


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

[Hier zum Shop](#)

Einleitung

Der Handel, d. h. der Einzel- und Großhandel, erlebt derzeit in einem noch nie da gewesenen Ausmaß einen Wandel und neue Herausforderungen. Verantwortlich dafür ist – neben sich verändernden Konsumentengewohnheiten – auch und gerade die zunehmende Digitalisierung der gesamten Ökonomie sowie exogene Faktoren wie Pandemien, Energiekrisen und Unterbrechungen der Wertschöpfungsketten. Im Einzelnen lassen sich die folgenden Trends feststellen:

- zunehmender Trend zu Lieferservices
- weiterwachsender Onlinehandel
- Verschmelzung von Online- und Offlinehandel zum No-Line-Handel
- weitere Digitalisierung der Filialen, z. B. durch Automatisierung des Check-outs
- eine durch die Digitalisierung entstandene neue Transparenz hinsichtlich der Preise, Produkteigenschaften und Bezugsquellen gegenüber den Kunden (auch mobil)
- Fokus auf Nachhaltigkeitsaspekte, womit auch die Transparenz der gesamten Wertschöpfungskette bis hin zu den Rohstoffen an Bedeutung zunimmt
- Kundenansprache in Echtzeit und zunehmend individualisiert (basierend auf Big-Data-Analysen)

Um diese Trends für sich zu nutzen oder sie gar aktiv mitzugestalten, bedarf es verlässlicher betriebswirtschaftlicher Informationssysteme als Ausgangslage. In diesem Sinne beschäftigen wir uns in diesem Buch mit dem SAP-Warenwirtschaftssystem im Handel *SAP S/4HANA Retail*. Dieses Buch richtet sich vornehmlich an Anwender, die entweder vor einer Implementierung stehen, die gerade dabei sind, SAP S/4HANA Retail einzuführen, oder die die Einführung bereits erfolgreich durchgeführt haben und weitere Möglichkeiten kennenlernen möchten, die die Welt von SAP S/4HANA Retail bietet. Darüber hinaus können Sie dieses Buch auch zur Einarbeitung und Vertiefung einzelner fachspezifischer Funktionsbereiche von SAP S/4HANA Retail heranziehen oder lediglich, um sich einen Gesamtüberblick über die Lösung zu verschaffen. Sie erhalten Einblick in die prozessunterstützenden Funktionen sowie in das Customizing, um ein tieferes technisches Verständnis zu erlangen.

Aufbau dieses Buches

Die einzelnen Kapitel dieses Buches bauen zwar aufeinander auf, bilden aber jeweils eine in sich geschlossene Einheit und können daher auch einzeln durchgearbeitet werden.

In **Kapitel 1**, »Architektur von SAP S/4HANA Retail«, erhalten Sie zunächst einen grundlegenden Überblick über die SAP-S/4HANA-Retail-Architektur und die wichtigsten angekoppelten Systeme sowie deren Interaktion. Darüber hinaus geben wir Ihnen einen Ausblick auf die weitere Entwicklung von SAP S/4HANA Retail in Form einer Roadmap.

Teil I, »Standardprozesse«, stellt umfassende Informationen zu den Prozessen und Funktionen von SAP S/4HANA Retail zur Verfügung.

In **Kapitel 2**, »Stammdaten«, erhalten Sie einen umfassenden Überblick über die Stammdaten in SAP S/4HANA Retail. Diese umfassen Organisationsstrukturen, Business Partner sowie weitere zentrale Konstrukte von SAP S/4HANA Retail wie Warengruppen, die Sortimentierung, Preise und Konditionen.

In **Kapitel 3**, »Data Governance und Datenaustausch«, beschäftigen wir uns mit den Themen Datenqualitätsmanagement und Qualitätssicherung. Außerdem gehen wir auf Datenpools ein und erläutern die Möglichkeiten, die SAP S/4HANA Retail zum Datenaustausch mit diesen Pools bereitstellt.

In **Kapitel 4**, »Beschaffung«, erläutern wir sämtliche Möglichkeiten, die SAP S/4HANA Retail im Rahmen des Einkaufs bietet. Das beinhaltet Rahmenverträge, Disposition und Bedarfsplanung, Bestellungen, Bestelloptimierung und Versand, Wareneingang, Rechnungsprüfung sowie den Konditionsvertrag. Darüber hinaus stellen wir Ihnen die unterschiedlichen Funktionen von SAP für Intelligent Replenishment vor.

In **Kapitel 5**, »Logistik und Warenverteilung«, erläutern wir die Möglichkeiten der SAP-S/4HANA-Retail-Lagerprozesse wie den Wareneingang, die Einlagerung von Ware und die Warenverteilung. Darüber hinaus erhalten Sie einen Einblick in die Funktion des Aufteilers – eines zentralen Logistikelements in SAP S/4HANA Retail. Weiterhin erhalten Sie einen Überblick zum Thema Embedded EWM für SAP S/4HANA Retail.

