

# Auf einen Blick

## TEIL I Konditionstechnik

1	Einsatzgebiete und Elemente der Konditionstechnik .....	29
2	Konditionsstammdaten der Preisfindung .....	69
3	Auswertungen und Arbeitsvorräte .....	85

## TEIL II Preisfindung

4	Customizing der Preisfindung .....	133
5	Arbeiten mit Konditionssätzen .....	203
6	Preisfindung im Vertriebsbeleg .....	225
7	Spezielle Funktionen der Preisfindung .....	255

## TEIL III Weiterführende technische Grundlagen, Tipps und Tricks

8	Ausgewählte Kalkulationsschemata und Konditionsarten .....	295
9	Besonderheiten der Konditionstechnik in der Preisfindung .....	319
10	Wichtige Programme der Preisfindung .....	351
11	Systemanpassungen mit Bedingungen, Formeln und User-Exits .....	381
12	Typische Praxisanforderungen an die Preisfindung und ihre Lösung .....	425
13	Preisfindung in ausgewählten Applikationen .....	487
14	Performance und Test .....	509
15	Preisfindung in SAP S/4HANA .....	527

## TEIL IV Bonusabwicklung im Vertrieb

16	Bonusabwicklung im Vertrieb .....	557
----	-----------------------------------	-----

# Inhalt

Einleitung .....	21
------------------	----

## TEIL I Konditionstechnik

<b>1 Einsatzgebiete und Elemente der Konditionstechnik</b> .....	<b>29</b>
------------------------------------------------------------------	-----------

---

<b>1.1 Eigenschaften von Konditionen</b> .....	<b>30</b>
<b>1.2 Einsatzgebiete der Konditionstechnik (Konditionsverwendung)</b> .....	<b>31</b>
<b>1.3 Ausgewählte Einsatzgebiete (Verwendungen)</b> .....	<b>33</b>
1.3.1 Verwendung A: Preisfindung .....	33
1.3.2 Verwendung B: Nachrichtenfindung .....	33
1.3.3 Verwendung C: Kontenfindung .....	34
1.3.4 Verwendung D: Materialfindung .....	34
1.3.5 Verwendung E: Bonus .....	35
1.3.6 Verwendung G: Materiallistung/-ausschluss .....	35
1.3.7 Verwendung N: Naturalrabattfindung .....	35
1.3.8 Verwendung 3: Kampagnenfindung .....	36
1.3.9 Verwendung T: Datenbeschaffung .....	36
<b>1.4 Anwendungsbereiche der Konditionstechnik (Konditionsapplikation)</b> .....	<b>37</b>
<b>1.5 Elemente der Konditionstechnik im Überblick</b> .....	<b>40</b>
<b>1.6 Feldkatalog und Kommunikationsstrukturen</b> .....	<b>42</b>
1.6.1 Feldkatalog .....	42
1.6.2 Kommunikationsstrukturen .....	43
<b>1.7 Konditionstabellen</b> .....	<b>43</b>
<b>1.8 Zugriffsfolgen</b> .....	<b>45</b>
1.8.1 Zugriffsfolge mit unterschiedlichen Konditionstabellen .....	46
1.8.2 Zugriffsfolge mit einer einzigen Konditionstabelle (teilqualifizierter Zugriff) .....	48
1.8.3 Zugriffsfolge mit Feldern im freien Schlüssel .....	52
1.8.4 Exklusiver oder additiver Zugriff .....	55
1.8.5 Direktwerte .....	55
1.8.6 Datenermittlung im Zugriff .....	56

