adresse", "Bankkonten", "Zahlungskarten", "Identifikation", "Ansprechpartner", and "Anlagen". The "Rollen" tab is active, showing two entries: "Debitor" (FLCU00) and "Kunde" (FLCU01). Both entries have validity dates from "08/18/2021" to "12/31/9999". The "Adresse" tab is selected, showing the standard address: "Straße: 3001 Elm St", "Land: USA (US)", "Postleitzahl des Postfachs: -", and "Postfach: -".

- 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 Standardauslieferungswerk 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:' dropdown, 'Geschäftspartner:' dropdown, 'Vorname/Name 1:' input field, 'Vorname/Name 2:' input field, 'Straße:' dropdown, 'Ort:' dropdown, 'Land:' dropdown, 'Suchbegriff 1:' input field, and a 'Filter anpassen (2)' button. Below the filters, a table titled 'Geschäftspartner (1)' lists one result: 'Rocky Mountain Bikes' with address '125000', street '3001 Elm St', city 'Denver', zip code '80207', country 'US', and status 'Debitor (FLCU00), Kunde (FLCU01)'. There are buttons for 'Anlegen', 'Objektseite', 'Kopieren', and a settings gear icon.

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



The screenshot shows the SAP S/4HANA Fiori app 'Preise verwalten - Verkauf'. The top navigation bar includes the SAP logo, back arrow, and search bar. The main area displays a table titled 'Konditionssätze (4)' with columns: Konditionsart, Produkt, Basi..., Verkaufsorganisation, Vertriebsweg, Preiseinheit, Konditionsbetrag. The table lists four rows for 'Preis (PR00)' condition type, associated with 'Deluxe Tourin...' product, various sales organizations like 'Deutschland Nord (DN00)', 'US Ost (UE00)', 'Deutschland Süd (DS00)', and 'US West (UW00)', and a price of '3,000.00 USD' per '1 EA'. Action buttons at the top of the table include 'Anlegen', 'Bearbeiten', 'Kopieren', 'Löschen', 'Importieren', 'Exportieren', 'Vorlage herunterladen', and 'Importhistorie anzeigen'.

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.

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 Kundenübermittelt 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

The top screenshot shows the 'Kundenanfragen verwalten' app with a list of inquiries. One inquiry is selected, showing details like customer and status. The bottom screenshot shows the details of the selected inquiry, including general information and positions.

Kundenanfragen verwalten

Kundenanfragen (1) Standard

Kundenanfrage	Auftraggeber	Kundenreferenz	Gesamtstatus	Nettowert	Belegdatum
10000000	Beantown Bikes (129000)		offen	21,400.00 USD	09/21/2021

Kundenanfrage

Anfrage 10000000

Auftraggeber:	Beantown Bikes (129000)	Gesamtstatus:	offen	Auftragswahrscheinlichkeit	Nettowert
Auftragsgrund:		Absagestatus:	Nichts abgesagt	30%	21,400.00 USD

Allgemeine Informationen Positionen Geschäftspartner Zugehör. Verkaufsbelege

Vertriebsbereich: US Ost, Großhandel, Fahrräder Kundenreferenz: – Gültigkeitsbeginn: 09/21/2021
Zuständiger Mitarbeiter: – Kundenreferenzdatum: – Gültigkeitsende: 09/24/2021

Positionen

Position	Produkt	Auftragsmenge	Lieferdatum	Gesamtstatus	Absagestatus	Nettowert
10	DXTR1000	5.000 EA	09/21/2021	offen	Nichts abgesagt	15,000.00 USD
20	PRTR1000	2.000 EA	09/21/2021	offen	Nichts abgesagt	6,400.00 USD

■ App *Kundenanfrage verwalten*

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

Kundenangebot

The screenshot shows the SAP Sales Offers Management application. At the top, there is a header bar with the SAP logo and a dropdown menu 'Verkaufsangebote verwalten'. Below the header are several search and filter fields: 'Verkaufsangebot' (Search), 'Auftraggeber' (Supplier), 'Kundenreferenz' (Customer Ref.), 'Gesamtstatus' (Overall Status), 'Bis Ablaufdatum' (Until Due Date), and 'Belegdatum' (Document Date). There is also a date input field 'MM/dd/yyyy' and a 'Filter anpassen' (Adjust Filter) button. Below the search area, a table displays a single sales offer: 'Verkaufsangebot (1) Standard'. The table columns include 'Verkaufsangebot', 'Auftraggeber', 'Kundenreferenz', 'Angebot gültig von' (Offer valid from), 'Gesamtstatus', 'Angebot gültig bis' (Offer valid until), 'Nettowert' (Net Value), and 'Belegdatum'. The data row shows: 20000000, Beantown Bikes (129000), 09/21/2021, offen (open), 09/24/2021, 21,400.00 USD, 09/21/2021.

The screenshot shows the details of a specific sales offer. At the top, it says 'Angebot 20000000'. Below that, it displays supplier information: 'Auftraggeber: Beantown Bikes (129000)', status: 'Gesamtstatus: offen' (overall status: open), validity: 'Angebot gültig von: 09/21/2021' and 'Angebot gültig bis: 09/24/2021', and approval status: 'Genehmigungsstatus: Nicht relevant' (Approval status: not relevant). It also shows 'Auftragswahrscheinlichkeit' (Order Probability) at 70% and 'Nettowert' (Net Value) of 21,400.00 USD. Below this, there are tabs for 'Allgemeine Informationen', 'Positionen', 'Geschäftspartner', and 'Prozessablauf'. The 'Positionen' tab is selected and shows a table of items:

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	>

- 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.
- Im Gegensatz zur unverbindlichen Kundenanfrage stellt in Kundenangebot ein verbindliches Angebot an den Kunden dar, das dieser annehmen oder ablehnen kann.

Kundenaufltrag

The screenshot shows the SAP Fiori interface for managing customer orders. At the top, there are search and filter fields for 'Kundenaufltrag', 'Auftraggeber', 'Kundenreferenz', and 'Wunschlieferdatum'. Below these are dropdowns for 'Gesamtstatus' and 'Belegdatum'. A button 'Filter anpassen' is followed by 'Start' and 'Enter'. The main area displays a table titled 'Kundenauflträge (4) Standard'. The columns are 'Kundenaufltrag', 'Auftraggeber', 'Kundenreferenz', 'Wunschlieferdatum', 'Gesamtstatus', 'Nettowert', and 'Belegdatum'. The data shows four entries for Beantown Bikes, with one order marked as 'Erledigt'.

