



Solução do estudo de caso: Apresentação

SAP Business One 9.3, versão para SAP HANA

PÚBLICO

Soluções sugeridas para o estudo de caso de Introdução

Nota importante: Ao comparar seu trabalho com as capturas de tela fornecidas, compare somente aos campos mencionados no exercício, já que seu banco de dados talvez contenha dados ou configurações um pouco diferentes.

Dica: Você pode usar a função Pesquisar Menus no SAP HANA ou a função Pesquisar no SQL para encontrar os caminhos relevantes.

TAREFA 1

Como ele pode atribuir um modelo de cockpit de vendas para si mesmo?

Para selecionar um modelo para o *Cockpit*, proceda da seguinte forma:



Selecione o modelo de vendas.

Select Templates	
<input type="checkbox"/> Finance	Public
<input checked="" type="checkbox"/> Sales	Public
<input type="checkbox"/> Purchase	Public
<input type="checkbox"/> Inventory	Public
<input type="checkbox"/> Management	Private
<input type="checkbox"/> Sales Support	Private

INFORMAÇÃO: Os usuários devem ter autorizações para as funções incluídas nos modelos. O usuário "manager" recomendado para este estudo de caso é um superusuário, portanto, este usuário está autorizado para todas as funções para todos os modelos.

TAREFA 2

Como ele pode atribuir a si mesmo como gerente de vendas responsável por esses clientes?

Verifique o sistema e, se necessário, selecione *Gerente de vendas* no campo *Vendedor* para atribuir a responsabilidade ao parceiro de negócios em questão.

Existem várias formas de abrir a transação de cadastro de parceiros de negócios. As opções incluem:

- Clicar no ícone do *Cliente* no widget *Processo de vendas*
- Seguir um caminho de menu, ou
- Utilizar uma pesquisa do menu.



Procure um parceiro de negócios, digitando o código:

A captura de tela mostra a interface "Business Partner Master Data". O campo "Code" está selecionado e contém o valor "C20000". Outros campos visíveis incluem "Name", "Foreign Name", "Group", "Currency" e "Federal Tax ID", todos com campos de entrada adjacentes.

E selecione



No cadastro de parceiros de negócios, se necessário, atribua o gerente de vendas como *vendedor*.

Business Partner Master Data

Code	Manual	C20000	Customer
Name	Maxi-Teq		
Foreign Name			
Group	Construction		
Currency	British Pound		
Federal Tax ID	GB566678929		

Account Balance	Local Currency	11,905.80
Deliveries		10,817.91
Orders		51,709.34
Opportunities		6

General	Contact Persons	Addresses	Payment Terms	Payment Run	Accounting	Properties	Remarks	Attachments
Tel 1	020 5894 9483		Contact Person	Norm Thompson				
Tel 2			ID No. 2					
Mobile Phone			Unified Federal Tax ID					
Fax	020 5894 9484		Company Reg. No. (CRN)					
E-Mail	info@norm.co.uk		Remarks					
Web Site	www.norm.co.uk							
Shipping Type	UPS Ground		Sales Employee	Sales Manager				
Password								
Factoring Indicator								
BP Project			BP Channel Code					
Industry			Technician					
Business Partner Type	Company		Territory					
			Language	English (UK)				
Alias Name								
			GLN					
<input checked="" type="radio"/> Active <input type="radio"/> Inactive <input type="radio"/> Advanced	From	To	<input type="checkbox"/> Block Sending Marketing Content	Remarks				

OK Cancel You Can Also

TAREFA 3

Como Bill pode encontrar essas funções com facilidade?

Use a função *Pesquisar Menus* no SAP HANA ou a função *Pesquisar* no SQL para encontrar os caminhos relevantes.

Modules Drag & Relate

Activity

Administration

Setup

- Project Management
 - Activity Types
- CRM
 - Activity
- Business Partners
 - Activity
- Business Partner Reports
 - Activity Check in Report
- Reports
 - Business Partners
 - Activity Check in Report

INFORMAÇÃO: O sistema listará todas as funções no menu que contêm a cadeia de pesquisa inserida. Ele também mostrará o caminho no qual o usuário pode encontrar cada função.

