

Diese Leseprobe haben Sie beim
 edv-buchversand.de heruntergeladen.
Das Buch können Sie online in unserem
Shop bestellen.
[Hier zum Shop](#)

Einleitung

In den letzten Jahren bzw. Jahrzehnten hat die SAP-Software (SAP R/3 sowie der Nachfolger SAP ERP) als integriertes betriebswirtschaftliches Anwendungssystem seinen Siegeszug durch die Unternehmen der ganzen Welt angetreten. Was macht den Erfolg dieser Software aus? Warum setzen so viele Unternehmen verschiedener Branchen und unterschiedlicher Größe dieses System zur Unterstützung der Prozesse im Unternehmen ein? Die Antwort ist klar und einfach: Es bietet die wichtigsten Komponenten (Vertrieb, Produktion, Materialwirtschaft, Finanzbuchhaltung und Controlling) und vor allem deren integrierte Anwendung. Außerdem können Funktionen und Prozesse über das Customizing an die unterschiedlichen Anforderungen der jeweiligen Unternehmen angepasst werden.

Am 7. Oktober 2020 hat SAP das On-Premise-Release *SAP S/4HANA 2020* auf den Markt gebracht. Erstmals nach den Releases 1511, 1610, 1709, 1809 und 1909 ist SAP von seiner Nomenklatur nach dem Schema YYMM – Jahr und Monat – abgewichen und hat die aktuelle Produktversion nur nach ihrem Erscheinungsjahr – ohne Monat – benannt. Demnach ist davon auszugehen, dass diese Namensgebung für die zukünftigen On-Premise-Releases beibehalten wird. Für SAP S/4HANA Cloud erscheinen jedes Jahr vier Releases. Hier ist damit zu rechnen, dass SAP die frühere On-Premise-Namenskonvention YYMM zukünftig für die Cloud-Releases vorbehält.

Mit dem neuen Release SAP S/4HANA 2020 stehen den Nutzern insgesamt 1.271 Anpassungen und kleinere, aber auch größere Neuerungen zur Verfügung. In diesem Praxishandbuch konzentrieren wir uns auf die vertriebs- und verkaufsspezifischen Innovationen. Um welche neuen Funktionen es sich genau handelt, erfahren Sie am Ende dieses Kapitels. Inzwischen sind bereits weitere Releases unter SAP S/4HANA, die sogenannten Feature Pack Stacks (FPS01 und FPS02), verfügbar, die wiederum Anpassungen und neue Funktionen beinhalten. Aber machen wir nun einen Schritt zurück zu den Anfängen der Entwicklung von SAP S/4HANA.

Als SAP im Jahr 2015 das neue System SAP S/4HANA präsentierte, stellten sich viele die Frage, ob es sich hierbei wirklich um ein neues System handelt oder lediglich um einen Nachfolger von SAP ERP. SAP selbst positioniert sich klar und beschreibt SAP S/4HANA als komplett neues System. Auch in den entsprechenden Marketingmaterialien von SAP zeigt sich das deutlich, wird hier nun nicht mehr von Modulen wie Vertrieb oder Produktion, sondern von Funktionen wie SAP S/4HANA Sales oder SAP S/4HANA Manufacturing gesprochen. Auch die Oberfläche wurde überarbeitet. Der Einstieg

Neues On-Premise-
Release: SAP
S/4HANA 2020

Von SAP ERP nach
SAP S/4HANA

für die Anwender kann unter SAP S/4HANA nicht nur über das SAP GUI, sondern auch über das neue SAP Fiori Launchpad erfolgen. In Zukunft werden die Enduser vielleicht komplett auf das SAP Fiori Launchpad wechseln und nur noch die Key-User und Consultants auf der GUI, als eine Art Expertenmodus für die relevanten Einstellungen, arbeiten.

Sie als Betrachter des Systems, vor allem mit langjähriger SAP-Erfahrung, werden womöglich erst einmal erstaunt sein. Immerhin gibt es das SAP GUI noch und das Menü schaut auch gleich bzw. sehr ähnlich aus, ebenso wie die Transaktionen. Der sogenannte Digital Core ist also zumindest für Sie als Anwender doch recht ähnlich, wenn man vom SAP Fiori Launchpad absieht.

