

Einleitung

Bevor Sie inhaltlich in die Konditionstechnik und die Preisfindung mit SAP ERP einsteigen, gehen wir im Folgenden auf das Thema, den Aufbau und die Zielgruppe dieses Buches ein.

Alles hat seinen Preis. Dies gilt insbesondere beim Kauf oder Verkauf von Produkten, seien es Waren oder Dienstleistungen. Wenn Sie im SAP-ERP-System z. B. einen Auftrag oder eine Bestellung anlegen, berechnet und schlägt Ihnen das System immer einen Verkaufs- oder Einkaufspreis vor. Aber wie macht das System das eigentlich, und wie können Sie die *Preisfindung* und *Preisberechnung* so einstellen, dass sie Ihren Anforderungen entspricht? Immerhin gibt es die verschiedensten Möglichkeiten, wie ein Preis zustande kommen kann. Es gibt z. B. spezielle Großkunden- und Mengenrabatte oder zeitlich begrenzte Sonderkonditionen; Frachtkosten und Steuern sollen berücksichtigt werden. Alle diese *Preiskonditionen* müssen irgendwo im System abgelegt werden können, um dann nach flexiblen Regeln gefunden und zum gewünschten Endpreis zusammengesetzt zu werden.

Zu diesem Zweck gibt es in SAP ERP die Preisfindung und Konditionstechnik, über die wir in diesem Buch schreiben. Sie existieren schon seit der Einführung des SAP-R/3-Systems, also schon eine ganze Weile. Ihre Konzepte, Flexibilität und Integration in viele Business-Anwendungen haben sich dabei als so erfolgreich erwiesen, dass Preisfindung und Konditionstechnik Ihnen auch in der nächsten Generation der SAP Business Suite, SAP S/4HANA, wieder begegnen werden. Ein paar Erweiterungen und Modernisierungen sind natürlich dazugekommen. Im Großen und Ganzen ist die Funktionalität jedoch stabil geblieben, sodass Sie dieses Buch für SAP ERP, aber auch genauso gut für SAP S/4HANA verwenden können.

Warum gibt es dieses Buch?

Die Tatsache, dass SAP an der Preisfindung in den letzten Jahren keine wesentlichen Weiterentwicklungen vorgenommen hat und sie auch weitgehend unverändert in SAP S/4HANA übernommen hat, bedeutet nicht, dass keine Kundenanforderungen vorgelegen haben. Es ist jedoch nicht sinnvoll, jede bekannte Kundenanforderung auch in den Standard aufzunehmen. Dies könnte sich destabilisierend auswirken, außerdem würde so jeder Kunde mit den Erweiterungen »beglückt« werden, auch wenn er sie überhaupt nicht braucht. Es ist aber auch gar nicht zwingend erforderlich, denn

Preisfindung und Konditionstechnik bieten bereits im Standard eine ausgesprochen große Flexibilität, die man nur kennen und richtig einsetzen muss.

Preisfindung ist eine unendliche Geschichte; die Vertriebsabteilungen sind sehr kreativ, wenn es um das Ausdenken neuer Preisgestaltungsvarianten geht. Da sollen z. B. Rabatte nur unter bestimmten Bedingungen bis zu einer gewissen Höhe oder in Abhängigkeit von anderen Rabatten gewährt werden, oder die Vertriebsabteilung hat spezielle Anforderungen an die Rundung. Die Aufgabe des Key-Users, Beraters oder Systembetreuers ist es, die Anforderungen der Fachabteilung zu realisieren. Hier setzen wir an. Bekanntlich führen viele Wege nach Rom. Der einfachste Weg wäre sicherlich, die Fachabteilung davon zu überzeugen, auf die Anforderung zu verzichten. Das ist natürlich nicht ernst gemeint, also muss eine Lösung gefunden werden. Dabei kommt es immer wieder mal vor, dass der eingeschlagene Lösungsweg nicht unbedingt optimal ist. Hier soll Ihnen unser Buch behilflich sein.

Voraussetzung dafür, die richtige Lösung zu finden, ist es natürlich, dass man mindestens die Möglichkeiten des Standards kennt; deshalb stellen wir den bestehenden Funktionsumfang in seiner ganzen Flexibilität umfassend dar. Darüber hinaus zeigen wir Ihnen, wie Sie vorgehen können oder müssen, wenn Sie den Standard ausgereizt haben.

Bei jeder Fragestellung zum Thema *Preisfindung und Konditionstechnik* sollten Sie in diesem Buch fündig werden.