Como Bill pode adicionar a função de atividade a um widget em seu cockpit?

Para modificar o cockpit, selecione o ícone Editor (lápis).

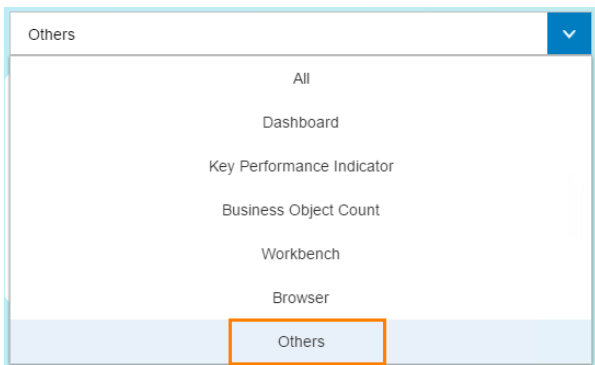


Selecione o ícone de adição para abrir a Galeria de widgets.

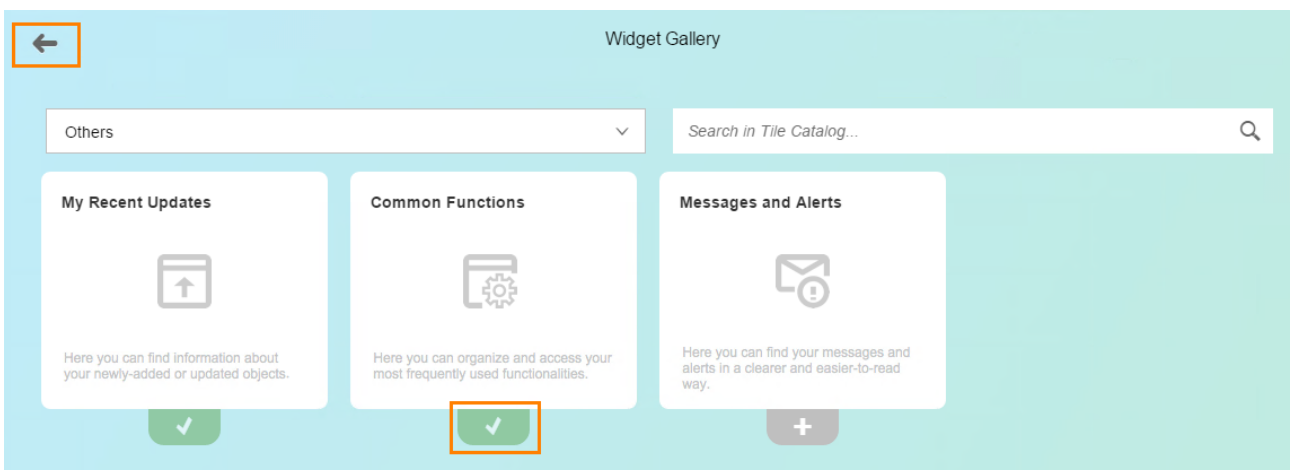


Na galeria de widgets, selecione o widget *Funções comuns*.

Uma forma de encontrar este widget é utilizando o menu suspenso para tipo de widget. Selecione Outros.



Selecione o widget Funções comuns, em seguida, selecione a seta de retorno para voltar para o cockpit.

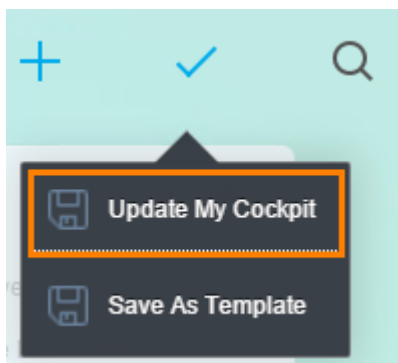


INFORMAÇÃO: O novo widget será exibido na parte inferior do cockpit. Você pode mover os widgets em seu cockpit clicando e arrastando os widgets para um novo local. Se não quiser um widgets existente, você pode arrastá-lo para a "lixeira" na parte inferior direita da janela.

Quando tiver ajustado os widgets como deseja, selecione a marca de seleção para gravar as modificações.