SAP-HANA-Datenbank

Die Neuerungen befinden sich also eher unter der Motorhaube. Erst mit der SAP-HANA-Datenbank haben sich Möglichkeiten ergeben, die vorher so nicht da waren. Viele redundante Daten konnten zusammengelegt werden, so gibt es an zahlreichen Stellen ein neuartiges Datenmodell. Viele Funktionen konnten überarbeitet werden und werden auch in den weiteren Releases stetig aktualisiert und neu erfunden. Beispielsweise gibt es ein komplett neuartiges Konzept für die Materialbedarfsplanung. Ein weiterer wichtiger Punkt ist die Strategie der *Simplification*. Auch wenn der Begriff eine Vereinfachung suggeriert, steht dahinter etwas anderes. Mit Simplification meint SAP die Abschaffung unterschiedlicher Lösungen im gleichen Umfeld. Wenn es früher mehrere Wege gab, ein und dasselbe abzubilden, wird unter SAP S/4HANA nur noch ein Weg angeboten. So kann z. B. das Kreditmanagement in SAP S/4HANA nur noch mit SAP Financial Supply Chain Management abgebildet werden.

Zusätzlich werden Sonderfunktionen aus anderen Systemen nach und nach in SAP S/4HANA integriert bzw. neu entwickelt, wie etwa die Funktion *advanced Available-to-Promise (aATP)*. Außerdem stehen neben den SAP-Produkten, die in SAP S/4HANA integriert sind, auch Funktionen zur Verfügung, die über die Cloud angebunden werden können, wie Künstliche Intelligenz (KI), Machine Learning und erweiterte Analysen. Damit haben Sie die Möglichkeit, ein modernes und intelligentes ERP-System zu gestalten, um Ihre Geschäftsprozesse mit intelligenter Automatisierung zu unterstützen und die damit verbundenen Daten in Echtzeit zu transformieren.

Sämtliche Systembeispiele, die Sie in diesem Buch finden, wurden in SAP S/4HANA 2020 FPSOI durchgeführt. Die beschriebenen Geschäftsprozesse haben sich im zum Zeitpunkt der Drucklegung dieses Buches aktuellen Release SAP S/4HANA 2021 nicht oder nur unwesentlich geändert.

An den Stellen, an denen wir mit einer SAP-Fiori-App arbeiten, weisen wir explizit darauf hin. Durch den Umstieg auf SAP S/4HANA ändert sich an den

meisten Stellen nicht viel im Ablauf der Prozesse. Sollte es aber zu Änderungen und Umstellungen kommen, gehen wir in dem entsprechenden Kapitel gezielt darauf ein. Die technischen Änderungen und Anpassungen in den Stammdaten, die sich durch SAP S/4HANA ergeben, erläutern wir und geben immer wieder einen Einblick in die verfügbaren SAP-Fiori-Apps.

Gehen wir nun noch auf die Innovationen ein, die das On-Premise-Release SAP S/4HANA 2020 im Hinblick auf Sales bietet: Mit den *intelligenten Produkt- und Mengenvorschlägen* wird der Vertrieb in seiner operativen Arbeit unterstützt. Sobald Kundendaten eingegeben werden, schlägt das SAP-System dem Nutzer automatisch Produkte und Mengen vor. Diese Vorschläge basieren auf historischen Daten, wobei die Funktionen der Materiallistung und des Materialausschlusses berücksichtigt werden. Insbesondere Verkaufsmitarbeiter, die für ihre Kunden wiederkehrende Bestellungen anlegen, profitieren von dieser Innovation. Zusätzlich ermöglicht der intelligente Produkt- und Mengenvorschlag eine Prognose, ob die Mengen der bestellten Produkte zu- oder abnehmen werden. Insgesamt kann mit dieser Funktion die Verkaufsabwicklung effizienter gestaltet werden.

