

Kapitel 4

Customizing der Preisfindung

In diesem Kapitel stellen wir Ihnen anhand eines Praxisbeispiels Schritt für Schritt vor, wie Sie bei der Umsetzung eines kundenindividuellen Preisfindungsszenarios am besten vorgehen sollten.

Die Konfiguration der Preisfindung erfolgt in umgekehrter Reihenfolge wie der Ablauf der Preisfindung. Das bedeutet, dass am Anfang der Konstruktion der zu findende Konditionssatz steht. Im Vorfeld müssen Sie daher das Preisfindungsproblem, das Sie lösen möchten, schon so weit durchdrungen haben, dass Sie sozusagen den zu findenden Konditionssatz bereits vor Augen haben.

Ausgehend von diesem Ziel, legen Sie die benötigten Elemente der Konditionstechnik in der Reihenfolge ihrer Verwendung an:

1. Die *Konditionstabelle* definiert die Schlüsselfelder des Konditionssatzes.
2. Die *Zugriffsfolge* enthält die Suchreihenfolge zum Zugriff auf den Konditionssatz.
3. Die *Konditionsart* stellt die funktionalen Eigenschaften des Konditionssatzes zur Verfügung. Über die Konditionsart wird letztlich eine Funktion $f(x)$ modelliert: Abhängig von einem Eingangswert x (10 Stück, 100 kg, ...) soll ein Wert $f(x)$ gefunden werden.
4. Das *Kalkulationsschema* legt die Reihenfolge und Beziehungen zwischen den Konditionsarten fest.
5. Die *Schemaermittlung* legt das Kalkulationsschema fest, das im konkreten Vertriebsbeleg verwendet werden soll.

In diesem Kapitel durchlaufen wir alle Schritte, die für eine klassische Konfiguration unter der Verwendung von Standard-Customizing-Möglichkeiten erforderlich sind.

4.1 Umsetzung eines ersten kundenindividuellen Preisfindungsszenarios

Eine eigene Konfiguration für ein gegebenes Preisfindungsproblem wird immer notwendig, wenn dafür keine adäquate Lösung in der SAP-Standardauslieferung angeboten wird.

In unserem Beispiel benötigen wir einen wertabhängigen prozentualen Rabatt, der für alle Aufträge in einer bestimmten Verkaufsorganisation, für einen bestimmten Vertriebsweg und für eine bestimmte Kundengruppe anwendbar sein soll. Wir sind uns also darüber im Klaren, wie unsere Konditionssätze beschaffen sein sollen, und können mit der Konfiguration beginnen.

4.1.1 Anlegen einer Konditionstabelle

Konditionssätze werden immer unter der Verwendung eines bestimmten Schlüssels angelegt. Diese Schlüsselstruktur wird durch das Element der Konditionstabelle definiert. Falls bereits eine Konditionstabelle mit der für das aktuelle Preisfindungsproblem erforderlichen Schlüsselkombination vorhanden ist, können Sie diese wiederverwenden. Um dies herauszufinden, können Sie sich die vorhandenen Konditionstabellen im Customizing ansehen (siehe Abbildung 4.1). Wählen Sie dazu den Pfad (IMG •) **Vertrieb • Grundfunktionen • Preisfindung • Steuerung der Preisfindung • Konditionstabellen definieren • Konditionstabellen anzeigen**.

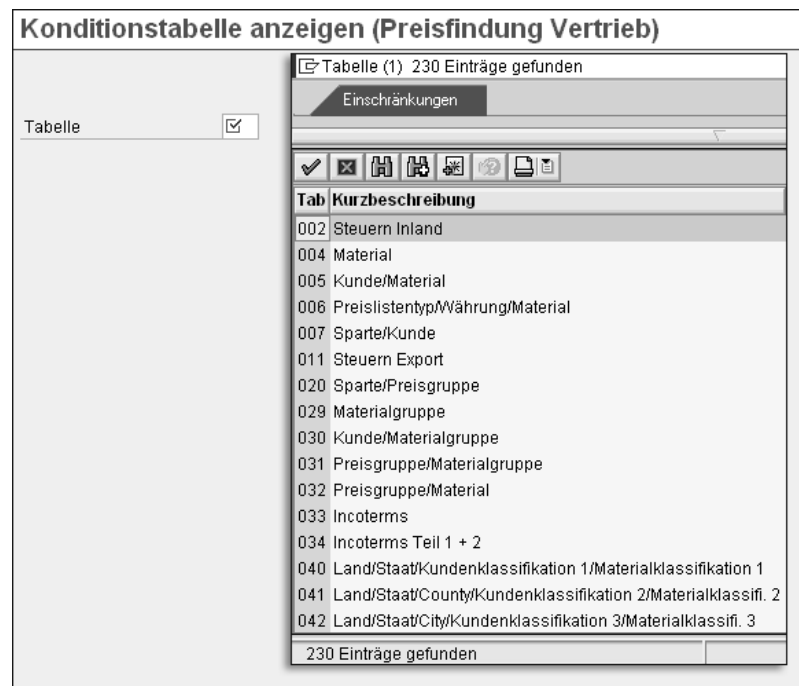


Abbildung 4.1 Konditionstabellen anzeigen

Allerdings geben die Kurzbeschreibungen der Konditionstabellen nicht immer die komplette Schlüsselstruktur wieder. In der Regel wird z. B. auf die Schlüssel **Verkaufsorganisation** und **Vertriebsweg** verzichtet.