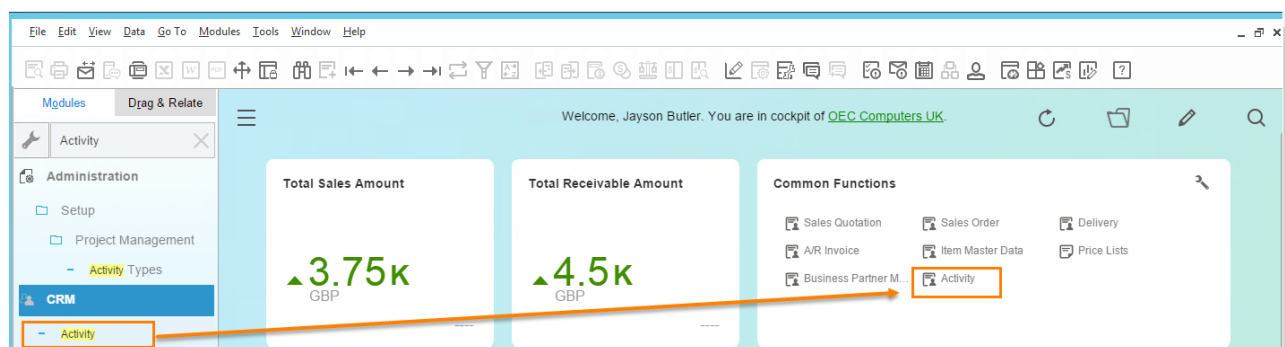


INFORMAÇÃO: Existem duas opções para gravar uma modificação no cockpit. Você pode gravar as modificações somente para esse usuário, com a opção Atualizar meu cockpit, ou pode gravar um modelo que outros usuários podem selecionar.



O sistema exibirá uma advertência de que essa modificação sobregravará seu cockpit atual.

Arraste o solte a função *Atividade* no widget *Cockpit de funções comuns*.



Adicione quaisquer outras transações que você queira no widget *Funções comuns*.

TAREFA 4

Crie a oferta.

Abra a *Cotação de vendas* e selecione o cliente **C20000**.



Sales Quotation

Customer: [Field] (highlighted with an orange box)
 Name: [Field]
 Contact Person: [Field]
 Customer Ref. No.: [Field]
 Local Currency: [Field]

No.: Hardware 1219
 Status: Open
 Posting Date: 25.04.18
 Valid Until: [Field]
 Document Date: 25.04.18

List of Business Partners

Find: [Field]

#	BP Code	BP Name
1	C20000	Maxi-Teq
2	C20001	Maxi-Teq South
3	C23900	Parameter Technology
4	C25000	Star Company
5	C26000	River Ltd.
6	C30000	Microchips
7	C40000	Earthshaker Corporation
8	C42000	Mashina Corporation
9	C50000	ADA Technologies
10	C60000	SG Electronics

[Choose] [Cancel] [New]

Sales Employee: -No Sales Employee-
 Owner: [Field]

Remarks: [Field]

Total Before Discount: [Field]
 Discount: [Field] %
 Freight: [Field]
☐ Rounding
 Tax: [Field]
 Total: GBP 0.00

[Add] [Cancel] [Copy From] [Copy To]

Insira o texto adequado na primeira linha.

Para inserir linhas de texto, o campo *Tipo* precisa estar visível. Se não estiver visível, selecione *Configurações de formulário*.



Form Settings - Sales Quotation

Select UI Template Apply

Table Format Row Format Document

Find

Column	Visible	Active
#	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Type	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Item No.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
BP Catalog No.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Item Description	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Bar Code	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mfr No.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Serial No.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Factor 1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Factor 2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Factor 3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Factor 4	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Quantity	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

OK Cancel Restore Default

Sales Quotation

Customer C20000 Name Maxi-Teq Contact Person Norm Thompson Customer Ref. No. BP Currency GBP

No. Hardware 1219 Status Open Posting Date 25.04.18 Valid Until 25.05.18 Document Date 25.04.18

Contents

Item/Service Type	Item
# Type	Item No.
1 T	
2	

We are glad to offer you the following items:

OK Cancel Insert Predifined Texts

Sales Employee Owner

Remarks

Total GBP 0,00

Add Cancel Copy From Copy To

Depois, adicione os itens **A00002** e **A00005** juntamente com as respectivas quantidades. Adicione um *Subtotal*.