Im Umfeld der Vertriebsprozesse hat SAP die Fiori-App **Vorläufige Fakturen anlegen** entwickelt. Damit kann der User einen Vorabfakturausdruck erstellen, bevor er entscheidet, ob er eine echte Faktura anlegen möchte. Es handelt sich dabei um einen optionalen Beleg, der zwischen dem Quellbeleg (beispielsweise einer Gutschriftsanforderung) und dem finalen Beleg (z. B. einer Gutschrift) erstellt wird und noch keine offenen Posten an die Finanzbuchhaltung übergibt. In der Praxis kann dieser Beleg genutzt werden, um bei Verhandlungen mit dem Kunden flexibel zu agieren und die Vorabfaktura immer wieder anzupassen, bevor die eigentliche Endabrechnung erfolgt.

Die weiterhin verfolgte Strategie von SAP, die Arbeit der Nutzer auf die sogenannte Fiori-Oberfläche zu transformieren, wird u. a. auch durch ein neues Dashboard in der *Analytics Cloud* untermauert. Dieses zeigt Ihnen alle relevanten KPIs (Key Performance Indicators) des Kunden an. Diverse Kundendaten, zum Auftragseingang, Umsatzvolumen bis hin zur Anzahl der Kundenaufträge pro Monat, helfen dem Vertrieb in seiner täglichen Arbeit.

Zielgruppe des Buches

Das Buch richtet sich grundsätzlich an alle, die sich mit der Abbildung von Vertriebsprozessen in SAP S/4HANA beschäftigen und sich dabei vor allem auch für die Schnittstellen zu den angrenzenden Anwendungen in Finanz-

Innovationen in
SAP S/4HANA 2020
Sales

wesen, Controlling, Materialwirtschaft und Produktion interessieren. SAP-Kenntnisse sind nicht erforderlich, aber grundlegendes IT-Wissen wird die Lektüre erleichtern. Das Buch ist vor allem für jene geschrieben, die sich anschließend auf Basis einer soliden Grundlage detailliert mit dem Thema auseinandersetzen wollen. Es richtet sich damit gleichermaßen an Beschäftigte in Fach- und IT-Abteilungen, Projektleiter und Berater. Das Buch ersetzt selbstverständlich keine vollständige Dokumentation (siehe <http://help.sap.com>) und auch keine Schulung in der Anwendung oder im Customizing. Es dient vielmehr als gezielte Vorbereitung, um mehr Nutzen aus Schulungen zu ziehen und die Informationen aus der Dokumentation effektiver einzusetzen.

IT, Betriebswirtschaft und Mensch

Neben dem Zusammenspiel zwischen betriebswirtschaftlich-organisatorischen Anforderungen und der technischen Umsetzung in der Software ist der Mensch ein weiterer wichtiger Erfolgsfaktor für ein gelungenes Einführungsprojekt von SAP S/4HANA. Berater und IT-Mitarbeiter dürfen sich dabei nicht ausschließlich auf technische Aspekte fokussieren, sondern müssen auch betriebswirtschaftliches Know-how mitbringen. Und Key-User (Power-User) dürfen sich umgekehrt nicht auf die betriebswirtschaftlichen Aspekte beschränken. Vielmehr ist es entscheidend, dass Key-User die grundsätzlichen Gestaltungsmöglichkeiten von Funktionen und Prozessen kennen, um gemeinsam mit Beratern und IT-Mitarbeitern die bestmöglichen Lösungen zu schaffen. Dazu gehört auch ein Grundverständnis vom Customizing, wie es dieses Buch vermittelt. Gerade für Key-User ist das Buch deshalb ein guter Einstieg in das Thema. Denn erst eine optimale Abstimmung zwischen Betriebswirtschaft, Mensch und IT schafft die besten Voraussetzungen für eine erfolgreiche Einführung und anschließend eine effiziente Nutzung von SAP S/4HANA.