Kundenaufltrag	Auftraggeber	Kundenreferenz	Wunschlieferdatum	Gesamtstatus	Nettowert	Belegdatum
4	Beantown Bikes (129000)	Demo 1	09/21/2021	offen	21,400.00 USD	09/21/2021 >
3	Beantown Bikes (129997)	Z997	09/06/2021	Erledigt	24,000.00 USD	08/23/2021 >

The screenshot shows the SAP Fiori interface for a specific customer order. The title is 'Terminaufltrag 4'. At the top, it shows 'Auftraggeber: Beantown Bikes (129000)', 'Gesamtstatus: offen', 'Gesamtlieferstatus: nicht beliefert', 'Genehmigungsstatus: ◇ Nicht relevant', 'Absagestatus: Nichts abgesagt', and 'Kreditstatus:'. Below this, the 'Nettowert' is listed as '21,400.00 USD'. The navigation tabs are 'Allgemeine Informationen', 'Positionen' (selected), 'Geschäftspartner', and 'Prozessablauf'. The main table has columns: 'Position', 'Produkt', 'Wunschmenge', 'Positionstyp', 'Wunschlieferdatum', 'Gesamtstatus', 'Nettowert', and 'Konfiguration'. It lists two items: a Deluxe Touring Bike (schwarz) (DXTR1000) and a Profi Touringbike (schwarz) (PRTR1000).

Position	Produkt	Wunschmenge	Positionstyp	Wunschlieferdatum	Gesamtstatus	Nettowert	Konfiguration
10	Deluxe Touring Bike (schwarz) (DXTR1000)	5.000 EA	Normalposition (TAN)	09/21/2021	offen	15,000.00 USD	>
20	Profi Touringbike (schwarz) (PRTR1000)	2.000 EA	Normalposition (TAN)	09/21/2021	offen	6,400.00 USD	>

■ App *Kudenaufträge verwalten*

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

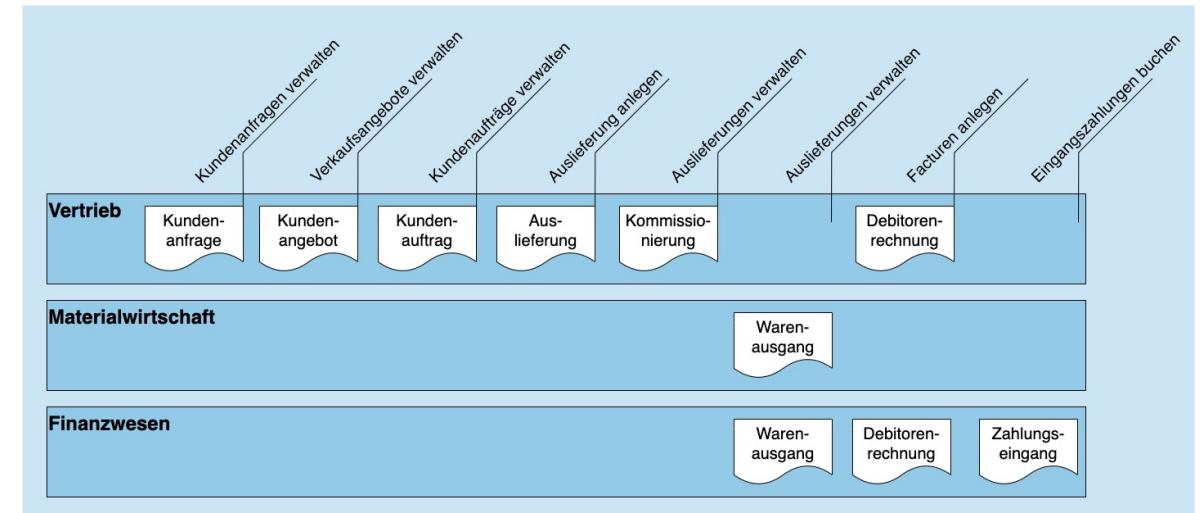
- Ein Kundenaufltrag ist analog zu Kunden-anfragen und Kundenangeboten in Kopf- und Positionsdaten unterteilt.

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
- App *Auslieferung anlegen*
- 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.
- 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.

