

## Über dieses Buch

SAP SE ist der größte europäische und weltweit viertgrößte Softwarehersteller. Das Unternehmen mit Hauptsitz im baden-württembergischen Walldorf beschäftigt weltweit über 55.000 Mitarbeiter. Der Name SAP wird gleichbedeutend auch für die von diesem Unternehmen produzierte und lizenzierte zentrale Softwarelösung verwendet. SAP wird weltweit von Firmen zur Steuerung ihrer betriebswirtschaftlichen Prozesse genutzt. Die SAP-Software mit ihren zahlreichen Komponenten und Zusatzlösungen eignet sich dabei für global agierende Konzerne ebenso wie für mittelständische Betriebe. Neben den zentralen Geschäftsprozessen eines Unternehmens wie Buchführung, Controlling, Vertrieb, Einkauf, Produktion, Lagerhaltung oder Personalwesen bietet SAP auch vielfältige Lösungen für spezielle Abläufe eines Unternehmens an. Für jedes Unternehmen können die verschiedenen Softwarelösungen individuell zusammengestellt und angepasst werden. Das zentrale Produkt ist SAP ERP, eine Weiterentwicklung des weit verbreiteten SAP R/3.

Dieses Buch beschäftigt sich mit dem Verkauf und Vertrieb in SAP. Der Verkauf ist zentraler Bestandteil jedes Unternehmens. Unabhängig davon, ob Güter im Unternehmen produziert oder gehandelt werden, wird mit dem Verkauf der Produkte an Kunden der Erfolg eines Unternehmens sichergestellt. Dieser Grundkurs bettet den Verkaufsvorgang in den gesamten Vertriebsprozess ein und hilft Ihnen, die Zusammenhänge zu verstehen. Der Schwerpunkt des Buches liegt auf dem Verkauf. Darüber hinaus erhalten Sie auch einen Einblick in die nachfolgenden Vorgänge Versand und Rechnungsstellung.

Jeder Schritt des Vertriebsprozesses wird beschrieben und erklärt. Ausführliche Klick-für-Klick-Anleitungen mit zahlreichen Bildern zeigen Ihnen detailliert, wie Sie vorgehen müssen. Außerdem werden zahlreiche Varianten und Möglichkeiten des Prozesses dargestellt. So kann Ihnen dieses Buch zum praktischen Handbuch und zur täglichen Gebrauchsanweisung für das Verkaufen mit SAP werden.

Die neue Auflage wurde in einigen Punkten ergänzt, sodass ein umfassenderes Bild über die Möglichkeiten im Vertrieb entsteht: Im Kundenauftrag wird jetzt die Statusübersicht detailliert beschrieben. Außerdem wird mit dem Kundenauftragsmonitor ein neues SAP-Vertriebstool vorgestellt, das

eine einfache und effiziente Bearbeitung von Kundenaufträgen ermöglicht. Die tägliche Arbeit im Verkauf wird dadurch deutlich vereinfacht.

Zur Überwachung und Steuerung der Versandaktivitäten steht im SAP-System der Ausliefermonitor zur Verfügung, der neu in dieses Buch aufgenommen wurde.

Zusätzlich wurde auf Anregung vieler Anwender die Stornierung von Fakturen in die neue Auflage aufgenommen.

### Wie ist dieses Buch aufgebaut?

Dieses Buch zeigt Ihnen jeden einzelnen Schritt des Vertriebsprozesses. Zu Beginn erhalten Sie in **Kapitel 1**, »Was Sie zum Arbeiten mit SAP wissen sollten«, einen grundlegenden Einblick in die Funktionsweise von SAP. Hier finden Sie neben einer genauen Erklärung zur Navigation im SAP-System auch Hinweise zu seiner Architektur.

Die Darstellung der Verkaufs- und Vertriebstätigkeiten ist in sechs Teile gegliedert. Teil I erklärt die Stammdaten, die zum Verkaufen notwendig sind. In **Kapitel 2** erhalten Sie hier ausführliche Informationen zum Kundenstammsatz. Der Materialstammsatz ist Thema von **Kapitel 3**. Außerdem wird in **Kapitel 4** auf die speziellen Funktionen von Kunden-Material-Infosätzen und in **Kapitel 5** auf Konditionen eingegangen.

Teil II zeigt den eigentlichen Verkaufsvorgang in SAP: In **Kapitel 6** lernen Sie die Erfassung von Kundenanfragen und das Erstellen von Angeboten kennen. Zum Abschluss wird in **Kapitel 7** detailliert das Erfassen von Kundenaufträgen mit all seinen Möglichkeiten dargestellt.