Wir könnten nun alle hier in diesem System gefundenen 230 Konditionstabellen »inspizieren«, um herauszufinden, ob es bereits eine Konditionstabelle mit den Schlüsseln **Verkaufsorganisation**, **Vertriebsweg** und **Kundengruppe** gibt. Das kann natürlich etwas mühsam sein.

Glücklicherweise gibt es jedoch einen kleinen Trick, um sich diese Sucharbeit zu erleichtern. Denn man kann über das Anlegen einer Konditionsliste (nur so weit, bis die gewünschte Information gegeben wird) das System recherchieren lassen (siehe Abbildung 4.2).

Das bedeutet, dass man keine Konditionsliste anlegt, sondern den Dialog nur dazu benutzt, um an die besagte Information zu gelangen. Wählen Sie dazu den Pfad (IMG •) **Vertrieb • Grundfunktionen • Preisfindung • Steuerung der Preisfindung • Konditionsliste pflegen • Anlegen Konditionsliste**.



Abbildung 4.2 Recherche über Transaktion V/LA (Konditionsliste anlegen)

Transaktion V/LA (Konditionsliste anlegen) ermittelt alle Konditionstabellen, die die gewünschten Felder (hier **Kundengruppe**) enthalten (siehe Abbildung 4.3). Natürlich könnten Sie auch alle drei gewünschten Felder markieren und mit UND suchen.

Unsere benötigte Schlüsselkombination ist in den gefundenen Konditionstabellen nicht enthalten, sodass wir eine kundeneigene Konditionstabelle anlegen müssen. Der Kundennamensraum dafür umfasst die Nummern 501 bis 999. Dieser Namensraum ist in SAP S/4HANA übrigens um den Bereich 9AA – 9VV vergrößert worden. In SAP ERP müssten Sie für die Erweiterung den SAP-Hinweis 1940393 (»Erweiterter Namensraum für Preiskonditionstabellen«) einspielen.

Ta	Kurzbeschreibung
145	Verkaufsaktion - Kunde/Material
146	Kundenhierarchie
147	Kundenhierarchie(Verkaufsaktion)
420	Vk-Org./Vertr.weg/Kundengrp./Prod.hierarch./GRS
421	Vk-Org./Vertr.weg/Kundengrp./Werk/Prod.hierarch./GRS
428	Vk-Org./Vertr.weg/Kundengrp./GRS.Zähl.Ind./Prod.hierarch.

Abbildung 4.3 Konditionstabellen mit dem Feld »Kundengruppe«

Um die Tabelle anzulegen, wählen wir den Pfad (IMG •) **Vertrieb • Grundfunktionen • Preisfindung • Steuerung der Preisfindung • Konditionstabellen definieren • Konditionstabellen Anlegen**. Wir entscheiden uns für die Nummer 501 und erhalten nach der Bestätigung mit das Bild aus Abbildung 4.4.

Ausgewählte Felder	Feldkatalog
Langes Schlüsselwort	Langes Schlüsselwort
	Absprache
	Aktion
	Anzahl Serialnummern
	Auftraggeber
	Auftragsart
	Auftragsgrund
	Basismengeneinheit
	Belegart
	Belegwahrung

Abbildung 4.4 Konditionstabelle anlegen

Es empfiehlt sich, das Attribut **mit Gültigkeitszeit** auf jeden Fall auszuwählen. Nur so können Sie später Konditionssätze, die auf dieser Konditionstabelle aufbauen, mit einem Gültigkeitszeitraum pflegen und z. B. Preisveränderungen zu einem bestimmten Termin vornehmen. Deaktivieren Sie dieses Attribut, kann es zu einer konkreten Ausprägung der durch die Konditionstabelle gegebenen Schlüsselkombination nur einen einzigen unbegrenzt gültigen Konditionssatz geben.

Das Attribut **mit Freigabestatus** eröffnet seit Release SAP R/3 4.6 die Möglichkeit, Konditionssätze für die Anwendung zu sperren bzw. freizugeben (wir gehen darauf in Abschnitt 5.1, »Freigabestatus«, noch näher ein).

Auf der rechten Seite des Bildes (siehe Abbildung 4.4) befindet sich der Bereich **Feldkatalog**. Daraus wählen Sie nun per Doppelklick die benötigten Felder **Verkaufsorganisation**, **Vertriebsweg** und **Kundengruppe** aus. Die Reihenfolge Ihrer Anwahl ist insofern von Bedeutung, als dass dadurch der Aufbau des Erfassungsbildes für die Konditionssätze festgelegt wird (siehe Abbildung 4.5).

Ausgewählte Felder	Feldkatalog
Langes Schlüsselwort	Langes Schlüsselwort
Verkaufsorganisation	Incoterms
Vertriebsweg	Incoterms Teil 2
Kundengruppe	Interne Objektnummer
	Kampagnen ID
	Katalog
	Kond.Preisstelldatum
	Konditionsvertrag
	Kunde

Abbildung 4.5 Felder der Konditionstabelle auswählen

Interessant kann es hier noch sein, den Button **Technische Sicht** auszuwählen, um weitere Details sichtbar zu machen (siehe Abbildung 4.6). Sie sehen hier, dass alle Felder, die Sie ausgewählt haben, standardmäßig das Attribut **Key** tragen. Durch das Abwählen des Attributs **Key** entstünde der Sonderfall eines Datenfeldes in der Konditionstabelle (darauf gehen wir in Abschnitt 9.2, »Datenermittlung über Konditionen«, ein).