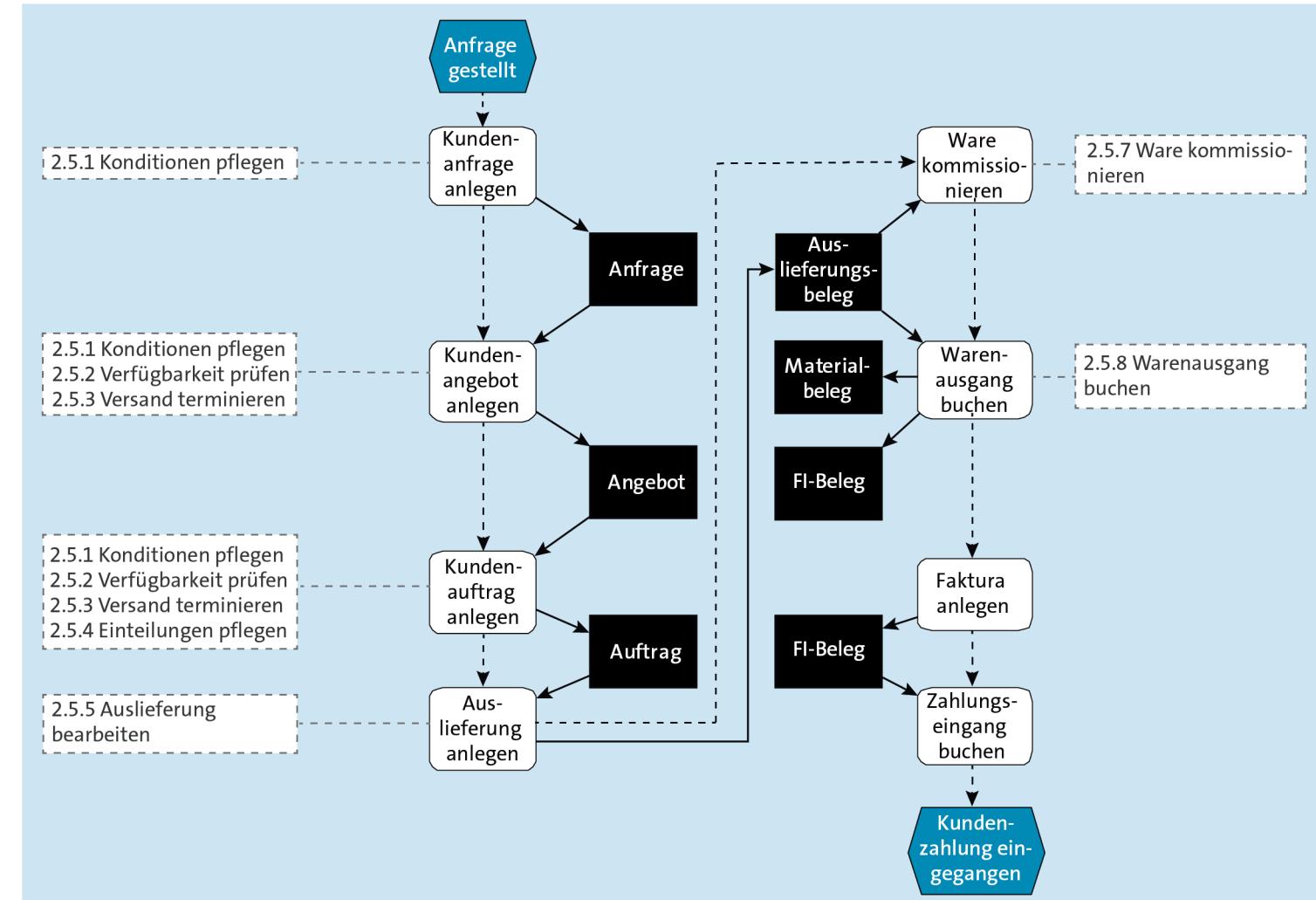




Teilprozesse

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)

The screenshot shows the SAP Fiori interface for a sales order. At the top, it says 'Terminauftrag 4 anzeigen: Positionsdaten'. Below that, there are fields for 'Position: 10', 'Positionstyp: TAN', 'Normalposition', 'Material: DXTR1000', and 'Deluxe Touring Bike (black)'. The main area has tabs for 'Verkauf A', 'Verkauf B', 'Versand', 'Fatura', 'Konditionen' (which is selected), 'Kontierung', 'Einteilungen', 'Partner', 'Texte', and 'Bestelldaten'. Under 'Konditionen', there are fields for 'Menge: 5 EA', 'Netto: 15,000.00 USD', and 'Steuer: 0.00'. Below this is a button for 'Aktualisieren'. At the bottom, there is a table titled 'Preiselemente' with columns: I..., KArt, Bezeichnung, Betrag, Währg, pro, ME, Konditionswert, Währg, Status, KUmZä, ATO/MTS Cor. The table lists various price components like Preis, Brutto, Rabattbetrag, Bonusbasis, Positionsnetto, Nettowert 2, Endbetrag, Skonto, Verrechnungspreis, and Standard - USA /mit.

I...	KArt	Bezeichnung	Betrag	Währg	pro	ME	Konditionswert	Währg	Status	KUmZä	ATO/MTS Cor
<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

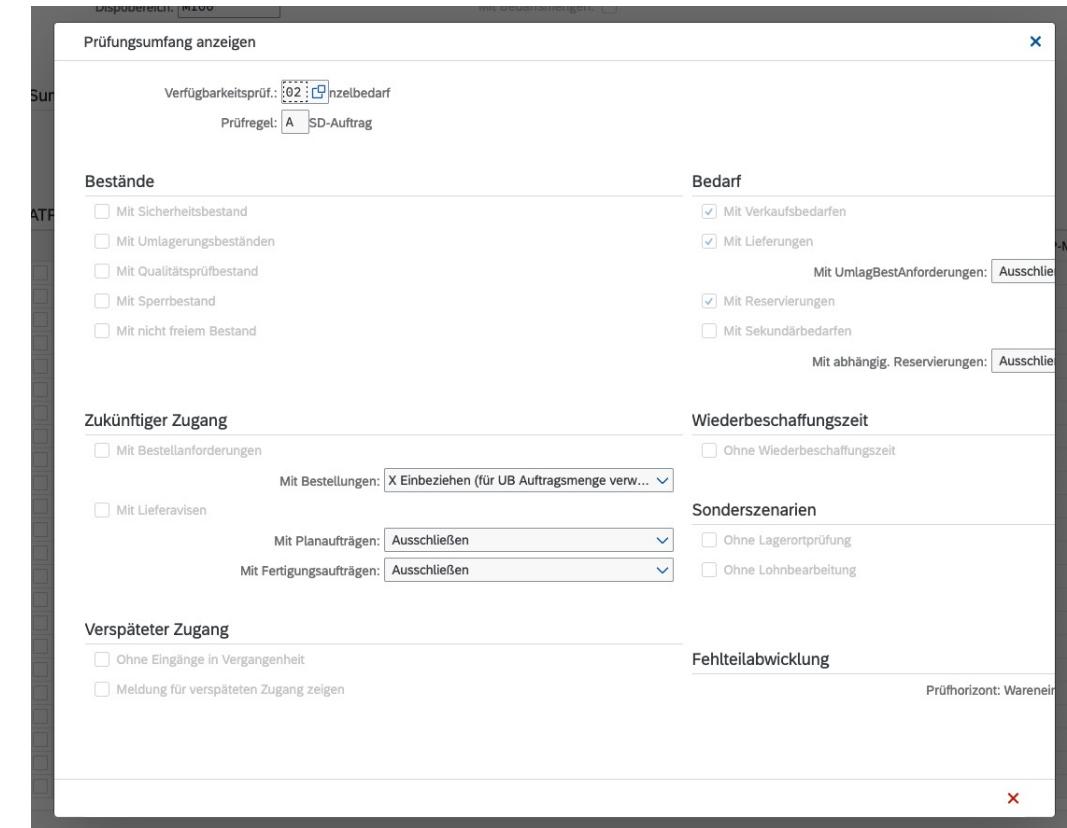
- Über den Button Analyse gelangt man zur Analysesicht.
- Zunächst Ermittlung des Kalkulationsschemas (hier RVAJUS) auf Basis der im Kundenauftrag ausgewählten Kombination aus Verkaufsorganisation, Vertriebsweg und Sparte sowie der Auftragsart.
- Danach folgen die Konditionsarten (hier PR00) und die 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 (Analysis Price Finding) interface. The title bar reads "SAP Analyse Preisfindung". The search bar contains "Alle" and "kundenanfrage". The main area has two panes. The left pane, titled "Schema", lists calculation schemas: RVAJUS (Standard - USA /mi), PR00 (Preis), and PR02 (with sub-items 010(PR02), 020(PR02), 030(PR02), and 040(PR02)). The right pane, titled "Zugriffsdetails 040 (PR00)", displays the access details for schema PR00, specifically for item 040. It includes fields like Zugriff (Access), Meldung (Message), and Beschreibung (Description). Other fields shown include Feld in KonditTabelle (Field in CondITable), Verkaufsorganisation (Sales Organization), Vertriebsweg (Sales Route), Material (Material), Preisdatum (Price Date), and Preis (Price). Buttons for search, info, and print are also visible.

