

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

Auf einen Blick

TEIL I Einführung in den Vertrieb mit SAP S/4HANA

1	Organisationsstruktur	23
2	Stammdaten für den Vertrieb	65

TEIL II Vertriebsprozesse – Verkauf, Versand und Fakturierung

3	Verkauf	113
4	Versand	169
5	Fakturierung	207

TEIL III Vertriebsfunktionen in SAP S/4HANA

6	Preisfindung	277
7	Verfügbarkeitsprüfung und Bedarfsübergabe	315
8	Weitere wichtige Grundfunktionen	357

TEIL IV Kreditrisikoüberwachung, Reporting und ABAP

9	SAP Credit Management	497
10	Auswertungen	511
11	ABAP – Grundlagen und Debugging	533
12	Zusammenfassung	561

Inhalt

Einleitung	13
------------------	----

TEIL I Einführung in den Vertrieb mit SAP S/4HANA

1 Organisationsstruktur 23

1.1 Buchungskreis	26
1.2 Verkaufsorganisation	30
1.3 Vertriebsweg	36
1.4 Sparte	39
1.5 Vertriebsbereich	43
1.6 Verkaufsbüro und Verkäufergruppe	44
1.6.1 Verkaufsbüro	44
1.6.2 Verkäufergruppe	46
1.7 Weitere wichtige Organisationseinheiten im SAP-System	48
1.7.1 Werk	49
1.7.2 Lagerort	50
1.7.3 Versandstelle	52
1.7.4 Ladestelle	56
1.7.5 Transportdispositionsstelle	57
1.7.6 Kreditkontrollbereich	58
1.8 Konsistenzprüfung	60
1.9 Zusammenfassung	62

2 Stammdaten für den Vertrieb 65

2.1 SAP-Geschäftspartnerkonzept und -attribute	65
2.1.1 Nummernkreise für Geschäftspartner und Geschäftspartnergruppierung	68
2.1.2 Rollen des Geschäftspartners	74

2.2	Geschäftspartner allgemein	77
2.3	Geschäftspartner mit der Rolle »Kunde«	81
2.4	Kundenhierarchie	91
2.5	Materialstamm	95
2.6	Weitere wichtige Stammsätze	105
2.6.1	Kunden-Material-Infosatz	105
2.6.2	Benutzer- und Berechtigungsverwaltungsstamm	107
2.7	Zusammenfassung	109

TEIL II Vertriebsprozesse – Verkauf, Versand und Fakturierung

3 Verkauf 113

3.1	Auftragsabwicklung im Vertrieb	114
3.2	Auftragsarten	120
3.3	Positionstypen	136
3.4	Einteilungstypen	146
3.5	Belegfluss und Kopiersteuerung	150
3.6	Leihgutabwicklung	153
3.7	Retourenabwicklung	159
3.8	Zusammenfassung	167

4 Versand 169

4.1	Lieferarten und Lieferbelege	170
4.2	Kommissionierung	181
4.3	Verpacken und Gruppieren von Lieferungen	184
4.4	Versand- und Transportterminierung	188
4.5	Routendefinition und Routenfindung	193

4.6	Warenausgang	203
4.7	Zusammenfassung	206

5 Fakturierung 207

5.1	Fakturaarten	208
5.2	Zahlungskarten	222
5.3	Bonusabwicklung	227
5.3.1	Konditionsvertrag	228
5.3.2	Bonusabrechnung	243
5.4	Interne Verrechnung	250
5.5	Fakturierungspläne	257
5.6	Steuerermittlung und Steuerfindung	268
5.7	Zusammenfassung	272

TEIL III Vertriebsfunktionen in SAP S/4HANA

6 Preisfindung 277

6.1	Steuerung der Preisfindung	278
6.2	Weitere Einstellungen	303
6.3	Konditionsausschluss	311
6.4	Zusammenfassung	314

7 Verfügbarkeitsprüfung und Bedarfsübergabe 315

7.1	Bedarfsübergabe	316
7.2	Verfügbarkeitsprüfung nach ATP-Logik	325
7.3	Verfügbarkeitsprüfung gegen Kontingente	336
7.4	Rückstandsbearbeitung	347

7.5	Regelbasiertes Verfahren der Verfügbarkeitsprüfung	352
7.6	Zusammenfassung	354
8	Weitere wichtige Grundfunktionen	357
8.1	Naturalrabatt	357
8.1.1	Konditionssätze und Konditionstechnik	358
8.1.2	Customizing	360
8.1.3	Zusammenfassung	367
8.2	Bonuskauf	368
8.2.1	Customizing	372
8.2.2	Zusammenfassung	377
8.3	Materialeingabe	378
8.3.1	Materialfindung	378
8.3.2	Customizing der Materialfindung	382
8.3.3	Materiallistung und Materialausschluss	386
8.3.4	Customizing für Materiallistung und -ausschluss	388
8.3.5	Zusammenfassung	391
8.4	Dynamischer Produktvorschlag	392
8.4.1	Konditionssätze und Konditionstechnik	392
8.4.2	Customizing	396
8.4.3	Zusammenfassung	403
8.5	Cross-Selling	403
8.5.1	Konditionssätze und Konditionstechnik	404
8.5.2	Customizing	406
8.5.3	Zusammenfassung	413
8.6	Chargen und Serialnummern	414
8.6.1	Chargenverwaltung	414
8.6.2	Customizing der Chargenfindung	418
8.6.3	Serialnummernfindung und -steuerung	426
8.6.4	Zusammenfassung	431
8.7	Ausgabesteuerung und Nachrichtenfindung	432
8.7.1	Konditionssätze und Konditionstechnik	432
8.7.2	Business Rule Framework plus (BRFplus)	448
8.7.3	Zusammenfassung	459

8.8	Unvollständigkeitsprüfung	460
8.8.1	Customizing	462
8.8.2	Zusammenfassung	467
8.9	Partnerfindung	468
8.9.1	Customizing	469
8.9.2	Zusammenfassung	474
8.10	Textsteuerung	474
8.10.1	Customizing	475
8.10.2	Zusammenfassung	482
8.11	Erlöskontenfindung	482
8.11.1	Customizing	482
8.11.2	Beispiel	489
8.11.3	Zusammenfassung	494

TEIL IV Kreditrisikoüberwachung, Reporting und ABAP

9	SAP Credit Management	497
9.1	Customizing und Prozessablauf	498
9.2	Zusammenfassung	510
10	Auswertungen	511
10.1	SAP Fiori: Launchpad und Apps	512
10.2	Transaktionen im SAP GUI	521
10.3	Zusammenfassung	531
11	ABAP – Grundlagen und Debugging	533
11.1	Einführung	534
11.2	Datendeklaration und Schlüsselwörter	542

11.3 Funktionsbausteine, BAPIs und User-Exits	548
11.4 Debugging	554
11.5 Zusammenfassung	560

12 Zusammenfassung 561

Anhang 563

A Glossar	565
B Wichtige Transaktionen und Apps	573
C Buchempfehlungen	609

Das Team	611
Index	613