Zur Geschichte der Preisfindung und Konditionstechnik

In den Anfangszeiten von SAP R/2 gab es zur Bestimmung des Ausgangspreises drei Quellen: den Preis aus dem Materialstamm, den kundenindividuellen Preis und den Preislistenpreis. Zur Abbildung der Zu- und Abschläge standen im System acht Positionskonditionen und acht Kopfkonditionen mit variablem Schlüsselaufbau per Customizing zur Verfügung. Dieses Prinzip stieß mit zunehmender Kundenzahl aus den unterschiedlichsten Branchen jedoch bald an seine Grenzen, insbesondere reichten diese Möglichkeiten nicht aus, um etwa die Anforderungen der Konsumgüterindustrie abzudecken.

Daher wurde im Jahr 1987 ein Entwicklungsprojekt mit vier repräsentativen Kunden aufgesetzt, in dem die zusätzlichen Anforderungen evaluiert und als Kundenlösung realisiert werden sollten. Dabei wurde ein zentrales Anliegen deutlich: Es sollte möglich sein, alle Elemente der Preisfindung auf Hierarchieebenen (Kunden- und Produkthierarchie) abzulegen.

Die Lösung für diese Anforderung war die Erfindung der *Zugriffsfolge*, mit deren Flexibilität es möglich war, beliebige hierarchische Strukturen zu handhaben und darüber hinaus die bestehende SAP-R/2-Preisfindung ebenfalls abzudecken. Ein weiterer

Fortschritt bestand darin, dass alle Wertkomponenten eines Belegs über das neu eingeführte *Kalkulationsschema* an einer einzigen Stelle definiert und kalkuliert werden konnten. Dies betraf z. B. die Preise, die Zu- und Abschläge, die Kosten, den Deckungsbeitrag, den Kreditpreis und den Grenzübergangswert, um hier nur einiges zu nennen. Auch die *Bedingungen* wurden in dieser Projektentwicklung eingeführt, um noch komplexere Sachverhalte abzubilden. In einem nächsten Schritt wurde die Flexibilität der neuen Konditionstechnik, also die Fähigkeit, beliebige Hierarchien zu handhaben, auch für weitere Grundfunktionen wie etwa die Materialsubstitution und die Artikellistung umgesetzt.

Die Projektlösung war ein durchschlagender Erfolg und wurde auch vorab an andere Kunden ausgeliefert. Der größte Teil dieser Projektlösung wurde anschließend in den SAP-R/2-Standard übernommen.

Mit dem Aufbau von SAP R/3 wurde diese Konstruktion im Wesentlichen übernommen, jedoch völlig neu realisiert. Aufgrund der Erfahrungen mit der SAP-R/2-Lösung wurden zur Erweiterung der Flexibilität und der kundenindividuellen Anpassbarkeit zusätzlich die *Formeln* eingeführt, die Berechnungen ermöglichen, die über das Tabellen-Customizing hinausgehen. Eine weitere Designänderung bestand darin, sogenannte *Kopfkonditionen* grundsätzlich auf die Positionen zu verteilen, um z. B. bei der Teilfaktorierung die anteiligen Werte korrekt zu berücksichtigen – ein Bereich, der in SAP R/2 nur unzureichend umgesetzt wurde. Die Datenablage der Konditionsstammdaten erfolgte nun in generierten *Konditionstabellen*.

Bis zum heutigen Stand der Preisfindung in SAP ERP gab es dann noch eine Reihe von funktionalen Erweiterungen, unter denen vor allem die Einführung der *variablen Daten* der Konditionsstammdaten und die *performanceoptimierte Preisliste* hervorzuheben sind.

Beim Sprung auf SAP S/4HANA wurden Preisfindung und Konditionstechnik fast unverändert übernommen. Die Neuerungen waren meist technischer Natur, um für die Zukunft gerüstet zu sein. Für den Benutzer ist aber das meiste unverändert geblieben, sodass Sie Ihre in SAP ERP erarbeiteten Lösungen normalerweise einfach nach SAP S/4HANA mitnehmen können.

Wie hilft Ihnen dieses Buch?

Die Elemente des Customizings der Konditionstechnik und der Preisfindung sind im Lauf der Jahre immer leistungsfähiger geworden – und damit kann ein großer Prozentsatz der Anforderungen an die heutige SAP-ERP- und SAP-S/4HANA-Preisfindung durch eine kreative Nutzung dieser Customizing-Elemente umgesetzt werden. Dennoch treten in der Praxis immer wieder die unterschiedlichsten Anforderungen auf, sodass kundenindividuelle Anpassungen oft unausweichlich sind. Damit diese

stabil und performant arbeiten, ist ein technisches Detailwissen erforderlich, das man sich bisher nur sehr mühsam und nur in Ausschnitten erarbeiten konnte.

