

Kapitel 4

Beschaffung

Beschaffungsprozesse sind vor allem im Einzelhandel zentral. Für die unterschiedlichen Sortimente erfolgt die Beschaffung auf verschiedene Weise. So ist es etwa ein großer Unterschied, ob man Mode oder Frischwaren einkauft.

In diesem Kapitel bilden wir die Beschaffung der Handelswaren für die Verteilzentren und die Filialen eines Händlers ab. Für die verschiedenen Beschaffungszyklen zeigen wir jeweils die erforderlichen Prozessschritte. Dabei lernen Sie auch untergeordnete Prozesse kennen.

Zunächst gehen wir auf die Beschaffung für ein Verteilzentrum ein, anschließend behandeln wir die Beschaffung für eine Filiale. Schließlich gehen wir auf das Thema der Nachrichtensteuerung im Rahmen der Beschaffungsprozesse ein.

Im letzten Abschnitt stellen wir Ihnen die Lösung SAP Forecasting and Replenishment zur Bedarfsplanung vor. Die mit dieser Lösung berechneten Bedarfsmengen beruhen auf Zeitreihen von zwei Jahren. Damit ist die Prognosegenauigkeit deutlich höher als die herkömmlicher Verfahren in SAP Retail.

4.1 Ablauf des Beschaffungsprozesses

In diesem Abschnitt zeigen wir Ihnen, wie SAP Retail die Beschaffungsprozesse abbildet. Dies verdeutlichen wir am Beispiel der Beschaffung für ein oder mehrere Verteilzentren. Der Prozess gliedert sich in sechs Schritte:

1. Rahmenvertrag schließen
2. Disposition (Bedarfsplanung)
3. Bestellung (Optimierung und Versand)
4. Wareneingang
5. Rechnungsprüfung
6. Nachträgliche Abrechnung bzw. Konditionsvertrag

Nicht jeder dieser Schritte ist obligatorisch. Der tatsächliche Ablauf des Beschaffungsprozesses ist von Ihren konkreten Anforderungen abhängig. Jeder hier aufge-

führte Schritt kann wiederum in Teilschritte mit zum Teil zahlreichen Varianten untergliedert werden. In diesem Abschnitt betrachten wir die einzelnen Haupt- und Teilschritte. Zu jedem Schritt führen wir Beispiele aus der Praxis und (Customizing-)Varianten an.

4.1.1 Rahmenvertrag

Einen Rahmenvertrag oder *Kontrakt* schließt der Händler mit einem Lieferanten ab, wenn er sich eine gewisse Menge an Waren sichern und diese in mehreren Zyklen abrufen möchte. Diese Art der Beschaffung findet man häufig im Nonfood-, aber auch im Food-Bereich. In der Frischebeschaffung kommt es seltener zu Rahmenverträgen.

Grundsätzlich sieht SAP Retail sowohl *Mengen-* als auch *Wertkontrakte* vor. Ein Mengenkontrakt wird über eine bestimmte vereinbarte Warenmenge geschlossen, ein Wertkontrakt über einen vereinbarten Warenwert. Einen Kontrakt legen Sie in Transaktion ME31K an.

Abbildung 4.1 Einstiegsbildschirm der Kontraktanlage mit Auswahl der Kontraktart

Wie in Abbildung 4.1 dargestellt, legen Sie exemplarisch einen Mengenkontrakt (**Vertragsart** MK) an. Nach dem Ausfüllen der grundlegenden Felder des Kontrakts, also **Lieferant**, **EinkOrganisation** (Einkaufsorganisation) und **Einkäufergruppe**, gelangen Sie zu den Kopfdaten (siehe Abbildung 4.2).

Abbildung 4.2 Kopfdaten zum Kontrakt anlegen

Hier tragen Sie mindestens den **Laufzeitbeginn** und das **Laufzeitende** des Mengenkontrakts ein. Über den Button **Weiter** gelangen Sie zu den Positionsdaten (siehe Abbildung 4.3).

Pos.	P	K	Artikel	Kurztext	Zielmenge	BME	B...	Warengrp	Btrb	LOrt	L	T...
10		U	AZ0815	HDMI-Kabel, 5m	10 ST	ST		MC13101				
20												
30												

Abbildung 4.3 Positionsdaten des Kontrakts

In den Positionsdaten geben Sie die einzelnen **Artikel**, über die Sie einen Rahmenvertrag abschließen möchten, ein. Außerdem tragen Sie die (Ziel-)Mengen ein. Den angelegten Kontrakt können Sie anschließend als Formular ausdrucken.

Im Vertragszeitraum (dem Zeitraum zwischen Laufzeitbeginn und Laufzeitende) werden in der Positionsliste nun bei Bestellungen an den Vertragslieferanten die

jeweiligen Bestellmengen von der Zielmenge abgezogen und fortgeschrieben. Sie können also zu jedem Zeitpunkt eine Übersicht aufrufen, wie viel von der ursprünglichen Zielmenge des entsprechenden Artikels beim Lieferanten noch offen ist.



SAP Supplier Relationship Management

Im Vorfeld eines Vertragsabschlusses mit Lieferanten kann ein entsprechender Anfrage- und Angebotszyklus durchlaufen werden. SAP Retail unterstützt im Rahmen dieses Prozesses aber lediglich die Anlage der Anfrage und des Angebots. Da dieser Prozess jedoch viel komplexer ist, bietet SAP für diese Zwecke die Lösung *SAP Supplier Relationship Management (SAP SRM)* an. Mit SAP SRM lassen sich nicht nur die Lieferantenbeziehungen verwalten, sondern auch Ausschreibungen und Live-Auktionen umsetzen. SAP SRM ist dazu an verschiedene Handelsplattformen bzw. B2B-Marktplätze (Business to Business) wie SAP Ariba angeschlossen.

4.1.2 Disposition

Nach dem Rahmenvertrag folgt im zweiten Schritt die Disposition, auch Bedarfsplanung genannt. Je nach Größe des Händlers kann ein einzelner Einkäufer oder ein Disponententeam (ca. zwei bis vier Personen) einen Warenbereich von mehreren Tausend Artikeln mit mehreren Hundert Lieferanten bewirtschaften. Die Lieferanten können ggf. an mehrere Verteilzentren des Unternehmens anliefern. Um überhaupt eine solche Menge an Artikeln verwalten zu können, muss die Arbeit der Disponenten zwingend durch eine systemunterstützte, automatisierte Bedarfsplanung erleichtert werden.

Die Bedarfsplanung kommt im Handel meist bei *wiederbeschaffbarer Ware* zum Einsatz. Dies sind Artikel, die ganzjährig in der Filiale verkauft werden (im Gegensatz zu *One-Shot-* oder *saisonalen Artikeln* – etwa im Modebereich, siehe Kapitel 9, »Fashion Management«). Wird als Bestandsführungsform die *artikelgenaue Bestandsführung* gewählt – was heute bei der Mehrzahl der Artikel sinnvoll ist –, ist das SAP-Retail-System in der Lage, einen Bestellvorschlag pro Artikel, Tag und Verteilzentrum zu erstellen.

Bezugsquellenfindung

Ein Artikel kann vom Lieferanten entweder über ein Verteilzentrum oder direkt in die Filiale geliefert werden. Letzteres wird als *Streckenbelieferung* bezeichnet. In beiden Fällen kann die Belieferung für jede mögliche Kombination aus Artikel und Filiale eingestellt werden. Es muss also innerhalb der Bestellung die **Bezugsquelle** (der Lieferant) angegeben werden. Wie Sie in Abbildung 4.4 sehen, geben Sie diese Information im Artikelstamm auf der Registerkarte **Logistik VZ** im Bereich **Disponent/Daten zur Wiederbeschaffung** ein.

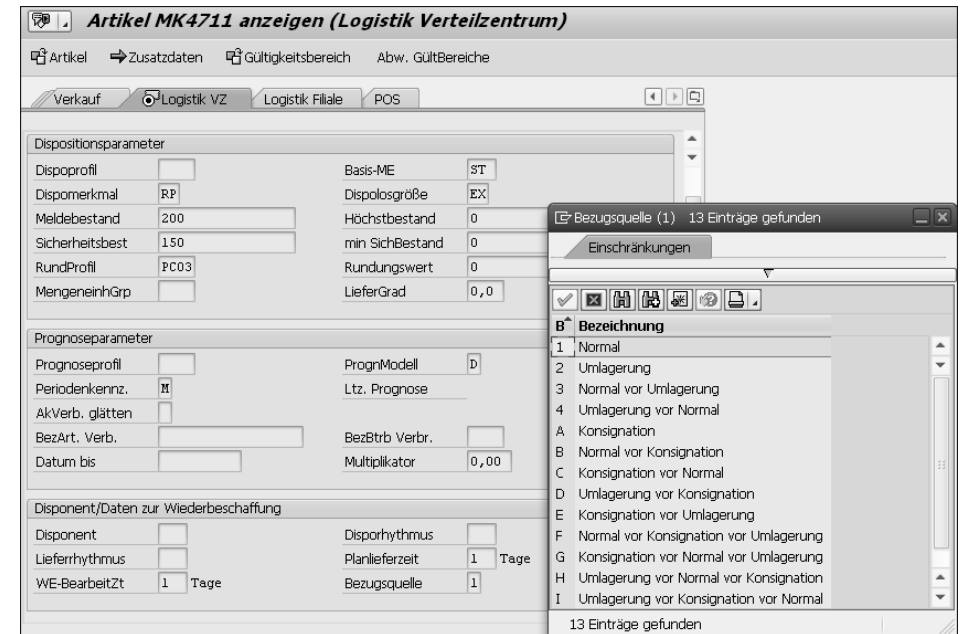


Abbildung 4.4 Artikelstammdatenpflege, Sicht »Logistik VZ«

Wählen Sie als Bezugsquelle **Normal**, bedeutet das, dass zuerst nach einem externen Lieferanten gesucht wird. **Umlagerung** würde bedeuten, dass zuerst nach einem Verteilzentrum gesucht wird. (Dies könnte etwa ein übergeordnetes Verteilzentrum sein, das seine Ware an regionale Verteilzentren verteilt.)

Bei der Bezugsquellenfindung spielen auch das *Orderbuch* und die *Quotierung* sowie der *Regellieferant* eine Rolle. So können Sie z. B. je nach Region unterschiedliche Lieferanten einstellen, d. h. ein Orderbuch für jede Region anlegen. Im Rahmen der Quotierung können Sie z. B. einstellen, dass Lieferant A 60 % der Ware und Lieferant B 40 % der Ware des Artikels X liefert. Sie können auch einen Lieferanten als Regellieferanten definieren. Orderbuch, Quotierung und Regellieferant sorgen also dafür, dass bei Artikeln mit mehreren Bezugsquellen (z. B. mehreren Lieferanten) die jeweils relevante Bezugsquelle gefunden wird.

Dispositionverfahren

SAP Retail bietet mehrere Verfahren zur Disposition an. Die beiden am häufigsten im Handel eingesetzten Varianten sind die *rhythmische Disposition* und die *Bestellpunktdisposition*.

Rhythmische Disposition

Bei der rhythmischen Disposition geht man von einer zyklischen Wiederbeschaffung und Belieferung der Artikel aus. Zum Beispiel wird der Artikel »Kaffee« dreimal

pro Woche beim Lieferanten bestellt (Mo, Mi und Fr) und dreimal pro Woche von diesem angeliefert (Di, Do und Sa). Wenn also der Händler montags bestellt, liefert der Lieferant am Dienstag, wenn er mittwochs bestellt, erfolgt die Lieferung am Donnerstag etc.

Diese Art der Beschaffung wird sehr häufig im Food-Bereich verwendet. Im Frischebereich existiert diese Art der Beschaffung ebenfalls. Hier wird jedoch aufgrund der geringen Haltbarkeit der Artikel in der Regel täglich beschafft. Die rhythmische Disposition setzt im SAP-System zwingend eine *Prognose* voraus. Diese Prognose basiert auf Verbrauchswerten. Bei der Prognose für das Verteilzentrum können entweder nur die Warenausgänge des Verteilzentrums oder auch die summierten Abverkäufe aller Filialen für den jeweiligen Artikel zugrunde gelegt werden.

Bei der Prognose gibt es mehrere Varianten. Die am häufigsten bei der rhythmischen Disposition eingesetzte Variante ist die *Saisonprognose* (Prognose mit **Saisonmodell**, Prognosemodell S). Das Prognosemodell stellen Sie ebenfalls auf der Registerkarte **Logistik VZ** im Feld **PrognModell** ein (siehe Abbildung 4.5).