Schema		Beschreibung	Zugriffsdetails 040 (PR00)
▼	RVAJUS	Standard - USA /mi	
▼	PR00	Preis	
	010(PR02)	Kunde/Material mit	Zugriff Zugriff Meldung Beschreibung
	020(PR02)	Preislistentyp/Währ	040 208 Konditionssatz wurde gefunden
	030(PR02)	Preislistentyp/Währ	
	040(PR02)	Material mit Freigat	Zugriff (vollständig)
	3,000.00	DXTR1000	Feld in KonditTabelle Feld im Beleg Wert im Beleg
	PB00	Preis Brutto	Verkaufsorganisation Verkaufsorganisation UE00
		Brutto	Vertriebsweg Vertriebsweg WH
	KA00	Aktion	Material Preismaterial DXTR1000
	K032	Peisgruppe/Mat.	
	K005	Kunde/Material	
	K007	Kundenrabatt	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.

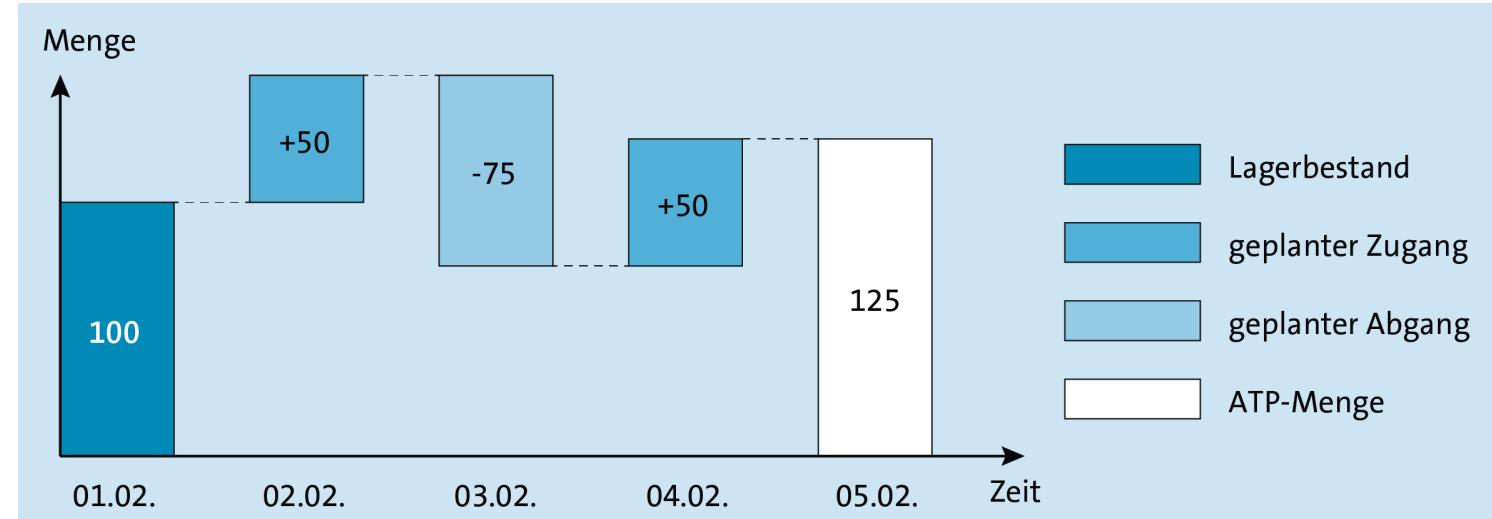


Dynamische Verfügbarkeitsprüfung

- 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 »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.