Depois, adicione o último item, **C00008**, e a quantidade relevante.

Sales Quotation

Customer: C20000
 Name: Maxi-Teq
 Contact Person: Norm Thompson
 Customer Ref. No.:
 BP Currency: GBP

No.: Hardware 1219
 Status: Open
 Posting Date: 25.04.18
 Valid Until: 25.05.18
 Document Date: 25.04.18

Contents | Logistics | Accounting | Attachments

Item/Service Type: Item Summary Type: No Summary

#	Type	Item No.	Item Description	Quantity	Unit Price	Disc...	Tax Code	Total (LC)
1	T		We are glad to offer you the following items:					
2		A00002	J.B. Officeprint 1111	10	GBP 150.00	30.00	O1	GBP 1,050.00
3		A00005	Rainbow ColorJet 7.5	5	GBP 300.00	0.00	O1	GBP 1,500.00
4	Σ		Subtotal					GBP 2,550.00
5		C00008	Monitor 19" TFT	1	GBP 150.00	0.00	O1	GBP 150.00
6						0.00	O1	

No campo *Desconto* na parte inferior, adicione o desconto de 5%. Em seguida, grave a cotação.

Sales Employee: Sales Manager
 Owner:

Remarks:

Total Before Discount: GBP 4,800.00
 Discount: 5 % GBP 240.00
 Freight: GBP 0.00
 Rounding: GBP 0.00
 Tax: GBP 912.00
 Total: GBP 5,472.00

Add Cancel Copy From Copy To

TAREFA 5

Use a Pesquisa Empresarial para abrir a cotação de vendas e criar o pedido de venda.

A Pesquisa Empresarial facilita encontrar a cotação de vendas:



Insira o Número do cliente e a Data de lançamento da cotação de vendas em questão:

X c20000 04/25/2018

INFORMAÇÃO: Você pode inserir seu formato de data preferido para os critérios de pesquisa.

Para abrir a cotação de vendas, clique no título.

Search Result

Layout ☐ Record 1-1 of 1 resources View 10 20 40

Select a search template Search For "c20000 04/25/2018"

Sales Quotation - 1224 Find Related

All
A/R Transaction (1)
Sales Quotation (1)

Doc Number: 1219
Status: O(Open)
Document Date: 2018-04-25
Customer Ref. No.:
Sales Employee: Sales Manager
Sales Quotation

BP Code: c20000
Posting Date: 2018-04-25
Remarks:
Project:
Owner:

BP Name: Maxi-Teq
Valid Until: 2018-05-25
Total: 5472.000000
Contact Person: Norm Thompson

Para criar o pedido de venda, clique em *Copiar Para* e selecione *Pedido de Venda*.

Sales Quotation

Customer: C20000
Name: Maxi-Teq
Contact Person: Norm Thompson
Customer Ref. No.:
Local Currency:

No. Hardware: 1219
Status: Open
Posting Date: 25.04.18
Valid Until: 25.05.18
Document Date: 25.04.18

Contents Logistics Accounting Attachments

Item/Service Type: Item Summary Type: No Summary

#	Type	Item No.	Item Description	Quantity	Unit Price	Disc...	Tax Code	Total (LC)
1	T		We are glad to offer you the following items:					
2		A00002	J.B. Officeprint 1111	10	GBP 150.00	30.00	O1	GBP 1,050.00
3		A00005	Rainbow ColorJet 7.5	5	GBP 300.00	0.00	O1	GBP 1,500.00
4	Σ		Subtotal					GBP 2,550.00
5		C00008	Monitor 19" TFT	15	GBP 150.00	0.00	O1	GBP 2,250.00
6						0.00	O1	

Sales Employee: Sales Manager
Owner:

Remarks:

Total Before Discount: GBP 4,800.00
Discount: 5 % GBP 240.00
Freight:
Rounding:
Tax: GBP 912.00
Total: GBP 5,472.00

OK Cancel Copy From Copy To

Sales Order
Delivery
A/R Invoice
Res. Invoice

INFORMAÇÃO: o sistema copiará todas as informações da cotação de vendas para o pedido de venda.