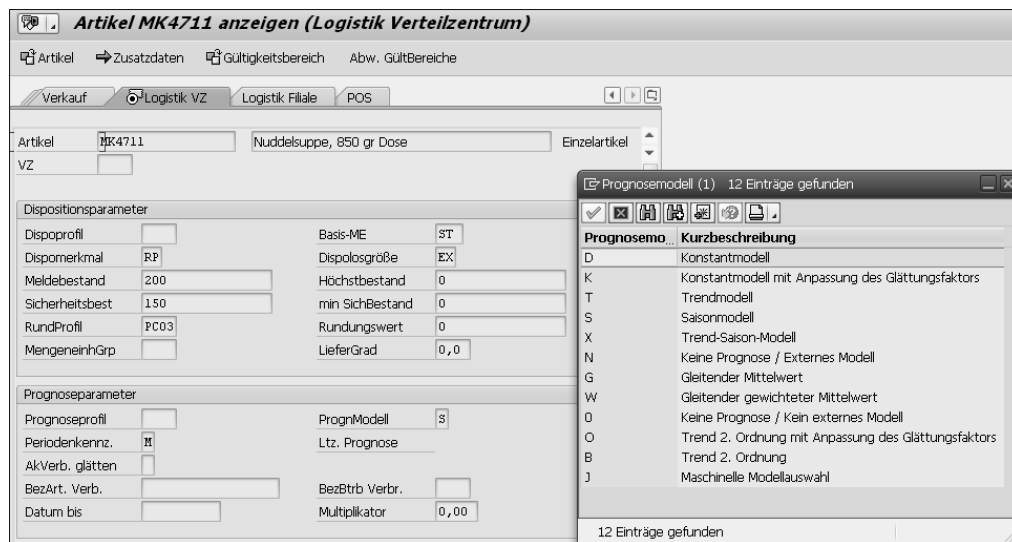


Abbildung 4.5 Auswahl des Prognosemodells

Beim Saisonmodell wird eine Saison, z. B. eine Woche, definiert, deren Verlauf dann bei der Prognose berücksichtigt wird. Im Handel werden sowohl im Verteilzentrum als auch in der Filiale innerhalb einer Woche unterschiedliche Mengen an Ware benötigt. Man spricht hier von einer hohen *Volatilität* der Ware. So ist häufig der Samstag der stärkste Abverkaufstag und damit der Donnerstag bzw. Freitag der stärkste Warenausgangstag im Lager. Für die Saisonprognose werden dazu z. B. die letzten x Montage, die letzten x Dienstag etc. miteinander verglichen (den Wert für x können Sie in SAP Retail beim Prognosemodell einstellen, siehe Abbildung 4.6).

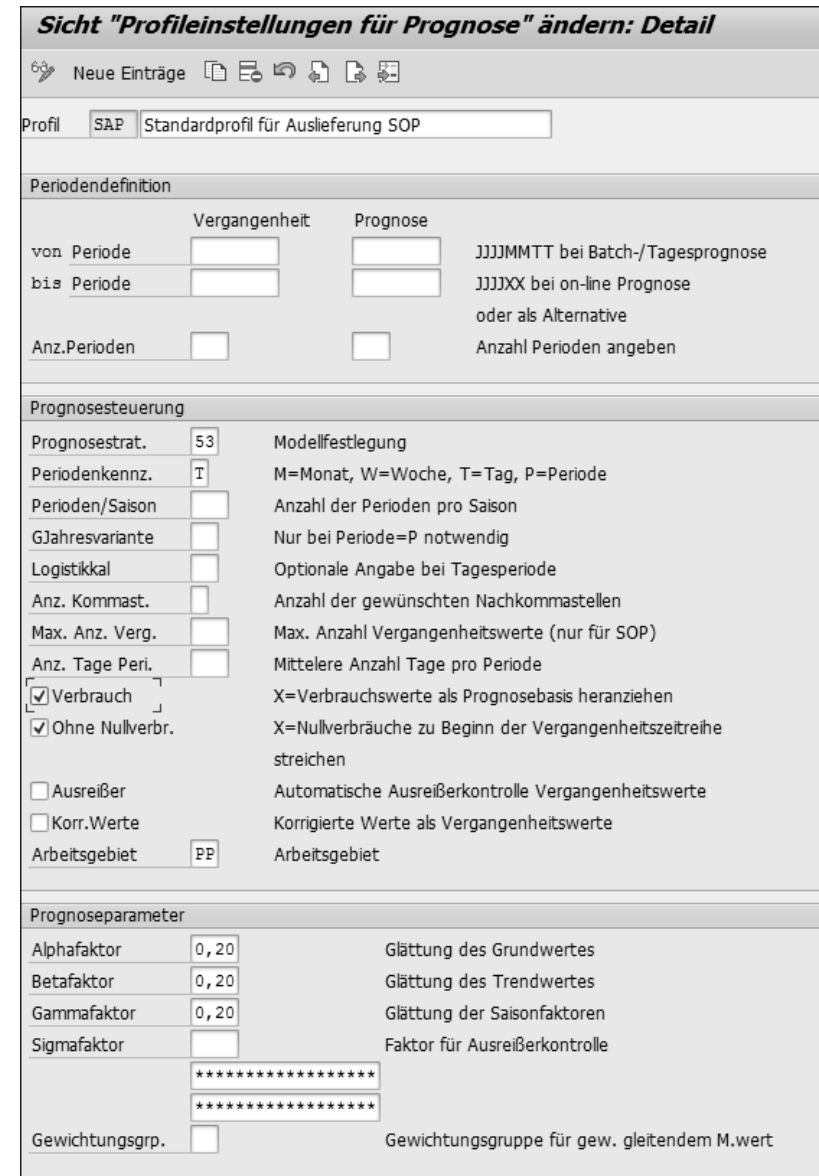


Abbildung 4.6 Profileinstellungen für eine Prognose

Dabei wird der Einfluss von Aktionszeiten und Feiertagswochen herausgerechnet. Anschließend können die Ausgänge der nächsten x Wochen prognostiziert werden.

Im Beispiel in Abbildung 4.7 werden die Warenausgänge der letzten vier Wochen miteinander verglichen und auf dieser Basis die nächsten drei Wochen prognostiziert.

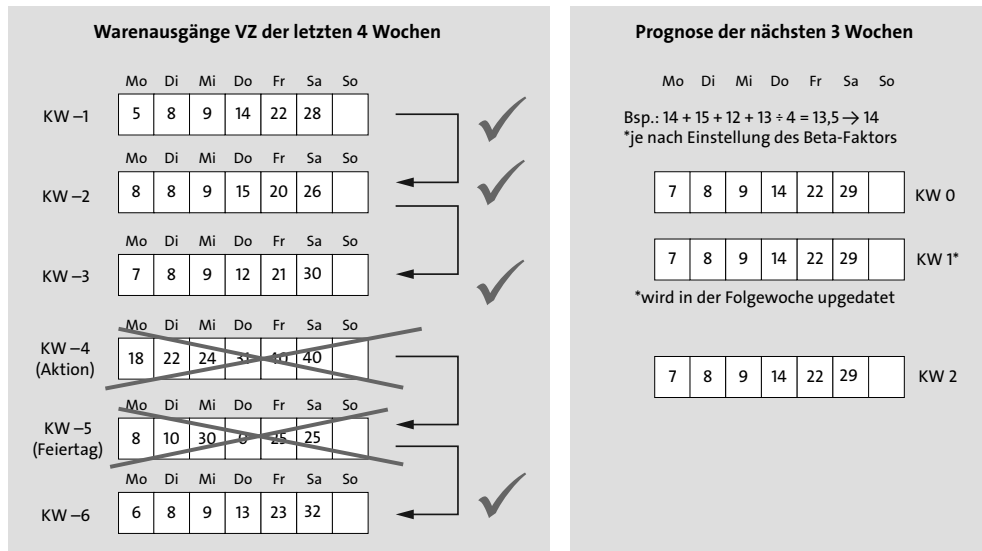


Abbildung 4.7 Funktionsweise der Prognose nach dem Saisonmodell

Auf Basis der Prognosewerte berechnet die Disposition nun den Bedarf. Die Bedarfsplanung in SAP Retail ist so eingestellt, dass das Verteilzentrum bis zur Verfügbarkeit der nächsten Lieferung bevorratet wird. In unserem Beispiel ist der Artikel täglich bestellbar, und die Planlieferzeit dauert zwei Tage, also bis zur Verfügbarkeit der nächsten Lieferung (heute plus drei Tage). Die Werte der Prognose bilden den Bruttobedarf A (in unserem Beispiel $26 + 40 + 55 + 80 = 201$). Von diesem Bedarf werden der Bestand (100) sowie die offenen Bestellungen, die in diesem Zeitraum eintreffen, abgezogen (40). Damit ergibt sich ein Nettobedarf von $201 - 140$, also 61 Stück (siehe Abbildung 4.8). Das System wird in diesem Fall 61 Stück als Bedarf vorschlagen.

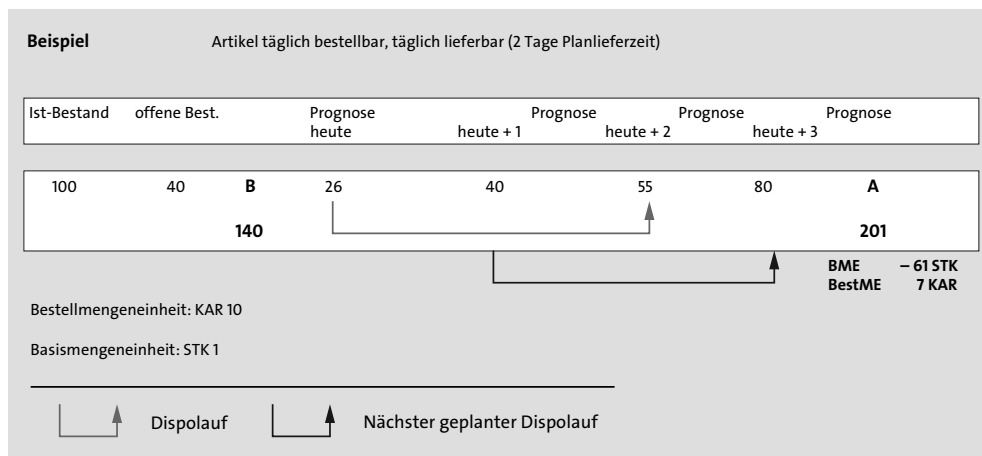


Abbildung 4.8 Beispiel einer Saisonprognose

Der sogenannte *Bedarfsplanungslauf* kann als SAP-Job täglich pro Verteilzentrum eingeplant werden. Dabei werden bei der rhythmischen Disposition nur diejenigen Artikel berücksichtigt, die an dem betreffenden Tag bestellbar sind. Die Bestelltage stellen Sie im Artikelstamm im Feld **Disporhythmus** pro Artikel-Betrieb-Kombination ein (siehe Abbildung 4.9).

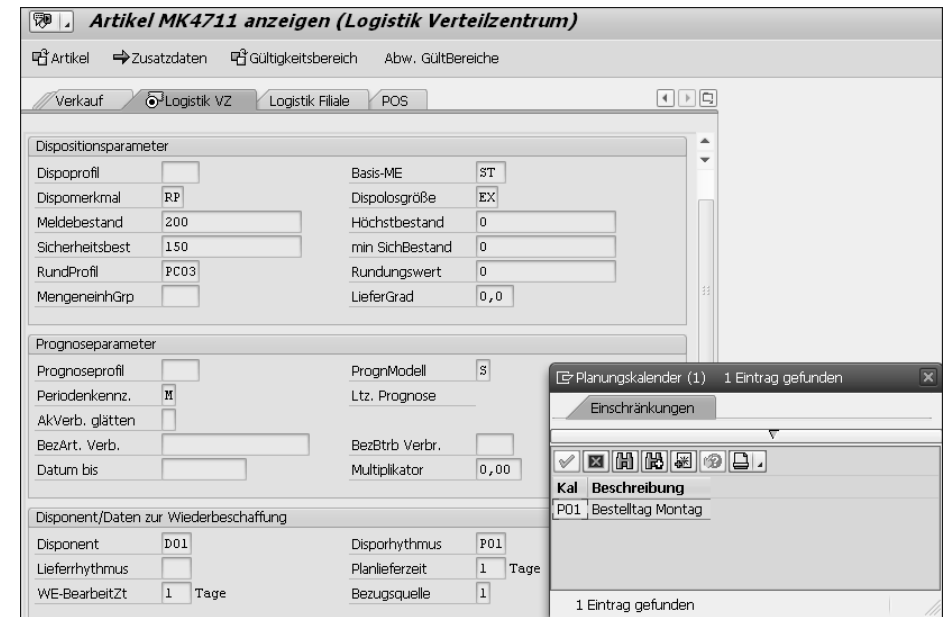


Abbildung 4.9 Einstellung der Bestelltage im Feld »Disporhythmus«

Als **Planlieferzeit** wird im SAP-Retail-System die Zeit (in Kalendertagen) bezeichnet, die der Artikel von der Bestellung des Händlers bis zum Wareneingang im Verteilzentrum benötigt. Wird diese Zeit im Artikelstamm gepflegt, wird bei der Bestellung (und Bestellanforderung) automatisch das Lieferdatum errechnet und vorgeschlagen.

Neben der Planlieferzeit kann mit der **Wareneingangsbearbeitungszeit (WE-BearbeitZt)** noch ein weiterer Parameter gepflegt werden. Es handelt sich um die Zeit, die der Artikel benötigt, bis er ein- oder ausgelagert ist. Planlieferzeit und Wareneingangsbearbeitungszeit werden bei der Lieferdatumsermittlung in der Bestellung in SAP Retail summiert und bilden die **Wiederbeschaffungszeit**.

