



Kundenauftragsabwicklung (Sales and Distribution)

Grundlagen von Unternehmensanwendungen

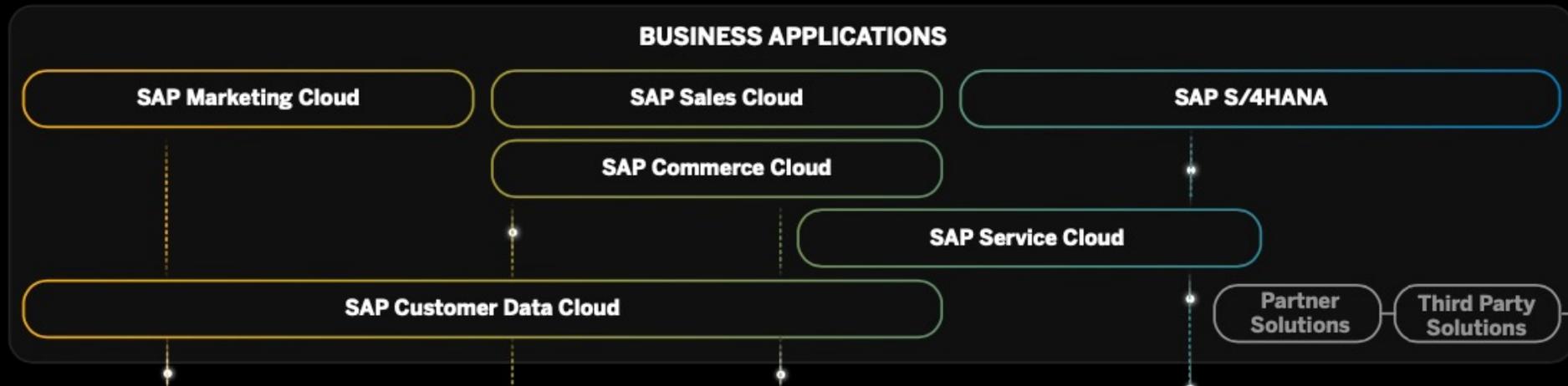
Michael Perscheid, Ralf Teusner, Stefan Halfpap, Werner Sinzig
Enterprise Platform and Integration Concepts

Hasso-Plattner-Institut

- Einführung zu Unternehmensanwendungen
- Enterprise Resource Planning
 - Rechnungswesen und Planung
 - **Kundenauftragsabwicklung**
 - Materialwirtschaft: Einkauf und Produktionsplanung
 - Personalwesen
- Kundenbeziehungsmanagement (Customer Relationship Management; Gast: Prof. Carsten Hahn)
- Datenbankkonzepte für Unternehmensanwendungen (inkl. spaltenorientierter Hauptspeicherdatenbanken)
- Enterprise Cloud Plattformen zur Erweiterung und Integration von Unternehmensanwendungen

Lead to Cash

Manage all aspects of the customer experience, from the initial interaction to order fulfillment and service delivery. Drive and realize revenue along the customer journey.



Lead to Cash



Lead to
Opportunity

Opportunity
to Quote

Quote to
Order

Create
Customer
Order

Order to Cash

Orchestrate
Fulfillment
Process

Invoice
Customer

Lead to Cash



Lead to Opportunity

Customer Relationship Management
(Später in der Vorlesung)

Quote to Order

Create Customer Order

Order to Cash
Orchestrate Fulfillment Process

Invoice Customer

Agenda

Kundenauftragsabwicklung (Sales and Distribution)

- Organisationsstruktur
- Stammdaten
- Order-to-Cash Prozess
 - Create Customer Order
 - Orchestrate Fulfillment Process
 - Invoice Customer
- Neuerung in S/4HANA: Business Partner
- Zusammenfassung

Agenda

Kundenauftragsabwicklung (Sales and Distribution)

- **Organisationsstruktur**
- Stammdaten
- Order-to-Cash Prozess
 - Create Customer Order
 - Orchestrate Fulfillment Process
 - Invoice Customer
- Neuerung in S/4HANA: Business Partner
- Zusammenfassung