Ziel des Buches

Das Ziel dieses Buches ist es, Ihnen grundlegende Kenntnisse der wesentlichen Gestaltungsmöglichkeiten bei der Abbildung von Geschäftsprozessen mit SAP S/4HANA zu vermitteln. Es geht darum, den Zusammenhang zwischen Einstellungen im Customizing und dem Ablauf von Funktionen und Prozessen in der Anwendung deutlich zu machen. Dabei wollen wir den Vertrieb (SAP S/4HANA Sales) nicht als isolierte Anwendung betrachten, sondern wir beleuchten das prozessorientierte Zusammenspiel von Vertrieb, Produktion, Materialwirtschaft, Controlling und Finanzbuchhaltung zur Optimierung betrieblicher Wertschöpfungsketten. Immer werden dabei

auch die zahlreich neu entwickelten SAP-Fiori-Apps berücksichtigt, die die tägliche Arbeit der Anwender in Zukunft entscheidend verändern werden.

Aufbau des Buches

In Teil I, »Grundlagen des Vertriebs mit SAP S/4HANA«, erläutern wir die Grundstrukturen der Software. Dabei stehen die Abbildung der Unternehmensorganisation und der Aufbau der Stammdaten im Mittelpunkt.

Grundlagen des Vertriebs mit SAP S/4HANA

Kapitel 1, »Überblick über SAP S/4HANA«, gibt Ihnen eine grundlegende Orientierung. Hier werden vor allem die In-Memory-Technologie, die Architektur und die wesentlichen Änderungen von SAP S/4HANA im Vergleich zu einem SAP-ECC-System vorgestellt.

Organisationseinheiten sind eine wichtige Grundlage, um ein Unternehmen innerhalb von SAP S/4HANA abzubilden. In Kapitel 2, »Organisationseinheiten«, werden Sie die aus Vertriebsicht wichtigsten Einheiten kennenlernen.

Kapitel 3, »Stammdaten«, fokussiert sich auf weitere wichtige Grundlagen. Dabei haben wir in dieser neuen Auflage die Stammdaten noch mehr von den Vertriebsfunktionen, siehe Teil II, getrennt, um diese zwei Bereiche klar voneinander zu differenzieren. Das gibt Ihnen eine noch bessere Struktur, damit Sie möglichst schnell die verschiedenen Komponenten in SAP S/4HANA Sales kennenlernen und zum Schluss zusammensetzen können. Stammdaten sind wesentliche Informationen, die für einen reibungslosen Prozessablauf in SAP S/4HANA unverzichtbar sind. Die für das Buch relevanten Vertriebsstammdaten rücken wir in diesem Kapitel in den Mittelpunkt. Besonders im Fokus steht der Geschäftspartner, der in SAP S/4HANA obligatorisch ist.

In Teil II, »Vertriebsfunktionen in SAP S/4HANA«, geben wir Ihnen einen Überblick über alle wichtigen Vertriebsfunktionen, jeweils verbunden mit den betriebswirtschaftlichen Grundlagen, den wesentlichen Bestandteilen und einfachen Systembeispielen. Zusätzlich umfasst dieser Buchteil auch die Integration in das Rechnungswesen und eine Beschreibung des Universal Journals. Dabei haben wir die Funktionen thematisch unterteilt. Im ersten Teil gehen wir auf die grundlegenden Vertriebsfunktionen ein, also diejenigen, die nahezu jedes Unternehmen in der Praxis im Einsatz hat. Anschließend beschreiben wir einige spezielle Funktionen unter SAP S/4HANA Sales, die Ihnen einen deutlichen Mehrwert bieten können.

Vertriebsfunktionen in SAP S/4HANA

Kapitel 4, »Grundlegende Vertriebsfunktionen«, befasst sich u. a. mit den folgenden Fragen: Sind genügend Waren zur Auftrags Erfüllung auf Lager

und wann kann ich meinen Kunden beliefern? Welche Preise gebe ich an meinen Kunden weiter? Erhält mein Kunde eine Auftragsbestätigung, einen Lieferschein oder einen Rechnungsausdruck? Wie gehe ich mit Chargen und Serialnummern um? Diese Fragen werden mit den Funktionen *Verfügbarkeitsprüfung*, *Versandterminierung*, *Preis-*, *Nachrichten-* und *Chargenfindung* sowie *Serialnummern* beantwortet.