Relativ aufwendig gestaltet sich die Pflege der einzelnen Dispo- und Lieferrhythmen. SAP Retail erlaubt zwar ihre Pflege auf der Ebene des Artikels, des Betriebs und tagesgenau, jedoch fehlt eine geeignete Massenflege, die bei Hunderten von Filialen und Tausenden von Artikeln, also Millionen von Artikel-Filial-Kombinationen im Handel, notwendig ist. Eine solche Massenflege muss daher im Rahmen kundeneigener Erweiterungen realisiert werden.

Bestellpunktdisposition

Die Bestellpunktdisposition ist das zweithäufigste Dispositionsverfahren im Handel. Die Bestellpunktdisposition geht von einem Höchstbestand (z. B. bedingt durch die Lagerplatzgröße im Verteilzentrum) und einem Meldebestand aus. Ist der Meldebestand unterschritten, löst das System einen Bedarf aus, z. B. in Form einer Bestellung, und füllt auf den Höchstbestand auf. Auch hier berücksichtigt das System offene Bestellungen.

Ein weiterer Parameter ist der *Sicherheitsbestand*. Er wird bei der Bedarfsrechnung nicht berücksichtigt und gilt als eiserne Reserve. Im Handel kommt dieses Verfahren eher im Nonfood-Bereich, z. B. bei Hartwaren, zum Einsatz. Die Herausforderung bei diesem Verfahren ist es, den Melde- und Sicherheitsbestand so zu wählen, dass es zu keiner Unterdeckung im Lager kommt. Abbildung 4.10 zeigt den generellen Wirkungs-zusammenhang zwischen Melde- und Sicherheitsbestand.

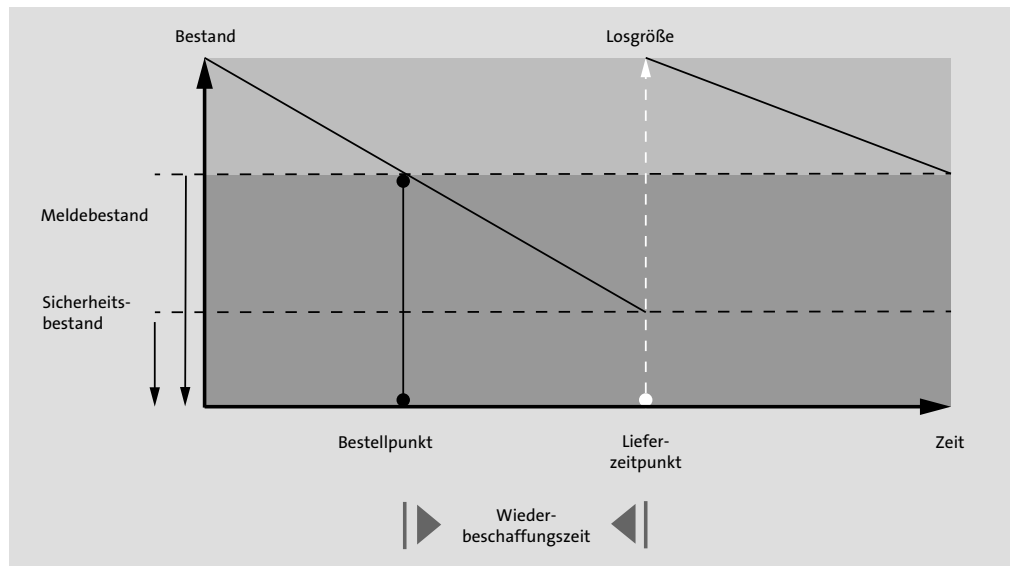


Abbildung 4.10 Bestellpunktdisposition mit Soll- und Meldebestand

Hat ein Lagerplatz z. B. eine Kapazität von 1.000 Stück und der Lieferant liefert einmal pro Woche, wobei der Verbrauch ca. 250 Stück pro Woche beträgt, sollte der Meldebestand bei 500 Stück liegen – der Höchstbestand also bei 1.000 Stück. Bei der Bestimmung des Meldebestands spielt demnach auch die *Umschlagshäufigkeit* des Artikels im Lager eine Rolle.

Wurde die Bedarfsrechnung im SAP-Retail-System vorgenommen, wird automatisch eine *Bestellanforderung* (Banf) erzeugt. Aus dieser kann unmittelbar eine Bestellung hervorgehen.

Erweiterte Bedarfsplanung mit SAP Forecasting and Replenishment

Um den Bestellvorschlag zu optimieren, bietet SAP die Lösung *SAP Forecasting and Replenishment for Retail*, auf die wir in Abschnitt 4.4, »SAP Forecasting and Replenishment«, zurückkommen. Sie kompensiert die Defizite der Bedarfsplanung. Zum Beispiel werden in dieser Lösung die Osterumsätze der vergangenen Jahre miteinander verglichen, um den Bedarf für Ereignisse wie Ostern ermitteln zu können. Im Standard-SAP-Retail-System ist dies nicht möglich. SAP Forecasting and Replenishment wird jedoch häufiger im Bereich der Filialdisposition eingesetzt und weniger bei der Disposition für das Verteilzentrum.

Dispositionkontrolle

Der Disponent kann optional sowohl bei der rhythmischen als auch bei der Bestellpunktdisposition in den Bedarfsplanungslauf eingreifen. Das System erledigt zwar alle Arbeiten bis hin zum Versand automatisiert. In der Praxis wird der Disponent jedoch zumindest Teile seiner Bestellungen vor dem Versand überprüfen wollen. Er hat dann die Möglichkeit, sich die Bestellanforderungen (Banfs) anzusehen, und kann diese bei Bedarf korrigieren bzw. überschreiben.

Dazu gibt es in SAP Retail die Dispositions-Workbench (Dispo-Workbench) mit der sogenannten *Onlinedisposition*, die mit Transaktion WWP1 aufgerufen wird (siehe Abbildung 4.11).

Abbildung 4.11 Dispo-Workbench in Transaktion WWP1

In der Onlinedisposition kann der Disponent im Verteilzentrum die Bestellungen, die das System generiert hat, bearbeiten. Selektionskriterien wie z. B. die **Einkäufergruppe** helfen dem Disponenten, nur seine Bestellungen und nicht die der Kollegen auszuwählen. So werden Überschneidungen zwischen den Disponenten oder Doppelarbeiten verhindert. Auch eine Stellvertreterfunktion unter den Disponenten ist durch geschicktes Einrichten von Varianten möglich.

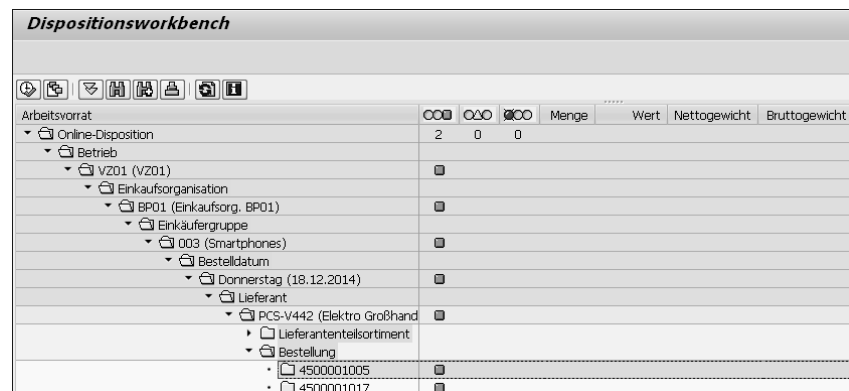


Abbildung 4.12 Auswahl der Bestellungen nach Lieferant

Nach der Auswahl eines Lieferanten können Sie sich als Disponent die ihm zugeordneten Bestellungen ansehen (siehe Abbildung 4.12). Sie können hier nicht nur die Bestellmängenvorschläge abändern (bis hin zum Eintrag der Bestellmenge 0), sondern der Bestellung auch weitere Artikel dieses Lieferanten hinzufügen. Die Sicht zur Bearbeitung der Bestellung sehen Sie in Abbildung 4.13.

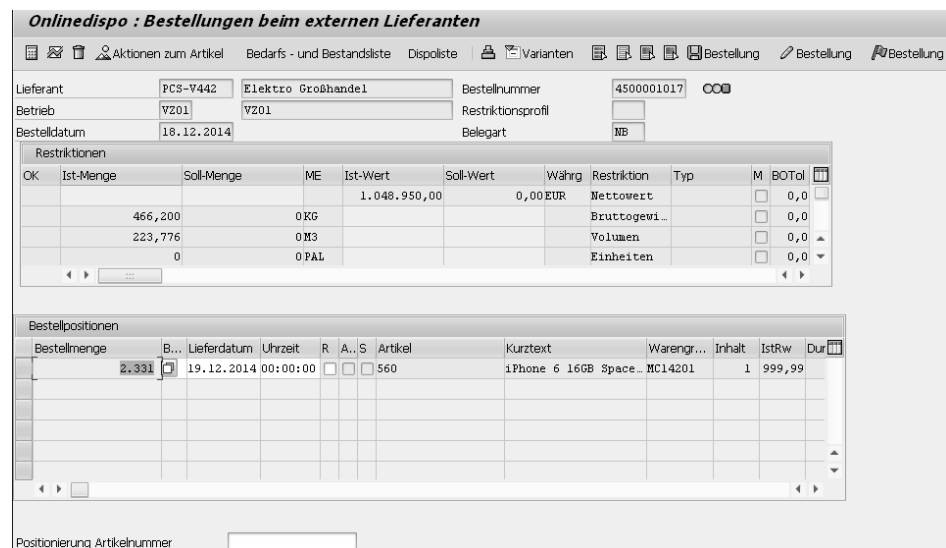


Abbildung 4.13 Bestellbearbeitung in der Dispo-Workbench

Mit entsprechenden Selektionskriterien wäre es auch möglich, nur die Toplieferanten und deren Topartikel zu kontrollieren und den Rest das System erledigen zu lassen.

Um die Entscheidung treffen zu können, einen Bestellvorschlag zu ändern, stehen Ihnen als Disponent zahlreiche Informationen zur Verfügung. So wird Ihnen z. B. die aktuelle Reichweite der Lagerbestände des Artikels in der Spalte **IstRw** (Ist-Reichweite) angezeigt. Falls Ihnen Angaben in der Dispo-Workbench fehlen, besteht die Möglichkeit einer kundeneigenen Erweiterung. Dazu sieht SAP Retail hier wie an zahlreichen anderen Stellen im Coding einen sogenannten *Customer-Exit* vor. Das heißt, hier können Sie ein kundenindividuelles Programm ohne Modifikation am SAP-Standard generieren und damit die fehlenden Angaben ergänzen.

Mengenoptimierung

Abschließend gehen wir in diesem Abschnitt auf die Bestelloptimierung bezüglich der Mengen ein. Im Rahmen dieser Funktion bietet das System ein Runden der Bestellmenge im Bestellvorschlag auf ganze Einheiten (z. B. Auf-/Abrunden auf ganze Kartons) oder auf höhere Einheiten (z. B. Auf-/Abrunden auf ganze Paletten) an. Auch können mehrere Bestellungen zusammengefasst werden, um z. B. einen ganzen Lkw oder auch eine ganze Schiffsladung zu bestellen. Alle Rundungsmöglichkeiten dienen der Optimierung der Bestellung und des Transports, um z. B. Kosten im Bereich der Logistik zu sparen oder einen höheren Lieferantenrabatt zu erhalten.

In SAP Retail können Sie pro Artikel mehrere solcher optimalen Mengeneinheiten (es gibt keine Beschränkung nach oben, aber selten sind es mehr als vier Einheiten) hinterlegen. Für den Artikel in Abbildung 4.14 wurden z. B. drei Mengeneinheiten gepflegt: die Basismengeneinheit Stück (ST); die Filialbestimmeneinheit Karton (KAR), die Einheit Box (Box) und die Bestellmengeneinheit für das Verteilzentrum Palette (PAL). Zu jeder Mengeneinheit wurde jeweils das Verhältnis in Bezug zur Basismengeneinheit angegeben.

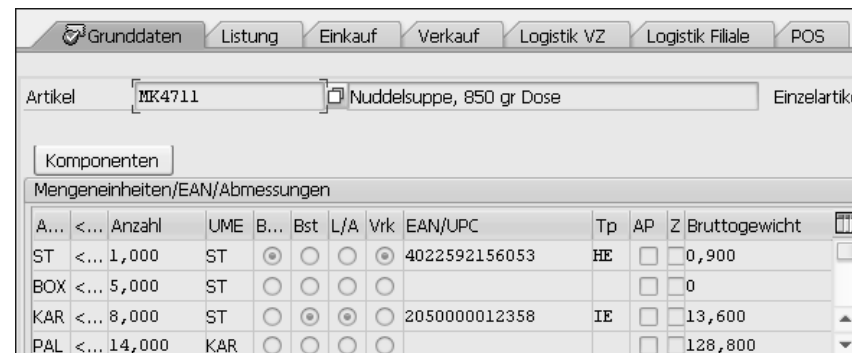


Abbildung 4.14 Mengeneinheiten im Artikelstamm pflegen

Pro Artikel-Filial-Kombination können Sie nun pflegen, wie das System bei einer Bestellung reagieren soll. In dem Beispiel in Abbildung 4.15 wurde eingestellt, dass immer auf die KAR aufgerundet werden soll (in diesem Beispiel entspricht 1 KAR = 8 ST). Das heißt, wenn das System einen Bedarf von 75 ST ausrechnet, wird in der Bestellung auf 10 KAR, also 80 ST, aufgerundet.