Insira uma data de entrega e adicione o documento.

Sales Order

Customer: C20000
Name: Maxi-Teq
Contact Person: Norm Thompson
Customer Ref. No.:
Local Currency:

No.: Primary 1247
Status: Open
Posting Date: 25.04.18
Delivery Date: 25.04.18
Document Date: 25.04.18

Contents Logistics Accounting Attachments

Item/Service Type: Item Summary Type: No Summary

#	Item No.	Quantity	Unit Price	Discount %	Tax C...	Total (LC)	Whse	Del. Date	Open Qty	S...
1	We are glad to offer you the following items:									
2	A00002	10	GBP 150.00	30.00	O1	GBP 1,050.00	01	25.04.18	10	£
3	A00005	5	GBP 300.00	0.00	O1	GBP 1,500.00	01	25.04.18	5	£
4						GBP 2,550.00				
5	C00008	15	GBP 150.00	0.00	O1	GBP 2,250.00	01	25.04.18	15	£
6				0.00	O1			25.04.18		

Sales Employee: Sales Manager
Owner:

Remarks: Based On Sales Quotations 1219.

Total Before Discount: GBP 4,800.00
Discount: 5 % GBP 240.00
Freight: GBP 0.00
Rounding: GBP 0.00
Tax: GBP 912.00
Total: GBP 5,472.00

Add Cancel Copy From Copy To

TAREFA 6

Como Bill pode obter essas informações? (Existem diferentes possibilidades.)

Opção 1 – Pelo Cadastro de parceiros de negócio

Abra o registro do cadastro de parceiros de negócio do *Pedido de Venda* clicando na seta de ligação ao lado do campo *Cliente*.

Sales Order

Customer: C20000
Name: Maxi-Teq
Contact Person: Norm Thompson
Customer Ref. No.:
Local Currency:

No.: Primary 1247
Status: Open
Posting Date: 25.04.18
Delivery Date: 25.04.18
Document Date: 25.04.18

Para abrir os pedidos de venda correspondentes, clique na seta de ligação ao lado do campo *Pedidos*.

Business Partner Master Data

Code: Manual C20000 Customer

Name: Maxi-Teq

Foreign Name:

Group: Construction

Currency: British Pound

Federal Tax ID: GB566678929

Account Balance: 10,638.00

Deliveries: 179.91

Orders: 10,331.84

Opportunities: 6

Sales Order Balance

BP Code: C20000 Display Currency: British Pound

BP Name: Maxi-Teq

Date	Order No.	Remarks	Amount	Balance
05.03.18	1242		1,620.00	1,620.00
07.03.18	1243		1,979.92	3,599.92
25.04.18	1247	Based On Sales Quotations 1219.	5,472.00	9,071.92
01.03.18	1231		1,260.00	10,331.92

Opção 2 – Usando *Drag & Relate*

Selecione a aba *Drag & Relate* à esquerda e abra a pasta *Vendas – C/R*.

Para ver todos os pedidos de venda do cliente, selecione o número do cliente com o mouse (aguarde até que o campo seja marcado) e arraste-o até o relatório *Pedido de venda* em *Drag & Relate*.

Modules: Drag & Relate

Sales - A/R

- Sales Quotation
- Sales Quotation Details
- Sales Order
- Sales Order Details
- Delivery
- Delivery Details
- Return Request
- Return Request Details
- Returns
- Returns Details
- A/R Invoice
- A/R Invoice Details

Sales Order

Customer: C20000

Name: Maxi-Teq

Contact Person: Norm Thompson

Customer Ref. No.:

BP Currency: GBP

No. Primary: 1248

Status: Open

Posting Date: 25.04.18

Delivery Date:

Document Date: 25.04.18

#	Item No.	Quantity	Unit Price	Discount %	Tax C...	Total (LC)	Whse	Del. Date	Open Qty	S...
1				0.00	O1					

Para ver todos os pedidos de venda abertos, clique duas vezes na coluna *Status* até que *Em aberto* seja listado no topo. Clique no status *Em Aberto* e arraste-o para o ícone *Filtrar* no canto inferior direito.

