


Diese Leseprobe haben Sie beim
 edv-buchversand.de heruntergeladen.
Das Buch können Sie online in unserem
Shop bestellen.

[Hier zum Shop](#)

Einleitung

Dieses Buch ist ein Leitfaden für die Implementierung der SAP-Komponente für den Vertrieb und bietet Hilfestellung bei der Konfiguration der Vertriebsfunktionen in SAP S/4HANA. Dabei stellt es nicht nur die einzelnen Customizing-Schritte vor, sondern zeigt außerdem, welche Abhängigkeiten zwischen Sales und weiteren SAP-Komponenten bestehen. Neben den allgemeinen Einstellungen zu Stammdaten und Organisationseinheiten werden alle relevanten Bereiche des Vertriebs behandelt. Dieses Buch enthält praktische Tipps aus der Beratungspraxis und weist u. a. auf kritische Punkte in Implementierungs-, Optimierungs- und Upgrade-Projekten hin. Screenshots illustrieren die erforderlichen Einstellungen im SAP-System.

Jedes Jahr wird eine neue Version von SAP S/4HANA veröffentlicht, sogenannte *Releases*. Sie werden nach Jahr und Monat der Veröffentlichung benannt. Folgende On-Premise-Versionen standen zum Zeitpunkt der Drucklegung dieses Buches zur Verfügung:

Releases

- 1511 – veröffentlicht im November 2015
- 1610 – veröffentlicht im Oktober 2016
- 1709 – veröffentlicht im September 2017
- 1809 – veröffentlicht im September 2018
- 1909 – veröffentlicht im September 2019

Ab 2020 wird in der Releasebezeichnung nur noch das Jahr der Veröffentlichung genannt:

- SAP S/4HANA 2020 – veröffentlicht im Oktober 2020
- SAP S/4HANA 2021 – veröffentlicht im Oktober 2021

Dieses Buch basiert auf dem SAP-S/4HANA-Release 1909 bzw. in Teilen auf Release 2020. In der Zwischenzeit wurde bereits das neueste Release 2021 veröffentlicht, das wir nach der monatelangen Ausarbeitung des Manuskripts im Detail jedoch nicht mehr berücksichtigen konnten.

Die Screenshots stammen sowohl aus der Web-GUI- als auch aus der On-Premise-Version von SAP S/4HANA. Möglicherweise werden in Ihrer Ansicht also Icons anstatt der hier genannten Schaltflächen angezeigt, die Funktionen sind jedoch dieselben. Um sich die Icons anstelle der Schaltflächen anzeigen zu lassen, öffnen Sie in der Symbolleiste das Menü **Mehr • SAP GUI-Einstellungen + Aktionen • Optionen**, und deaktivieren Sie die Option **Drucktasten der Symbolleiste mit Text anzeigen**.

SAP S/4HANA ist der Nachfolger und damit sozusagen die moderne Version von SAP ERP (Enterprise Resource Planning). Es wurde 2015 als neue Lösung vorgestellt und seitdem kontinuierlich weiterentwickelt. Aber was ist SAP S/4HANA eigentlich?

S wie »simple«

S steht für »simple«, also einfach. Wir alle wissen, dass die älteren Versionen des SAP-Systems zuweilen nicht sehr benutzerfreundlich waren. Die Abläufe waren kompliziert und die Bedienung nicht intuitiv. Im neuesten System hat sich das deutlich verbessert. Was sich im Detail geändert hat, können Sie in der Simplification List nachlesen, die jedes Jahr zeitgleich mit dem aktuellen Release veröffentlicht wird. Die aktuelle Liste finden Sie unter folgendem Link: https://help.sap.com/doc/f2591a6901344c97a5e2029cc8f3703e/2021/en-US/SIMPL_OP2021.pdf.

4 bedeutet, dass es sich um die vierte Produktgeneration nach SAP R/2, SAP R/3 und SAP ERP handelt. HANA ist die In-Memory-Datenbanktechnologie, auf der das System basiert. Sie ermöglicht die sekundschnelle Bearbeitung sehr großer Datenmengen. Auch hier sprechen wir von einer Vereinfachung des Datenbankmodells.