Nach den grundlegenden Vertriebsfunktionen gehen wir in **Kapitel 5**, »Spezielle Vertriebsfunktionen«, auf besondere Komponenten innerhalb der SAP-S/4HANA-Vertriebsabwicklung ein. Mit dem neuen Release SAP S/4HANA 2020 steht Ihnen die Funktion *intelligente Produkt- und Mengenvorschläge* zur Verfügung. Zudem können Sie mit *Kreditmanagement* herausfinden, ob Ihre Kunden ein finanzielles Risiko für Sie darstellen. Die *dynamischen Workflows* haben wir neu in diese Auflage eingebunden. Außerdem werden in diesem Kapitel noch weitere spezielle Funktionen beschrieben.

Der Vertrieb ist ein wichtiger Datenlieferant für das Management und trägt maßgeblich zur Messung von Erfolg oder Misserfolg bei. Daher wird in Kapitel 6, »Integration in das Rechnungswesen«, ebendiese Form der Berechnung thematisiert. Ferner gehen wir auf das Universal Journal, eine weitere Neuerung in SAP S/4HANA, ein.

Vertriebsprozesse in SAP S/4HANA

Nachdem Sie die Funktionen kennengelernt haben, werden in Teil III, »Vertriebsprozesse in SAP S/4HANA«, die Vertriebsprozesse in den Blickpunkt gerückt – auch hier wieder in Verbindung mit betriebswirtschaftlichen Grundlagen und SAP-Systembeispielen aus unterschiedlichen Branchen. Abgerundet wird dieser Buchteil mit dem Thema Reporting mit SAP S/4HANA Embedded Analytics.

Der Verkaufsbeleg ist auch unter SAP S/4HANA das zentrale Objekt der Auftrags erfassung und -bearbeitung durch einen Anwender und damit die Basis für die meisten Aktivitäten im Vertriebsumfeld. In Kapitel 7, »Der Verkaufsbeleg«, vermitteln wir Ihnen den Aufbau der Belegstruktur und die wichtigsten Grundlagen im Vertriebsprozess. Zudem gehen wir auf die SAP-Fiori-Apps **Prozessablauf** und **Belegfluss** ein, die eine neue, frische grafische Aufbereitung des Belegflusses darstellen.

Kapitel 8, »Terminauftragsabwicklung«, vereint das erlernte Wissen der vorherigen Kapitel. Wir durchlaufen in der Terminauftragsabwicklung einen kompletten Vertriebsprozess (End-to-End), beginnend bei der Erfassung einer Kundenanfrage bis hin zur Rechnungsstellung. Die Terminauftragsabwicklung ist der meistgenutzte Vertriebsprozess und die Basis für weitere Varianten von Vertriebsprozessen.

Kapitel 9 handelt von der Streckenauftragsabwicklung, einer oft genutzten Möglichkeit, um Kunden mit den bestellten Waren zu versorgen. Der Kunde wird nicht direkt vom verkaufenden Unternehmen beliefert, sondern unmittelbar vom eigenen Lieferanten des Verkäufers. Die Zahlung des Kunden erfolgt jedoch nicht an den Lieferanten, sondern wie gewohnt an das verkaufende Unternehmen.

Kapitel 10, »Konsignationsabwicklung«, beschreibt, wie der Kunde ein Lieferantenlager auf seinem eigenen Gelände beherbergt. Die Waren bleiben bis zur Entnahme im Besitz des Lieferanten. Eine geringe Kapitalbindung aufseiten des Kunden und eine kurze Lieferzeit sind die zentralen Vorteile.

Bei Aufträgen mit langer Laufzeit (beispielsweise im Projektgeschäft) sind Einmalzahlungen ungeeignet. In Kapitel 11, »Fakturierungspläne und Anzahlungsabwicklung«, lernen Sie Möglichkeiten kennen, wie man mit Fakturierungsplänen mehr als einen Zahlungstermin pro Auftrag umsetzen kann.