Durch den erhöhten Wettbewerbsdruck im Handel werden die Informationen am Point of Sale (POS) immer bedeutender für eine kundenindividuelle Marktbearbeitung. **Kapitel 6**, »Verkaufsprozesse und Point of Sale«, stellt Ihnen die Funktionen und Schnittstellen für diese Prozesse vor. Sie lernen die (mobilen) SAP-Fiori-Filialprozesse wie Inventur, Bestandsabfragen, Wareneingang, Filialauftrag und weitere Funktionen kennen. Darüber hinaus erhalten Sie Informationen darüber, wie sich Inventurdifferenzen durch Fraud Detection verringern lassen.

In **Kapitel 7**, »Finanzbuchhaltung in SAP S/4HANA Retail«, stellen wir Ihnen den Prozess des Abverkaufs und dessen Verbuchung im SAP-S/4HANA-Finanzwesen vor. Dies betrifft sowohl den Abverkauf an anonyme Kunden als auch den Abverkauf an einen bekannten Kunden am Beispiel einer Onlinebestellung.

In **Teil II**, »Erweiterte Retail-Prozesse«, beschreiben wir Spezialprozesse im Umfeld von SAP S/4HANA Retail (z. B. die Frischeabwicklung). Zu diesen Prozessen gehören auch die Funktionen, die ein SAP-S/4HANA-Retail-System erweitern, wie SAP Promotion Management, SAP Fashion Management und das Omnichannel Retailing. In diesem Teil erläutern wir auch, wie Sie SAP-Management-Informationssysteme an SAP S/4HANA Retail anbinden können.

In **Kapitel 8**, »Aktionen«, beschäftigen wir uns mit den Funktionen des Tools SAP Promotion Management, das als Application Bundle für das SAP Customer Activity Repository angeboten wird. Hier lernen Sie die über SAP S/4HANA Retail hinausgehenden Möglichkeiten der Promotionsplanung, die verschiedenen Promotionsarten, die Preisgestaltung sowie die Integration mit SAP S/4HANA Retail kennen.

Der Beschaffungsprozess im Handel ist komplex und unterscheidet sich je nach Sortiment. In **Kapitel 9**, »Sonderformen der Beschaffung«, gehen daher auf zwei Sonderformen der Beschaffung ein. Wir beschreiben die grundsätzlichen Funktionen und Abläufe in der Frischedisposition und gehen auch auf die Beschaffung von Dienstleistungen sowie die Schnittstellen zu SAP Ariba ein.

In **Kapitel 10**, »Fashion Management«, erläutern wir die planerischen und warentwirtschaftlichen Prozesse im textilen Einzelhandel. Dazu stellen wir Ihnen den geschlossenen Retail Loop im Bereich Fashion anhand eines Referenzmodells vor. Darauf aufbauend betrachten wir den Planungsprozess von der strategischen Finanzplanung bis zur Waren- und Sortimentsplanung. Darüber hinaus finden Sie Erläuterungen zur saisonalen Bestellabwicklung, der Bestellfreigabe und der Open-to-buy-Prüfung. Weiterhin stellen wir Ihnen die Lösung SAP S/4HANA for Fashion and Vertical Business vor.

Die Funktionen, die SAP im Rahmen der nahtlosen, kanalübergreifenden Kundenansprache, d. h. für das Omnichannel Retailing, bietet, erläutern wir in **Kapitel 11**, »Omnichannel Retailing«. Hier geht es unter anderem um die Integration von Aktionen aus SAP Promotion Management und Echtzeitbeständen aus dem SAP Customer Activity Repository sowie um die Marketing Automation mit SAP Emarsys und die Integration der gesamten Auftragsabwicklung.

Abschließend erfahren Sie in **Kapitel 12**, »Management-Informationssysteme«, wie Sie SAP-Tools wie SAP S/4HANA Embedded Analytics, SAP BW/4HANA, SAP Data Warehouse Cloud oder SAP Analytics Cloud unterstützen können. Sie erfahren auch, welche vielfältigen Möglichkeiten für die Analyse und das Reporting im Handel auf der Datenbasis von SAP S/4HANA Retail bestehen.

In hervorgehobenen Informationskästen finden Sie in diesem Buch Inhalte, die wissenswert und hilfreich sind, aber etwas außerhalb der eigentlichen Erläuterung stehen. Damit Sie die Informationen in den Kästen sofort einordnen können, haben wir die Kästen mit Symbolen gekennzeichnet:

[»] In Kästen, die mit diesem Symbol gekennzeichnet sind, finden Sie Informationen zu *weiterführenden Themen* oder wichtigen Inhalten, die Sie sich merken sollten.

[!] Dieses Symbol weist Sie auf *Besonderheiten* hin, die Sie beachten sollten. Es *warn*t Sie außerdem vor häufig gemachten Fehlern oder Problemen, die auftreten können.

[zB] *Beispiele*, durch dieses Symbol kenntlich gemacht, weisen auf Szenarien aus der Praxis hin und veranschaulichen die dargestellten Funktionen.

Danksagung

Ein ganz herzliches Dankeschön geht an alle Co-Autoren sowie an Frau Martina Püschel und Lilly Selzer, die uns bei allen Kapiteln tatkräftig, inspirierend und stets motivierend unterstützt haben.

Dr. Michael Anderer