<b>1.9 Konditionsarten</b>	56
<b>1.10 Konditionsstammdaten</b>	57
1.10.1 Datenmodell	57
1.10.2 Pflegedialog für einfache Verwendungen	59
1.10.3 Pflegedialog für komplexe Verwendungen	60
1.10.4 Gültigkeitszeitraum	61
1.10.5 Freigabestatus und Bearbeitungsstatus	62
<b>1.11 Kalkulationsschemata</b>	62
<b>1.12 Findungsanalyse</b>	63
<b>1.13 Bedingungen</b>	64
<b>1.14 Gesamt Ablauf im Überblick</b>	66
<b>1.15 Fazit</b>	67
<b>2 Konditionsstammdaten der Preisfindung</b>	69
<b>2.1 Konditionspflege über die Konditionsart</b>	69
2.1.1 Funktion »Detail«	71
2.1.2 Funktion »Zusatzdaten«	72
2.1.3 Funktion »Staffeln«	73
2.1.4 Funktion »Zusatzkonditionen«	74
2.1.5 Funktion »Gültigkeitszeiträume«	74
2.1.6 Funktion »Naturalrabatt«	74
2.1.7 Funktion »Statusinformation«	74
2.1.8 Funktion »Kumulierte Werte«	74
2.1.9 Funktion »Andere Konditionsart«	74
<b>2.2 Konditionspflege über Bereichsmenüs</b>	74
<b>2.3 Konditionspflege über den Index</b>	78
<b>2.4 Absprachen</b>	79
2.4.1 Verkaufsabsprachen	79
2.4.2 Bonusabsprachen	82
<b>2.5 Preisvereinbarungen</b>	83
<b>2.6 Fazit</b>	84

<b>3 Auswertungen und Arbeitsvorräte</b>	85
<b>3.1 Konditionslisten</b>	85
3.1.1 Aufruf von Konditionslisten	85
3.1.2 Customizing von Konditionslisten	87
3.1.3 Konditionslisten als Bestandteil der Konditionspflege über Bereichsmenüs	91
<b>3.2 Arbeitsvorräte in der Rolle »Vertriebsmitarbeiter im Innendienst«</b>	92
3.2.1 Abfrage ändern	93
3.2.2 Abfrage personalisieren	95
3.2.3 Neue Abfragen definieren	96
<b>3.3 Konditionsinfo</b>	98
<b>3.4 Nettopreisliste</b>	99
<b>3.5 Performanceoptimierte Preisliste</b>	101
3.5.1 Erstellung von Preislisten	101
3.5.2 Customizing und Kundenerweiterungen	107
3.5.3 Registrierung von Feldern	108
3.5.4 Datenermittlung und Füllen der Kommunikationsstrukturen	111
3.5.5 Erweiterungen des Selektionsbildes	118
3.5.6 Erweiterungen des Preislistenergebnisses	122
3.5.7 Übersicht über das Customizing	126
3.5.8 Wichtige Reports und Funktionsbausteine	128
<b>3.6 Fazit</b>	129

## TEIL II Preisfindung

<b>4 Customizing der Preisfindung</b>	133
<b>4.1 Umsetzung eines ersten kundenindividuellen Preisfindungsszenarios</b>	133
4.1.1 Anlegen einer Konditionstabelle	134
4.1.2 Anlegen einer Zugriffsfolge	139
4.1.3 Customizing der Konditionsart	141
4.1.4 Anlegen einer Konditionsart	144
4.1.5 Aufnahme der Konditionsart in ein Kalkulationsschema	146
4.1.6 Kalkulationsschemaermittlung festlegen	147
4.1.7 Test des Preisfindungsszenarios	148