Drag & Relate - Sales Order

#	Number	Document Type	Status	Posting Date	Customer/Vendor Code	Customer/Vendor Name	Document Total
1	1	Item	Closed	10.01.06	C20000	Norm Thompson	7,907.62
2	8	Item	Closed	25.02.06	C20000	Norm Thompson	3,865.95
3	19	Item	Closed	15.05.06	C20000	Norm Thompson	14,409.45
4	27	Item	Closed	07.07.06	C20000	Norm Thompson	18,837.71
5	35	Item	Closed	25.08.06	C20000	Norm Thompson	25,603.13
6	50	Item	Closed	13.11.06	C20000	Norm Thompson	9,700.02
7	57	Item	Closed	11.12.06	C20000	Norm Thompson	24,917.80
8	59	Item	Closed	05.01.07	C20000	Norm Thompson	28,994.62
9	67	Item	Closed	03.02.07	C20000	Maxi-Teq	64,842.52
10	75	Item	Closed	07.03.07	C20000	Norm Thompson	91,236.41
11	83	Item	Closed	08.04.07	C20000	Norm Thompson	4,744.58
12	91	Item	Closed	13.06.07	C20000	Norm Thompson	5,148.74
13	99	Item	Closed	06.08.07	C20000	Norm Thompson	861.05
14	107	Item	Closed	13.09.07	C20000	Norm Thompson	439.31
15	115	Item	Closed	01.11.07	C20000	Norm Thompson	2,591.94
16	123	Item	Closed	09.12.07	C20000	Norm Thompson	6,150.38
17	131	Item	Closed	02.02.08	C20000	Norm Thompson	5,271.75
18	139	Item	Closed	18.03.08	C20000	Norm Thompson	5,342.04
							600,824.62

Cancel

Defina o status como "O"

Confirme o filtro...

Filter Table

#	Field	Rule	Value From	Value To
1	Number			
2	Document Type			
3	Status	Equal	O	
4	Posting Date			
5	Customer/Vendor			
6	Customer/Vendor			
7	Document Total			

OK Cancel Clear

...para ver os resultados

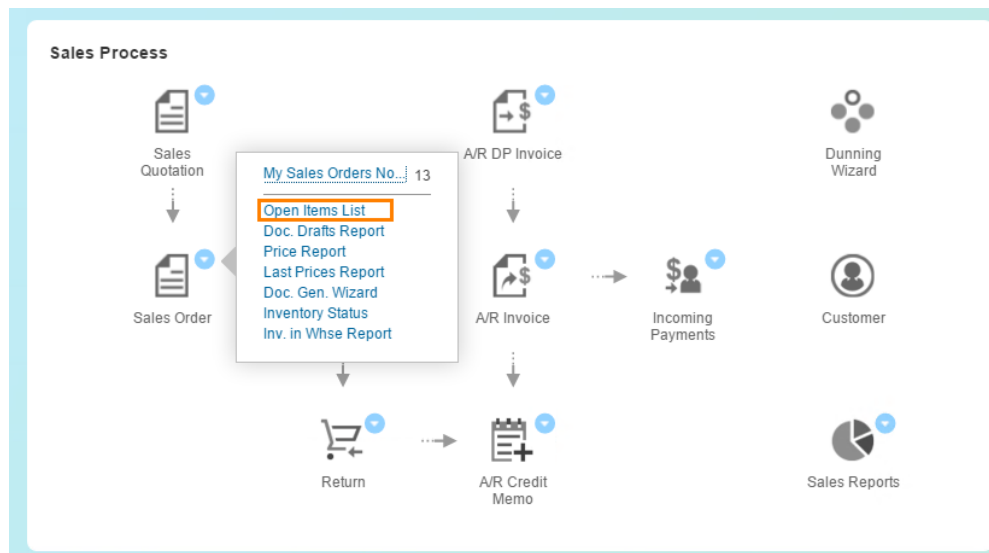
Drag & Relate - Sales Order

#	Number	Document Type	Status	Posting Date	Customer/Vendor Code	Customer/Vendor Name	Document Total
117	1242	Item	Open	05.03.18	C20000	Maxi-Teq	1,620.00
118	1243	Item	Open	07.03.18	C20000	Maxi-Teq	1,979.92
119	1247	Item	Open	25.04.18	C20000	Maxi-Teq	5,472.00
120	1231	Item	Open	01.03.18	C20000	Maxi-Teq	16,740.00
							25,811.92