Kurzbeschreibung	Key	Zellenfeld	Textfeld	Feldname	Datenelement	Domäne
Verkaufsorganisation	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="radio"/>	VKORG	VKORG	VKORG
Vertriebsweg	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="radio"/>	VTWEG	VTWEG	VTWEG
Kundengruppe	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="radio"/>	KDGRP	KDGRP	KDGRP

Abbildung 4.6 Konditionstabelle anlegen – technische Sicht

Das Attribut **Zeilenfeld** ist immer für das letzte der ausgewählten Schlüsselfelder (hier **Kundengruppe**) markiert. Diese Markierung kann nicht entfernt werden, da der generierte Pflegedialog darauf angewiesen ist, mindestens *ein* Schlüsselfeld für eine tabellarische Darstellung der Konditionssätze zur Verfügung zu haben. Alle Schlüsselfelder, die nicht als Zeilenfeld markiert sind, werden später im Kopfbereich des Pflegedialogs dargestellt. Man könnte so z. B. auch den Vertriebsweg als Zeilenfeld markieren – mit den entsprechenden Konsequenzen für die Darstellung des Feldes im generierten Pflegedialog. (Wer hier neugierig ist, kann schon einmal vorblättern und sich unseren später generierten Pflegedialog in Abbildung 4.15 ansehen.)

Das Attribut **Textfeld** ist als Radio-Button ausgeprägt, d. h., auch wenn Sie mehr als ein Schlüsselfeld als **Zeilenfeld** markieren, können Sie nur eines davon mit dem Attribut **Textfeld** versehen. Für das so markierte Feld wird im generierten Pflegedialog neben der Schlüsselausprägung auch die Bezeichnung ausgegeben.

Wenn Sie mit der Feldauswahl und den Attributen einverstanden sind, können Sie den Button **Generierung** anklicken (in der oberen linken Ecke von Abbildung 4.6 kenntlich gemacht). Es erscheint ein Protokoll der Generierung (siehe Abbildung 4.7), das Sie darüber informiert, dass die Datenbanktabelle A501 angelegt wurde und die Reports und Dynpros zur Tabelle A501 zur Generierung vorgemerkt wurden. Diese werden dann bei der ersten Verwendung automatisch kompiliert.

Protokoll Generierung: Kurzfassung		
<input type="radio"/> Detail Protok. <input type="radio"/> Dokumentation <input type="radio"/> Generiertes Objekt <input type="radio"/> Gesamt Protokoll		
Status	Ms...	Hinweis
	805	Tabelle A501 wurde gespeichert
	748	Die Reports und Dynpros zur Tabelle A 501 wurden zur Generierung vorgem.

Abbildung 4.7 Protokoll der Generierung der Konditionstabelle 501

Die Beschreibung der Tabelle wird übrigens aus den ausgewählten Feldern vorgeschlagen und darf manuell angepasst werden. Die Übersetzung dieser Beschreibung in andere Sprachen ist ein bisschen ungewöhnlich. Sie können sich z. B. einfach in einer anderen Sprache einwählen und den Text dort ändern. Alternativ können Sie Transaktion SE63 nutzen. Wählen Sie dort den Button **Transportobjekt** aus, und tragen Sie das Objekt »R3TR VKOI A501« ein. Anschließend können Sie die Tabellenbeschreibung in andere Sprachen übersetzen.

Damit haben wir den ersten Schritt in unserer Konfiguration getan und können mit dem nächsten Schritt, dem Anlegen unserer Zugriffsfolge, fortfahren.

4.1.2 Anlegen einer Zugriffsfolge

Preise, Rabatte und Zuschläge können auf verschiedenen Ebenen definiert werden. Zur Abbildung dieser Schlüsselkombinationen, die den verschiedenen Ebenen entsprechen, haben Sie die Konditionstabellen kennengelernt. Damit das System während der Preisfindung die gewünschten Ebenen berücksichtigen kann, muss in einer *Zugriffsfolge* die Reihenfolge der Konditionstabellen, die zu durchsuchen sind, eingetragen werden. In den meisten Fällen enthält die Definition der Zugriffsfolge – ebenso wie in unserem Beispiel – nur eine Konditionstabelle. Bei der Eintragung mehrerer Konditionstabellen wird dagegen eine Art »Suchstrategie« definiert. Man kann das in der SAP-Standardauslieferung sehr gut am Beispiel der Zugriffsfolge PRO2 studieren, die für die Suche nach dem anzuwendenden Preis PRO0 verwendet wird. Um sich diese Zugriffsfolge anzusehen, wählen Sie den Pfad (**IMG** • **Vertrieb** • **Grundfunktionen** • **Preisfindung** • **Steuerung der Preisfindung** • **Zugriffsfolgen definieren** • **Zugriffsfolgen pflegen**).

In dieser Zugriffsfolge (siehe Abbildung 4.8) ist durch die Reihenfolge der Eintragung der Konditionstabellen 305, 306 und 304 definiert worden, dass das System zuerst auf der Ebene **Verkaufsorganisation, Vertriebsweg, Kunde** und **Material** (Konditionstabelle 305) nach einem gültigen Preis suchen soll, d. h., Priorität 1 haben Preise, die individuell für den Kunden vereinbart und als Stammdaten gespeichert wurden.