Teil III behandelt die Kernaktivitäten des Versands. Sie erhalten mit **Kapitel 8** Einblick in die Übergabe der Informationen vom Verkauf an das Lager des Unternehmens. Außerdem werden in **Kapitel 9** die vielfältigen weiteren Möglichkeiten des Versands beschrieben.

Teil IV beschäftigt sich in **Kapitel 10** mit der Rechnungsstellung an den Kunden. Mit dieser wird der grundlegende Vertriebsprozess abgeschlossen.

In Teil V werden die Bearbeitungsmöglichkeiten von Reklamationen und besonderen Geschäftsvorfällen erklärt. Dabei lernen Sie in **Kapitel 11** die Erstellung von Gutschriften, in **Kapitel 12** das Vornehmen von Rechnungs-korrekturen und in **Kapitel 13** den Umgang mit Retouren kennen. Zusätzlich

werden in **Kapitel 14** spezielle Verkaufsvorgänge wie die kostenlose Lieferung oder der Barverkauf beschrieben.

Teil VI erklärt Ihnen den Umgang mit Listen und Auswertungen des SAP-Systems. Mit **Kapitel 15** werden Sie in die Lage versetzt, die Fülle der Daten im System in klare Informationen zu bündeln und strukturiert auszuwerten. **Kapitel 16** gibt Ihnen schließlich eine Reihe hilfreicher Tipps und Tricks mit auf den Weg, die Ihnen in der Arbeit mit dem SAP-System eine Hilfe sein werden.

Eine Reihe weiterer nützlicher Informationen habe ich im **Anhang** zusammengestellt. Sie finden hier ein Glossar und eine Liste der Menüpfade und Transaktionen, die in diesem Buch besprochen werden. Das Glossar und die Liste der Pfade und Transaktionen finden Sie auch auf der Webseite zum Buch unter <https://www.rheinwerk-verlag.de/4309>. Unten auf der Seite klicken Sie im Kasten **Materialien zum Buch** auf den Link **Zu den Materialien**. Es öffnet sich ein Fenster, in dem die verfügbaren Materialien zum Download angezeigt werden.

### So arbeiten Sie mit diesem Buch

Der Grundkurs für den Vertrieb mit SAP ist ein Buch für Personen ohne oder mit wenig Erfahrung im SAP-System. Mit ein wenig betriebswirtschaftlichem Grundwissen können Sie sofort einsteigen und die ersten Schritte im System durchführen.

Neben Erklärungen und Anleitungen animiert Sie dieses Buch immer auch zum Ausprobieren des Gelesenen. Am Ende der meisten Kapitel werden Sie aufgefordert: »Probieren Sie es aus!« Mit leicht nachvollziehbaren Aufgaben und Übungen können Sie das Gelernte sofort in die Tat umsetzen. Die Übungen beschränken sich dabei nicht nur auf das im Kapitel Dargestellte, sondern stellen immer auch den Zusammenhang mit den vorangehenden Kapiteln dar. Die Übungen sind grundsätzlich aufeinander aufbauend gestaltet.

Zu den einzelnen Übungen können Sie auf der Website des Verlags detaillierte Lösungen herunterladen. In ausführlichen Klick-für-Klick-Anleitungen wird Ihnen für jede Übung der Lösungsweg geschildert. Die Lösungen finden Sie ebenfalls unter <https://www.rheinwerk-verlag.de/4309> unter **Materialien zum Buch**.

## Das Schulungssystem von SAP

Das International Demonstration and Education System (IDES) wird von SAP SE für Schulungen und Workshops weltweit bereitgestellt. Die Übungen orientieren sich in ihren Voreinstellungen an diesem Schulungssystem. Sollten Sie einen Zugang zu einem IDES haben, erleichtert dies den Umgang mit den Übungen, da Sie keine speziellen Einstellungen vornehmen müssen.

Sollten Sie in einem Unternehmen Zugang zu einem SAP-System haben, achten Sie darauf, nicht das System zu nutzen, in dem die täglichen realen Geschäfte Ihres Unternehmens abgewickelt werden. Die meisten Unternehmen stellen ein eigenes Trainingssystem oder Testsystem zur Verfügung, in dem Sie ohne Beschränkungen eigene Daten anlegen und Vorgänge testen können.

## Videos zum Buch

Um Ihnen den Einstieg und die Arbeit mit dem SAP-System noch leichter zu machen, finden Sie zu den wichtigsten Vorgängen im SAP-System kurze Filme, die Ihnen wirklich jeden Klick im System zeigen und ausführlich erklären (insgesamt mehr als zwei Stunden Spielzeit). So können Sie alle Aufgaben im Controlling mit SAP sicher meistern. Auch diejenigen unter Ihnen, die keinen Systemzugang haben, können einen detaillierten Eindruck vom Look and Feel der SAP-Software gewinnen.