Cancel

Opção 3 – Pela Lista de itens em aberto

No *Workbench* do processo de vendas, abra o menu suspenso ao lado do ícone *Pedido de Venda* ou *Relatórios de vendas* e selecione *Lista de Itens em Aberto*.



Selecione *Pedidos de vendas* e clique duas vezes no cabeçalho da coluna *Código do Cliente* para classificar a lista por código de cliente.

Open Items List

Currency: Local Currency

Open Documents

Doc. No.	Customer Code	Customer Name	Customer Ref. No.	Due Date	Cancelatio...	Amor
1231	C20000	Maxi-Teq		02.03.18	01.04.18	
1243	C20000	Maxi-Teq		21.03.18	20.04.18	
1242	C20000	Maxi-Teq		29.03.18	28.04.18	
1247	C20000	Maxi-Teq		25.04.18	25.05.18	
569	C23900	Parameter Technology		23.04.14	23.05.14	
615	C23900	Parameter Technology		13.07.14	12.08.14	
1088	C23900	Parameter Technology		02.04.16	02.05.16	
1213	C23900	Parameter Technology		03.09.16	03.10.16	
1161	C23900	Parameter Technology		05.09.16	05.10.16	
1216	C23900	Parameter Technology		07.09.16	07.10.16	
1218	C23900	Parameter Technology		17.09.16	17.10.16	
1222	C23900	Parameter Technology		19.09.16	19.10.16	

OK

Sales Orders

- Sales Quotations
- Sales Orders
- Deliveries
- Return Requests
- Returns
- A/R Down Payments - Unpaid
- A/R Down Payments - Not Yet Fully Applied
- A/R Invoices
- A/R Credit Memos
- A/R Reserve Invoices - Unpaid
- A/R Reserve Invoices - Not Yet Delivered
- Purchase Request
- Purchase Quotations
- Purchase Orders
- Goods Receipt POs
- Goods Return Requests
- Goods Return
- A/P Down Payments - Unpaid

Opção 4 – Uso da Pesquisa empresarial

Abra a *Pesquisa Empresarial*:



Insira o nome ou número do cliente relevante:

X

🔍
▼

Para refinar os resultados, abra o *Pedido de Vendas* na área *Layout* e desmarque o status *Fechado*.

Search Result
Record 1-4 of 4 resources
View **10** 20 40

Select a search template
▼

All

Master Data (4)

- ▷ Business Partner (1)
- ▷ Contact (3)

A/R Transaction (497)

- ▷ A/R Credit Memo (1)
- ▷ Sales A/R Invoice (125)
- ▷ Sales Delivery (128)
- ▷ Sales Order (124)
 - ☒ Contact Person
 - ☒ Norm Thompson (124)
 - ☒ BP Name
 - ☒ Maxi-Teq (124)
 - ☒ BP Code
 - ☒ C20000 (124)
 - ☒ Posting Date
 - 2006-01-10 - 2018-04-25
 - ☒ Delivery Date
 - 2006-01-20 - 2018-04-25
 - ☒ Status
 - ☐ C (Closed) (120)
 - ☒ O (Open) (4)
 - ☒ Document Date
 - 2006-01-10 - 2018-04-25
 - ☒ Sales Employee
 - ☒ Sales Manager (124)
- ▷ Sales Quotation (117)

Search For "c20000"