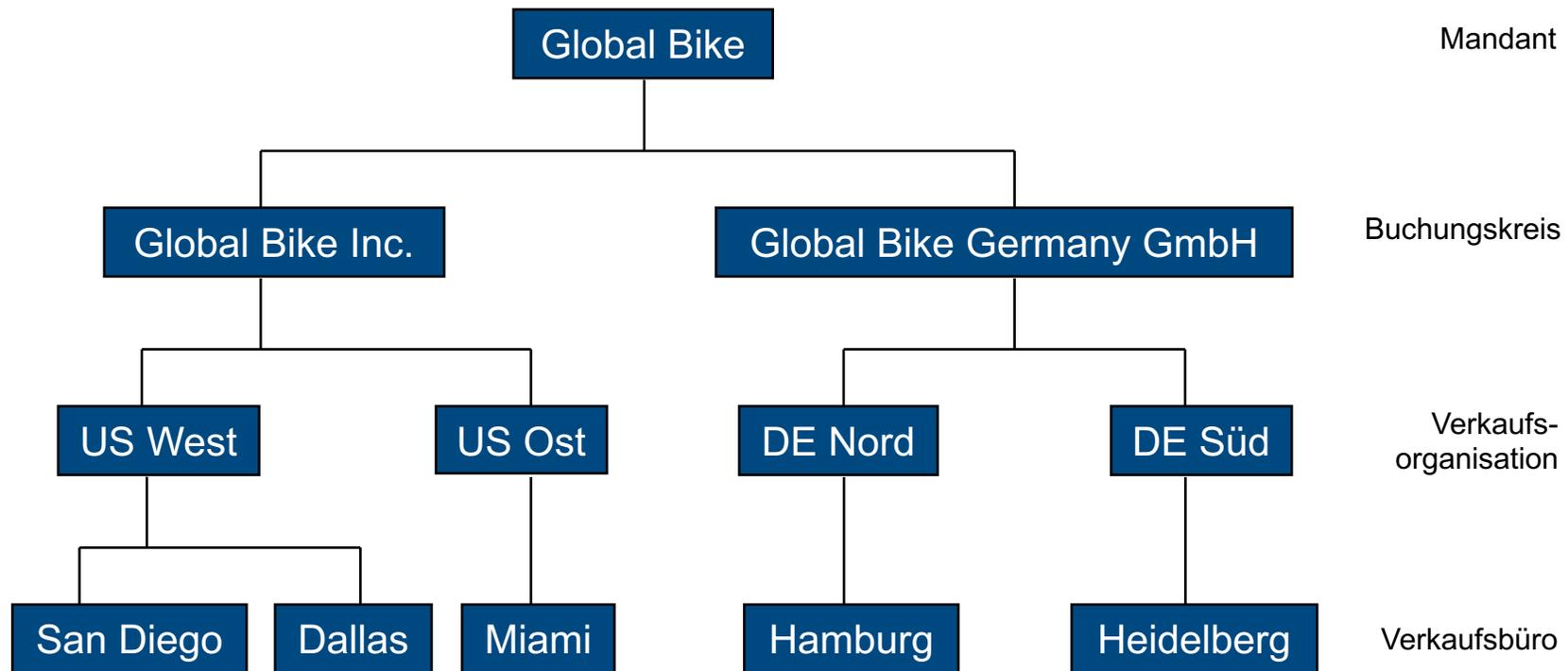
Organisationsstruktur

- Mandant
 - Betriebswirtschaftlich größte organisatorische Einheit in einem SAP-System
- Buchungskreis
 - Betriebswirtschaftlich kleinste Organisationseinheit, für die eine vollständige, in sich abgeschlossene Buchhaltung (Bilanz, GuV etc.) abgebildet werden kann
- Kreditkontrollbereich
 - Organisationseinheit, die die Kreditlinien der Kunden gewährt und überwacht
 - Kann über einen oder mehrere Buchungskreise definiert werden
- Verkaufsorganisation
 - Organisationseinheit, die für den Verkauf von bestimmten Produkten oder Dienstleistungen verantwortlich ist
 - Die Verantwortlichkeit umfasst auch die Haftung für verkaufte Produkte und die Verantwortung für die Rückgriffsrechte des Kunden
- Vertriebsweg
 - Ist der Weg, über den Produkte und Dienstleistungen zum Kunden gelangen
 - Typische Beispiele für Vertriebswege sind Großhandel oder Endkundenverkauf