<b>4.2</b>	<b>Elemente der Preisfindung im Detail</b> .....	149
4.2.1	Konditionstabelle .....	149
4.2.2	Zugriffsfolge .....	150
4.2.3	Konditionsart .....	152
4.2.4	Kalkulationsschema .....	163
<b>4.3</b>	<b>Kundenindividuelle Anpassungen und Kundennamensräume</b> .....	168
4.3.1	»Kreative Nutzung« des Standard-Customizings .....	168
4.3.2	Neue Felder für die Preisfindung .....	170
4.3.3	Bedingungen und Formeln (Routinen) .....	170
4.3.4	User-Exits für die Preisfindung .....	171
<b>4.4</b>	<b>Beispiel für die Umsetzung komplexerer Anforderungen</b> .....	172
<b>4.5</b>	<b>Konfigurierbare Formeln und Parameter</b> .....	175
4.5.1	Umsetzung eines einfachen Szenarios mit konfigurierbaren Parametern und Formeln .....	176
4.5.2	Elemente der konfigurierbaren Parameter und Formeln im Detail ....	187
4.5.3	Kundenindividuelle Anpassungen in konfigurierbaren Parametern und Formeln .....	192
<b>4.6</b>	<b>Anbindung an die Ergebnis- und Marktsegmentrechnung (CO-PA)</b> .....	199
<b>4.7</b>	<b>Fazit</b> .....	200
<b>5</b>	<b>Arbeiten mit Konditionssätzen</b> .....	203
<b>5.1</b>	<b>Freigabestatus</b> .....	203
5.1.1	Ausprägungen des Freigabestatus .....	204
5.1.2	Freigabestatus bei Konditionssätzen .....	204
5.1.3	Sonderfall des Freigabestatus in Verbindung mit Absprachen .....	205
<b>5.2</b>	<b>Massenänderungen/Anlegen mit Bezug</b> .....	208
<b>5.3</b>	<b>Kopieren von Konditionen</b> .....	212
5.3.1	Voraussetzungen .....	212
5.3.2	Anwendungsbeispiel .....	214
<b>5.4</b>	<b>Konditionspflege mit Bereichsmenüs</b> .....	216
<b>5.5</b>	<b>Weitere Funktionen innerhalb der Konditionspflege</b> .....	218
5.5.1	Änderungsbelege .....	218
5.5.2	Texte .....	219
5.5.3	Zusatzkonditionen .....	221
5.5.4	Löschen von Konditionsstammdaten .....	221
<b>5.6</b>	<b>Fazit</b> .....	223

<b>6</b>	<b>Preisfindung im Vertriebsbeleg</b> .....	225
<b>6.1</b>	<b>Positionskonditionsbild</b> .....	225
6.1.1	Funktion »Konditionsdetail« .....	228
6.1.2	Funktion »Zeile einfügen« .....	231
6.1.3	Funktion »Zeile löschen« .....	231
6.1.4	Funktion »Stammdaten Konditionssatz« .....	231
6.1.5	Funktion »Analyse (Protokoll der Preisfindung)« .....	231
6.1.6	Funktion »Preise aktualisieren« .....	232
6.1.7	Konfigurierbare Benutzungsoberfläche für die Preisfindung .....	232
<b>6.2</b>	<b>Kopfkonditionsbild</b> .....	234
6.2.1	»Preise aktualisieren« auf Kopfebene .....	237
<b>6.3</b>	<b>Vordefinierte Preiselemente in der Positionsübersicht</b> .....	237
<b>6.4</b>	<b>Preisvereinbarungen</b> .....	238
6.4.1	Anlegen von Preisvereinbarungen .....	239
6.4.2	Anzeigen von Preisvereinbarungen über den Konditionsindex .....	241
<b>6.5</b>	<b>Preisfindung beim Anlegen von Belegen mit Referenz</b> .....	242
<b>6.6</b>	<b>Preisfindung bei Miet- und Wartungsverträgen (periodischer Fakturierungsplan)</b> .....	243
<b>6.7</b>	<b>Preisfindung bei Festbetragverträgen (Meilensteinfakturierungsplan)</b> ....	247
<b>6.8</b>	<b>Preisfindung bei der Aufwandsabrechnung</b> .....	252
<b>6.9</b>	<b>Fazit</b> .....	253
<b>7</b>	<b>Spezielle Funktionen der Preisfindung</b> .....	255
<b>7.1</b>	<b>Gruppenkonditionen</b> .....	255
7.1.1	Absolute Kopfkonditionen .....	256
7.1.2	Prozentuale Kopfkonditionen .....	256
7.1.3	Staffelkonditionen ohne Gruppen-Key .....	257
7.1.4	Staffelkonditionen mit Gruppen-Key .....	257
7.1.5	Prozentuale und absolute Gruppenkonditionen mit Konditionssätzen .....	257
<b>7.2</b>	<b>Konditionsausschluss</b> .....	258
7.2.1	Einfacher Konditionsausschluss über Bedingungen .....	258
7.2.2	Konditionsausschluss über Ausschlussgruppen .....	259
7.2.3	Konditionsausschluss über Formeln .....	260