Sicht "Zugriffe" ändern: Übersicht				
<input type="button" value="Neue Einträge"/> <input type="button" value="Drucken"/> <input type="button" value="Zurück"/> <input type="button" value="Weiter"/> <input type="button" value="Abbrechen"/>				
Dialogstruktur		Zugriffsfolge PRO2 Preis mit Freigabestatus		
<ul style="list-style-type: none"> ▼ Zugriffsfolgen <ul style="list-style-type: none"> ▼ Zugriffe <ul style="list-style-type: none"> ▼ Felder 		Übersicht Zugriffe		
Lnr.	Tab	Bezeichnung	Bedingung	Exklusiv
10	305	Kunde/Material mit Freigabestatus		<input checked="" type="checkbox"/>
20	306	Preislistentyp/Währung/Material mit Freigabestatus		<input checked="" type="checkbox"/>
30	306	Preislistentyp/Währung/Material mit Freigabestatus	3	<input checked="" type="checkbox"/>
40	304	Material mit Freigabestatus		<input checked="" type="checkbox"/>

Abbildung 4.8 Zugriffsfolge PRO2 (Preis mit Freigabestatus)

Ist ein solcher kundenindividueller Preis nicht vorhanden, wird versucht, einen Preis in einer Preisliste zu finden, für die der Kunde zugelassen ist (Feld **Preislistentyp** im Kundenstamm). Die Konditionstabelle 306 benennt dazu die Felder **Verkaufsorganisation, Vertriebsweg, Preislistentyp, Währung** und **Material** als Schlüsselfelder. Der Zugriff mit der Nummer 30 stellt einen weiteren Zugriffsversuch mit der Konditionstabelle 306 dar, falls die Bedingung 3 (Fremdwährungsbeleg) erfüllt ist. Ist auch der Zugriff auf die Preislistenkonditionssätze erfolglos, wird über die Konditionstabelle 304 mit den Feldern **Verkaufsorganisation, Vertriebsweg** und **Material** der Materialpreis in diesem Vertriebsumfeld gelesen.

Das Attribut **Exklusiv** steuert, dass nach dem ersten erfolgreichen Zugriff auf einen Satz innerhalb einer Zugriffsfolge kein weiterer Satz gesucht wird. Dadurch wird erreicht, dass der speziellste vorhandene Konditionssatz berücksichtigt wird.

Wenn wir zu unserer Konfiguration zurückkehren, haben wir nur eine Zugriffsebene definiert, und zwar durch die zuvor angelegte Konditionstabelle 501. Sie wählen also den Pfad (**IMG •**) **Vertrieb • Grundfunktionen • Preisfindung • Steuerung der Preisfindung • Zugriffsfolgen definieren • Zugriffsfolgen pflegen • Neue Einträge**.

Der Kundennamensraum für Zugriffsfolgen beginnt mit Y oder Z. Wir entscheiden uns für den Schlüssel Z501 mit der Bezeichnung **Kundengruppe** (siehe Abbildung 4.9).

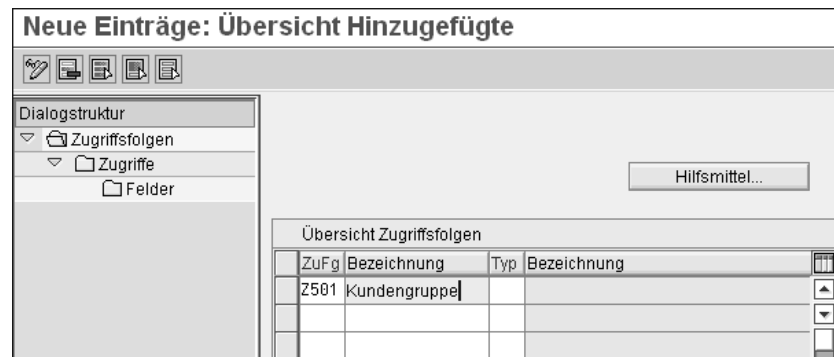


Abbildung 4.9 Zugriffsfolge anlegen

In dem Navigationsbaum der Dialogstruktur wählen Sie **Zugriffe** und gelangen zum nächsten Bild (siehe Abbildung 4.10). Über **Neue Einträge** wird das Übersichtsbild freigeschaltet, und Sie erfassen den Zugriff mit der von uns vergebenen laufenden Nummer 10 und der Konditionstabelle 501. Die Attribute **Bedingung** und **Exklusiv** bleiben ungenutzt (bei einer einstufigen Zugriffsfolge ist das Attribut **Exklusiv** bedeutungslos).

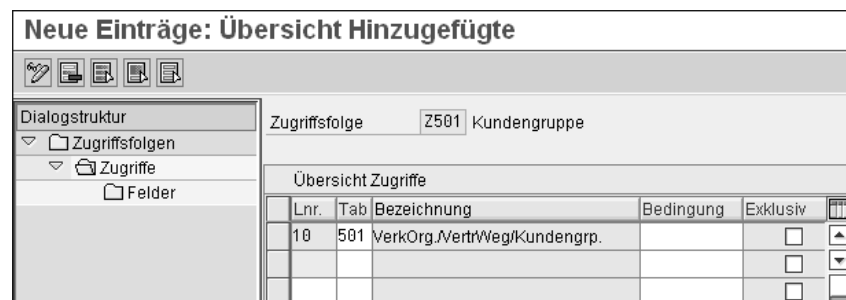


Abbildung 4.10 Definition des Zugriffs durch die Konditionstabelle

Markieren Sie die Zeile mit dem Zugriff, und wählen Sie als Nächstes **Felder** in der Dialogstruktur auf der linken Seite, um auf die Feldebene zu gelangen. Es erscheint eine

Warnung, dass die Feldzuordnung noch nicht erfolgt ist. Die Warnung müssen Sie – wie immer – mit bestätigen. Nun erscheint abschließend das in Abbildung 4.11 wiedergegebene Bild.