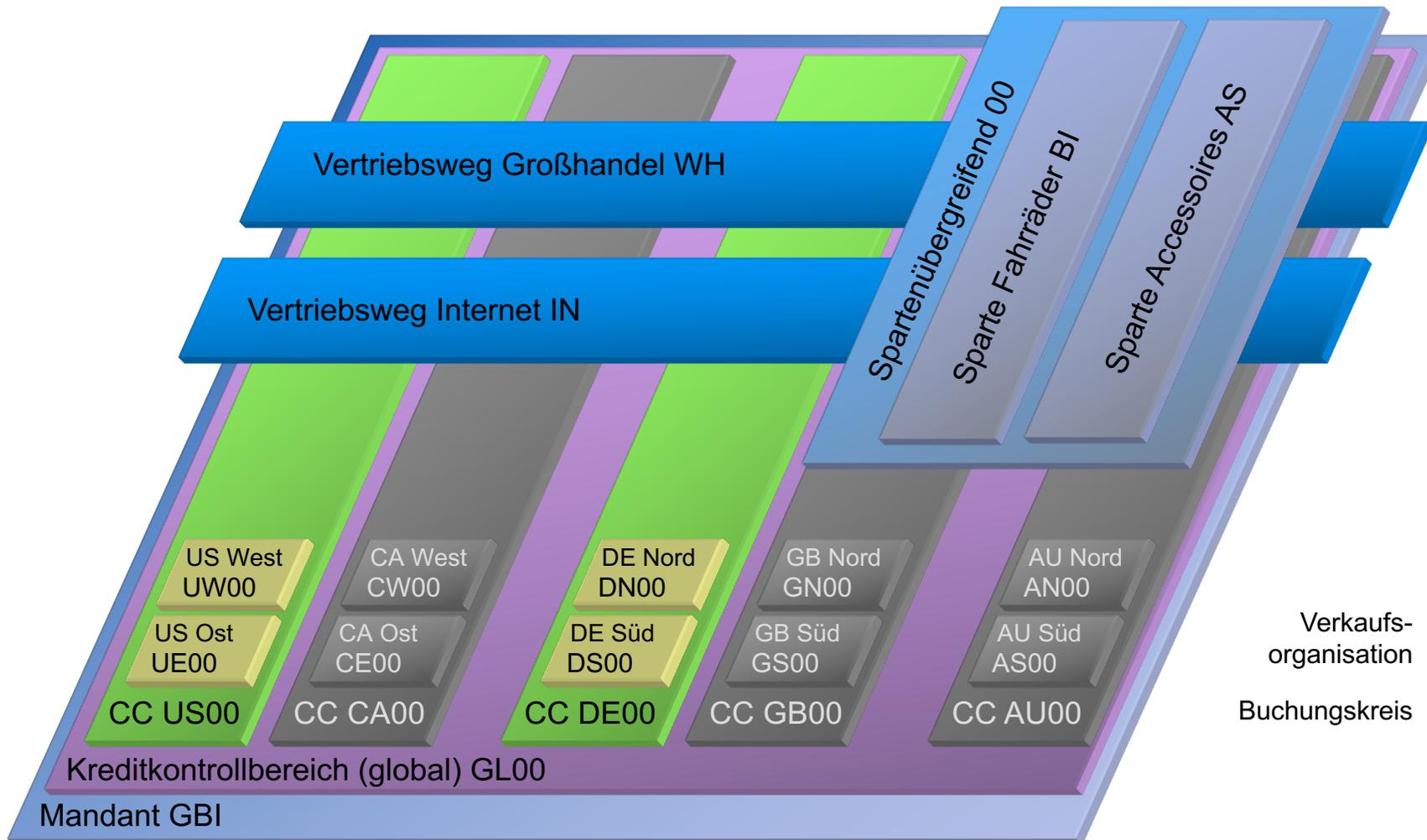
Organisationsstruktur

- Sparte
 - Dient der Gruppierung von Materialien und Dienstleistungen
- Vertriebsbereich
 - Kombination aus Verkaufsorganisation, Vertriebsweg und Sparte
 - Definiert Konditionen (z.B. Preisfindung) für Verkaufsaktivitäten
- Werk (hier: Auslieferungswerk)
 - Werk, von dem aus die Güter zum Kunden geliefert werden
- Andere SD Organisationseinheiten:
 - Versandstelle
 - Ladestelle
 - Verkaufsbüro
 - Verkaufsgruppe
 - Verkaufsperson

Global Bike Struktur des Vertriebs



Global Bike Organisationsstruktur in SAP ERP (Vertrieb)



Agenda

Kundenauftragsabwicklung (Sales and Distribution)

- Organisationsstruktur
- **Stammdaten**
- Order-to-Cash Prozess
 - Create Customer Order
 - Orchestrate Fulfillment Process
 - Invoice Customer
- Neuerung in S/4HANA: Business Partner
- Zusammenfassung