Über einen kurzen Link an der entsprechenden Stelle im Buch werden Sie auf die Webseite zum Buch geführt, auf der Sie das gewünschte Video direkt abspielen können. Außer einem Internetzugang sind keine weiteren Systemvoraussetzungen nötig. In den unten genannten Abschnitten finden Sie einen kurzen Link, der Sie zu dem passenden Video führt. Eine Zusammenfassung dieser Links finden Sie auch übersichtlich im Verzeichnis der Videos am Anfang dieses Buches. Alternativ können Sie die QR-Codes nutzen, die Sie ebenfalls in den Abschnitten zu den im jeweiligen Video dargestellten Abläufen finden.

Wie für die Screenshots im Buch, nutzen wir auch für die Videos IDES auf dem Releasestand SAP ERP 6.0. Die verwendeten Buchungsdaten weichen in den Videos teilweise von den im Buch verwendeten Beispielen ab, die gezeigte Vorgehensweise ist jedoch identisch.

Zu den folgenden Themen finden Sie jeweils ein eigenes Video:

- **Abschnitt 2.3: Kundenstammsatz anlegen**  
In diesem Video sehen Sie, wie ein Kundenstammsatz angelegt wird. Sie erhalten Einblick in die Struktur und Daten des Kundenstammsatzes.
- **Abschnitt 2.6: Kunden sperren**  
In diesem Video wird erklärt, wie Sie einen Kunden sperren. Dabei werden die unterschiedlichen Möglichkeiten und ihre Auswirkungen gezeigt.
- **Abschnitt 3.3: Materialstammsatz anlegen**  
Das Video zeigt, wie Sie einen Materialstammsatz in SAP anlegen. Dabei wird erklärt, wie der Materialstammsatz aufgebaut ist und welche Daten für den Vertrieb relevant sind.
- **Abschnitt 3.6: Materialstammsatz erweitern**  
In diesem Video sehen Sie, wie Sie beim Anlegen zusätzlicher Sichten im Materialstamm vorgehen müssen.
- **Abschnitt 4.3: Kunden-Material-Infosatz anlegen**  
In diesem Video sehen Sie, wie Sie einen Kunden-Material-Infosatz erzeugen; die wichtigsten Daten des Kunden-Material-Infosatzes werden erklärt.
- **Abschnitt 5.2: Preiskondition für Material anlegen**  
Das Video zeigt die Anlage eines Konditionssatzes für ein Material. Dabei wird speziell auf die Funktion der Schlüsselkombination eingegangen.
- **Abschnitt 6.3: Anfrage anlegen**  
In diesem Video sehen Sie, wie eine Anfrage eines Kunden im SAP-System angelegt wird. Darüber hinaus lernen Sie, welche Informationen in der Anfrage relevant sind.
- **Abschnitt 6.6: Angebot anlegen mit Bezug zur Anfrage**  
Das Video erklärt, wie Sie ein Angebot anlegen können und dabei eine bestehende Anfrage als Vorlage nutzen. Dabei sehen Sie, welche Informationen aus der Anfrage übernommen werden.
- **Abschnitt 7.3: Kundenauftrag anlegen**  
Das Video zeigt detailliert, wie Sie einen Kundenauftrag anlegen und welche Daten unbedingt benötigt werden. Es wird speziell auf die Informationen eingegangen, die das System aus den Stammdaten übernimmt.
- **Abschnitt 7.6: Kundenauftrag mit Bezug anlegen**  
In diesem Video sehen Sie, wie Sie einen Kundenauftrag mit Bezug zu einem bestehenden Angebot anlegen. Die Daten des Angebots werden übernommen, sodass manuelle Eingaben weitgehend entfallen.