<b>7.3 Konditionsupdate</b> .....	263
<b>7.4 Steuerermittlung im Vertrieb</b> .....	266
7.4.1 Einfache Steuerermittlung .....	266
7.4.2 Steuerermittlung über das Rechnungswesen (Steuerlösler) .....	268
7.4.3 Steuerermittlung mit externem Steuer-Interface .....	271
7.4.4 Steuererhöhung .....	272
<b>7.5 Naturalrabatt im Vertrieb</b> .....	272
<b>7.6 Kosten des Verkaufsvorgangs</b> .....	275
7.6.1 Lagerverkauf (kein Cross Company) .....	276
7.6.2 Streckengeschäft (Third Party) .....	277
7.6.3 Lagerverkauf Cross Company .....	277
7.6.4 Kundeneinzelfertigung mit/ohne Fertigungsauftrag .....	278
7.6.5 Ist-Kostenabrechnung .....	279
7.6.6 Konditionsart VPRS (Verrechnungspreis) .....	279
<b>7.7 Währungsumrechnungen im Vertrieb</b> .....	279
7.7.1 Hauswährung .....	281
7.7.2 Belegwährung und Umrechnungskurs .....	281
7.7.3 Kurs für die Buchhaltung (Währungskurs für FI-Buchungen) .....	282
7.7.4 Konditionswährung und Umrechnungskurs .....	283
7.7.5 Währungs-Customizing und Umrechnungskurse .....	284
7.7.6 Währungsumrechnung .....	285
<b>7.8 Druckaufbereitung des Preisfindungsergebnisses</b> .....	287
7.8.1 Der Funktionsumfang der Nachrichtenverarbeitung .....	287
7.8.2 Druckaufbereitung der Werte der Positionen und des Dokumentenfußes .....	289
<b>7.9 Fazit</b> .....	292

## TEIL III Weiterführende technische Grundlagen, Tipps und Tricks

### 8 Ausgewählte Kalkulationsschemata und Konditionsarten 295

<b>8.1 Ausgewählte Kalkulationsschemata</b> .....	297
8.1.1 Schema RVAA01 (Standard) .....	297
8.1.2 Schema RVAA02 (Preisbuch) .....	303
8.1.3 Schema RVAB01 (Ausgangspreise sind inklusive Steuer (B2C)) .....	305

8.1.4 Schema PSER01 (Periodische Fakturierung) .....	307
8.1.5 Schema PSER02 (Service/Aufwandsabrechnung) .....	308
8.1.6 Schema ICAA01 (Interne Verrechnungsfaktura) .....	309
8.1.7 Schema WK0001 (Wertkontrakt) .....	310
8.1.8 Schema RVWIA1 (Werke im Ausland/Steuerbehandlung) .....	310
8.1.9 Schema RVACRN (Kontraktfakturierung) .....	311
<b>8.2 Ausgewählte Konditionsarten des Standardschemas</b> .....	313
8.2.1 Konditionsart EDI1/EDI2 (Erwarteter Kundenpreis) .....	313
8.2.2 Konditionsarten RL00/MW15 (Rechnungslistenkonditionen) .....	314
8.2.3 Konditionsart SKTV/SKTO (Skonto) .....	314
8.2.4 Konditionsart HM00 (Auftragswert) .....	315
8.2.5 Konditionsart AMIW/AMIZ (Mindestauftragswert/Mindestwertzuschlag) .....	316
8.2.6 Konditionsart AZWR (Anzahlungswert) .....	317
8.2.7 Konditionsart GRWR (Grenzübergangswert) .....	317
<b>8.3 Fazit</b> .....	317