Vor- und Nachteile von SAP S/4HANA

Was macht das SAP-System so erfolgreich? Warum wird es auf der ganzen Welt eingesetzt? Warum möchten viele Unternehmen auf SAP S/4HANA umstellen? Die Antwort ist ganz einfach. SAP vereint in dieser Lösung die wichtigsten Funktionen (Vertrieb, Materialwirtschaft, Produktion, Finanzen, Controlling, Personalwesen) in einem System und ermöglicht zudem Anpassungen durch Customizing oder Eigenentwicklungen. SAP S/4HANA bietet Unternehmen verschiedene Vorteile, u. a.:

- Die bereits erwähnte In-Memory-Datenbanktechnologie ermöglicht eine Analyse der Daten in Echtzeit.
- Die Daten werden im Arbeitsspeicher gehalten, was die Verarbeitung beschleunigt.
- Die Vereinfachungen (Simplifications) verbessern die Systemperformance.
- Über SAP-Fiori-Apps lassen sich die SAP-Anwendungen auf allen Geräten verwenden, z. B. auch auf dem Smartphone oder Tablet.
- Die SAP-Fiori-Apps sind sehr benutzerfreundlich, was den Schulungsbedarf für Anwender*innen reduziert.

Natürlich gibt es auch Nachteile. Diese lassen sich allerdings umgehend relativieren:

- Es entstehen zunächst hohe Investitionskosten. Sie amortisieren sich jedoch schnell, da die Prozesse beschleunigt und vereinfacht werden.

Mitarbeiter*innen können z. B. in kürzerer Zeit mehr Aufträge anlegen, was sich wiederum positiv auf den Gewinn des Unternehmens auswirkt.

- Es besteht Schulungsbedarf, da SAP S/4HANA als komplett neues System eingeführt wird. Obwohl die Prozessabläufe mehr oder weniger gleichgeblieben sind, gilt es, die Akzeptanz bei den Anwender*innen zu steigern. Dadurch entstehen Aufwand und Kosten.
- Dadurch, dass jeden Monat viele neue SAP-Fiori-Apps hinzukommen und bereits existierende weiterentwickelt werden, ist die Arbeit mit den Apps recht instabil. In den ersten Releases war die Ladezeit einzelner Apps lang und die Performance damit insgesamt schwach. Die Ladezeiten wurden jedoch von Release zu Release kürzer.
- Wenn das Projekt nicht sorgfältig genug vorbereitet wurde, kann es sein, dass das System bei einer Umstellung nicht pünktlich zur Verfügung steht. Daher ist es wichtig, eine detaillierte Roadmap zu erstellen und jeden Schritt zu prüfen und zu dokumentieren.

Welche Bereitstellungsoption Sie für SAP S/4HANA wählen (Greenfield oder Brownfield, On-Premise- oder Cloud-Bereitstellung bzw. hybrider Ansatz), muss gut überlegt sein. Es gibt keine allgemein gültige optimale Lösung oder Empfehlung, da die Wahl von den jeweiligen unternehmensspezifischen Anforderungen abhängt. Der Umstieg auf SAP S/4HANA, egal, ob als Greenfield-Projekt, als Brownfield-Projekt oder als Systemtransformation, erfordert immer eine sorgfältige Planung und vor allem ein Team aus kompetenten Expert*innen.

Zielgruppe und Intention des Buches

Dieses Buch richtet sich an alle Personen, die im Vertrieb mit SAP-Lösungen arbeiten und mehr über die Customizing-Einstellungen in SAP S/4HANA erfahren möchten. Vorkenntnisse der SAP-Prozesse sind zwingend erforderlich, da eine detaillierte Beschreibung den Rahmen dieses Buches sprengen würde. Insbesondere Projektleitung und Projektteammitglieder, Key-User aus den Fachabteilungen, SAP-Berater*innen und IT-Mitarbeiter*innen, die an Vertriebsprojekten mitwirken, können von diesem Buch profitieren.