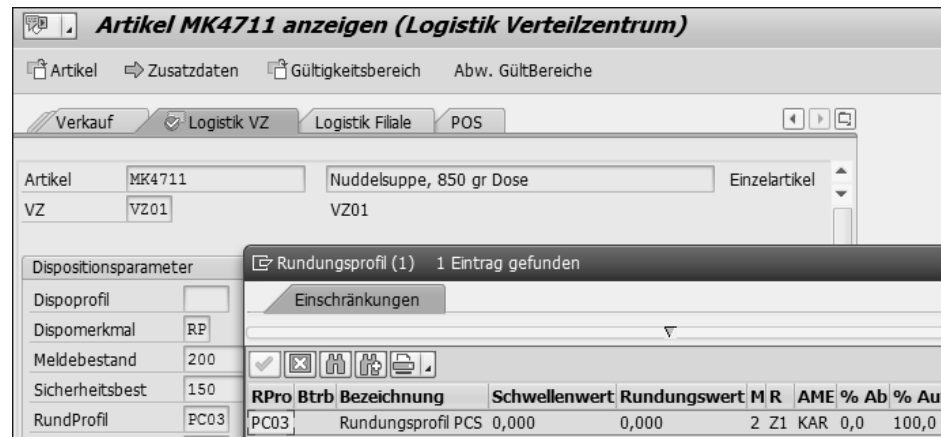


Abbildung 4.15 Beispiel für ein Rundungsprofil

Die Mengeneinheitenrundung definieren Sie mit den Rundungsregeln im Customizing (Transaktion SPRO, siehe Abbildung 4.16).

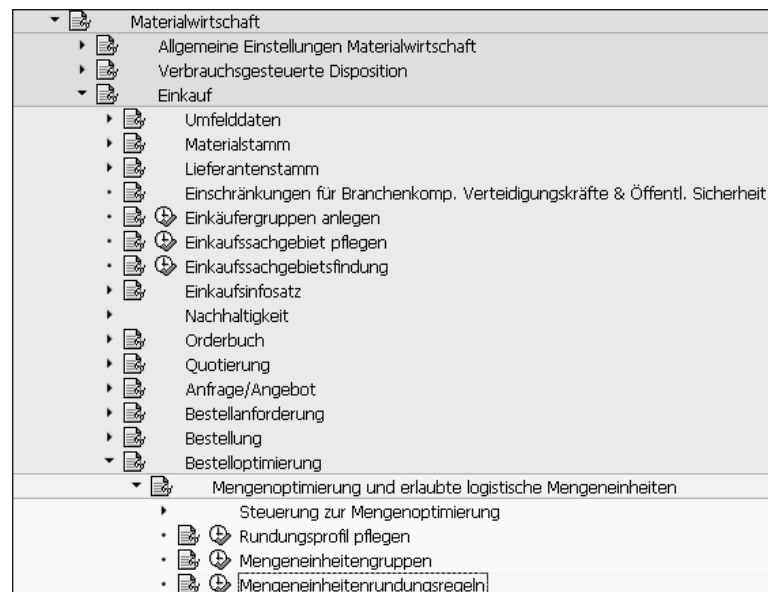


Abbildung 4.16 Customizing der Rundungsregeln

Sicht "Mengeneinheitenrundungsregel" anzeigen: Übersicht

Rundungsregel	Alternativmengeneinheit	Bezeichnung	% Aufrunden	% Abrunden
01	KAR	Karton	80,0	30,0
01	PAL	Palette	80,0	20,0
Y1	KAR	Karton	80,0	0,1
Y1	PAL	Palette	80,0	0,1
Y1	LAG	Lage	80,0	0,1
Z1	KAR	Karton	100,0	0,0

Abbildung 4.17 Beispiel für eine Rundungsregel

Abbildung 4.17 zeigt ein Beispiel für eine Rundungsregel. Diese Rundungsregel gilt für eine Bestellung. Mit der Bestellbündelung können jedoch auch mehrere Bestellungen nach den Regeln eines *Restriktionsprofils* zusammengefasst werden. Die Bestellungen können dann zusammengefasst werden, bis die Restriktionen erfüllt sind. Ein Restriktionsprofil pflegen Sie ebenfalls im Customizing. Es kann sowohl für Volumen (Lkw, Schiffsladung, Zug etc.), Mengen oder Gewichte als auch für Werte gepflegt werden. Außerdem kann ein Maximum oder ein Minimum eingestellt werden. Die Restriktionen können auch kombiniert werden (z. B. maximal drei Paletten, mindestens 100 kg etc.). Sie erreichen diese Pflegemaske über den Pfad **Einkauf • Bestelloptimierung • Bestellbündelung** im Einführungsleitfaden (siehe Abbildung 4.18).

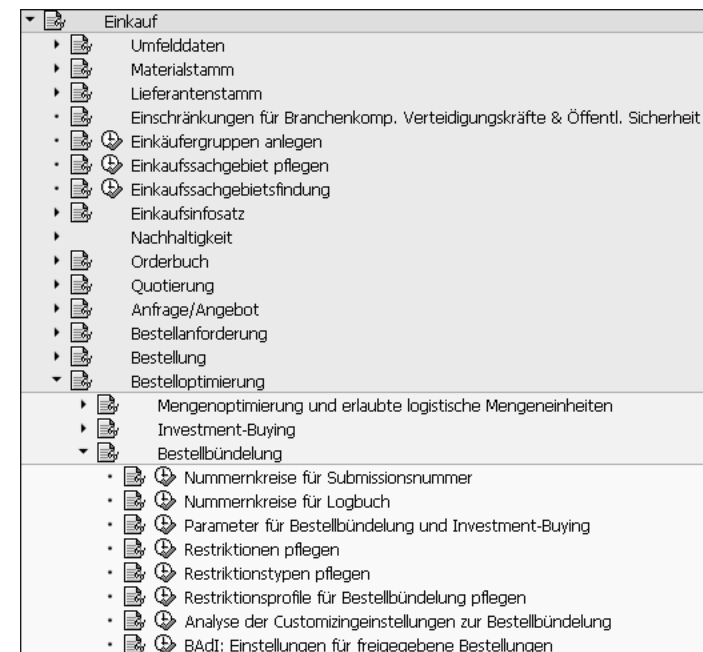


Abbildung 4.18 Customizing der Bestellbündelung

Das Restriktionsprofil weisen Sie dem Lieferanten im Lieferantenstamm (Transaktion XK03) über das Feld **Bestellopt. Restr. zu** (siehe Abbildung 4.19).



Abbildung 4.19 Anzeige des Restriktionsprofils im Lieferantenstamm

Die innerhalb der manuellen Bestellbündelung zusammengefassten Bestellungen werden dann über eine Submissionsnummer gebündelt, damit Sie sie später auch wieder als Bundle erkennen können. Neben der manuellen Bestellbündelung ist es in SAP Retail auch möglich, Bestellungen automatisch zu bündeln.

Darüber hinaus können noch weitere Verfahren der Bestelloptimierung mit SAP Retail umgesetzt werden. *Investment Buying* bezeichnet z. B. eine Methode in SAP Retail, die z. B. bei einer in Zukunft zu erwartenden Preiserhöhung die aktuellen Bestände mit den prognostizierten Bedarfen vergleicht und die Bestell-, Transport- und Lagerungskosten im Hinblick auf den Return on Investment (ROI) gegeneinander abwägt. SAP Retail errechnet, ob es z. B. besser ist, die Ware jetzt noch zum günstigeren Preis zu beschaffen, auch wenn so höhere Lagerkosten entstehen (da die Ware länger auf Lager liegt), oder die Ware später zu einem höheren Preis einzukaufen. Das System errechnet also, ob, zu welchem Termin und mit welcher Menge es sich lohnt, die Ware noch vor einer Preiserhöhung zu beschaffen. Diese Methode wird in Europa noch selten eingesetzt, ist aber in den USA im Handel schon häufig im Einsatz.

Die Planung des Nachschubs im Handel kann auch an den Lieferanten übertragen werden. In diesem Fall spricht man von *Vendor Managed Inventory (VMI)* oder von *Konsignation*, wenn die Ware nicht vom Lieferanten in das Eigentum des Händlers übergeht. Bei der VMI-Methode werden dem Lieferanten pro Artikel und Verteilzentrum Daten des Händlers täglich automatisiert (per IDoc) übermittelt. Zu diesen Daten gehören der Bestand und die Warenausgänge (inklusive Warenbewegungen wie Bruch, Verderb etc.). Der Lieferant kann auf Basis dieser Daten den benötigten Nachschub für das Verteilzentrum ermitteln und anstoßen.

Im Falle der Konsignation bewirtschaftet der Lieferant einen Lagerbereich beim Händler (im Verteilzentrum und/oder der Filiale) und sorgt dort für den optimalen Bestand. Im Unterschied zu VMI gehört die Ware bis zur Kommissionierung bzw. bis zum Abverkauf jedoch dem Lieferanten, und es wird nur die Menge verrechnet, die aus dem integrierten Lieferantenlager entnommen wird. Abbildung 4.20 veranschaulicht diese Methode.

Diese beiden Methoden sind im Handel häufig im Einsatz, verstärkt im Trockensortiment und Nonfood-Bereich. Der Vorteil für den Händler ist dabei, dass Kosten und Bestandsrisiken auf den Lieferanten übertragen werden können.

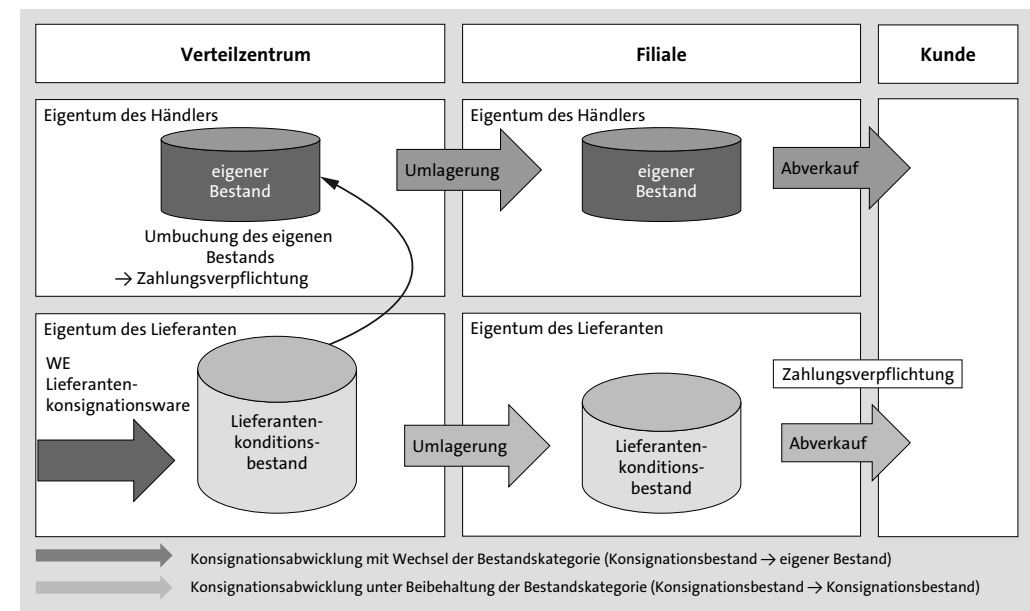


Abbildung 4.20 Eigene Bewirtschaftung vs. zweistufige Konsignation

Spezialfälle der Beschaffung

Neben den genannten Beschaffungsmethoden gibt es im Handel noch weitere Formen der Beschaffung:

■ **Aufteiler bzw. Aktion**

Ein Aufteiler kann als Erstverteilermethode dienen, also bei der Einführung eines neuen Artikels. Hier melden die Filialen, wie viel Menge sie benötigen. Danach kann die Wunschmenge der Filialen vom Disponenten in der Zentrale bearbeitet werden. Aus dem Aufteiler werden dann die Folgebelege (Bestellungen aus den Filialen und an die Lieferanten) generiert. Diese Methode nennt man *Pull-Methode* (siehe auch Abschnitt 5.3, »Warenverteilung«).

Ein weiterer Einsatzbereich des Aufteilers ist der Lagerabbau. Überkapazitäten an Waren können per Aufteiler in die entsprechenden Filialen gesendet werden. Diese Methode nennt man *Push-Methode*. Ein Aufteiler kann auch als Retourenaufteiler aus den Filialen, z. B. zum Rückzug saisonaler Ware zum Saisonende, eingesetzt werden. Darüber hinaus kann der Aufteiler bei Aktionen eingesetzt werden, die die Kundenfrequenz und den Umsatz steigern sollen. Nach der Aktionsplanung (die meist in der SAP-Komponente *SAP Promotion Management for Retail* erfolgt, siehe Kapitel 7, »Aktionsprozess«) werden die Mengen für die Filialen festgelegt. Diese werden dann mithilfe eines Aufteilers in die Filialen geliefert. Aufteiler werden auch bei saisonaler Ware z. B. für Ostern oder Weihnachten eingesetzt. Abbildung 4.21 zeigt den Aufteilerprozess im Überblick.