### 9 Besonderheiten der Konditionstechnik in der Preisfindung 319

<b>9.1 Schnittstellen, Tabellen und Zusammenhänge</b> .....	320
9.1.1 Schnittstellen für Konditionstabellen und zur Stammdatenpflege ...	320
9.1.2 Schnittstellen zu den Preisfindungsbausteinen .....	321
9.1.3 Interne Strukturen und Tabellen der Preisfindungsprogramme .....	322
9.1.4 Reihenfolge der Felder in der Konditionstabelle .....	324
<b>9.2 Datenermittlung über Konditionen</b> .....	325
9.2.1 Variante 1 – Datenermittlung im Zugriff, Verwendung in späteren Zugriffen .....	326
9.2.2 Variante 2 – Datenermittlung im Zugriff, Übertragung in die Belegposition über eine Bedingung (Abbildung hierarchischer Strukturen) .....	331
9.2.3 Übertragung aus Konditionsstammsatz über Formel oder Bedingung .....	340
9.2.4 Variante 3 – Übertragung nach XKOMV aus Konditionssatz über Formel .....	342
9.2.5 Variante 4 – Übertragung nach KOMK aus Konditionssatz über Bedingung .....	343
9.2.6 Variante 5 – Verwendung von Informationen anderer Belegkonditionen in Formeln .....	344

<b>9.3</b>	<b>Felder mit Mehrfachbelegung</b> .....	345
9.3.1	Die KOMPLOOP-Variante für Mehrfachfelder .....	345
9.3.2	Die Wiederholfelder-Variante für Mehrfachfelder .....	348
9.3.3	Die Variante mit Business Add-In SD_COND_LOAD_MVA .....	348
<b>9.4</b>	<b>Fazit</b> .....	349
<b>10</b>	<b>Wichtige Programme der Preisfindung</b> .....	351
<hr/>		
<b>10.1</b>	<b>Funktionsbaustein PRICING</b> .....	352
10.1.1	Routine »preisfindung_vorbereiten« .....	354
10.1.2	Routine »konditionsvorstep« .....	355
10.1.3	Routine »konv_einlesen« .....	359
10.1.4	Routine »xkomv_aufbauen_aus_komt1« .....	360
10.1.5	Routine »xkomv_aufbauen_aus_tkomv« .....	362
10.1.6	Routine »xkomv_bewerten« .....	362
10.1.7	Routine »xkomv_ausschluss« .....	363
10.1.8	Routine »xkomv_uebertragen_nach_tkomv« .....	363
<b>10.2</b>	<b>Funktionsbaustein PRICING_COMPLETE</b> .....	364
10.2.1	Die verschiedenen Arten von Gruppenkonditionen .....	364
10.2.2	Aufruf des Funktionsbausteins PRICING_COMPLETE in der Auftragsbearbeitung .....	366
10.2.3	Ablauf des Funktionsbausteins PRICING_COMPLETE .....	367
<b>10.3</b>	<b>Funktionsbaustein PRICING_COPY</b> .....	374
<b>10.4</b>	<b>Datenablage des Preisfindungsergebnisses</b> .....	375
<b>10.5</b>	<b>Funktionsbaustein PRICING_REFRESH</b> .....	376
<b>10.6</b>	<b>Dialoganbindung/weitere Funktionsbausteine</b> .....	377
10.6.1	Funktionsbaustein PRICING_LOAD_CONDITION_TYPS .....	377
10.6.2	Dialoganbindung .....	377
10.6.3	Funktionsbaustein PRICING_DETERMINE_DATES .....	377
<b>10.7</b>	<b>Zusammenhang der Komponenten der Preisfindung</b> .....	378
<b>10.8</b>	<b>Fazit</b> .....	379