Kundenstammsatz

- **Kundenstamm**
 - Enthält alle Informationen um Aufträge, Lieferungen, Rechnungen und Zahlungen auszuführen
 - Jeder Kunde MUSS einen Kundenstamm haben
- Wird von einem/mehreren Vertriebsbereichen angelegt
 - Verkaufsorganisation
 - Vertriebsweg
 - Sparte
- Informationen im Kundenstamm sind in 3 Bereiche unterteilt:
 - Allgemeine Daten (Name, Adresse, Kommunikation)
 - Buchungskreisdaten (Konten, Zahlungen, Bank)
 - Vertriebsbereichsdaten (Verkaufsbüro, Währung)

Organisation anlegen: Rolle Debitor

Organisation Gruppe Mit Ref. GP öffnen Umschalten zwischen Anzeigen und Ändern Prüfen Buchu

Geschäftspartner: Gruppierung:

*Anlegen in GP-Rolle: Debitor (neu)

Anschrift Adressübersicht Identifikation Steuerung Zahlungsverkehr Status Juristisch

Name

Anrede: Firma

*Name: The Bike Zone

Briefanrede:

Briefanrede:

Suchbegriffe

*Suchbegriff 1/2: 000

Besonderer Kunde

VIP

Unerwünschter Kunde Grund d. Unerw.:

Bemerkung:

Standardadresse

Straßenadresse

Straße/Hausnummer: 2144 N Orange Ave

*Postleitzahl/Ort: 32804 Orlando

*Land: US Region: FL

Materialstammsatz

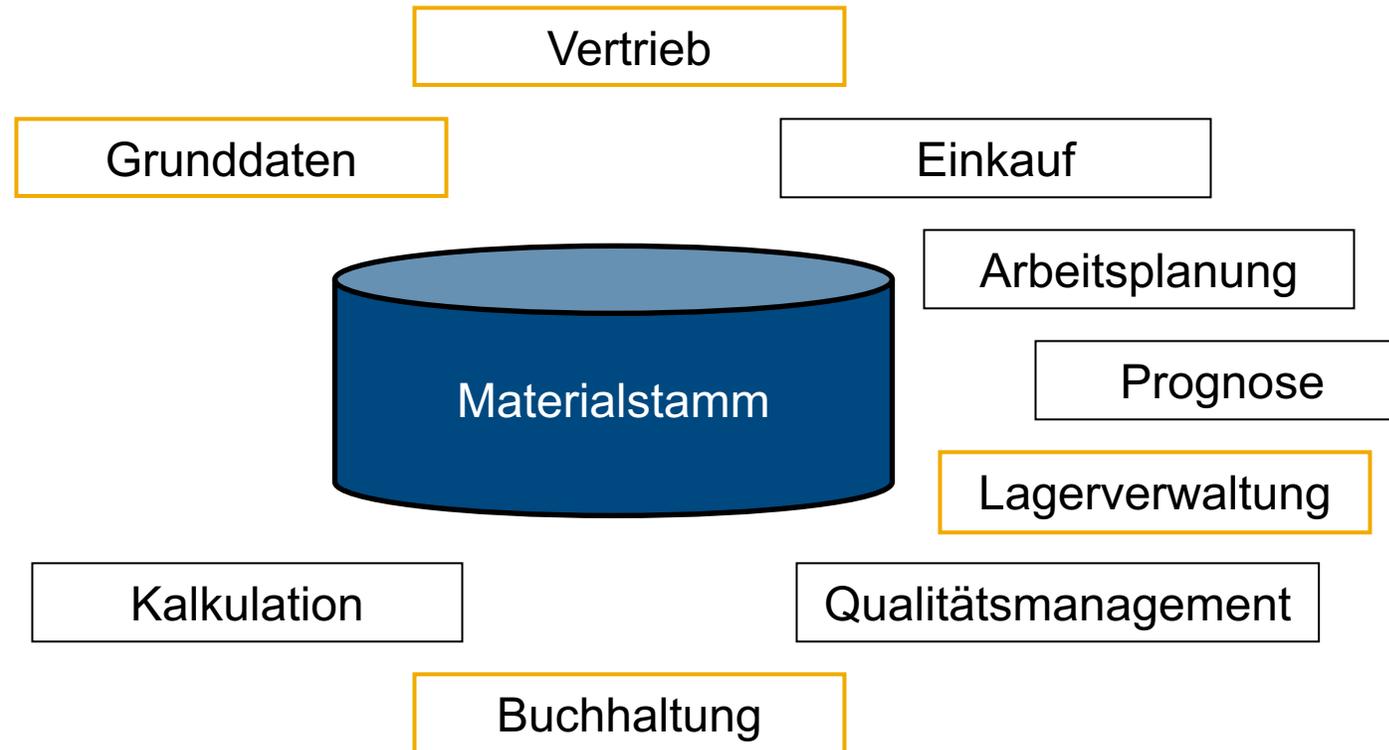
■ Materialstamm

- Stellt für ein Unternehmen die zentrale Quelle zum Abruf materialspezifischer Daten dar
- Wird von meisten Komponenten im SAP System verwendet:
 - Vertrieb
 - Materialwirtschaft
 - Produktion
 - Instandhaltung
 - Rechnungswesen
 - Qualitätsmanagement
- Materialstammdaten sind in funktionalen Segmenten, den sog. Sichten, gespeichert

The screenshot displays the SAP Material Master interface for Material DXTR1000 (Deluxe Touring Bike (schwarz)). The interface is organized into several functional segments (Sichten):

- Grunddaten 1:** Material: DXTR1000, Bezeichnung: Deluxe Touring Bike (schwarz).
- Allgemeine Daten:** Basismengeneinheit: EA (each), Warengruppe: BIKES, Sparte: BI, Kontingentschema, Werksüb. MatStatus, Gültigkeit bewerten, Ext. Warengr., Labor/Büro, Produkthierar., Gültig ab., allg. Postypengr: NORM (Normalposition).
- Materialberechtigungsguppe:** Berechtigungsgruppe.
- Abmessungen/EAN:** Bruttogewicht: 8.510, Nettogewicht: 8.510, Volumen: 0,000, Größe/Abmessung, EAN/UPC-Code, Gewichtseinheit: G, Volumeneinheit, EAN-Typ.
- Verpackungsmaterialdaten:** Materialgruppe PM.

Materialstammsatz – Sichten



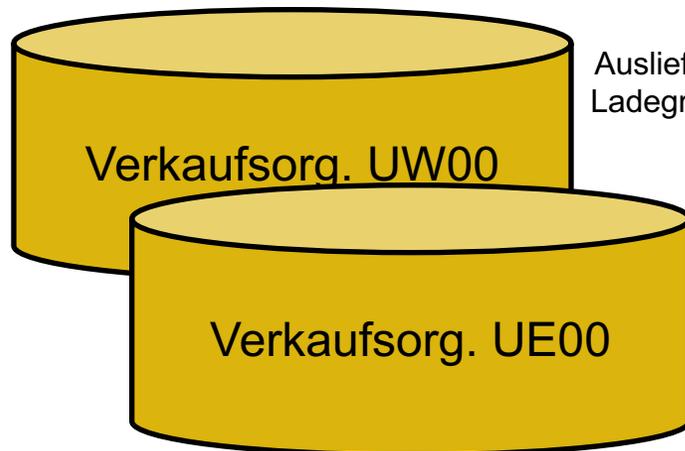
Materialstammsatz

Allgemeine Daten gelten für den gesamten Konzern:



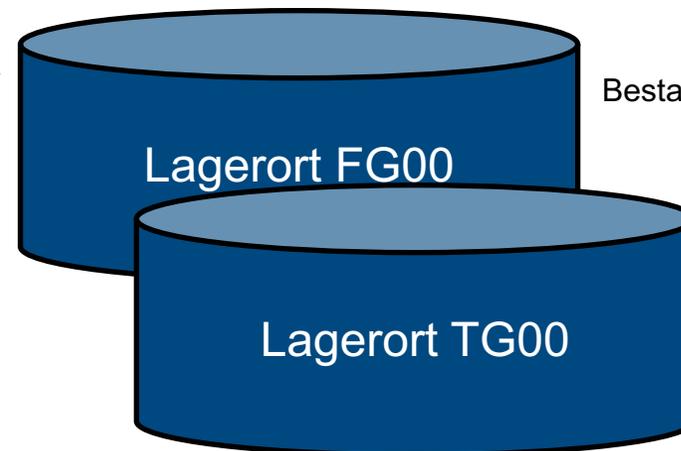
Bezeichnung
Basismengeneinheit
Gewichte
Volumina

Vertriebsspezifische Informationen:



Auslieferungswerk
Ladegruppe

Lagerortsspezifische Informationen:



Bestand

Konditionsstammsatz (Preisfindung)

- Konditionsstammdaten enthalten:
 - Preise
 - Zuschläge
 - Rabatte
 - Frachten
 - Steuern

- Konditionsstammdaten können von mehreren Daten abhängig sein:
 - Material-spezifisch
 - Kunden-spezifisch