Unser Buch hilft Ihnen bei der Bewältigung von Herausforderungen in der Konditionstechnik und der Preisfindung: Es vermittelt nicht nur eine umfassende Herleitung und Darstellung des Standard-Customizings für jedermann – wir erklären das Customizing anhand eines typischen Praxisfalls, der Schritt für Schritt durchlaufen wird –, sondern legt auch die technischen Grundlagen offen, die bisher in dieser Transparenz und Detaillierung nur im Kopf (um nicht zu sagen im »Hirn«) des Hauptentwicklers dieses Themenbereichs vorhanden waren.

Wie ist das Buch aufgebaut?

Wir haben das Buch in vier Teile gegliedert: **Teil I, »Konditionstechnik«**, enthält eine Einführung in die Konditionstechnik, die das Kernstück der Preisfindung darstellt, aber auch für zahlreiche andere Findungsprozesse verwendet wird. Er beginnt mit den Einsatzgebieten und den Elementen der Konditionstechnik in **Kapitel 1**, gefolgt von der Vorstellung der Konditionsstammdaten der Preisfindung in **Kapitel 2** und deren Auswertungen und Arbeitsvorräten in **Kapitel 3**.

Im zentralen **Teil II, »Preisfindung«**, werden zunächst in **Kapitel 4** ausführlich die Elemente und die Möglichkeiten des Standard-Customizings der Preisfindung vorgestellt. Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf der Arbeit mit Konditionsstammdaten in **Kapitel 5** und dem Verständnis und der Handhabung des Preisfindungsergebnisses im Vertriebsbeleg in **Kapitel 6**. Vertieft werden diese Betrachtungen in **Kapitel 7** durch die Vorstellung spezieller Funktionen der Preisfindung und in **Kapitel 8** durch die Behandlung ausgewählter Kalkulationsschemata und Konditionsarten.

Im »Experten«-**Teil III, »Weiterführende technische Grundlagen, Tipps und Tricks«**, wird das technische Detailwissen vermittelt, das benötigt wird, um kundenindividuelle Anpassungen stabil, performant und mit hoher Qualität vornehmen zu können. Ausgehend von den Besonderheiten der Konditionstechnik in der Preisfindung in **Kapitel 9**, über die Vorstellung der wichtigsten Programme der Preisfindung in **Kapitel 10** geht es in **Kapitel 11** um Systemanpassungen mit Bedingungen, Formeln und User-Exits. Danach folgen in **Kapitel 12** typische Praxisanforderungen an die Preisfindung und ihre Lösungen, die größtenteils diese Bedingungen, Formeln und User-Exits einsetzen. Diese Betrachtungen werden durch die Preisfindung in ausgewählten Applikationen in **Kapitel 13** auf weitere Bereiche, wie z. B. die Bestellung und das Rechnungswesen, ausgedehnt. **Kapitel 14** ist eine Abhandlung zu Performance und Test. **Kapitel 15** wurde für die 3. Auflage neu geschrieben und gibt einen Überblick über die Preisfindung und Konditionstechnik in SAP S/4HANA. Dieses Kapitel ist insbesondere für diejenigen interessant, die sich in der Phase der Transformation zwischen SAP ERP und SAP S/4HANA befinden oder planen, in der Zukunft auf SAP S/4HANA zu

wechseln. Welche Unterschiede gibt es in der Preisfindung? Was ist bei einem Wechsel zu beachten? Bei diesen Fragen wird Ihnen Kapitel 15 helfen.

Im **Teil IV, »Bonusabwicklung im Vertrieb«**, finden Sie in **Kapitel 16** eine umfassende Beschreibung der Bonusabwicklung in SAP ERP, die noch einmal auf viele Aspekte der Preisfindung und Konditionstechnik zurückgreift.

Abgerundet wird das Buch durch die in **Anhang A** enthaltenen »Konditionssteckbriefe« – eine kompakte Beschreibung mit der Nennung aller besonderen Customizing-Details, die eine bestimmte Konditionsart ausmachen, für die man sich gerade interessiert. Darüber hinaus finden Sie in **Anhang B** grundlegende Informationen zur Übernahme der SAP-ERP-Preisfindung (Customizing und Stammdaten) nach SAP CRM.

An wen richtet sich dieses Buch?