<b>11</b>	<b>Systemanpassungen mit Bedingungen, Formeln und User-Exits</b> .....	381
<hr/>		
<b>11.1</b>	<b>Preisfindungsarten</b> .....	383
11.1.1	Steuerung über das Feld »komp-kaend_typ« .....	383
11.1.2	Steuerung über das Feld »komp-konau_typ« .....	384
<b>11.2</b>	<b>Bedingungen</b> .....	384
11.2.1	Manipulation von KOMK- und KOMP-Feldern durch Bedingungen ...	384
11.2.2	Übersteuerung der Preisfindungsarten durch Bedingungen .....	385
11.2.3	Beispiel 1 – Einsatz der Tabelle TKSCHLEXCL .....	385
11.2.4	Beispiel 2 – Einsatz der Tabellen TKSCHL und TKSCHLEXCL .....	386
11.2.5	Aufrufzeitpunkt der Prestep-Bedingung .....	386
11.2.6	Aufrufzeitpunkt der endgültigen Bedingung .....	387
11.2.7	Verhalten bei kopierten Konditionen .....	388
<b>11.3</b>	<b>Ein Beispiel für den Einsatz der Formeln</b> .....	388
<b>11.4</b>	<b>Konditionsformeln</b> .....	393
11.4.1	Konditionsbasisformeln .....	394
11.4.2	Staffelbasisformeln .....	395
11.4.3	Konditionswertformeln .....	398
11.4.4	Gruppen-Key-Routine .....	399
<b>11.5</b>	<b>Sonderlogik der Preisfindungsart F in der Routine »xkomv_bewerten«</b> ...	403
11.5.1	Zeitpunkt A .....	404
11.5.2	Zeitpunkt B .....	404
11.5.3	Zeitpunkt C .....	404
11.5.4	Zeitpunkt D .....	405
<b>11.6</b>	<b>Preisfindungsergebnis in KOMP</b> .....	405
11.6.1	Feld »komp-fxmsg« (Meldungsnummer) .....	406
11.6.2	Feld »komp-prsok« (Preisfindung o. k.) .....	407
11.6.3	Feld »komp-cepok« (Status erwarteter Kundenpreis) .....	407
11.6.4	Feld »komp-mprok« (Status manuelle Preisänderung) .....	408
11.6.5	Feld »komp-koupd« (Konditionsupdate) .....	408
11.6.6	Feld »Komp-netpr« (Nettopreis) .....	408
11.6.7	Feld »komp-netwr« (Nettowert der Position) .....	409
11.6.8	Feld komp-mwsbp (Steuerbetrag der Position) .....	409
11.6.9	Feld »komp-wavwr« (Verrechnungswert der Position) .....	409
11.6.10	Felder »komp«-»brtwr«, »kzwi1«-»kzwi6« usw. (Zwischensummen) .....	409
<b>11.7</b>	<b>Steuerungskennzeichen »xkomv-ksteu«</b> .....	411

<b>11.8 User-Exits</b> .....	413
11.8.1 User-Exits der Funktionsgruppe V61A .....	413
11.8.2 User-Exits der Funktionsgruppe V69A .....	418
<b>11.9 Erweiterungen der Tabelle KONV</b> .....	420
<b>11.10 Performanceaspekte</b> .....	421
<b>11.11 Fehlermeldungen/Fehlerbehandlung</b> .....	422
<b>11.12 Fazit</b> .....	424
<b>12 Typische Praxisanforderungen an die Preisfindung und ihre Lösung</b> .....	425
<hr/>	
<b>12.1 Budgetierungsanforderungen</b> .....	426
12.1.1 Statistiktabelle S060 und S469 .....	427
12.1.2 Statistiktabelle S071 .....	428
12.1.3 Budgetierungsanforderungen .....	428
<b>12.2 Konditionen wurden nicht gefunden – woran liegt das?</b> .....	436
<b>12.3 Rundung</b> .....	438
<b>12.4 Preise mit mehr als zwei Nachkommastellen</b> .....	439
<b>12.5 Behandlung von Frachtzuschlägen</b> .....	440
12.5.1 Frachtzuschläge komplett mit erster Lieferung berechnen .....	440
12.5.2 Frachtzuschläge nicht berechnen bei Naturalrabatt und Retoure .....	441
12.5.3 Frachtzuschläge ausschließen, wenn bestimmte Materialien mitverkauft werden .....	442
<b>12.6 Berechtigungsabhängigkeit des Konditionsbildes</b> .....	444
<b>12.7 Aufnahme neuer Zwischensummenfelder</b> .....	444
<b>12.8 Stammdatenfelder datumsabhängig pflegen</b> .....	444
12.8.1 Datenermittlung für die Auftragsposition VBAP .....	445
12.8.2 Datenermittlung für den Auftragskopf VBAK/kaufmännische Daten VBKD .....	447
12.8.3 Beispiel zur Substitution einer Kundengruppe (VBKD-KDGRP) .....	448
12.8.4 Vor- und Nachteile der Datenbeschaffung innerhalb und außerhalb der Preisfindung .....	449
12.8.5 Datenermittlung in der Faktura .....	449
<b>12.9 Kopierte Konditionen und anschließende Mengenänderung</b> .....	449
12.9.1 Einfache Lösung für Absolutbetragskonditionen .....	450
12.9.2 Komplexe Lösung für alle Konditionsarten .....	452