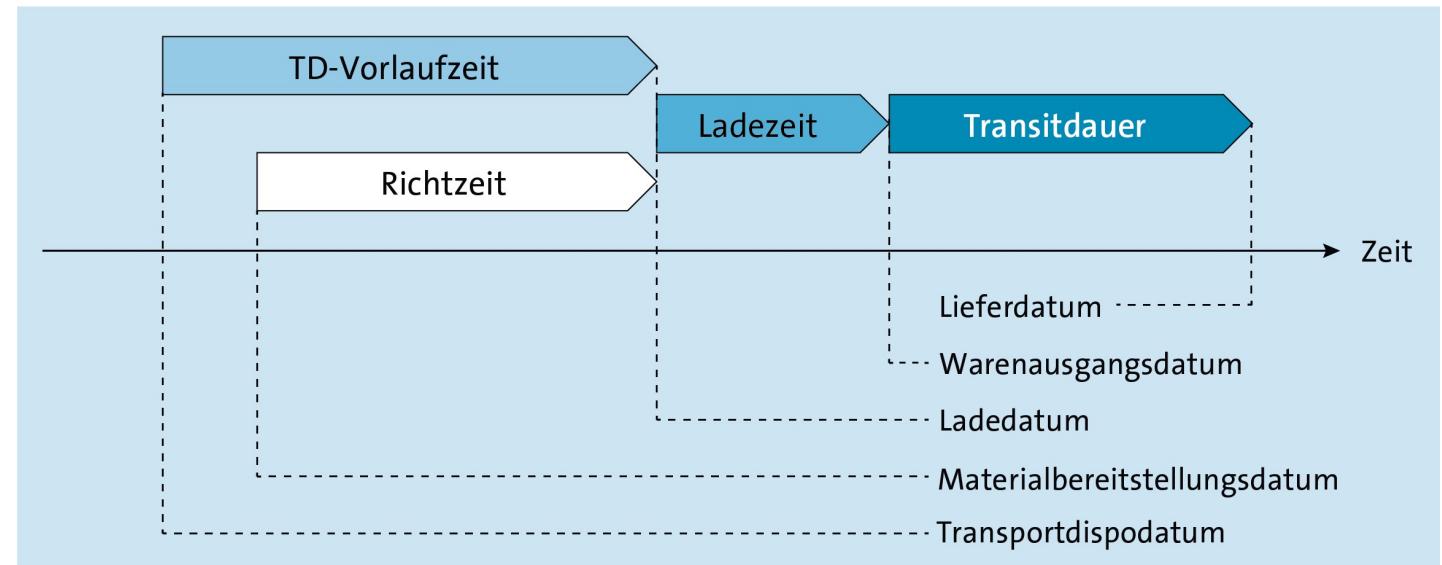
Hinweis

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

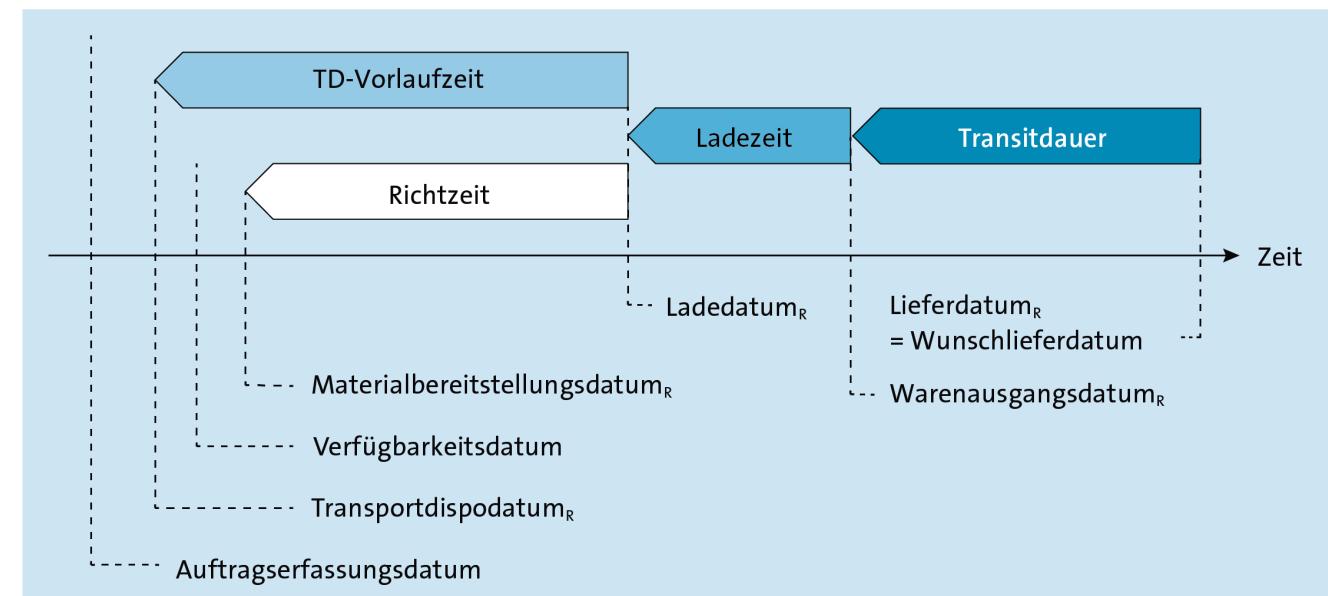


Rückwärtsterminierung ohne Konflikte

- 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

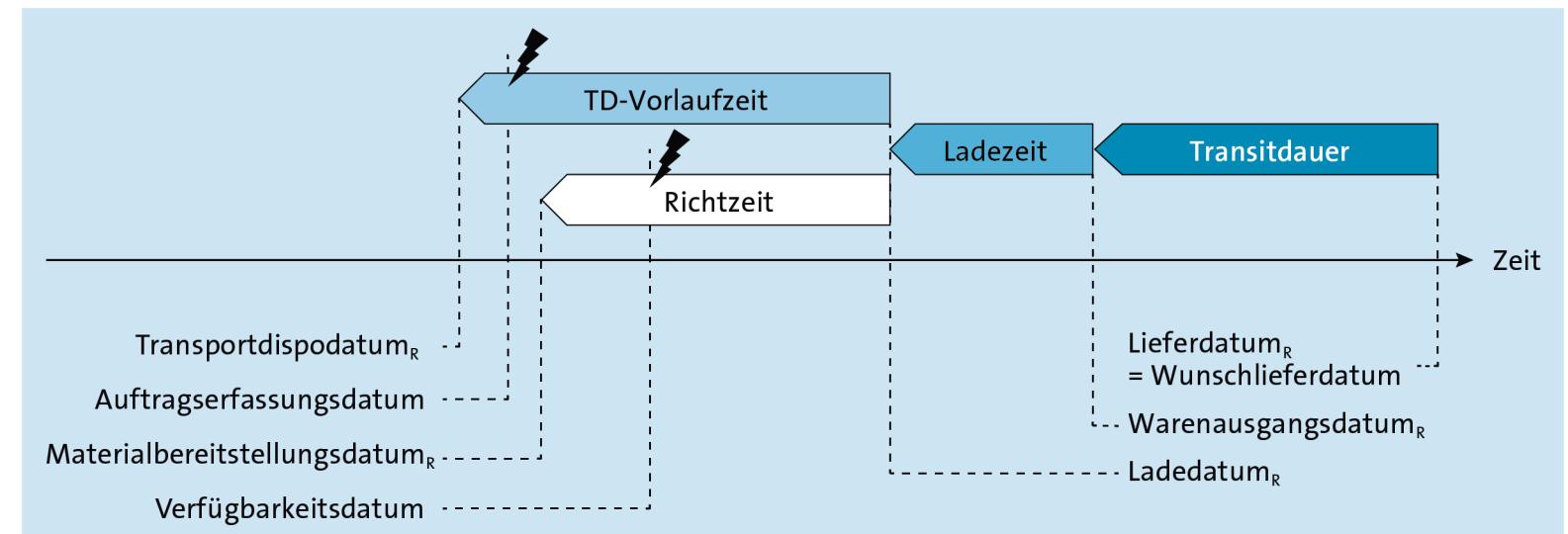
- Die Rückwärtsterminierung geht zunächst optimistisch davon aus, dass das Wunschlieferdatum gehalten werden kann und setzt entsprechend das Lieferdatum gleich dem Wunschlieferdatum.
- Anschließend lassen sich alle weiteren Termine ermitteln, indem man die spätesten Startzeitpunkte der einzelnen Versandaktivitäten 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