Mit unserem Buch sprechen wir einen umfangreichen Personenkreis an: Er reicht vom Einsteiger über den Key-User und den Juniorberater bis zum sehr erfahrenen Berater. Das liegt daran, dass die Komplexität der Konditionstechnik und der Preisfindung eine Vielzahl von Schichten aufweist. Wie bei einer sehr großen Zwiebel können Sie immer noch eine weitere Schicht der Komplexität abschälen, um irgendwann zum Kern vorzudringen. Vielleicht kommen Sie für Ihr »Preisfindungsrezept« mit den ersten Schichten des Standard-Customizings aus und sind vollkommen zufriedengestellt. Vielleicht ist Ihr »Appetit« aber auch etwas größer, und Ihre Ansprüche sind raffinierter. Dann müssen Sie sich schrittweise dem Kern der Komplexität nähern.

Abhängig von der Ebene der Komplexität, auf der Sie sich befinden, ergeben sich verschiedenste Möglichkeiten, mit dem Buch zu arbeiten. Sie können natürlich ganz einfach vorne anfangen zu lesen. Aber falls Sie es als *Einsteiger* in die Preisfindung und die Konditionstechnik oder als *Key-User* eilig haben, können Sie auch mit dem zentralen Teil II, »Preisfindung«, starten. Kapitel 4 gibt Ihnen anhand einer konkreten Aufgabenstellung, die beispielhaft umgesetzt wird, einen umfassenden Einstieg in die Konfiguration (das Customizing) der Konditionstechnik und der Preisfindung. Idealerweise können Sie dieses Beispiel auch Schritt für Schritt am System nachvollziehen, wenn Sie Zugang zu einem Testsystem besitzen – eine Vorgehensweise, die natürlich für alle Beispiele in diesem Buch zu empfehlen ist. Nach der Lektüre von Teil II sind Einsteiger und Key-User für die allermeisten Fragen des Alltags gerüstet.

Als *Berater* werden Sie eher über das Inhaltsverzeichnis navigieren und die Kapitel mit den Themen direkt ansteuern, die Ihr Interesse finden. Das sind naturgemäß häufig – aber nicht ausschließlich – die Inhalte, die in Teil III, »Weiterführende technische Grundlagen, Tipps und Tricks« angesiedelt sind. Zum vollen Verständnis von Teil III sind allerdings ABAP-Programmierkenntnisse Voraussetzung.

Der *erfahrene Berater* wird sich zuallererst auf Teil III konzentrieren, da hier zum großen Teil Themen dargestellt sind, die außerhalb dieses Buches noch nirgends oder nicht in dieser Detailgenauigkeit veröffentlicht wurden. Das könnte im Einzelfall sogar dazu führen, dass bestehende Lösungen noch einmal überprüft werden, da sich aufgrund des neuen Wissens alternative Lösungen offenbaren.

Was ist neu in der 3. Auflage?

In der 3. Auflage werden Sie erstmalig ein Kapitel über die Preisfindung in SAP S/4HANA finden (Kapitel 15). Wir erläutern Ihnen, was die Unterschiede zur Preisfindung in SAP ERP sind, und was bei einem Upgrade zu beachten ist. Auch werden wir auf die Unterschiede der verschiedenen Deployment-Optionen eingehen.

In Kapitel 3 haben wir die Beschreibung der performanceoptimierten Preisliste deutlich erweitert, sodass Sie dort jetzt detaillierte Informationen und Beispiele vorfinden, mit deren Hilfe Sie diese Preislistenfunktion hoffentlich erfolgreich nutzen können.

Alle anderen Kapitel wurden, wo nötig, überarbeitet, ergänzt und auf den neuesten Stand gebracht.

Anmerkung zu den Beispielen in diesem Buch

Alle in diesem Buch aufgeführten Lösungsvorschläge auf der Basis von SAP ERP 6.0 Enhancement Package 4 bzw. 8 und SAP S/4HANA, On-Premise-Version 1909, bzw. SAP S/4HANA Cloud 2002 wurden von uns erfolgreich getestet. Wenn Sie die Anregungen in diesem Buch für eigene Erweiterungen verwenden, müssen Sie natürlich – wie immer in solchen Fällen – Ihre individuellen Anforderungen und Systemgegebenheiten genau beachten. Anders gesagt: Mit Blick auf Ihre konkrete Situation sind »alle Angaben ohne Gewähr«; für Ihre Modifikationen sind Sie letztlich selbst verantwortlich. Mithilfe des in diesem Buch vermittelten Wissens sollten Sie diese Modifikationen aber kompetent angehen können.