Abbildung 4.11 Feldebene des Zugriffs

Fehlende Feldzuordnung

Wenn Sie den Schritt der Feldzuordnung einmal auslassen sollten, erhalten Sie später beim Test in der Preisfindungsanalyse die Fehlermeldung »301 (Felder für Zugriffsfolge fehlen)«. Sie müssen dann die Zugriffsfolge noch einmal editieren und die Feldzuordnung nachholen.

Wie Sie in Abbildung 4.12 im nächsten Abschnitt sehen können, wurden neben den Schlüsselfeldern aus der Konditionstabelle 501 noch aufgrund des dort gesetzten Attributs **mit Freigabestatus** zwei weitere Felder in den Zugriff aufgenommen: FRSTAT und KBSTAT. Diese dienen zum Abspeichern der eventuellen Sperrstatus (wir gehen darauf, wie bereits gesagt, in Abschnitt 5.1, »Freigabestatus«, noch näher ein).

Für eine gewöhnliche Zugriffsfolge müssen Sie hier keine weiteren Attribute setzen. Zur Verfügung stehen noch **Direktwert Quelle**, **Init**, **Zart** und **Prio**. Auf die Bedeutung dieser Attribute gehen wir in Abschnitt 4.2.2, »Zugriffsfolge«, ein.

Nun kann unsere Zugriffsfolge Z501 gesichert werden und ist einsatzbereit.

4.1.3 Customizing der Konditionsart

Die Konditionsart stellt, wie zu Beginn des Kapitels bereits erläutert, die funktionalen Eigenschaften des Konditionssatzes zur Verfügung. Es wird dadurch letztlich eine Funktion modelliert (siehe Abbildung 4.12). Wir haben bisher die Schlüsselstruktur definiert (Konditionstabelle 501) und damit die Zugriffsfolge Z501 konfiguriert. Im nächsten Schritt geht es darum, solche Anforderungen wie den prozentualen Rabatt

in der Konfiguration umzusetzen. Dies ist die Aufgabe des Preisfindungselements *Konditionsart*.

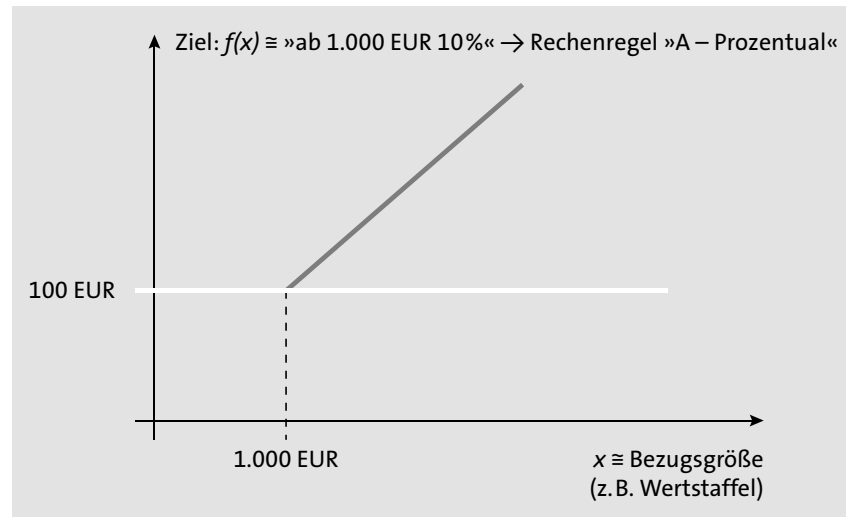


Abbildung 4.12 Verständnis der Konditionsart als Funktion

Wir haben ja das Endergebnis des Konditionsatzes als Ausgangspunkt der Konfiguration noch vor unserem »geistigen Auge«. Um zu dem gewünschten Ergebnis zu kommen, müssen wir jetzt die geeigneten Attribute im Customizing der Konditionsart identifizieren.

Wenn Sie sich z. B. einmal die Rabattkonditionsart KAOO (Aktion) aus der SAP-Auslieferung ansehen, gewinnen Sie einen ersten Eindruck vom Customizing-Bild für Konditionsarten. Wählen Sie dafür den Pfad (IMG) • Vertrieb • Grundfunktionen • Preisfindung • Steuerung der Preisfindung • Konditionsarten definieren • Konditionsarten pflegen.