- Konditionsstammdaten können von jedem Belegfeld abhängig sein

Position: 10 Positionstyp: TAN Normalposition

Material: DXTR1015 Deluxe Touring Bike (black)

Verkauf A Verkauf B Versand Faktura **Konditionen** Kontierung Einteilungen Partner Texte Bes

Menge: 5 EA Netto: 14.012,50 USD

Steuer: 0,00

Konditionssatz Analyse Aktualisier

Preiselemente

I.	KArt	Bezeichnung	Betrag	Währg	pro	ME	Konditionswert	Währg
<input type="checkbox"/>	PR00	Preis	3.000,00	USD	1	EA	15.000,00	USD
<input type="checkbox"/>		Brutto	3.000,00	USD	1	EA	15.000,00	USD
<input type="checkbox"/>	K004	Material	50,00-	USD	1	EA	250,00-	USD
<input type="checkbox"/>	RA00	Proz. v. verm.	5,000-	%			737,50-	USD
<input type="checkbox"/>		Rabattbetrag	197,50-	USD	1	EA	987,50-	USD
<input type="checkbox"/>		Bonusbasis	2.802,50	USD	1	EA	14.012,50	USD
<input type="checkbox"/>		Positionsnetto	2.802,50	USD	1	EA	14.012,50	USD
<input type="checkbox"/>		Nettowert 2	2.802,50	USD	1	EA	14.012,50	USD
<input type="checkbox"/>		Endbetrag	2.802,50	USD	1	EA	14.012,50	USD
<input type="checkbox"/>	SKTO	Skonto	0,000	%			0,00	USD
<input type="checkbox"/>	VPRS	Verrechnungspreis	1.400,00	USD	1	EA	7.000,00	USD
<input type="checkbox"/>		Standard - USA /mit	1.402,50	USD	1	EA	7.012,50	USD

Nachrichten

- Nachrichten sind Informationen, die mithilfe verschiedenster Medien zum Kunden gesendet werden:
 - Email
 - Post
 - EDI
 - Fax
 - XML
- Beispiele:
 - Angebot
 - Bestätigung
 - Rechnung

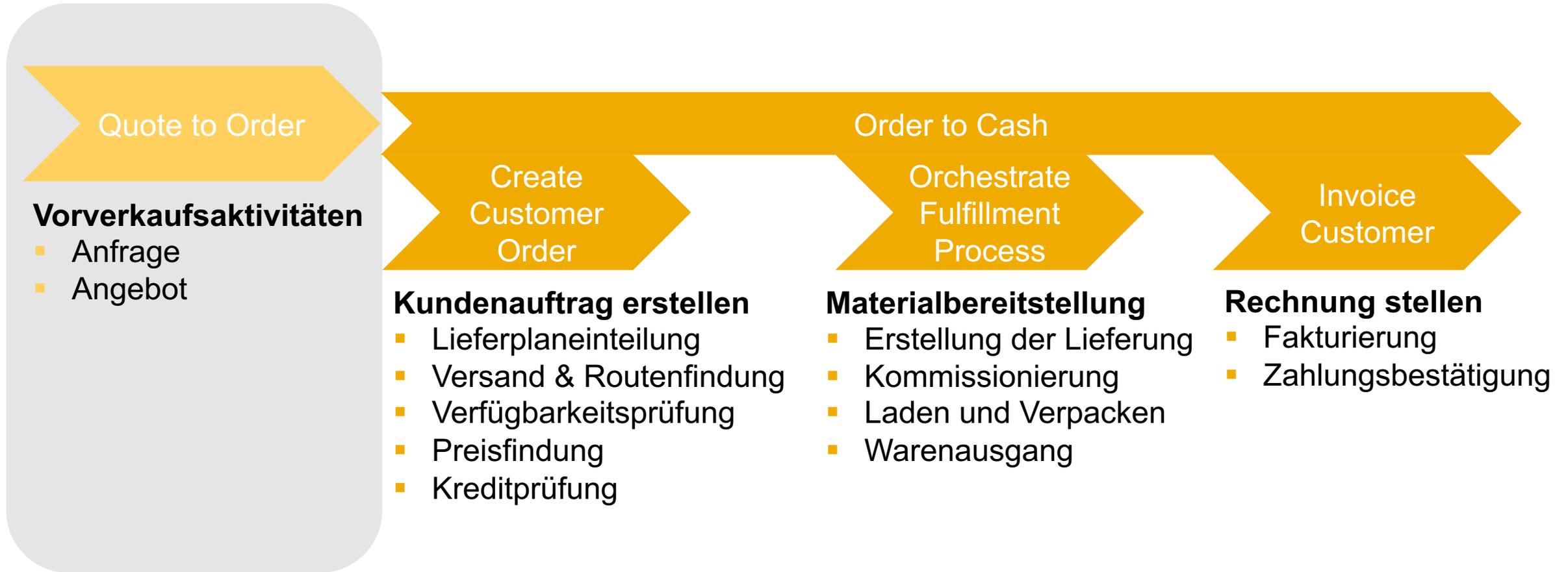
The screenshot shows the SAP configuration screen for 'Terminauftrag 6 ändern: Nachrichten'. The interface includes a header with the SAP logo and a navigation arrow. Below the header, there are two columns of data: 'Auftraggeber: 25008' and 'The Bike Zone' in the first column, and 'Nachrichtenart: BA00' and 'Auftragsbestätigung' in the second column. A 'Mehr' dropdown menu is visible. The main section is titled 'Angaben zur Druckausgabe' and contains several fields: 'Logische Destination' set to 'LP01' with a note 'Beispieldrucker. Mit SPAD anpassen.'; 'Anzahl Nachrichten' set to '0' with a checked 'Sofort ausgeben' option and an unchecked 'Freigabe n. Ausgabe' option; 'Spool-Auftragsname' set to 'LIST15'; 'Suffix1' set to 'BA00'; 'Suffix2' set to 'AUFTRAG'; 'SAP-Deckblatt' set to 'nicht ausgeben'; 'Empfänger' set to 'LEARN-015'; 'Abteilung' (empty); 'Text für Deckblatt' (empty); 'Berechtigung' (empty); and 'Ablagemodus' set to '1 Nur Drucken'. At the bottom, under 'Aufbereitung', there is a 'Formular' field (empty).