Kapitel 12, »Leihgut- und Mietabwicklung«, zeigt, wie Sie innerhalb von SAP S/4HANA eine Leihgutabwicklung realisieren können. Ähnlich wie bei der Konsignationsabwicklung geht die Ware zunächst nicht in Kundenbesitz über. Die Leihgutabwicklung wird vor allem zur Bereitstellung von Warenproben genutzt sowie bei wiederverwendbaren Verpackungen oder zum Verleih eines Geräts.

Die Abwicklung von Kundenretouren führt häufig zu größerem Aufwand beim verkaufenden Unternehmen. In Kapitel 13, »Retourenabwicklung«, zeigen wir zwei gängige Möglichkeiten, um dieses Szenario in der SAP-Standardsoftware umzusetzen.

Kapitel 14, »Gut- und Lastschriften«, zeigt, wie man Kunden nachträglich finanziell belasten oder entlasten kann. In Verbindung mit diesem Prozess gibt es meistens keine Lieferungen. Einsatzszenarien können z. B. sein: ein zu hoher bzw. zu geringer Rechnungsbetrag oder eine schadhafte Lieferung. Diese Missstände müssen nachträglich abgewickelt werden.

Kapitel 15, »Zentrale Reklamationsbearbeitung«, zeigt eine weitere Möglichkeit, wie Sie mit SAP S/4HANA einen Retourenprozess umsetzen können. Mit der zentralen Reklamationsabwicklung können aus einer zentralen Transaktion heraus mehrere unterschiedliche Prozesse gestartet werden.

Kapitel 16, »Rahmenverträge«, ist für Unternehmen interessant, die eine geregelte Partnerschaft mit ihren Lieferanten unterhalten wollen. Liefersicherheit (Liefertermine) und Preisabsprachen sind meist die treibende Kraft für Rahmenverträge. In SAP S/4HANA stehen z. B. mit Lieferplänen

und Kontrakten Möglichkeiten zur Verfügung, um solche Rahmenverträge mit den Lieferanten abzubilden.

Kapitel 17, »Cross-Company-Geschäfte«, beschreibt einen Cross-Company-Prozess. Dieser Prozess wird von Unternehmen verwendet, die in mehrere rechtlich selbstständige Einheiten strukturiert sind, die sich aber im Vertriebsprozess gegenseitig unterstützen und Geschäfte miteinander abwickeln und untereinander verrechnen.

Kapitel 18, »Reporting mit SAP S/4HANA Embedded Analytics«, beschreibt die Möglichkeit, wie Sie kennzahlenbasierte Analysen und Berichte mit SAP S/4HANA Embedded Analytics oder mit dem externen SAP Business Warehouse und Tools aus dem SAP-BusinessObjects-Paket erstellen. Wir gehen hier auch auf die Unterschiede der einzelnen Reportingszenarien ein, um Ihnen einen besseren Überblick zu ermöglichen.

Gestaltung von
Wertschöpfungs-
ketten

In Teil IV, »Gestaltung von Wertschöpfungsketten in SAP S/4HANA«, zeigen wir das komponentenübergreifende Zusammenspiel in unterschiedlichen Szenarien der Massenfertigung, Kundeneinzelfertigung und Projektfertigung.

In Kapitel 19, »Lagerverkauf mit Chargenfertigung«, greifen wir das in Teil II, »Vertriebsfunktionen in SAP S/4HANA«, vermittelte Wissen bezüglich Chargen auf und wenden dieses nun auf eine komplette Wertschöpfungskette an. Innerhalb dieses Kapitels beschreiben wir den kompletten Prozess zum Lagerverkauf von Produkten mit Chargenpflicht.

Kapitel 20, »Vorplanung ohne Endmontage«, zeigt den kompletten Prozess der Vorplanung ohne Endmontage. Hohe Lagerbestände, wie beispielsweise bei der Herstellung von Fertigerzeugnissen (Vorplanung mit Endmontage), oder lange Lieferzeiten (Kundeneinzelfertigung) stellen oft ein Problem dar. Dieser Prozess zeigt einen Mittelweg.