Wenn Sie den Cursor über dem Eintrag KAOO positionieren und den Button **Detail** anklicken, erhalten Sie das Customizing-Bild für Konditionsarten (siehe Abbildung 4.13). Dieses ist in sieben Bereiche unterteilt, auf die wir in Abschnitt 4.2.3, »Konditionsart«, ausführlicher eingehen:

- Steuerungsdaten 1
- Gruppenkondition
- Änderungsmöglichkeiten
- Stammdaten
- Staffeln
- Steuerungsdaten 2
- Textfindung

Sicht "Konditionen: Konditionsarten" ändern: Detail

Neue Einträge | BC-Set: Feldwert ändern

Konditionsart: KAO0 Aktion | Zugriffsfolge: K005 Kunde-/Materialrabatt

Sätze zum Zugr

Steuerungsdaten 1

Kond.Klasse: A Zu- oder Abschläge | Vorzeichen: X negativ

Rechenregel: A Prozentual

Konditionstyp:

Rundungsregel: Kaufmännisch

Strukturkond.:

Gruppenkondition

Gruppenkond. | GrpKonRoutine:

RundDiffAusgl

Änderungsmöglichkeiten

Manuelle Eingaben: Die Manuelle hat Priorität

Kopfkondition | Betrag/Prozent | Mengenrelation

Pos.kondition | Löschen | Wert

Stammdaten

Gültig ab Vor: Tagesdatum | Kalk.Schema: KAO000

Gültig bis Vo: 31.12.9999 | auf DB lösche: nicht löschen (nur Setzen d...)

ReferenzKondA: | Konditionsindex

RefApplikatio: | KondUpdate

Obsolet: Konditionsätze uneingeschränkt pflegbar

Staffeln

Bezugsgröße: B Wertstaffel | Staffelformel:

Prüfung Sta: A absteigend | Mengeneinheit:

Staffelart: im Konditionsatz pflegb

Steuerungsdaten 2

WährUmrechnung | Ausschluss:

Rückstellung | VariantenKond | Preisdatum: Standard (KOMK-PRSDT; St

Relikondition | Mengenumrechng

IntVerrechKond | KtRelevanz: kontierungsrelevant

NebenKostAbr

Textfindung

Textschema: | Text-ID:

Abbildung 4.13 Customizing-Bild für die Konditionsarten

In Abbildung 4.13 sehen Sie die Gesamtmenge der verfügbaren Attribute. Wir haben die Hauptattribute, die in unserem Beispiel aus KAOO einen wertabhängigen prozentualen Rabatt machen, eingerahmt.


Folgende Attribute sind hier zu nennen:

- **Kond.Klasse** (Konditionsklasse): Dieser Hauptschalter hat die Ausprägung A (Zu- oder Abschläge).
- **Rechenregel**: Unser f(x) hat die Ausprägung A (Prozentual).
- **Bezugsgröße**: Unsere x-Achse hat die Ausprägung B (Wertstaffel).
- **Vorzeichen**: Die Ausprägung X (Negativ) stellt sicher, dass aus dem Rabatt kein Zuschlag werden kann.
- **Zugriffsfolge**: Durch die Zuordnung einer Zugriffsfolge kann die Konditionsart über Konditionssätze erst gepflegt und gefunden werden.

Nachdem Sie nun eine erste Vorstellung vom Customizing der Konditionsarten erhalten haben, fahren wir mit dem nächsten Schritt unserer Konfigurationsaufgabe fort, indem wir eine Konditionsart mit den von uns geforderten Eigenschaften anlegen.


4.1.4 Anlegen einer Konditionsart

Auf dem Weg zu unserer kundenindividuellen Rabattkondition sind wir jetzt so weit, dass wir die entsprechende Konditionsart im Kundennamensraum anlegen können. Der Kundennamensraum für Konditionsarten beginnt mit Y oder Z. Wir entscheiden uns für den Schlüssel Z501 mit der Bezeichnung Kundengruppenrabatt.

Wählen Sie den Pfad (IMG) • Vertrieb • Grundfunktionen • Preisfindung • Steuerung der Preisfindung • Konditionsarten definieren • Konditionsarten pflegen. Im erscheinenden Bild (siehe Abbildung 4.14) markieren Sie den Aktionsrabatt KAOO und klicken auf den Button  (Kopieren als).

Sicht "Konditionen: Konditionsarten" ändern: Übersicht			
KArt	Konditionsart	Konditionsklasse	Rechenregel
KAO0	Aktion	Zu- oder Abschläge	Prozentual
KAO2	Aktionsrabatt % 1	Zu- oder Abschläge	Prozentual
KAO3	Aktionsrabatt % 2	Zu- oder Abschläge	Prozentual
KAO4	Aktionsrabatt abs.1	Zu- oder Abschläge	Menge
KAO5	Aktionsrabatt abs.2	Zu- oder Abschläge	Menge
KAD0	Sachkosten (VKHM)	Zu- oder Abschläge	Menge
KAD1	Handlingsk. (VKHM)	Zu- oder Abschläge	Menge
KBM1	Kulanz/Garantie	Zu- oder Abschläge	Prozentual
KF00	Fracht	Zu- oder Abschläge	Bruttogewicht
KP00	Palettenrabatt	Zu- oder Abschläge	Menge
KP01	Anbruchzuschlag	Zu- oder Abschläge	Menge

Abbildung 4.14 Konditionsarten pflegen

Der Inhalt von KAOO wird als Arbeitsgrundlage vorgelegt, und Sie können zunächst den vorgesehenen Konditionsartenschlüssel Z501, die Bezeichnung »Kundengruppenrabatt« und unsere Zugriffsfolge Z501 eintragen. Nach der Bestätigung mit  haben Sie die Konditionsart Z501 unter der Nutzung der Vorlage KAOO angelegt und können sichern.