<b>12.10 Gesteigerte Preise in Retouren und Gutschriften</b> .....	455
<b>12.11 Kennzahlen für Reporting und Analyse</b> .....	457
12.11.1 Einrichten eines neuen, konsolidierten Kalkulationsschemas .....	458
12.11.2 Kennzahl 1 – Ausgangswert (KZWI1) .....	464
12.11.3 Kennzahl 2 – Standardkonditionen (KZWI2) .....	466
12.11.4 Kennzahl 3 – Kundenindividuelle Konditionen (KZWI3) .....	466
12.11.5 Kennzahl 4 – Manuelle Konditionen (KZWI4) .....	468
12.11.6 Kennzahl 5 – Bonuskonditionen (KZWI5) .....	469
12.11.7 Kennzahl 6 – Nettowert (NETWR) .....	469
12.11.8 Kennzahl 7 – Verrechnungswert (WAVWR) .....	469
<b>12.12 Konditionssatzspezifische Bedingungen</b> .....	473
12.12.1 Anlegen einer neuen Verwendungsaufgabe .....	473
12.12.2 Ausschluss bestimmter Materialklassen in einem Konditionssatz .....	479
<b>12.13 Fazit</b> .....	485
<b>13 Preisfindung in ausgewählten Applikationen</b> .....	487
<hr/>	
<b>13.1 Preisfindung im Kundenauftrag</b> .....	488
13.1.1 Routine »userexit_pricing_prepare_tkomk« .....	490
13.1.2 Routine »userexit_pricing_prepare_tkomp« .....	491
13.1.3 Reaktion auf Änderungen von Beleginhalten .....	492
13.1.4 Manuell eine neue Preisfindung im Kundenauftrag auslösen .....	493
<b>13.2 Preisfindung in der Faktura</b> .....	494
<b>13.3 Preisfindung in der Bestellung</b> .....	495
<b>13.4 Preisfindung im Rechnungswesen</b> .....	499
<b>13.5 Steuerberechnung in der Finanzbuchhaltung</b> .....	500
<b>13.6 Preisfindung in der Transportabwicklung (Frachtkalkulation)</b> .....	506
<b>13.7 Fazit</b> .....	507
<b>14 Performance und Test</b> .....	509
<hr/>	
<b>14.1 SAP-Tabellenpuffer</b> .....	510
<b>14.2 Konditions-Prestep und Zugriffsoptimierung</b> .....	511
<b>14.3 Reihenfolge der Felder in den Konditionstabellen</b> .....	513

<b>14.4 Einsatz von Bedingungen</b> .....	514
<b>14.5 Gruppenkonditionen und Formeln</b> .....	514
<b>14.6 Besonderheiten in Kundenauftrag und Faktura</b> .....	515
14.6.1 Besonderheiten im Kundenauftrag .....	515
14.6.2 Besonderheiten in der Faktura .....	515
14.6.3 Versorgung der Kommunikationsstruktur KOMK .....	518
<b>14.7 Analyse-Tools</b> .....	522
<b>14.8 Testen</b> .....	523
<b>14.9 Fazit</b> .....	526