Agenda

Kundenauftragsabwicklung (Sales and Distribution)

- Organisationsstruktur
- Stammdaten
- **Order-to-Cash Prozess**
 - **Create Customer Order**
 - **Orchestrate Fulfillment Process**
 - **Invoice Customer**
- Neuerung in S/4HANA: Business Partner
- Zusammenfassung

Kundenauftragsprozess



Vorverkaufsaktivitäten (CRM Light)

- Die Vertriebsunterstützung ist eine Komponente des Vertriebs, die beim Verkauf, Versand und Marketing der Produkte und Dienstleistungen eines Unternehmens an den Kunden unterstützt.
- Sie enthält folgende Funktionalitäten:
 - Kundenkontakte und -kommunikation herstellen und aufrecht erhalten (Vertriebskontakt)
 - Aufzeichnung von Telefongesprächen
 - Treffen vor Ort
 - Briefe
 - Kampagnenkommunikation
 - Durchführung und Verfolgung von Email-, Internet-, und Fachmessekampagnen basierend auf Kundenmerkmalen
- Diese Vorverkaufsdokumente müssen während der Vorverkaufsaktivitäten gehandhabt werden: Anfragen und Angebote.
- Diese Dokumente helfen dabei, mögliche Verkaufsaktivitäten zu identifizieren und die Verkaufsmöglichkeiten zu bestimmen.

Vorverkaufsaktivitäten (CRM Light)

- Das finale Ziel aller Vorverkaufs-aktivitäten ist es, die Vertriebs-mitarbeiter mit allen notwendigen Informationen auszustatten, um zu verhandeln und mögliche Verkäufe abzuschließen.
- Benötigte Informationen:
 - Vergangene Verkaufsaktivitäten
 - Vergangene Kommunikation
 - Kontaktinformationen
 - Allgemeine Firmeninfos
 - Kreditlimits und -ausschöpfung
 - Derzeitige Auftragsrückstände
- 360° Blick auf den Kunden

Mailing		Status	
Art	Mailing mit Folgek.	Grund	Werbeaktion
von	14.07.2010	Status	offen
bis	14.07.2010	Ergebnis	
Bemerkung		ErgebBegründung	

Beschreibung Partner Texte

Adressbestand			
Bezeichnung	Status		
Report	Variante		
Angelegt von	am	Anzahl Adr.	0
Versionen	0	davon freigegeben	0

Folgeaktivität			
Kontakt	Telefonat	am	

Organisationseinheit			
Verkauforg.		Verkaufsbüro	
Vertriebsweg		Verkäufergruppe	
Sparte			

Anfrage

- Eine Anfrage ist eine Kundenanfrage an ein Unternehmen über Informationen oder ein Angebot in Bezug auf dessen Produkte und Dienstleistungen ohne Kaufverpflichtung.
 - Kosten
 - Verfügbarkeit
 - Kann spezifische Mengen und Termine enthalten
- Die Anfrage wird im System gepflegt und ein Angebot wird erstellt, um Anfrage des potenziellen Kunden zu beantworten.