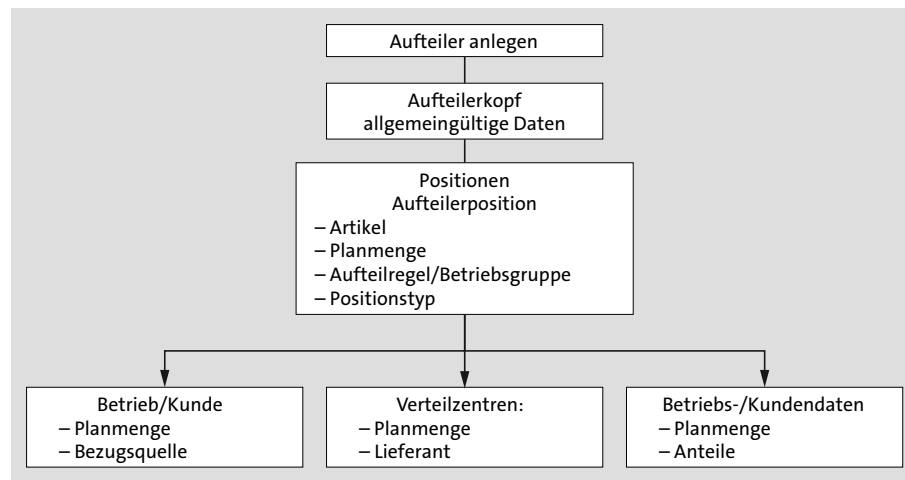


Abbildung 4.21 Prozessübersicht zur Verwendung eines Aufteilers

Abbildung 4.22 zeigt die möglichen Vorgänger- und Folgebelege eines Aufteilers. Ein Aufteiler kann auch noch nach der Generierung eines Folgebelegs, wie z. B. einer Lieferantenbestellung, angepasst werden. Befindet sich beispielsweise eine Filiale im Umbau und ist vorübergehend geschlossen, kann die auf die anderen Filialen zu verteilende Menge neu berechnet und auf alle geöffneten Filialen neu verteilt werden.

Auch an der Lieferantenbestellung können noch nachträgliche Änderungen vorgenommen werden. Der Aufteiler wird in der Regel automatisch synchronisiert, solange noch keine Folgebelege, wie zum Beispiel eine Anlieferung, erzeugt wurden. Es lassen sich ganze Bestellpositionen löschen, das Verteilzentrum ändern oder der Liefertermin verschieben, um nur einige der Möglichkeiten zu nennen.



Abbildung 4.22 Vorgänger- und Folgebelege

■ Cross Docking

Als *Cross-Docking-Ware* wird vom Lieferanten vorkommissionierte Ware bezeichnet. Der Lieferant erhält bei der Bestellung des Händlers die Information, welche Filiale welche Menge eines Artikels benötigt, und verpackt die Ware schon filialgerecht. Dies spart dem Händler Kosten bei der Kommissionierung und Einlagerung (was der Lieferant meist auf den Einkaufspreis der Ware aufschlägt). Die Ware wird im Allgemeinen nicht im Verteilzentrum eingelagert, sondern an einem Cross-Docking-Lagerort geparkt und danach auf die Filialstellplätze verteilt.

■ Flow-through

Auch die Flow-through-Methode gilt als effiziente Beschaffungsmethode im Handel. Hier werden, genau wie beim Cross Docking, die Filialbestellungen zu einer Sammelbestellung summiert und dem Lieferanten gesendet. Der Lieferant liefert an das Verteilzentrum. Die Ware wird nicht eingelagert, sondern an einem speziellen Lagerort zwischengeparkt und filialgerecht kommissioniert. Sowohl Cross Docking als auch Flow-through finden bei verderblicher Ware, also im Frische-, Ultrafrische- und Food-Bereich, sehr häufig Anwendung.

■ Import

Jede Ware, die nicht innerhalb des eigenen Landes oder eines zollfreien Raums (wie z. B. der EU) geliefert werden kann, muss importiert werden. Das Importszenario von SAP Retail regelt in diesem Fall die Bestellung, den Lieferavis bzw. Wareneingang und die Rechnungsprüfung.

4.1.3 Bestellung

Grundsätzlich mündet jede Disposition in eine Bestellung, sei es für saisonale oder wiederbeschaffbare Ware. Dabei unterscheidet man je nach Beschaffungsart und Warentyp in folgende Prozessarten:

- *Pull-Prozess* für sämtliche wiederkehrend beschaffbaren Artikel (z. B. Trockensortiment)
- *Push-/Pull-Prozess* für Frischware mit teilweiser Saisonalität (z. B. Spargel)
- *Push-Prozess* z. B. für Modeartikel/Accessoires

Wir beschäftigen uns in diesem Abschnitt mit dem ersten Fall, dem Pull-Prozess. Die Frischedisposition und -bestellung werden in Kapitel 8, »Frischeabwicklung«, behandelt. Die besonderen Möglichkeiten der Beschaffung im Bereich Fashion zeigen wir in Kapitel 9, »Fashion Management«.

In Abbildung 4.23 sehen Sie den technischen Ablauf des Pull-Prozesses zwischen Disposition und Bestellung.

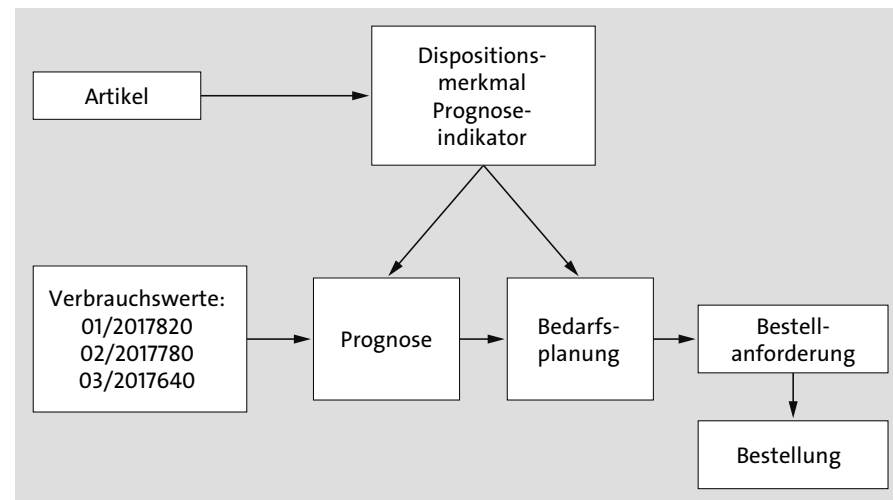


Abbildung 4.23 Von der Prognose bis zur Bestellung

Bevor eine Normalbestellung (NB) wie in Abschnitt 5.2.1, »Anlieferung«, im System angelegt und an den (Regel-)Lieferanten abgeschickt wird, erhalten Sie als Disponent zunächst eine Bestellanforderung (Banf) auf Basis der jeweiligen Arbeitsvorräte. In dieser Banf können Sie die Bestellmenge nachbearbeiten, falls besondere Umstände dies erfordern, z. B. eine erhöhte Nachfrage aus den Filialen aufgrund eines lokalen Feiertags.

Sie können die Bestellung mit einer Onlinedisposition über die Dispo-Workbench ändern (Transaktion WWP1) oder direkt in Transaktion ME22N springen und sich die Bestellung anzeigen lassen, um dort Änderungen vorzunehmen.

Eine Bestellung beinhaltet unter anderem die folgenden Informationen:

- **Kopfdaten**
 - Lieferant
 - Einkaufsorganisation
 - Buchungskreis
 - Belegdatum
- **Positionsdaten**
 - Artikelnummer und -kurztex
 - Bestellmengen
 - Währung
 - EAN/GTIN
 - Nettopreise
 - Einkaufskonditionen (Rabatte etc.)
 - Verkaufspreise
 - Texte
 - Kontraktnummer

Sämtliche Artikel sind in der Bestellung bereits mit ihren Preisen aufgeführt. Um dies zu gewährleisten, müssen die verschiedenen Kalkulationsschemata gepflegt sein (siehe Abschnitt 2.9.2). Abbildung 4.24 zeigt die Kopfdaten einer Normalbestellung.

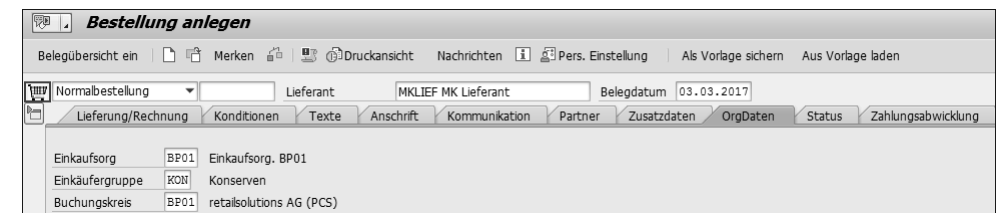


Abbildung 4.24 Kopfdaten der Bestellung in Transaktion ME21N

In Abbildung 4.25 sehen Sie die Positionsdaten der Bestellung, die unter den Kopfdaten angezeigt werden.

S.	Pos	K	P	Artikel	Kurztex.	Bestellmenge	B...	T	Lieferdatum	Nettopreis	Wä...	pro	B...	Warengru...	Werk	Lagerort	C
10				MK4711	Nuddelsuppe, 850 gr Do...	200	KAR	T	03.03.2017	2,84	EUR	1	KAR	Konserven	MK	VZ	Lagerort MK
20				896	Erbsensuppe, 800 gr Dos...	500	KAR	T	06.03.2017	1,89	EUR	1	KAR	Konserven	MK	VZ	PCS Whse (Le...
30				897	Karottengemüse, 500 gr...	120	KAR	T	06.03.2017	1,43	EUR	1	KAR	Konserven	MK	VZ	PCS Whse (Le...
											EUR						
											EUR						
											EUR						
											EUR						
											EUR						

Abbildung 4.25 Positionsdaten einer Bestellung in Transaktion ME21N

Hier können Sie in die Detailansicht abspringen, die in Abbildung 4.26 zu sehen ist.

I.	K	Art	Bezeichnung	Betrag	Wä.	pro	ME	Konditionswert	Wä.	Status	KUmZa	BME	KUmNe	ME	Konditionswert	KW	S.
		EB00	Ittopreis	2,99	EUR		1 KAR	598,00	EUR			1 KAR	1 KAR		0,00		
			Bruttowert	2,99	EUR		1 KAR	598,00	EUR			1 KAR	1 KAR		0,00		
		RL01	Lieferantenrabatt %	5,000	-%			29,90	-EUR			0	0		0,00		
			Positionsnettwert i	2,84	EUR		1 KAR	568,10	EUR			1 KAR	1 KAR		0,00		
			Nettwert incl Rab.	2,84	EUR		1 KAR	568,10	EUR			1 KAR	1 KAR		0,00		
		NAVS	Nicht abz. Vorsteuer	0,00	EUR			0,00	EUR			0	0		0,00		
			Nettwert incl Vst.	2,84	EUR		1 KAR	568,10	EUR			1 KAR	1 KAR		0,00		
		SKTO	Skonto	2,000	-%			11,36	-EUR			0	0		0,00		

Abbildung 4.26 Positionsdetails zu einer Bestellung (Transaktion ME21N)

Nach der Änderung der Banf muss diese in eine Bestellung umgesetzt werden. Dies kann entweder manuell oder über einen Job im Hintergrund erfolgen.

Eine Normalbestellung bei einem externen Lieferanten legen Sie mit Transaktion ME21N an (siehe Abbildung 4.27).

S.	Pos	K	P	Artikel	Kurztext	Bestellmenge	BME	T	Lieferdatum	Nettopreis	Wäh.	pro	BPM	Warengruppe	Btrb	Lagerort	Charge
	10			22800	Manfreds normaler Artikel	10.000	CO	T	16.03.2016	1.00	EUR	1	CO	2180	0010	001N	

Abbildung 4.27 Bestellung anlegen

Hier geben Sie die folgenden Informationen ein:

- Bestellart (NB für Normalbestellung)
- Lieferant
- Artikel und Bestellmenge
- Betrieb (Btrb), der die Bestellung anlegt

Wenn alle Eingaben korrekt sind, sichern Sie die Bestellung mit einem Klick auf den Button **Sichern** (🔒).

Neben der Prognose aus der Bedarfsplanung gibt es weitere Vorgänger der Bestellanlage, wie z. B. den Filialauftrag (siehe Kapitel 6, »Verkaufsprozesse und Point of Sale«). Abbildung 4.28 gibt Ihnen einen Überblick über die Entstehungsmöglichkeiten von Bestellungen. VM-Lieferant steht hier für einen Lieferanten im Rahmen des Vendor Managed Inventories, das wir in Abschnitt 4.1.2, »Disposition«, unter der Überschrift »Mengenoptimierung« bereits kurz vorgestellt haben.