Da die übrigen Attribute unsere Anforderung erfüllten, unterscheidet sich unsere neue Konditionsart Z501 (Kundengruppenrabatt) nur durch die über unsere abweichende Zugriffsfolge Z501 definierte Schlüsselkombination von der Kopier-Vorlage KAOO.

Generierter Pflegedialog

Sobald man einer Konditionsart eine Zugriffsfolge zugewiesen hat, sind die Konditionspflegeaktionen VK11, VK12 und VK13 einsatzbereit. Sie erinnern sich sicher noch an die Meldung im Generierungsprotokoll unserer Konditionstabelle: »Die Reports und Dynpros zur Tabelle A501 wurden zur Generierung vorgemerkt.« Diese werden jetzt verwendet.

Um einen Konditionssatz anzulegen, nutzen Sie den Pfad (SAP Easy Access) • Logistik • Vertrieb • Stammdaten • Konditionen • Selektion über Konditionsart • Anlegen und wählen die Konditionsart Z501 aus. Nach einigen Sekunden der Generierung erscheint das charakteristische Schnellerfassungsbild zur Konditionspflege (siehe Abbildung 4.15) mit den von uns definierten Schlüsseln Verkaufsorganisation, Vertriebsweg und Kundengruppe.

Kundengruppenrabatt (Z501) anlegen: Schnellerfassung											
Verkaufsorganisation <input type="text" value=""/>											
Vertriebsweg <input checked="" type="checkbox"/>											
VerkOrg./VertrWeg/Kundengrp.											
K	S	Bezeichnung	B	Betrag	Einh.	pro	ME	R	B	Gültig ab	bis
<input checked="" type="checkbox"/>											
<input checked="" type="checkbox"/>											

Abbildung 4.15 Generiertes Konditionspflegebild

Sie können nun Ihren ersten Stammsatz erfassen (siehe Abbildung 4.16). Damit der Rabatt erst ab 1.000 EUR gewährt wird, müssen Sie noch in das Staffelnbild umschalten (türkisfarbener Button **Staffel**, 4. von links) und den Wert **ab** auf 1.000 EUR setzen. Danach können Sie den Konditionssatz speichern (siehe Abbildung 4.17).

Kundengruppenrabatt (Z501) anlegen: Schnellerfassung

Verkaufsorganisation 1000 Deuschl. Frankfurt
 Vertriebsweg 10 Endkundenverkauf

VerkOrg/VertrWeg/Kundengrp

K...	S	Bezeichnung	B...	Betrag	Einh.	pro	ME	R...	B...	Gültig ab	bis
01		Industrie		10,000-%				A		29.11.2013	31.12.9999

Abbildung 4.16 Ersten Konditionssatz anlegen

Kundengruppenrabatt (Z501) anlegen: Staffeln

Variabler Key

VerkOrg.	VWeg	KdGr	Status	Bezeichnung
1000	10	01		Industrie

Gültigkeit

Gültig ab 29.11.2013
 Gültig bis 31.12.9999

Steuerung

Bezug B Wertstaffel
 Prüfung A absteigend

Staffeln

Staffelart	Staffelwert	StWah	Betrag	Einh.	pro	ME
ab	1.000,00		EUR			10,000-%

Abbildung 4.17 Staffelfeld der Konditionspflege

4.1.5 Aufnahme der Konditionsart in ein Kalkulationsschema

Damit unser neuer Rabatt in einem Vertriebsbeleg (z. B. einem Kundenauftrag) gefunden werden kann, müssen wir die neue Konditionsart Z501 in das zugrunde liegende *Kalkulationsschema* einbauen. Auch hier sind in der SAP-Grundauflieferung Beispielkalkulationsschemata enthalten, die Sie als Vorlage für die Abbildung eines Preisfindungsszenarios nutzen können. Ein prominentes Beispiel dafür ist das Kalkulationsschema RVAA01 (Standard). Wenn Sie dieses Kalkulationsschema als Grundlage für Ihr eigenes Preisfindungsszenario verwenden wollen, kopieren Sie es in den Kundennamensraum, der auch hier mit Y oder Z beginnt, und wählen den Schlüssel Z00001 mit der Bezeichnung **Firmenstandard**. Es erscheint eine Meldung mit der Frage, ob die abhängigen Objekte kopiert werden sollen, die Sie mit **Alle kopieren** beantworten. Der Pfad zur Pflege eines Kalkulationsschemas lautet (**IMG** •) **Vertrieb** •

Grundfunktionen • Preisfindung • Steuerung der Preisfindung • Kalkulationsschema definieren und zuordnen • Kalkulationsschema pflegen.

Nicht benötigte Konditionsarten löschen

Aus einem kopierten Kalkulationsschema sollten in der Praxis alle Konditionsarten gelöscht werden, die im Firmenstandard nicht verwendet werden. Das betrifft z. B. eine Vielzahl der angebotenen Rabattkonditionsarten. Wir verzichten an dieser Stelle jedoch darauf, jetzt willkürlich einige dieser Konditionsarten zu löschen.