Während Kapitel 19 und Kapitel 20 Prozesse aus der Massenfertigung zeigen, beschreiben wir in Kapitel 21, »Kundeneinzelfertigung«, das komplette Gegenteil: Das Produkt wird speziell für einen Kunden ganz individuell entwickelt und gefertigt. Dieser Prozess ist besonders für Spezialmaschinenbauer mit einer kleinen, aber komplexen Stückzahl interessant.

In Kapitel 22, »Projektfertigung«, werden Sie eine besondere Form der Kundeneinzelfertigung kennenlernen. Innerhalb dieser Wertschöpfungskette wird, wie bei der Kundeneinzelfertigung, ein kundenindividuelles Produkt produziert. Dieser Prozess verlangt jedoch den Einsatz der Komponente Projektsystem, um der Komplexität dieses Produktes gerecht zu werden. Daraus ergeben sich deutliche Unterschiede zur Kundeneinzelfertigung.

Kapitel 23, »Weitere Szenarien«, beschreibt in Kurzform einige weitere Wertschöpfungsketten, die mit SAP S/4HANA umgesetzt werden können.

In Teil V, »Technologien und systemübergreifende Geschäftsprozesse«, erweitern wir die Perspektive auf die Möglichkeiten zur Abbildung system- und unternehmensübergreifender Geschäftsprozesse.

Technologien und
systemübergrei-
fende Geschäfts-
prozesse

In Kapitel 24, »Integrationstechnologie«, stellen wir Ihnen den SAP Business Client und die SAP Business Technology Platform vor.

In Kapitel 25, »SAP Fiori Launchpad«, greifen wir ein sehr aktuelles Themengebiet auf: die Abbildung der Geschäftsprozesse in der neuen Oberfläche unter SAP S/4HANA. Wir zeigen den Aufbau und die Einrichtung des SAP Fiori Launchpads anhand einer ausgewählten Vertriebsrolle und speziellen SAP-Fiori-Apps.

Die thematische Einführung und der Umgang mit SAP Extended Warehouse Management (EWM), SAP S/4HANA International Trade und SAP Transportation Management (TM) wird in Kapitel 26, »Übergreifende Geschäftsprozesse«, angerissen.

Kapitel 27, »CRM mit SAP Customer Experience«, widmet sich dem Thema Customer Relationship Management (CRM) und zeigt, wie CRM durch die Lösung SAP Customer Experience in SAP S/4HANA umgesetzt wird.

In Kapitel 28, »Unternehmensübergreifende Auftragsabwicklung«, erläutern wir basierend auf den zuvor erarbeiteten Inhalten einen unternehmensübergreifenden Vertriebsprozess zwischen zwei Unternehmen.

Kapitel 29, »Migration von SAP ERP nach SAP S/4HANA«, beschreibt mögliche Umstellungsszenarien und die Werkzeuge, die SAP für den Umstieg auf das neue System zur Verfügung stellt.

Teil VI, »Notwendigkeit von Organisationsentwicklung«, geht noch einen Schritt weiter. Hierbei stellen wir die wichtigsten Prinzipien vor und nach der Einführung eines SAP-Systems heraus.

Notwendigkeit von
Organisations-
entwicklung

Organisationen sind vergleichbar mit lebenden Organismen. Jede Veränderung ihrer Abläufe kann weitreichende Folgen für alle Teile des gesamten Organismus haben. Diese Auswirkungen werden in Kapitel 30, »Auswirkungen der Unternehmenskultur«, vorgestellt.

Die Nutzung von SAP S/4HANA stellt in Ihrem Unternehmen eine Veränderung dar, die wiederum Anpassungen und Raum für Entfaltung, beispielsweise in der Zusammenarbeit der Fachbereiche, benötigt. Diese und weitere Einblicke gibt Kapitel 31, »Change Management«.

Dem folgt eine kurze, aber prägnante inhaltliche Zusammenfassung und ein Ausblick in Kapitel 32, womit wir das Buch thematisch abschließen.