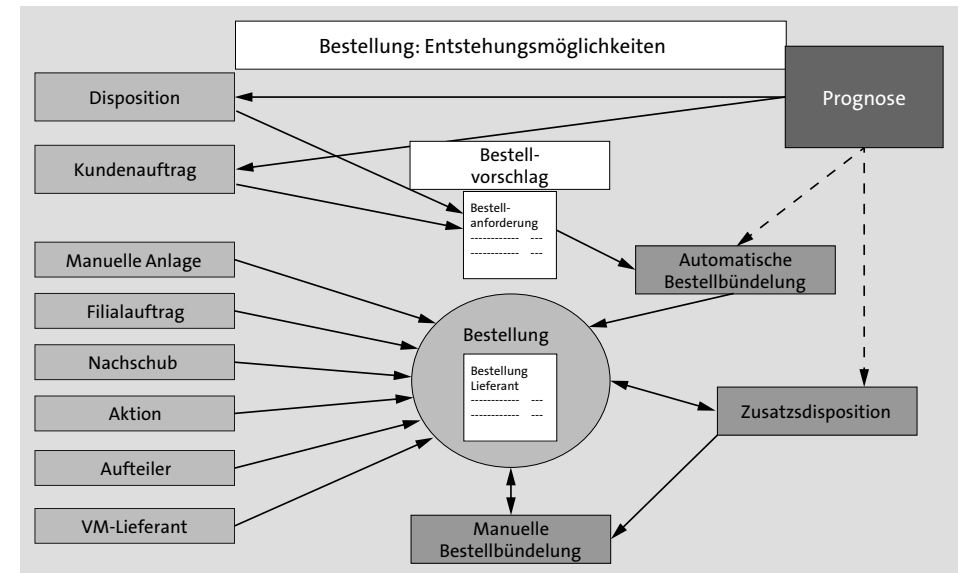


Abbildung 4.28 Entstehungsmöglichkeiten von Bestellungen

Bestellung und Transport

Bei der Bestellung müssen auch der Liefertermin und der Transport definiert werden. Für den Transport muss festgelegt werden, welche Transporteure (eigene oder externe Transporteure) beteiligt sind und für welche Abschnitte des Transports sie jeweils relevant sind. Kommt die Ware z. B. aus Übersee, sind oft mehrere Transportmittel (Schiff, Lkw etc.) beteiligt.

Mit den Transporteuren wird vereinbart, wann die Ware in das Eigentum des Händlers bzw. des nächsten Transporteurs übergeht. Diese Vereinbarungen werden in den *Incoterms* in SAP Retail festgelegt (siehe Abbildung 4.29). Hier gibt es z. B. die Einstellungsmöglichkeiten FOB (Frei an Bord), DAF (**G**eliefert **G**renze) etc. Die Incoterms werden im Lieferantenstamm gepflegt und bei der Bestellung automatisch übernommen. Bei der Bestellung wird auch oft ein Transportauftrag für den Transporteur generiert.

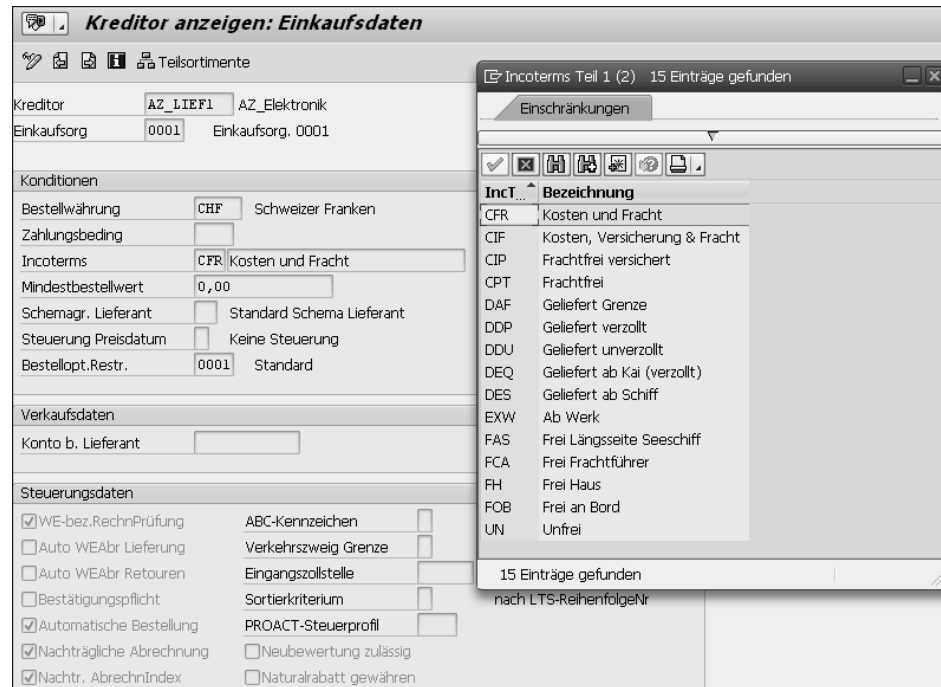


Abbildung 4.29 Incoterms pflegen

Sammelbestellung

Sammelbestellungen kommen zum Einsatz, wenn die Planung der Warenverteilung zentral erfolgt. Mit einer Sammelbestellung kann man die Bedarfe der Filialen, die z. B. als Lagerbestellung oder Kundenauftrag im System vorhanden sind, für die Bestellung beim Lieferanten über das Verteilzentrum verdichten (Pull-Verfahren). Zu einer Sammelbestellung werden Verteilungsdaten im System festgehalten, mit deren Hilfe man die Verteilung der Ware auf die Abnehmer steuern und überwachen kann. Auf die Verteilungsdaten wird z. B. beim Cross Docking und Flow-through zurückgegriffen. Zudem können durch den Einsatz von Sammelbestellungen die Lieferantenkonditionen besser ausgenutzt werden.

Abbildung 4.30 veranschaulicht den Prozess der Sammelbestellung:

1. Auswahl der Abgabebelegeinteilungen anhand vorgegebener Kriterien

Die möglichen Kriterien, die für die Berücksichtigung von *Abgabebelegeinteilungen* vorgegeben werden können, sind z. B. Verteilzentrum, Abnehmer, relevanter Zeitraum und Abgabebelegart. Lagerbestände und offene Bestellungen können dabei als bereits erfolgte Beschaffungen gesehen werden.

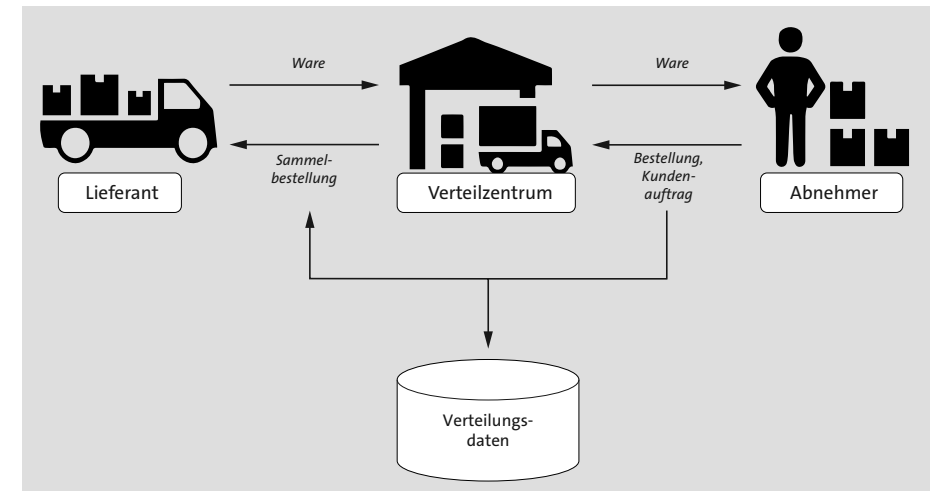


Abbildung 4.30 Sammelbestellung Verteilungsdaten

Die Auswahl der Abgabebelegeinteilungen wird genauso behandelt wie die Auswahl versandfälliger Belege. Darüber hinaus sind gewisse Muss-Anforderungen für die Abgabebelege Voraussetzung. So müssen mehrfache Teillieferungen zulässig sein, die Abgabebelegpositionen dürfen nicht zu Liefergruppen gehören, und mögliche Sammelbestellpositionen müssen gefiltert werden.

2. Ermittlung der potenziellen Sammelbestellpositionen

Das System generiert selbstständig potenzielle *Sammelbestelleinteilungen* anhand der Vorgaben. Dazu werden die betreffenden Abgabebelegpositionen mit deren Einteilungen selektiert. Die zugehörigen Mengen pro Artikel und Verteilzentrum werden aufsummiert und zu potenziellen Sammelbestelleinteilungen zusammengefasst. Eine potenzielle Sammelbestellposition ergibt sich aus einer oder mehreren Sammelbestelleinteilungen.

3. Sammelbestellung mit Unterpositionen für Supplementary Logistics Services (SLS)

Eine Sammelbestellung ermöglicht es, Artikel zu bestellen, für die spezielle Dienstleistungen des Lieferanten, z. B. eine *Vorkommissionierung*, vorgesehen sind. Bei der Vorkommissionierung sortiert der Lieferant die Ware des Händlers z. B. filialgerecht vor. Ist für einen Artikel einer Sammelbestellung eine Vorkommissionierung geplant, werden die notwendigen Daten für den *Supplementary Logistics Service* (SLS) automatisch in die Sammelbestellung aufgenommen. SLS ist ein Service, der Unterpositionen in der Sammelbestellung bildet. Für jede Sammelposition werden entsprechende Unterpositionen angelegt. Jede Unterposition enthält den Abnehmer inklusive der für ihn geplanten Teilmenge.

4. Mengenoptimierung

Bei der Sammelbestellgenerierung findet eine Mengenoptimierung statt. Es wird auf die vom Lieferanten vorgegebene Bestellmengeneinheit gerundet.

5. Sammelbestellgenerierung im Dialog oder im Hintergrund

Die Sammelbestellpositionen können Sie wahlweise einzeln oder über einen Arbeitsvorrat bearbeiten und bei Bedarf Änderungen vornehmen. So können Sie z. B. Bezugsquellen zuordnen oder die Menge von Sammelbestelleinteilungen ändern.

Sie können einstellen, dass eine Sammelbestellung bei der Generierung mit einer bereits erfolgten Beschaffung abgeglichen wird. Dadurch können Sie vorhandene Lagerbestände sowie geplante Zu- und Abgänge als verfügbare Mengen berücksichtigen und die Sammelbestellmenge entsprechend um diese Menge vermindern. Sind zum Zeitpunkt der Umstellung noch Lagerbestände und offene Bestellungen vorhanden, werden diese Mengen berücksichtigt. So wird verhindert, dass eine zu große Menge beschafft wird.

In der Regel wird die Sammelbestellung nicht manuell, sondern automatisch (per Job) angestoßen. Bevor es zu einer Warenverteilung auf die Abnehmer kommt, werden beim Wareneingang die Verteilungsdaten mit den tatsächlich gelieferten Mengen abgeglichen und gegebenenfalls korrigiert. Die Anpassungen können manuell oder automatisch erfolgen. Für die Verteilung der Ware stellt SAP Retail verschiedene Verfahren bereit. Soll die Ware ohne Einlagerung direkt zum Warenausgang befördert werden, kann dies etwa mittels Cross Docking bzw. Flow-through erfolgen (siehe Abschnitt 5.3, »Warenverteilung«).

4.1.4 Lieferavis bzw. Wareneingang

Mit dem Lieferavis erfährt der Händler die genauen Termine, Mengen und Nebenkosten seiner Bestellung. Als Nebenkosten im Importumfeld sind die Transporteurrechnungen und die *elektronische Veranlagungsverfügung* (eVV), also die Zollkosten, zu sehen. Diese Kosten und die weiteren Logistikkosten wie die zur Lagerverwaltung und Kommissionierung will der Händler häufig auf die jeweiligen Artikel umlegen. Die *Bezugsnebenkosten* einer Bestellung sollen daher zum gleitenden Durchschnittspreis jedes bestellten Artikels hinzuaddiert werden und müssen vor dem Wareneingang bekannt sein. Der Wareneingangsprozess wird in Abschnitt 5.2.2 ausführlich behandelt.

4.1.5 Rechnungsprüfung

Bei der Rechnungsprüfung werden nicht nur die Warenbestellung, sondern auch die Nebenkostenrechnungen (Transport, Zoll) berechnet, geprüft und der Bestellung

zugeordnet. Im Handel wird die *wareneingangsbezogene Rechnungsprüfung* am häufigsten eingesetzt. Hier geht SAP Retail davon aus, dass zu einer Bestellung bereits ein Wareneingang gebucht wurde, bevor es zur Rechnungserfassung und Rechnungsprüfung kommt. Das heißt, eine Rechnung bezieht sich auf eine bereits beim Wareneingang gebuchte Bestellung (bzw. einen Lieferschein). Im Retourenfall werden ein Retourenwareneingang und eine Gutschrift zu einer Retourenbestellung erzeugt.

Mit Transaktion MIRO kann eine Rechnung (Gutschrift) erfasst und gebucht werden (siehe Abbildung 4.31). Häufiger kommt jedoch die *Rechnungsvorerfassung* (Transaktion MIRA) zum Einsatz. In dieser Transaktion werden Rechnungen erfasst und im Hintergrund geprüft.