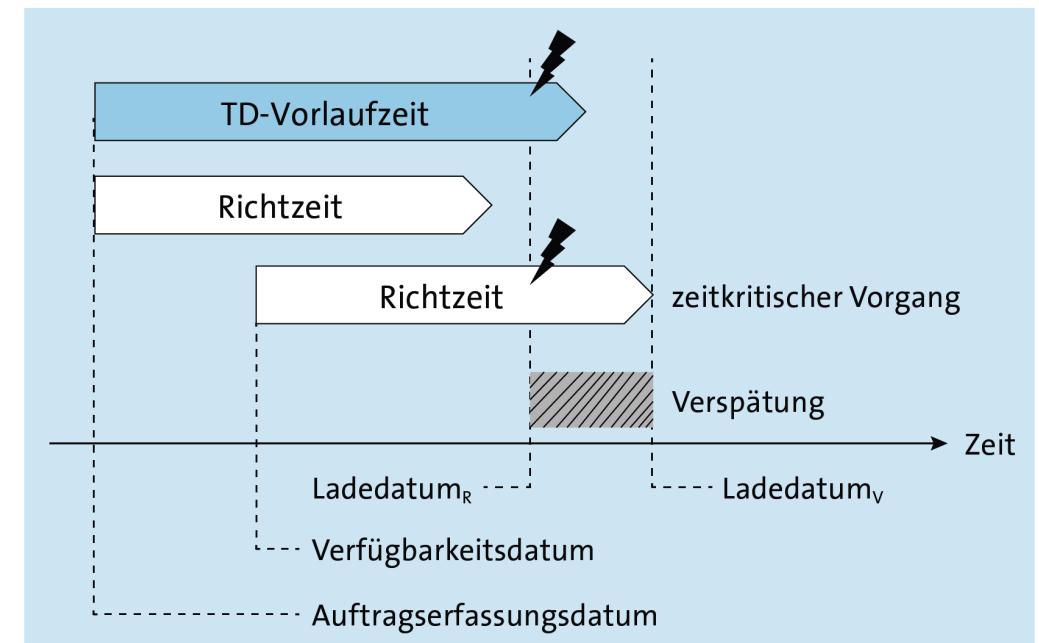
- Konflikte bei der Rückwärtsterminierung ergeben sich, wenn mindestens eine der folgenden drei Bedingungen nicht erfüllt ist:
 - $\text{Transportdispodatum}_R \geq \text{Auftragserfassungsdatum}$ (siehe unten)
 - $\text{Materialbereitstellungsdatum}_R \geq \text{Auftragserfassungsdatum}$
 - $\text{Materialbereitstellungsdatum}_R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

- Folge: Korrekturmaßnahmen durch Vorwärtsterminierung



Vorwärtsterminierung

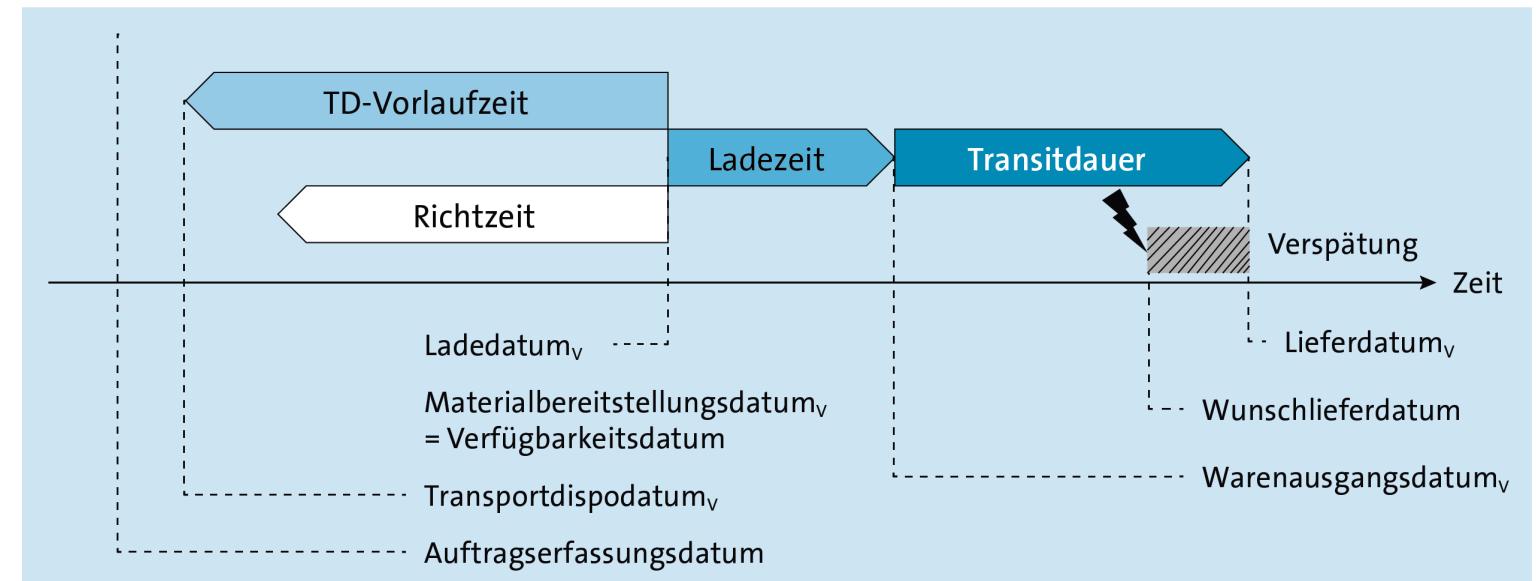
- Die Vorwärtsterminierung startet mit der Auflösung von Konflikten durch Kalkulation eines korrigierten Ladedatums. Die Korrektur berücksichtigt dabei folgende Tatsachen:
 - Das Laden kann erst nach abgeschlossener Transportdisposition und nach abgeschlossenem Richten der Ware beginnen.
 - Die Transportdisposition 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.

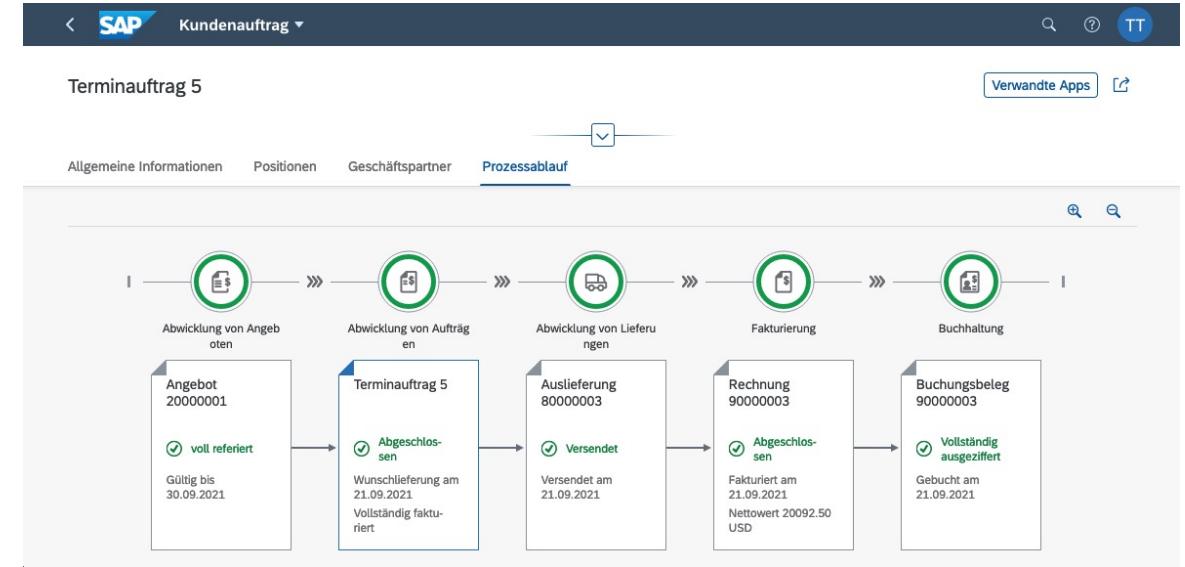
Rückwärtsterminierung	
Lieferdatum _R := Wunschlieferdatum	04.02.2019
- Transitdauer	2 Tage
= Warenausgangsdatum _R	02.02.2019
- Ladezeit	1 Tag
= Ladedatum _g	01.02.2019
Ladedatum _g	01.02.2019
- TD-Vorlaufzeit	3 Tage
= Transportdispodatum _g	29.01.2019
Ladedatum _g	01.02.2019
- Richtzeit	1 Tag
= Materialbereitstellungsdatum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