Sales Order

Status

☆

<div style="display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> Sales Order - 1240 Find Related </div>			
Doc Number: 1231	Posting Date: 2018-03-01	Delivery Date: 2018-03-02	
Document Date: 2018-03-01	Status: O(Open)	Total: 16740.000000	
Remarks:	Allow Partial Delivery: Y	Pick and Pack Remarks:	
Customer Ref. No.:	Project:	BP Code: C20000	
BP Name: Maxi-Teq	Contact Person: Norm Thompson	Sales Employee: Sales Manager	
Shipping Type: UPS Ground	Owner:		
Sales Order			
<div style="display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> Sales Order - 1253 Find Related </div>			
Doc Number: 1242	Posting Date: 2018-03-05	Delivery Date: 2018-03-29	
Document Date: 2018-03-05	Status: O(Open)	Total: 1620.000000	
Remarks:	Allow Partial Delivery: Y	Pick and Pack Remarks:	
Customer Ref. No.:	Project:	BP Code: C20000	
BP Name: Maxi-Teq	Contact Person: Norm Thompson	Sales Employee: Sales Manager	
Shipping Type: UPS Ground	Owner:		
Sales Order			
<div style="display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> Sales Order - 1255 Find Related </div>			
Doc Number: 1243	Posting Date: 2018-03-07	Delivery Date: 2018-03-21	
Document Date: 2018-03-07	Status: O(Open)	Total: 1979.920000	
Remarks:	Allow Partial Delivery: Y	Pick and Pack Remarks:	
Customer Ref. No.:	Project:	BP Code: C20000	
BP Name: Maxi-Teq	Contact Person: Norm Thompson	Sales Employee: Sales Manager	
Shipping Type: UPS Ground	Owner:		
Sales Order			
<div style="display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> Sales Order - 1266 Find Related </div>			
Doc Number: 1247	Posting Date: 2018-04-25	Delivery Date: 2018-04-25	
Document Date: 2018-04-25	Status: O(Open)	Total: 5472.000000	
Remarks: Based On Sales Quot...	Allow Partial Delivery: Y	Pick and Pack Remarks: N/A	
Customer Ref. No.:	Project:	BP Code: C20000	
BP Name: Maxi-Teq	Contact Person: Norm Thompson	Sales Employee: Sales Manager	
Shipping Type: UPS Ground	Owner:		
Sales Order			

◀ 1 ▶

© 2018 SAP SE ou uma empresa afiliada da SAP. Todos os direitos reservados.

Nenhuma parte desta publicação pode ser reproduzida nem transmitida sob qualquer forma ou para qualquer fim sem a permissão expressa da SAP SE ou de uma empresa afiliada da SAP.

A SAP e os produtos e serviços da SAP mencionados neste documento, assim como seus respectivos logotipos, são marcas registradas ou comerciais da SAP SE (ou de uma empresa afiliada da SAP) na Alemanha e em outros países. Consulte outros avisos e informações sobre a marca registrada em <http://www.sap.com/corporate-en/legal/copyright/index.epx#trademark>. Alguns produtos de software comercializados pela SAP SE e por seus distribuidores contêm componentes de software exclusivos de outros fornecedores.

As especificações nacionais dos produtos podem variar.

Estes materiais são fornecidos pela SAP SE ou por empresas afiliadas da SAP com propósito meramente informativo, sem declaração ou garantia de qualquer espécie, assim a SAP SE ou suas empresas afiliadas não se responsabilizam por erros ou omissões relativos aos mesmos. As únicas garantias fornecidas para produtos e serviços da SAP SE ou de empresas afiliadas da SAP são aquelas estabelecidas nas declarações expressas de garantia que acompanham tais produtos e serviços, caso existam. O conteúdo deste documento não deve ser interpretado como constituição de garantia adicional.

Especificamente, a SAP SE ou suas empresas afiliadas não estão obrigadas a seguir nenhuma direção no curso dos negócios especificada neste documento ou em qualquer apresentação relacionada, nem a desenvolver ou lançar qualquer funcionalidade ali especificada. Este documento, ou qualquer apresentação a ele relacionada, e a estratégia e possíveis futuros desenvolvimentos, produtos e/ou direções e funcionalidade de plataforma da SAP SE ou de suas empresas afiliadas estão sujeitos a alterações e podem ser alterados pela SAP SE ou por suas empresas afiliadas a qualquer momento, por qualquer razão e sem aviso prévio. As informações contidas neste documento não constituem compromisso, promessa ou obrigação legal de fornecimento de qualquer material, código ou funcionalidade.