Abbildung 4.31 Rechnungserfassung (Transaktion MIRO)

Da der elektronische Datenaustausch im Handel immer mehr an Bedeutung gewinnt, werden viele Rechnungen auch elektronisch ausgetauscht. Der Lieferant erstellt in seinem System eine elektronische Rechnung (Invoice), die in Form eines IDocs an den Händler gesendet wird. Das Invoice-IDoc wird eingelesen, und die Rechnung damit erfasst und automatisch im Hintergrund geprüft. Falls die Ist-Rechnung innerhalb der im System festgelegten Toleranzen mit der Soll-Rechnung überein-

stimmt, wird die Rechnung gebucht und kann an das Rechnungswesen übertragen werden. Der Rechnungswert der Soll-Rechnung berechnet sich dabei aus dem Einkaufspreis der Bestellung, multipliziert mit dem Wareneingang (Menge). Die Höhe der Toleranzgrenzen orientiert sich im Handel häufig an den Sachbearbeiterkosten, die für die manuelle Kontrolle einer Rechnung fällig würden. Abbildung 4.32 zeigt, wie die Toleranzgrenzen für einen Lieferanten angelegt werden.

Abbildung 4.32 Lieferantenabhängige Toleranzen definieren

Nach der Rechnungsprüfung können Sie im Belegfluss überprüfen, welche Konten mit welchen Beträgen gebucht wurden. Abbildung 4.33 zeigt ein Beispiel für einen Belegfluss. Diesen rufen Sie über den Button **Folgebelege** in der Beleganzeige auf.

In der Rechnungsprüfung gibt es diverse Prozessvarianten. So kann eine Rechnung geplante oder ungeplante Bezugsnebenkosten aufweisen. Dies kommt häufig bei der Importbeschaffung vor. Beispiele für Bezugsnebenkosten sind Zoll- oder Frachtkosten. Der Spediteur stellt zuzüglich zur Warenrechnung seine Transportkosten in Rechnung. Es gibt also zu einer Warenbestellung neben der Warenrechnung auch noch eine Frachtrechnung des Spediteurs und eine Rechnung der Zollstelle.

Bu...	Pos	BS	S	Konto	Bezeichnung	Betrag	Währ	St	Menge	Artikel	Profitcenter
BP01	1	31		AZ_LIEF1	AZ_Elektronik	196,24	CHF	V1			
	2	86		293000	WE/RE-Verrech.Fremdb	164,91	CHF	V1	5	AZ_ATPTEST	
	3	40		260000	Vorsteuer	31,33	CHF	V1			

Abbildung 4.33 Belegfluss in der Rechnungsprüfung

Da der Händler diese Kosten ebenfalls in seine Warenkalkulation mit einfließen lassen muss und sie in die Berechnung des gleitenden Durchschnittspreises (GLD) mit einfließen sollen, muss er diese Kosten schon bei der Bestellung berücksichtigen. Bei der Rechnungsprüfung kann dann Bezug auf alle Kosten (Ware und Nebenkosten) genommen werden. Im Fehlerfall wird der gleitende Durchschnittspreis des Artikels, der sich noch am Lager befindet, korrigiert. Abbildung 4.34 zeigt die Übersicht der Bezugsnebenkosten.

Position	Betrag	Menge	B...	Bestellung	Posi...	Bestelltext
1	14,00		100 ST	4500002185	10	Fracht %

Abbildung 4.34 Geplante Bezugsnebenkosten

Eine weitere häufig verwendete Prozessvariante in der Rechnungsprüfung ist das sogenannte *ERS-Verfahren* (Efficient Receipt Settlement, siehe Abbildung 4.35). Man spricht hier auch von *automatischer Wareneingangsabrechnung*. In diesem Verfahren wird die Rechnungsprüfung auf den Lieferanten übertragen. Der Händler erstellt lediglich eine Gutschrift über die im Wareneingang gebuchte Ware. Sie können diese Funktion im SAP-Easy-Access-Menü über den Pfad **SAP Menü • Logistik • Warenwirtschaft • Einkauf • Logistik-Rechnungsprüfung • Automatische Abrechnung • Automatische Wareneingangsabrechnung** aufrufen.

Automat. Wareneingangsabrechnung (ERS) mit Logistik-Rechnungsprüfung												
Buchbar	Lieferant	RefBeleg	GjahrR	PosR	EinkBeleg	Pos	Referenz	Belegnr	Jahr	Informationstext	FI-Beleg	NK
	MKLIEF	5000000945	2016	1	4500002015	10				Sachkonto ist im Kontenplan IKR nicht vorgesehen		
	MKLIEF	5000000989	2017	1	4500002015	10	0180000171			Sachkonto ist im Kontenplan IKR nicht vorgesehen		
	PCS-V144				4500000728	11				WE-bezogene Rechnungsprüfung nicht aktiv		
	PCS-V144				4500000728	12				WE-bezogene Rechnungsprüfung nicht aktiv		
	PCS-V144				4500000728	13				WE-bezogene Rechnungsprüfung nicht aktiv		
	PCS-V144				4500000728	14				WE-bezogene Rechnungsprüfung nicht aktiv		
X	C7220	5000000180	2012	1	4500000263	10						
	C7220	5000000702	2015	1	4500001438	10						
	PCS-V141	5000000030	2010	2	4500000023	11	12345					

Abbildung 4.35 ERS-Verfahren

Rechnungen, die sich bei der Prüfung als fehlerhaft herausstellen, werden mit Transaktion MIR6 korrigiert. Die zu korrigierenden Rechnungen können Sie hier unter anderem nach Sachbearbeitern selektieren (siehe Abbildung 4.36).

Übersicht Rechnungen - Selektionskriterien

Belegnummer bis

Geschäftsjahr bis

Bearbeiter bis

Rechnungssteller bis

Buchungskreis bis

Belegdatum bis

Buchungsdatum bis

Belegart bis

Referenz bis

Belegkopftext bis

Erfassungsart

Hintergrund Rechnungsplan

Online gebuchte Rechnungen Storno

EDI Neubewertung

BAPI Gemerkt / Vorerfaßt

ERS im SRM gebuchte Rechnungen

Transferpreise

SOA A2A SOA B2B

Rechnungsstatus

Hintergrundprüfung freigegeben

Fehlerhaft

Gebucht (nicht erledigt)

Gebucht

Einschränkung fehlerhaft | **Einschränkung gebuchte** | Zusatzdaten

Manuell akzeptiert

Manuell gekürzt

Ungeklärte Fehler

Abbildung 4.36 Selektionsmaske zur Auswahl fehlerhafter Rechnungen in Transaktion MIR6

Anhand der Auswahl der fehlerhaften Rechnungen (siehe Abbildung 4.37) kann der Sachbearbeiter eine Fehleranalyse durchführen. Dazu können Sie hier direkt in die Rechnungsbelege abspringen. Häufigste Fehlerursache im Handel sind unterschiedlich gepflegte Preise bei Händler und Lieferant. So kommt es bei der Rechnungsstellung zu einem falschen Betrag, und die Rechnung muss korrigiert werden. Weitere mögliche Fehler sind Mengenfehler, Bestellpreismengenfehler (der Lieferant hat ein anderes Mengenverhältnis für Bestell- und Basismenge gepflegt) oder eine Kombination aus allem (Preis, Menge und Mengeneinheitenverhältnis). Nach der Korrektur wird die Rechnung zur Zahlung freigegeben und an das Rechnungswesen (FI/CO) weitergeleitet.

Übersicht Rechnungen - Rechnungsbelege																
St...	Belegnum...	P...	M...	K...	H...	L...	R...	Verdichtung	F...	Rechnung...	Name des Rechnungsstellers	Z Skontodat...	Wä...	Bruttobetrag	Differenz	Status der...
	S105600984									AZ_LIEF1	AZ_Elektronik	22.09.2015	CHF	1,00	0,00	Fehlerh...
	S105600942									PCS-V201	Nonfood Vertrieb KG	02.12.2014	EUR	0,00	0,00	Fehlerh...
	S105600998									PCS-V322	Mars Petcare Uk (Split Layers)	04.12.2015	EUR	1.000,00	2.734,28	Fehlerh...
	S105600999									PCS-V322	Mars Petcare Uk (Split Layers)	04.12.2015	EUR	1.000,00	48.790,40	Fehlerh...
	S105601000									PCS-V322	Mars Petcare Uk (Split Layers)	04.12.2015	EUR	200,00	407,20	Fehlerh...
	S105600947									PCS-V331	Feinkost Handels AG	16.12.2014	EUR	479,81	0,00	Korrekt...
	S105601002									PCS-V332	Getränke KG	08.12.2015	EUR	200,00	775,00	Fehlerh...
	S105601005									PCS-V332	Getränke KG	08.12.2015	EUR	100,00	23.900,00	Fehlerh...
	S105600856									PCS-V412	Mars Petcare Uk Ltd	07.02.2014	EUR	9.600,00	0,00	Fehlerh...
	S105600906									PCS-V414	HIFI Elektronik GmbH	01.10.2014	EUR	714,00	0,00	Fehlerh...
	S105600818									PCS-V441	Elektro-Bedarf	22.11.2013	EUR	137,46	0,00	Fehlerh...
	S105600836									PCS-V441	Elektro-Bedarf	27.11.2013	EUR	119,00	0,00	Fehlerh...
	S105600841									PCS-V441	Elektro-Bedarf	19.01.2014	EUR	50,00	0,00	Fehlerh...
	S105600842									PCS-V441	Elektro-Bedarf	19.01.2014	EUR	3.500,00	0,00	Fehlerh...
	S105600847									PCS-V441	Elektro-Bedarf	26.01.2014	EUR	200,30	0,30	Korrekt...

Abbildung 4.37 Rechnungskorrektur in Transaktion MIR6

4.1.6 Abrechnung

In diesem Abschnitt beschreiben wir die nachträgliche Abrechnung bzw. die Abrechnung über einen Konditionsvertrag zum Abschluss des Beschaffungsprozesses.

Nachträgliche Abrechnung

Die nachträgliche Abrechnung oder nachträgliche Vergütung erfolgt auf Basis von fortgeschriebenen Umsätzen eines Lieferanten bzw. auf Basis der im Wareneingang gebuchten Bestellungen. Die im Vorhinein vereinbarten, aber erst später fälligen Konditionen für den Warenbezug, für Aktionen oder Werbekostenzuschüsse werden dabei einmal im Jahr oder zu fest definierten Terminen mit dem Lieferanten abgerechnet.

Die Vereinbarungen mit dem Lieferanten werden in SAP Retail mit dem Objekt **Abprache** definiert. Abbildung 4.38 zeigt die Übersicht über solch eine Abprache im System. Hier werden die Elemente für die abzurechnenden Vergütungen und Boni festgelegt. Zu pflegen sind u. a. der Lieferant als Konditionsgewährer, zentrale Steuerungsparameter, der Gültigkeitszeitraum (jeweils in den Kopfdaten der Abprache) und die Konditionen.

MDE UB Lieferant % anlegen: Übersicht UB Lief. % MR (Z003)

EinkOrganisation: BP01 Einkaufsorg. BP01
 Zeitraum von: 01.03.2017
 bis: 31.12.2017

Lieferant	Bezeichnung	Betrag	Einh.	pro	ME	Rückstellung	Bon...	St...	Löschkennz.	Staffeln	Texte
PCS-V311	Nonfood Lieferzentr...	1,000-€				1,000-			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Abbildung 4.38 Einkaufsorganisation zu einer Absprache zuordnen

Einer Absprache sind immer eine Einkaufsorganisation und eine Einkäufergruppe zugeordnet (siehe Abbildung 4.39).

MDE UB Lieferant % anlegen: Übersicht Absprache

Absprache:

Bezeichnung: MDE UB Lieferant %

Konditionsgewährer: PCS-V311 Nonfood Lieferzentrale

Währung: EUR

Externe Bezeichnung: UMSATZBONUS 2017

Gültigkeit: Zeitraum von: 01.03.2017 bis: 31.12.2017

Steuerung: Status der Absprache: Offen
 Verdichtungsebene Einzelnachweis: unverdichtet (detailliert)
 Verdichtungsebene Nachweis Statistik: unverdichtet (detailliert)
 Umsatzabgleich erforderlich: Teilabrechnung Endabrechnung

Zahlung: Zahlungsbedingung:
 Valuta-Fixdatum: Zusätzl. Valutatage:

Abbildung 4.39 Vereinbarungen mit dem Lieferanten

Beim Anlegen der Absprache werden die Gültigkeitszeiträume in der Regel für die Umsätze zukünftiger Zeitabschnitte definiert. Eine Absprache kann sich aber auch auf Umsätze in der Vergangenheit beziehen, sodass der Beginn der Absprache zurückdatiert wird. Statistische Umsatzfortschreibungen müssen dann für die

Ermittlung dieser Absprache nachgeholt werden. In SAP Retail spricht man dann von einem *Statistikneuaufbau*.