## **15 Preisfindung in SAP S/4HANA** 527

<b>15.1 Überblick über SAP S/4HANA</b> .....	527
15.1.1 Die Datenbank SAP HANA .....	527
15.1.2 Die Benutzeroberfläche SAP Fiori .....	528
15.1.3 Deployment-Optionen von SAP S/4HANA .....	529
<b>15.2 Unterschiede und Gemeinsamkeiten von SAP ERP und SAP S/4HANA</b> .....	530
15.2.1 Datenmodell .....	530
15.2.2 Konfiguration .....	536
15.2.3 Systemanpassung .....	536
15.2.4 Stammdatenpflege .....	537
15.2.5 Nullwertverarbeitung .....	539
15.2.6 Bonus .....	540
15.2.7 Analytics .....	540
15.2.8 Erweiterung der Zugriffsfolge .....	541
<b>15.3 Migration nach SAP S/4HANA</b> .....	541
15.3.1 Erweiterung der Tabelle KONV .....	541
15.3.2 Erweiterung von Draft-Tabellen .....	541
15.3.3 Erweiterungen von Datenelementen .....	542
15.3.4 Schnittstellen .....	542
15.3.5 Zugriff auf die Tabelle KONV .....	542
15.3.6 VOFM-Routinen .....	544
15.3.7 Nicht mehr unterstützte Felder in der Tabelle PRCD_ELEMENTS .....	544
15.3.8 Zugriffsfolgen mit mehr als 99 Zugriffen .....	544
15.3.9 Die Felder VAKEY und VADAT .....	545
15.3.10 Währung des Vertriebsbelegs in der Tabelle PRCD_ELEMENTS .....	545

<b>15.4 Preisfindung in SAP S/4HANA Cloud</b> .....	545
15.4.1 Konfiguration .....	546
15.4.2 In-App-Erweiterbarkeit .....	552
<b>15.5 Fazit</b> .....	554

## **TEIL IV Bonusabwicklung im Vertrieb**

### **16 Bonusabwicklung im Vertrieb** 557

<b>16.1 Übersicht über die Bonusabwicklung</b> .....	557
16.1.1 Anlegen einer Bonusabsprache .....	558
16.1.2 Umsatz: Bonuskonditionen im Beleg .....	561
16.1.3 Abrechnen von Bonusabsprachen .....	566
16.1.4 Löschen von Absprachen .....	574
16.1.5 Rückwirkende Änderungen und Bonusindex .....	575
<b>16.2 Elemente der Bonusabwicklung im Detail</b> .....	579
16.2.1 Konditionstechnik für die Bonusabwicklung .....	579
16.2.2 Bonusabsprachearten .....	582
16.2.3 Bonusabwicklung aktivieren .....	587
16.2.4 Bonusbelegarten .....	588
16.2.5 Aktivierung des neuen Bonusverfahrens .....	589
16.2.6 Wichtige Reports .....	589
16.2.7 Konditionssatzübergreifende Staffebasiermittlung .....	596
16.2.8 Indextabelle für Bonus ersetzen .....	597
<b>16.3 Erweiterte Bonusverarbeitung</b> .....	599
16.3.1 Umsetzung eines ersten Szenarios .....	599
16.3.2 Customizing der erweiterten Bonusverarbeitung .....	605
<b>16.4 Systemanpassungen im Bonusumfeld</b> .....	610
16.4.1 Business Transaction Event 00503201 .....	610
16.4.2 Business Add-in BADI_SD_REBATES .....	611
16.4.3 Business Add-ins in der erweiterten Bonusabwicklung .....	613
<b>16.5 Typische Praxisanforderungen</b> .....	616
16.5.1 Ausschluss .....	616
16.5.2 Abrechnungsmaterial und Steuerklassifikation .....	618
16.5.3 Steuerung des Bonus von außen .....	618
<b>16.6 Fazit</b> .....	619



**Anhang** 621

---

**A Konditionssteckbriefe** ..... 622  
**B SAP-CRM-Anbindung** ..... 670  
**C Die Autoren** ..... 674

Index ..... 676