- **Abschnitt 7.9: Belegfluss zum Kundenauftrag anzeigen**  
In diesem Video wird eines der wichtigsten Werkzeuge des Kundenauftragsmanagements, der Belegfluss, vorgestellt. Sie lernen, wie Sie die Belegkette anzeigen und in einzelne Belege abspringen können.
- **Abschnitt 7.11: Daten im Kundenauftrag**  
Das Video beschreibt anhand eines vorliegenden Kundenauftrags detailliert die relevanten Informationen im Kundenauftrag. Dabei wird getrennt auf die Kopf- und Positionsdaten eingegangen.
- **Abschnitt 8.3: Auslieferung anlegen**  
In diesem Video sehen Sie, wie eine Auslieferung angelegt wird. Sie lernen die Daten kennen, die zum Versand der Ware benötigt werden.
- **Abschnitt 8.7: Daten in der Auslieferung**  
In diesem Video sehen Sie die entscheidenden Informationen in einer Auslieferung. Es wird vor allem auf die unterschiedlichen Status innerhalb einer Auslieferung eingegangen.
- **Abschnitt 9.3: Transportauftrag anlegen**  
In diesem Video sehen Sie, wie ein Transportauftrag erzeugt wird. Es wird auf die relevanten Daten der Kommissionierung eingegangen.
- **Abschnitt 9.5: Warenausgang buchen**  
Das Video erklärt, wie Sie den Warenausgang im Versand buchen. Dabei wird die Auslieferung als grundlegender Versandbeleg genutzt.
- **Abschnitt 10.3: Faktura anlegen**  
Das Video zeigt, wie Sie auf der Basis der gelieferten Ware eine Rechnung an den Kunden stellen. Dabei werden die Daten in der Rechnung detailliert beschrieben.
- **Abschnitt 10.7: Daten in der Faktura**  
In diesem Video sehen Sie, wie eine Faktura aufgebaut ist und welche Daten im Fakturabeleg gehalten werden. Sie lernen außerdem, auf welche Informationen in der Faktura besonders geachtet werden sollte.
- **Abschnitt 11.2: Gutschriftsanforderung anlegen**  
In diesem Video sehen Sie, wie Sie eine Gutschriftsanforderung anlegen können. Es wird vor allem auf die ganz speziellen Eigenschaften der Gutschriftsanforderung eingegangen.
- **Abschnitt 11.3: Gutschriftsanforderung freigeben**  
Das Video erklärt anhand der im vorangehenden Video erzeugten Gutschriftsanforderung, wie die Fakturasperre aus dem Beleg entfernt wird. Die Erstellung der Gutschrift ist ohne das Entfernen der Fakturasperre nicht möglich.

- **Abschnitt 11.4: Gutschrift zur Gutschriftsanforderung anlegen**  
In diesem Video sehen Sie, wie Sie die Gutschrift an den Kunden erzeugen.
- **Abschnitt 12.2: Rechnungskorrekturanforderung anlegen**  
In diesem Video lernen Sie die speziellen Einstellungen der Rechnungskorrekturanforderung kennen. Es wird gezeigt, wie Sie die Rechnungskorrekturanforderung korrekt anlegen.
- **Abschnitt 12.3: Rechnungskorrekturanforderung freigeben**  
In diesem Video sehen Sie, wie die Rechnungskorrekturanforderung zur Gutschrift freigegeben wird. Dazu wird die Fakturasperre aus dem Beleg entfernt.
- **Abschnitt 12.4: Gutschrift zur Rechnungskorrekturanforderung anlegen**  
Dieses Video zeigt, wie die Gutschrift an den Kunden zur Rechnungskorrekturanforderung erzeugt wird.
- **Abschnitt 13.2: Retoure anlegen**  
In diesem Video sehen Sie, wie Sie vorgehen, wenn ein Kunde Ware retournieren möchte. Es wird gezeigt, mit welchen speziellen Einstellungen eine Retoure angelegt wird.
- **Abschnitt 13.3: Retoure freigeben**  
Dieses Video zeigt, wie Sie eine Retoure freigeben. Um die Retoure freizugeben, wird die Fakturasperre aus dem Retourenbeleg entfernt.
- **Abschnitt 13.4: Anlieferung zur Retoure anlegen**  
In diesem Video lernen Sie, wie die Anlieferung zu einer Retoure erzeugt wird. Erst mit dem Anlieferungsbeleg als Basis ist die nachfolgende Verarbeitung der Retoure im Wareneingang möglich.
- **Abschnitt 13.5: Wareneingang zur Retoure buchen**  
Das Video erklärt, wie Sie den Wareneingang zu einer Retoure buchen. Dabei wird die Anlieferung als Grundlage genutzt.
- **Abschnitt 13.6: Gutschrift zur Retoure buchen**  
Dieses Video zeigt, wie die Gutschrift an den Kunden zu einer Retoure erzeugt wird.
- **Abschnitt 15.6: Listen**  
Im Video wird Ihnen ausführlich der Umgang mit Listen erklärt. Dabei wird auf die vielen Möglichkeiten der Datenselektion ebenso viel Wert gelegt wie auf die komfortablen Möglichkeiten der Datenausgabe.

Jetzt aber los! Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen, viel Erfolg beim Üben und bei der Arbeit mit SAP im Vertrieb.