Konditionen können für verschiedene Stufen/Ebenen definiert werden, wie z. B. für eine Artikel-Lieferanten-Kombination oder nur auf Ebene des Lieferanten. Im Customizing rufen Sie dazu die Funktion **Konditionsarten zur Konditionsklasse Nachträgliche Abrechnung** auf, um die Eigenschaften für die Abrechnung in der Konditionsart zu bestimmen. Diese finden Sie in Transaktion SPRO unter dem Pfad **Materialwirtschaft • Nachträgliche Abrechnung • Absprachen • Konditionsartengruppen • Konditionsartengruppen und Absprachearten zuordnen**. Die Konditionsart enthält z. B. Informationen darüber, welche Bezugsgröße (Menge/Prozent) herangezogen wird, welche Rechenregel (Prozentual oder Festbetrag) Anwendung findet und ob Rückstellungen verwendet werden.

Mit der Wahl der *Abspracheart* ordnen Sie bereits mögliche Ebenen und Konditionsarten zu. Beim Durchführen der Abrechnung werden die Konditionen ermittelt, die im Gültigkeitszeitraum der Absprache liegen.

In Abbildung 4.40 sehen Sie ein Beispiel für den Nachweis einer erfolgten nachträglichen Abrechnung bei 13 % Bonus zur Konditionsart A001.

Bonus 63 anzeigen: Übersicht Bonus (A001)

EinkOrganisation: BP01 Einkaufsorg. BP01
 Zeitraum von: 01.01.2017
 bis: 31.12.2017

Lieferant	Bezeichnung	Betrag	Einh.	pro	ME
PCS-V311	Nonfood Lieferzentr...	13,000-€			

Abbildung 4.40 Nachträgliche Abrechnung

Im Rahmen der Abrechnung mit dem Lieferanten sind folgende Schritte von Bedeutung:

■ Zwischenabrechnung und Teilabrechnung

Bei diesen beiden Abrechnungsarten erfolgt die Abrechnung bereits vor den geplanten periodischen Abrechnungsdaten bzw. vor Ablauf der Absprache, um eventuell vorzeitig einen Ertrag zu generieren. In der Zwischenabrechnung behalten die betroffenen Konditionssätze weiter den Status **Aktiv** und werden am Ende mit Verrechnung der Vorgänger erneut abgerechnet. Mit der Teilabrechnung werden dagegen die *Periodenkonditionssätze* mit den zugehörigen Umsatzdaten sowie der Bonusertrag festgeschrieben, als erledigt gekennzeichnet und dadurch nur einmal abgerechnet.

■ Umsatzabgleich

Zweck des Umsatzabgleichs ist es, sich bei Abweichungen der Umsatzwerte des Händlers von denen des Lieferanten bereits vor der Endabrechnung auf einen Wert zu einigen. Wird der Umsatzabgleich aktiviert, wird der hier mit dem Lieferanten abgestimmte gepflegte Einigungswert (Konditionsbasis) als Basis für die Endabrechnung festgelegt.

■ Endabrechnung

Abrechnungen vor dem Ende des Gültigkeitszeitraums erkennt das System als Teilabrechnungen. Mit der Durchführung der Endabrechnung zum Enddatum des Gültigkeitszeitraums sperrt das System die Konditionssätze, deaktiviert die Umsatzfortschreibung und setzt den Status der Absprache auf **Endabgerechnet**.

Konditionsvertrag

SAP Retail ermöglicht mit der Funktion *Condition Contract-based Settlement (CCS)* mehr Flexibilität und Nachvollziehbarkeit für die nachträgliche Abrechnung der Konditionen. Diese Funktion können Sie durch variables Customizing und eine Vielzahl von Erweiterungsmöglichkeiten an Ihre eigenen Bedürfnisse anpassen.

Die Kontraktanlage ist einfacher strukturiert als die Standardkontraktanlage (siehe Abschnitt 4.1.1, »Rahmenvertrag«) und bietet durch die Abgrenzung der Kopf- und Positionsdaten deutlich mehr Möglichkeiten, auch komplexere Absprachen transparent abzubilden. Die Konditionen können gezielt für bestimmte Artikel, Warengruppen oder Lieferantenteilsortimente angelegt werden. Es ist auch möglich, die Umsätze, die im Rahmen eines Kontrakts erzielt wurden, anhand dieser Kriterien gezielt von der Umsatzbasis auszuschließen. So können Sie z. B. einen Artikel oder eine Warengruppe im Kontrakt ausschließen. Die Lieferantenhierarchien können auch im Kontrakt abgebildet werden, z. B. können der Hauptlieferant auf Kopfebene und die Sublieferanten auf Positionsebene gepflegt werden.

Die Konditionsverträge können lieferantenseitig oder kundenseitig abgebildet werden. Weitere kundenspezifische Anwendungsfälle können Sie im Customizing unter dem Pfad **Logistik Allgemein • Global Trade Management • Vergütungsmanagement**

• Konditionsvertrag einstellen:

- einkaufsvolumenbasierte Boni
- lieferungsvolumenbasierte Boni
- abverkaufsvolumenbasierte Boni
- Werbekostenzuschüsse (Festbeträge)

Konditionsverträge bieten zahlreiche Vorteile gegenüber der nachträglichen Abrechnung, von denen wir hier nur einige beispielhaft nennen möchten:

- Durch eine Simulationsmöglichkeit wird die Kontrolle der Verträge und Konditionen vor der Abrechnung sichergestellt.
- Laufende Verträge können jederzeit angepasst und nachbewertet werden.
- Umsatzlisten können jederzeit durch bestimmte Reports aufgerufen werden.
- Es besteht die Möglichkeit der Verbuchung offener Positionen aus vergangenen Perioden.
- Verträge können zur Abrechnung gesperrt werden. Sobald die Abrechnungssperre gesetzt ist, bildet der Vertrag weiterhin Rückstellungen, kann aber zunächst nicht abgerechnet werden.
- Durch einen Genehmigungsprozess kann der Vertrag erst genehmigt werden, wenn eine Freigabe erfolgt ist.
- Mit der Funktion **Konditionsverwendung** im Konditionsvertrag (Transaktion WCOCO) können die Belege zum Vertrag angezeigt werden, z. B. die Wareneingänge oder die Warenausgänge.

In den Kopfdaten ❶ des Konditionsvertrags können allgemeine Daten, Texte, die Umsatzbasis, der Abrechnungskalender und die Abrechnungsparameter definiert werden. In den Positionsdaten ❷ können die Rückstellungs- und Abrechnungskonditionen auf verschiedenen Ebenen gepflegt werden (siehe Abbildung 4.41).

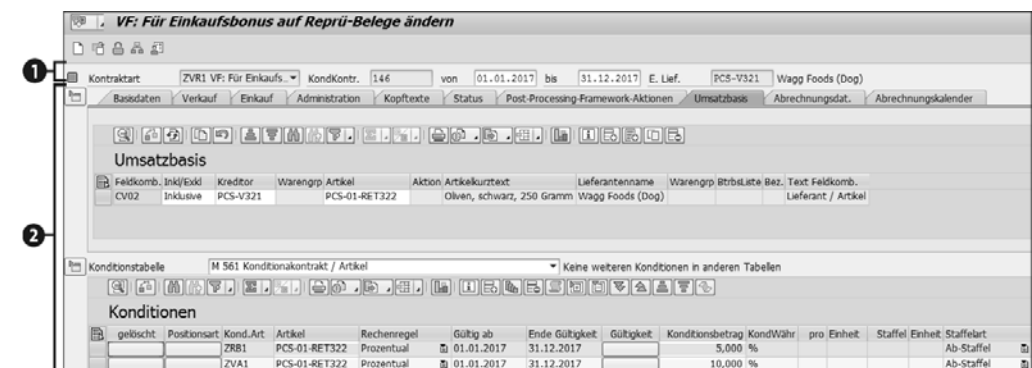


Abbildung 4.41 Konditionsvertrag mit Kopf- und Positionsdaten

Der grobe Prozessablauf zur Verwendung von Konditionsverträgen vom Customizing bis zur Abrechnung ist in Abbildung 4.42 dargestellt.

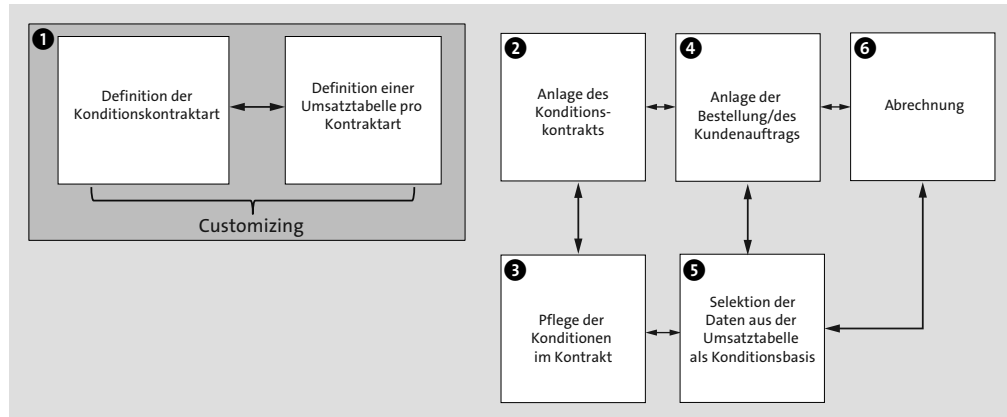


Abbildung 4.42 Einsatz eines Konditionskontrakts

Die einzelnen Schritte dieses Prozesses sind die folgenden:

- ❶ Im Customizing definieren Sie die Konditionskontraktarten und die dazugehörigen Umsatztabellen.
- ❷ Den Konditionskontrakt legen Sie über das Cockpit in Transaktion WOCO mit einer entsprechenden Konditionsart an.
- ❸ Der Konditionskontrakt enthält Informationen über die verschiedenen Konditionsarten, deren Gültigkeitszeiträume und die anspruchsberechtigten Geschäftspartner. Die Konditionen werden in Ihren kundenspezifischen Konditionstabellen fortgeschrieben.
- ❹ Zunächst findet eine Warenbewegung statt, z. B. eine Bestellung, ein Wareneingang und eine Rechnung oder ein Warenausgang und eine Faktura.
- ❺ Diese Warenbewegungen werden in einer Umsatztabelle, die Sie für die Kontraktart definiert haben, fortgeschrieben.
- ❻ Nachdem die Umsatztabelle fortgeschrieben wurde und gültige Konditionskontrakte für die Abrechnung verfügbar sind, können Sie das Abrechnungsprogramm in Transaktion WB2R_SV starten, um aktuelle Boni zu berechnen. Zur Preisberechnung werden die Konditionen des Konditionskontrakts herangezogen und im Kalkulationsschema des Abrechnungsbelegs berücksichtigt.

Die abzurechnenden Kontrakte können auf einem Dynpro ausgewählt werden. Die Transaktionen WB2R_SV bzw. WB2R_SC zur lieferantenseitigen bzw. kundenseitigen Kontraktabrechnung können im Hintergrund ausgeführt werden. Nach der Abrechnung des Konditionskontrakts wird ein Regulierungsbeleg, z. B. eine Gutschrift, erzeugt (siehe Abbildung 4.43). Der Abrechnungsprozess kann kundenspezifisch im Customizing eingestellt werden.

Pos	VoSt	Steuerbetrag	Artikel	Fakturierte Menge	ME	Nettopreis	pro	FP...	Wareng...	Kond...
10	V1	0,02	PCS-01-RET322	1	ST		1	ST	MC13205	

Abbildung 4.43 Beleg für die Konditionskontraktabrechnung

Bei der Kontraktabrechnung werden die aufzulösenden Rückstellungen ermittelt. Die Rückstellungen werden mit der Abrechnung gebündelt auf den Rückstellungskonten gegengebucht. Der Regulierungsbeleg kann über die Nachrichtensteuerung z. B. als gedruckter Brief oder elektronische Nachricht ausgegeben werden.

4.1.7 Filialbeschaffung

Die Filialbeschaffung gliedert sich in den Prozess der Disposition (auch *Nachschub* oder *Material Requirements Planning*, MRP, genannt) und den der Bestellanlage. Bestellungen können auch über einen Aufteiler erfolgen, wie in Abschnitt 5.3.1, »Verteilungsplanung«, beschrieben. Oft werden diese Bestellungen von der Filiale an die Zentrale übertragen. Dies erfolgt entweder mithilfe eines mobilen Datenerfassungsgeräts (MDE), oder die Bestellungen werden im Warenwirtschaftssystem der Filiale erzeugt und sind dann direkt in SAP Retail verfügbar. Mithilfe mobiler Applikationen, wie z. B. Apps für den Filialauftrag und die Steuerung der Warenbewegungen, Warenverschiebungen etc., können Sie aus der Filiale direkt auf das SAP-Retail-System zugreifen und sind online mit diesem System verbunden. Vorteil dieser Technologie ist, dass Sie in der Filiale lediglich einen Browser bzw. ein WLAN als Infrastruktur benötigen.

Auf der Basis der Filialbestellungen wird anschließend eine Lieferung generiert und an das Lagerverwaltungssystem übertragen. Handelt es sich um Cross-Docking- bzw. Flow-through-Ware, werden die einzelnen Positionen der Lieferung in eine Sammelbestellung eingelesen.