Das Ziel des Buches ist es, Ihnen die Customizing-Einstellungen für den Vertrieb näherzubringen. So erhalten Sie eine Übersicht über die Zusammenhänge zwischen Systemanpassung und Prozessablauf und über die Änderungen in SAP S/4HANA. Da aber die Komponente Vertrieb unternehmensübergreifend agiert, werfen wir auch einen Blick auf andere Bereiche wie z. B. Materialwirtschaft und Finanzen. Das Buch dient als Leitfaden und

Überblick und Leitfaden in einem

kann bei verschiedensten Projekten als Referenz hinzugezogen werden. Unser oberstes Ziel ist es, alle Zusammenhänge einfach zu erklären und zu beweisen, dass die Arbeit mit dem SAP-System zwar komplex, aber nicht kompliziert ist.

Aufbau des Buches

Teil I Das Buch besteht aus 12 Kapiteln und ist in vier Teile gegliedert. Teil I, »Einführung in den Vertrieb mit SAP S/4HANA«, gibt Ihnen einen Überblick in die Organisationsstruktur und Stammdaten im SAP-System. **Kapitel 1**, »Organisationsstruktur«, beschreibt die wichtigsten Vertriebsstrukturen im SAP-System: Verkaufsorganisation, Vertriebsweg, Vertriebsbereich, Verkaufsbüro und Verkäufergruppe. Zum Schluss werden auch weitere, nicht vertriebspezifische Organisationseinheiten vorgestellt: Buchungskreis, Sparte, Werk, Kreditkontrollbereich, Versandstelle, Ladestelle, Lagerort und Einkaufsorganisation.

Stammdaten sind ein Herz des Systems. Ohne vollständige und gut gepflegte Stammdaten können SAP-Systeme nicht optimal und effektiv funktionieren. In **Kapitel 2**, »Stammdaten für den Vertrieb«, werden daher die wichtigsten Stammdaten beschrieben. Beginnend mit dem (neuen) Geschäftspartnerkonzept werden nacheinander weitere Stammdaten wie Kunden und Material beschrieben. Denn diese Daten benötigen Sie, um einen Auftrag anzulegen, zu liefern, zu fakturieren und zu buchen. Auch Benutzerstammdaten spielen hier eine Rolle und werden im Rahmen dieses Kapitels vorgestellt.

Teil II Mit Teil II, »Vertriebsprozesse – Verkauf, Versand und Fakturierung«, beginnen wir das Customizing der wichtigsten Vertriebsprozesse Verkauf, Versand und Fakturierung. Der typische *Vertriebsprozess* besteht aus vier Phasen:

1. *Vertriebsunterstützung*
2. *Verkauf*: Anfrage, Angebot, Auftrag
3. *Versand*: Lieferung und Transport
4. *Fakturierung*: Rechnungen

In der Phase der Vertriebsunterstützung wird Kontakt mit potenziellen Kund*innen aufgenommen, entweder telefonisch oder persönlich. Diese Aktivitäten können auch verwaltet und dokumentiert werden. Die aus SAP ERP bekannten Transaktionen der Vertriebsunterstützung (z. B. VCO1N) sind in SAP S/4HANA allerdings blockiert und dürfen nicht mehr genutzt

werden. Es empfiehlt sich, dafür die Lösung SAP Customer Experience zu verwenden (siehe die Einführung zu Kapitel 3). In der Verkaufsphase werden die Kundenanfragen bearbeitet bzw. Angebote erstellt. Danach können die Kundenaufträge angelegt werden. In der Versandphase wird die Lieferung vorbereitet, und anschließend wird geliefert. Die letzte Vertriebsphase umfasst die Fakturierung, d. h. die Rechnungserstellung.

Kapitel 3, »Verkauf«, beschäftigt sich, wie der Name vermuten lässt, mit dem Verkauf. In diesem Kapitel liegt der Fokus auf dem Auftrag, daher betrachten wir zunächst die Auftragsarten, Positions- und Einteilungstypen, bevor wir uns den Auftragsoptionen (Sperrmöglichkeiten, Auftragsgründe, Schnelländerungen) und der Darstellung des Belegflusses widmen. Abschließend wird die Retourenabwicklung vorgestellt.