Wir fügen unsere neue Konditionsart Z501 (Kundengruppenrabatt) am Ende des Rabattblocks z. B. auf der Stufe 130 ein (siehe Abbildung 4.18). Bei den Attributen des Kalkulationsschemas orientieren wir uns an einer bestehenden vergleichbaren Rabattart und belegen analog die folgenden Attribute:

- D (Druck) = X (Drucken auf Positionsebene)
- Bedg (Bedingung) = 2 (Pos. mit Preisfindung)
- KtoSI (Kontoschlüssel) = ERS (Erlösschmälerungen)

Sicht "Steuerung" ändern: Übersicht

Neue Einträge

Dialogstruktur

Schemata

Steuerung

Schema Z00001 Firmen-Standard

Übersicht Bezugsstufen

Stufe	Zäh	KArt	Bezeichnung	Von	Bis	Ma	O	Stat	D	ZwiSu	Bedg	RchFrm	BasFrm	KtoSI	Rückst	
110	5	R000	Wichtsrabatt					<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	X			2	ERS	
111	0	HI01	Hierarchie					<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	X			2	ERS	
112	0	HI02	Hierarchie/Material					<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	X			2	ERS	
115	0	K148	Produkt Hierarchie					<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	X			2	ERS	
120	0	VA01	Varianten %					<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	X			2	ERS	
130	0	Z501	Kundengruppenrabatt					<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	X			2	ERS	
300	0		Rabattbetrag	101	299			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>						
302	0	NETP	Preis					<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			2	6	3	ERL
310	0	PN00	Preis Netto					<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	X			2	6	ERL
320	0	PMIN	Mindestpreis					<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	X			2	15	ERL

Abbildung 4.18 Aufnahme der Konditionsart in das Kalkulationsschema

Nachdem wir jetzt unsere neue Konditionsart im Kalkulationsschema eingebettet haben, können wir unsere Konfiguration fortsetzen.

4.1.6 Kalkulationsschemaermittlung festlegen

Immer wenn wir das kundenindividuelle Kalkulationsschema, in das wir unsere Konditionsart eingebaut haben, neu angelegt haben, gibt es noch keinen Vertriebsbeleg, der dieses Kalkulationsschema zur Preisfindung verwenden kann. Dafür ist eine ge-



eignete Kalkulationsschemaermittlung Voraussetzung, die dieses neue Schema referenziert. Der Pfad zur Festlegung der Schemaermittlung lautet (**IMG** •) **Vertrieb • Grundfunktionen • Preisfindung • Steuerung der Preisfindung • Kalkulationsschema definieren und zuordnen • Kalkulationsschemaermittlung festlegen**.

Die Einflussgrößen für die Kalkulationsschemaermittlung sind:

- Vertriebsbereich
- Belegsche (aus der Vorgangsart)
- Kundenschema (aus den Vertriebsbereichsdaten des Kundenstamms)

Für die Ausprägung Vertriebsbereich 1000/10/00, Belegsche A und Kundenschema 1 wird in unserem SAP-System bisher das Vorlage-Kalkulationsschema RVAA01 zugewiesen. Wir ändern diesen Eintrag so, dass nun unser eigenes Kalkulationsschema Z00001 (Firmenstandard) gefunden wird (siehe Abbildung 4.19), indem wir den Eintrag RVAA01 durch Z00001 überschreiben.

Sicht "Kalkulationsschemata: Ermittlung in Verkaufsbelegen"

Neue Einträge

VkOrg	VW	SP	Be	Ku	Kal.Sm	Kalkulationsschema	KArt	Konditionsart
1000	10	00	A	1	Z00001	Firmen-Standard	PR00	Preis
1000	10	00	A	2	RVAB01	Steuer im Preis enthal	PR01	Preis incl. MWST
1000	10	00	A	Y	ZPKT00	Punkteschema	PR00	Preis
1000	10	00	C	1	RVCA01	Standard kostenlos mit		
1000	10	00	C	2	RVCA02	Standard kostenlos ohn		

Abbildung 4.19 Kalkulationsschemaermittlung

Nach diesem letzten Schritt ist die Konfiguration abgeschlossen, und die neue Konditionsart ist einsatzbereit. Mit einem abschließenden Test wollen wir uns noch vom einwandfreien Zusammenwirken aller beteiligten Objekte, die wir angelegt haben, überzeugen.

4.1.7 Test des Preisfindungsszenarios

Wir erfassen nun einen Terminauftrag für einen Industriekunden und überzeugen uns davon, dass der Konditionssatz gefunden wird, den wir zuvor angelegt haben (siehe Abbildung 4.20).

Wenn der Test nicht erfolgreich gewesen wäre, würde man jetzt die in Abschnitt 1.12, »Findungsanalyse«, vorgestellte Findungsanalyse verwenden, um die Stelle aufzuspüren, an der die Preisfindungskette abreißt, um nach einer Reparatur dieses Kettenliedes (z. B. falsche Zugriffsfolge) den Test so lange zu wiederholen, bis sämtliche Fehler gefunden und ausgeräumt wurden.

Terminauftrag 12333 ändern: Positionsdaten

Position 10 Positionstyp TAN Normalposition
Material P-100 Pumpe

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

Menge 10 ST Netto 23.400,00 EUR
Steuer 3.744,00

Preiselemente

I	KArt	Bezeichnung	Betrag	Währg	pro	ME	Konditionswert	Währg	Status	KU
	PR00	Preis	2.600,00	EUR		1 ST	26.000,00	EUR		
		Brutto	2.600,00	EUR		1 ST	26.000,00	EUR		
	Z501	Kundengruppenrabatt	10,000-%				2.600,00-EUR			
		Rabattbetrag	260,00-	EUR		1 ST	2.600,00-EUR			
		Bonusbasis	2.340,00	EUR		1 ST	23.400,00	EUR		

Abbildung 4.20 Neue Rabattart im Preisbild