UCC-Fallstudie

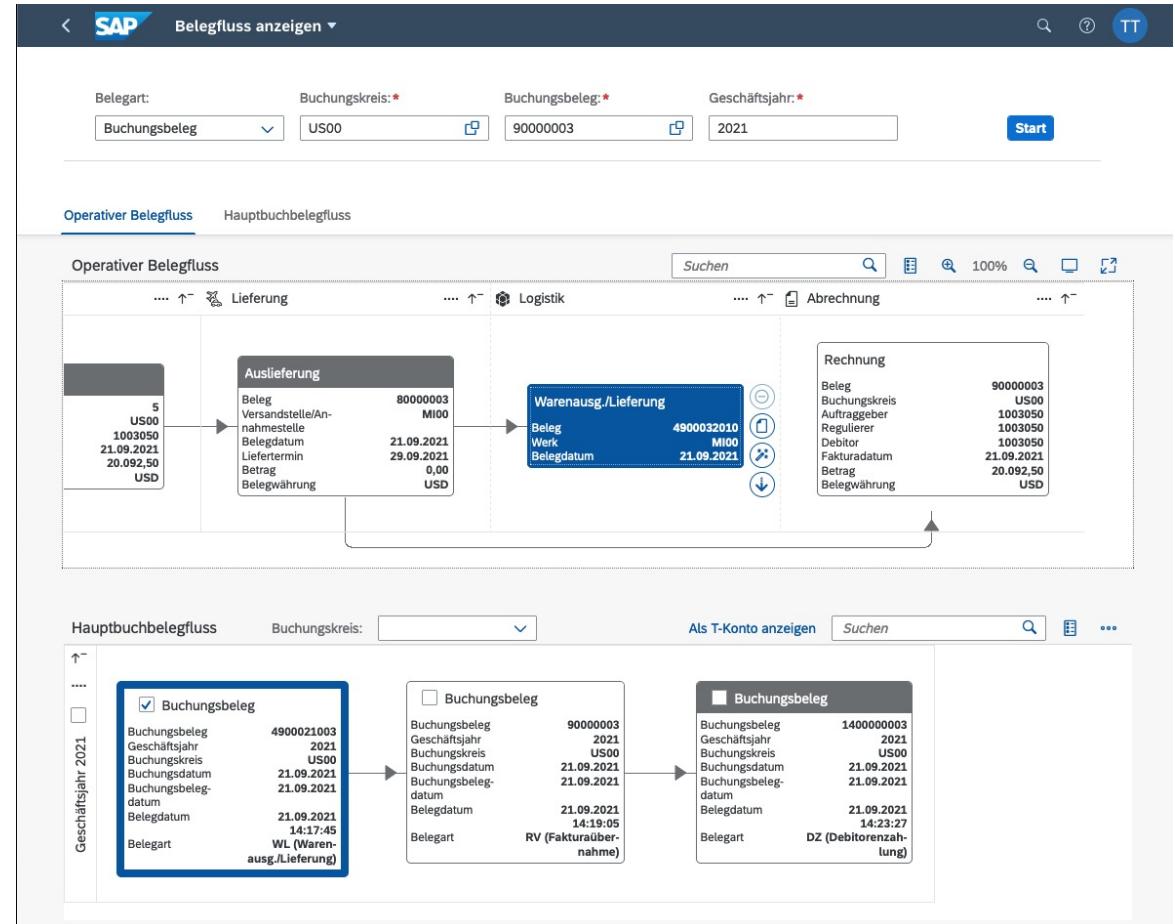
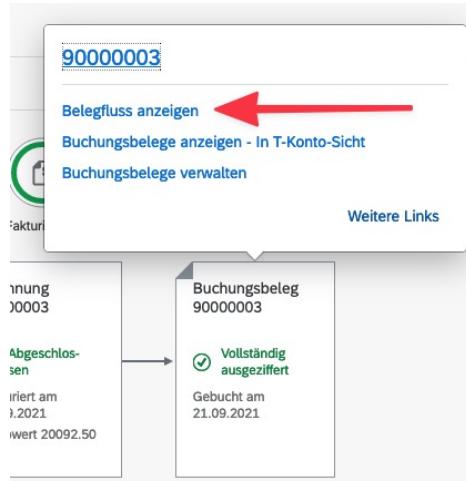
Belegfluss analysieren

- Belegfluss gibt Übersicht über die in der Kundenauftragsabwicklung erzeugten Belege.
- Anzeigen des Belegflusses
 - App Kundenaufträge verwalten
 - App Kundenaufträge nachverfolgen
- Am Belegfluss lässt sich zu jedem Zeitpunkt der Ablauf des durchgeföhrten Prozesses erkennen.
- Anhand der Verbindung ist die Abhängigkeit der verschiedenen Belege dargestellt.
- Am Status und der farblichen Kennzeichnung der Belege ist zu erkennen ob der Beleg abgeschlossen ist oder nicht.