Nach der Anlage des Auftrags muss dieser geliefert werden. In **Kapitel 4**, »Versand«, betrachten wir also das Customizing der Lieferung. Angefangen mit der allgemeinen Lieferabwicklung und den Lieferarten werden die Leser*innen Schritt für Schritt durch weitere Funktionen wie Verladung, Verpackung oder Warenbewegungen geführt. Abschließend geht es um Versandstellen und die Routenfindung.

Sobald der Auftrag geliefert wurde, folgt die Erstellung der Rechnung an den Kunden. Zunächst stellen wir in **Kapitel 5**, »Fakturierung«, die Grundlagen der Abwicklung und die verschiedenen Fakturaarten vor. Danach werden die Optionen für die Fakturierung und anschließend komplexe Themen wie Steuern oder interne Verrechnung behandelt. Sie finden in diesem Kapitel außerdem Informationen zu den wichtigsten SD-Konfigurationen im Customizing der Fakturierung.

Teil III, »Vertriebsfunktionen in SAP S/4HANA«, beschreibt die zentralen Customizing-Einstellungen der Grundfunktionen im Vertrieb. In **Kapitel 6**, »Preisfindung«, erläutern wir eine der wichtigsten Funktionen im Vertrieb. Vorgestellt werden die Hauptelemente Konditionsart, Konditionstabelle, Konditionsliste, Zugriffsfolge und Kalkulationsschema sowie Konditionsausschluss. Anschließend behandeln wir die Themen Kopiersteuerung und Ausschluss. In **Kapitel 7**, »Verfügbarkeitsprüfung und Bedarfsübergabe«, wird das Thema der Verfügbarkeit von Artikeln bzw. die Übergabe an die Disposition vorgestellt.

Kapitel 8, »Weitere wichtige Grundfunktionen«, fasst mehrere Themen zusammen, die für das Customizing von SAP S/4HANA Sales wichtig sind. Abschnitt 8.1, »Naturalrabatt«, umfasst die automatische Findung für Naturalrabatte inkl. der Steuerung. In Abschnitt 8.2, »Bonuskauf«, wird die automatische Bonuskauffindung im Zusammenhang mit der Konditionstechnik

Teil III

erklärt. Abschnitt 8.3, »Materialeingabe«, beschreibt die Customizing-Einstellungen für verschiedene Techniken der Materialeingabe, die eine wichtige Rolle bei der Auftragserfassung spielen. Abschnitt 8.4, »Dynamischer Produktvorschlag«, beschäftigt sich mit dem dynamischen Produktvorschlag und ergänzt die Informationen aus Abschnitt 8.3. Der Verkauf weiterer Produkte für zusätzlichen Umsatz, das sogenannte Cross-Selling, ist Thema von Abschnitt 8.5, »Cross-Selling«. Abschnitt 8.6, »Chargen und Serialnummern«, stellt die Steuerung und Findung von Artikeln mit Chargen- oder Serialnummern vor. Abschnitt 8.7, »Ausgabesteuerung und Nachrichtenfindung«, beschäftigt sich ausführlich mit der neuen Funktion der Nachrichtenfindung in SAP S/4HANA namens BRFPplus, die neben der klassischen Konditionstechnik (Transaktion NACE) genutzt werden kann. Die Customizing-Einstellungen für die Prüfung der Belege auf Vollständigkeit finden Sie in Abschnitt 8.8, »Unvollständigkeitsprüfung«. Abschnitt 8.9, »Partnerfindung«, liefert eine umfassende Beschreibung der Customizing-Einstellungen für die automatische Partnerfindung beim Anlegen von Auftrag, Lieferung und Faktura. Abschnitt 8.10, »Textsteuerung«, beschreibt den Einsatz und das Customizing von Texten im SAP-System. Es handelt sich hierbei um Hinweise, Vorschriften und Erläuterungen im Kunden-/Lieferantenstamm bzw. um Auftragsbestätigungen und Lieferungen. In Abschnitt 8.11, »Erlöskontenfindung«, werden die Einstellungen für die Erlöskontenfindung und die Zuordnung der Kostenstellen erklärt.