Im Anhang finden Sie unter anderem ein nützliches **Glossar** sowie die im Buch erwähnten **Transaktionen** und zugehörigen **Menüpfade** sowie **SAP-Fiori-Apps**.

Danksagung

Als Autoren dieses Buches schmücken unsere Namen das Cover, aber bedanken möchten wir uns bei allen unseren Kollegen in der PIKON International Consulting Group (www.pikon.com) für ihre unentbehrliche Unterstützung. PIKON konzentriert sich als Beratungshaus mit dem Drei-Punkt-Ansatz (Mensch – IT – BWL) auf die Geschäftsfelder ERP, Business Intelligence (BI), Custom Development, Organisational Development und Managementberatung.

Schwerpunkt in diesem Buch ist die Anwendung von SAP S/4HANA im Bereich Sales. So werden unter anderem das SAP Fiori Launchpad, das neue Geschäftspartnerkonzept, SAP S/4HANA Embedded Analytics sowie die Migration auf SAP S/4HANA ausführlich behandelt. Das Grundkonzept des Praxishandbuches bleibt aber auch diesem Buch erhalten: Die Prozesse stehen im und bilden die Grundlage für eine erfolgreiche Nutzung von SAP S/4HANA. Neben den Kernprozessen im Vertrieb zeigen wir dabei auch deren Einbindung in anwendungsübergreifende Wertschöpfungsketten.

Zu unserem Beispiel in Kapitel 28, »Unternehmensübergreifende Auftragsabwicklung«, und zu Kapitel 24, »Integrationstechnologie«, hat Michael Kuc aus dem Team Custom Development mit seiner Erfahrung und Kompetenz einen wertvollen Beitrag geleistet. Herzlichen Dank an dieser Stelle für den engagierten Einsatz. Aber auch unserem Kollegen Oliver Dworschak sei gedankt für seinen Beitrag zu dem wichtigen Thema Reporting mit SAP S/4HANA Embedded Analytics (Kapitel 18). Die Informationen zu SAP Customer Experience und SAP Commerce Cloud in Kapitel 27 hat Jörg Kämpflein von der *innovate Software GmbH* beigesteuert. Das Unternehmen bietet Dienstleistungen im Bereich E-Commerce (SAP Commerce Cloud, SAP Customer Experience, Integrationen der Kreditkartenzahlung in SAP), CRM (SAP Cloud for Customer, SAP CRM on-premise) und vieles mehr an.

Einen weiteren wichtigen Beitrag haben Maximilian Stark und das Team Organisational Development in Teil VI geleistet. Sie zeigen anhand der Kapitel 30 und 31 die Notwendigkeit von Organisationsentwicklung und die damit einhergehenden Auswirkungen auf die Unternehmenskultur. Vielen Dank dafür.

Ein sehr großer Dank geht ebenfalls an Mike Biercher (Kapitel 6), Rauno Müller (Abschnitt 5.7 und diverser Input im Bereich der Neuerungen in SAP S/4HANA), Jürgen Neubronner (Grundcustomizing) und last but not least Khalid Abid, der durch seine großartige Unterstützung in vielen Kapiteln dieses Projekt möglich gemacht hat.

Des Weiteren bedanken wir uns bei allen Mitarbeitern der PIKON International Consulting Group, die, in welcher Form auch immer, ihren Teil zu diesem Werk beigetragen haben.

Danke Jochen Scheibler, dass wir dein Werk weiterführen und mit den neuesten Innovationen von SAP S/4HANA versehen konnten.

Ein herzliches Dankeschön gilt auch unseren Lektorinnen beim Rheinwerk Verlag, Maike Lübbers und Stefanie Häb, für die jederzeit konstruktive und gute Zusammenarbeit bei der Erstellung des Buches. Der Kontakt und die Abstimmungen waren stets offen und sehr angenehm.

Schließlich gilt unser Dank unseren Familien und Freunden, die uns während des Buchprojekts mit Rat und Tat unterstützt haben.

Danke Julia, dass du mir immer die Kraft und die Zeit gegeben hast, mich dem Buchprojekt zu widmen.

Martin Bohren, Michaela Hoffmann und Jochen Scheibler