Belegfluss analysieren

- Operativer Belegfluss und Hauptbuchbelegfluss anzeigen



- Auch hier stellt die Verbindungen die Abhängigkeit der verschiedenen Belegpositionen dar.
- Zusätzlich ist durch ein farbliche Markierung die Beziehung zwischen den operativen Belegen und den Hauptbuchbelegen 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	

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

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

Versandstelle: MI00 VS Miami

Zeiten

Fabrikalender: US

Arbeitszeiten:

Zeiten bestimmen

Ladezeit bestimmen: C Default aus Versandstelle
Ladezeit Arbeitstage: 1,00

Richtzeit bestimmen: C 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.: []

Zul.GesGew: [] []

Fabrikkalender:

Gefahrgut

Transitländerabelle berücksichtigen

The screenshot shows the SAP OVTC transaction interface for route configuration. The main window title is 'Sicht "Routen" ändern: Detail'. A sidebar on the left shows a tree structure with 'Dialogstruktur' expanded, showing 'Routen' (selected), 'Routenabschnitte', and 'Verkehrsknoten'. The main area has several sections: 'Identifikation' with 'Bezeichnung' set to 'Nordroute'; 'Abwicklung' fields for service provider, traffic type, delivery method, and delivery method VL; a 'Transp.relevant' checkbox; 'Terminierung' fields for transit time (2,00), driving time, delivery time (5,00), delivery time standard, and gross weight; and a 'Gefahrgut' section with a checkbox for considering the transit country table. The route number '000001' is displayed at the top right.

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: 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

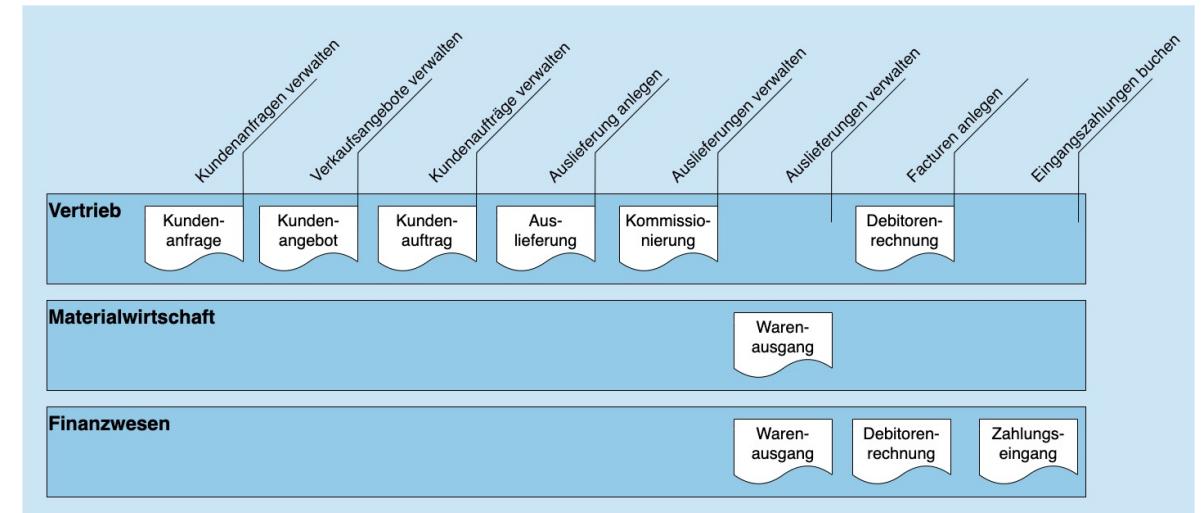
Ladedatum_R

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.
- 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.



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:
 - Unfertig Erzeugnisse 1040000 (Habenseite)
 - Umsatzkosten 6993000 (Sollseite)

Materialbeleg						
Positionen						
4900032010 2021						
Allgemeine Informationen	Positionen	Prozessablauf	Anlage			
Positionen						
Materialbelegpositionen (2)						
Materialbelegposition	Material	Warenbewegungsart	Menge	Werk	Lagerort	
1	Deluxe Touring Bike (schwarz) (DXTR1000)	WL WarenausLieferung (601)	5,000	EA	DC Miami (M100)	Finished Goods (FG00)
2	Profi Touringbike (schwarz) (PRTR1000)	WL WarenausLieferung (601)	2,000	EA	DC Miami (M100)	Finished Goods (FG00)

Buchungsbelege verwalten						
Kopfdaten	0 Anlagen	0 Notizen	7 Zugehörige Belege			
Buchungsbelegdatum:	21.09.2021	Buchungskreis:	US00 (Global Bike Inc.)	Referenz:	0080000003	
Buchungsdatum:	21.09.2021	Transaktionswährung:	USD	Referenzbelegart:	MKPF (Materialbeleg)	
Buchungssper.:	9 / 2021	Buchungstext:	-	Angelegt:	von TEACH-000 am 21.09.2021 14:17:38	
Buchungsbelegart:	WL (Warenausg./Lieferung)					
Einzelposten (4) Standard						
Buchungssichtposition	Sachkonto	Profitcenter		Soll	Haben	T-Konto-Sicht
000001	1040000 (Unfertig Erzeugnisse)			0,00 USD	7.000,00 USD	
000002	6993000 (Umsatzkosten)			7.000,00 USD	0,00 USD	
000003	1040000 (Unfertig Erzeugnisse)			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**) 1003050: 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 1200000 (Sollseite)
 - Umsatzerlöse 4000000 (Habenseite)
 - Gewährte Rabatte 4770000 (Sollseite)

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

Kopfdaten	0 Anlagen	0 Notizen	7 Zugehörige Belege	
Einzelposten (6) Standard ▾				
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 Rabatte)		250,00 USD	0,00 USD >
000004	4770000 (Gewährte Rabatte)		737,50 USD	0,00 USD >
000005	4000000 (Umsatzerlöse)		0,00 USD	6.400,00 USD >
000006	4770000 (Gewährte Rabatte)		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 1200000 (Habenseite)
 - Bank 1 1810000 (Sollseite)

Buchungsbeleg (1400000003) - Erfassungssicht					
Kopfdaten	0	Anlagen	0	Notizen	0
Zugehörige Belege					
Einzelposten (2) Standard					
Buchungssichtposition	Sachkonto	Profitcenter	Soll	Haben	
000001	1810000 (Bank 1)		20.092,50	USD	0,00
000002	1200000 (Forderungen LuL)		0,00	USD	20.092,50
Steuer (0) Standard					
Steuerkennzeichen	Sachkonto	Steuerbasisbetrag	Soll	Haben	Steuersatz
Keine Daten gefunden. Passen Sie die Filtereinstellungen an.					

Übung Buchungsanalyse

- Analysieren Sie alle Buchungen aus der UCC-Fallstudie Vertrieb. Nutzen Sie hierfür die T-Konten Sicht im S/4HANA.
- 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

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]