Teil IV Und damit kommen wir zum letzten Teil des Buches, nämlich Teil IV, »Kreditrisikouberwachung, Reporting und ABAP«. Er besteht aus folgenden Kapiteln: Das Financial Supply Chain Management in SAP S/4HANA und damit das umfassende Customizing für das Kreditmanagement ist Thema von **Kapitel 9**, »SAP Credit Management«. In **Kapitel 10**, »Auswertungen«, lernen Sie einige praktische Reporting-Möglichkeiten kennen, die SAP S/4HANA bietet, bevor wir mit **Kapitel 11**, »ABAP – Grundlagen und Debugging«, noch eine Einführung in mögliche Erweiterungen der SAP-Funktionalität (User-Exits) anschließen. Abgerundet wird dieses Kapitel durch eine kurze Erklärung zum Debugging-Prozess und zu entsprechenden Tools. Mit dem abschließenden **Kapitel 12**, »Zusammenfassung«, lassen wir noch einmal kurz den Buchinhalt Revue passieren und geben Ihnen einige Tipps dazu, wie Sie Ihre SAP-Projekte erfolgreich realisieren können und was Sie dabei berücksichtigen sollten.

Anhang Am Ende des Buches gibt es auch noch einen praktischen Anhang mit einem Glossar, einer Liste wichtiger Transaktionen und Apps, einem kurzen Literaturverzeichnis und dem Index zum schnellen Nachschlagen.

Geschlechtergerechte Sprache

Wir verwenden in diesem Buch geschlechtergerechte Sprache in der Sternschreibweise, wo immer es konkret um Personen geht. Um ein besseres Verständnis zu gewährleisten, haben wir jedoch in folgenden Fällen darauf verzichtet: bei Begriffen, die sich in der Regel auf Unternehmen beziehen, bei (technischen) Rollen sowie bei Systembezeichnungen, die so auf der Benutzeroberfläche zu sehen sind, z. B. »Kunde«, »Benutzer« oder »Regulierer«.

Sie finden in diesem Buch viele grau hinterlegte Informationskästen, die Ihnen wichtige und interessante Zusatzinformationen bieten. Neben diesen Kästen sehen Sie verschiedene Symbole zur Orientierung:

- Dieses Symbol steht für Begriffserklärungen, interessante Hinweise, weiterführende Themen oder kleine Exkurse.
- Mit diesem Symbol werden Tipps und Tricks markiert, die Ihnen die Arbeit erleichtern.
- Dieses Symbol warnt Sie vor häufigen Fehlern oder möglichen Problemen. Seien Sie mit auf diese Weise gekennzeichneten Funktionen besonders vorsichtig, denn sie verändern Ihre Einstellungen nachhaltig (und manchmal sogar unwiderruflich).

Danksagung

Mein aufrichtiger Dank gilt meiner Familie und besonders meiner Frau Olesia und meiner Tochter Nicole, die mir trotz der Einschränkungen für unser Familienleben in den letzten eineinhalb Jahren ermöglicht haben, dieses Buch zu schreiben.

Außerdem möchte ich mich bei Martin Bohren bedanken, der das Buch inhaltlich geprüft und mir sehr viele Tipps gegeben hat, um es noch verständlicher zu gestalten. Aber nicht nur er hat mit seinen hilfreichen Hinweisen und fachlichen Anregungen die Qualität des Buches verbessert, auch Helmut Sonnleitner und Stefan Sonnleitner von der SOCO – IT Consulting GmbH, die das Buch gemeinsam gegengelesen und zusätzliche wertvolle Ratschläge gegeben haben, gebührt dafür ein herzliches Dankeschön.

Meiner Lektorin beim Rheinwerk Verlag, Maike Lübbers, danke ich für die jederzeit sehr konstruktive, offene und angenehme Zusammenarbeit.

Und zum Schluss möchte ich noch allen weiteren Kolleginnen und Kollegen, die ihrerseits zur Veröffentlichung dieses Buches beigetragen haben, meinen Dank für ihre Unterstützung aussprechen.

Ich wünsche Ihnen viel Freude beim Lesen!

Mikolaj Kowalski