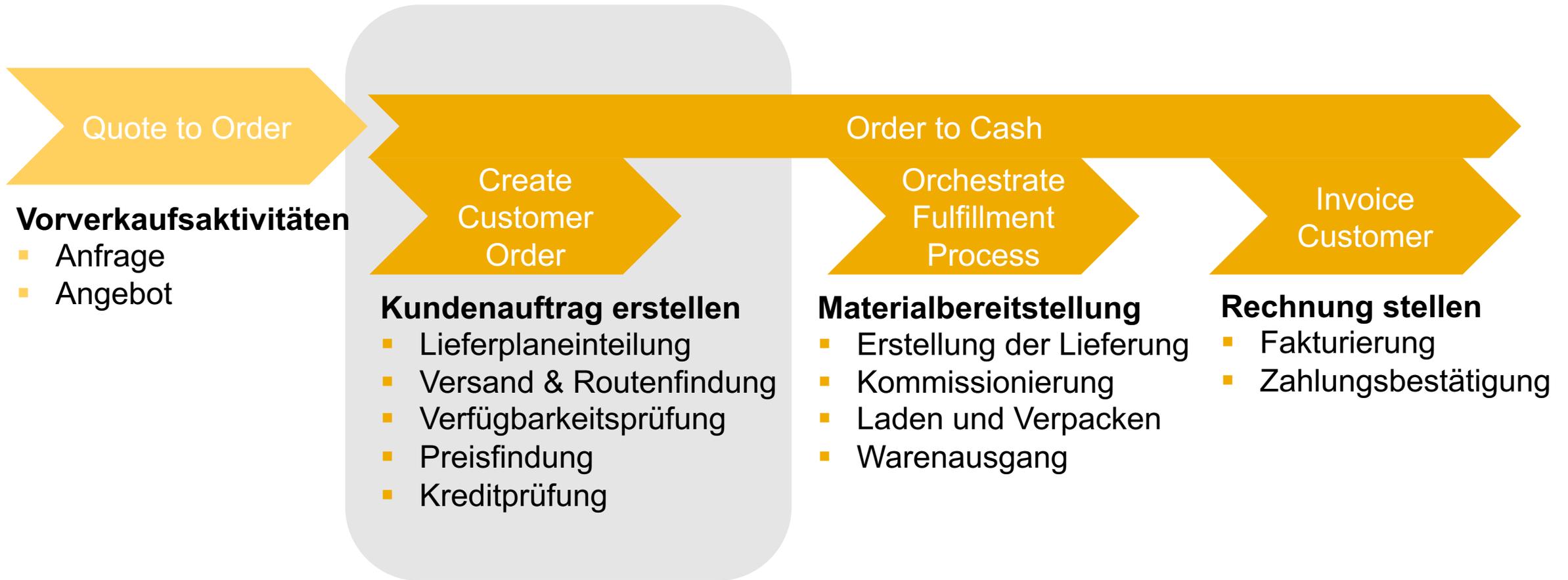
Company		Inquiry				
The Bike Zone 2105 N Lewis Ave Portland OR 97227		Number/Date	10000002 / 04/21/2010			
		Reference no./Date	000 /04/21/2010			
		Delivery date	Day 04/21/2010			
		Cust. no.	1301			
		Validity period	04/21/2010 bis 05/21/2010			
We deliver according to the following conditions:		Currency USD				
Terms of payment		Payable immediately without deduction				
Terms of delivery		FOB San Diego				
Weights (gross/net) - Volume - Mark						
Gross weight		57,170 G	Net weight	57,170 G		
Please see our promotional offer enclosed. Delivery as long as stocks last.						
Item	Material	Qty	Description	Price	Price unit	Value
000010	DXTR1000	5 EA	Deluxe Touring Bike (black)	3,000.00	USD	15,000.00
000020	PRTR1000	2 EA	Professional Touring Bike (black)	3,200.00	USD	6,400.00
Final amount						21,400.00

Angebot

- Das Angebot stellt für den Kunden ein verbindliches Angebot dar, bestimmte Produkte oder eine Auswahl einer bestimmten Menge an Produkten in einem bestimmten Zeitrahmen zu einem im Voraus festgelegten Preis zu liefern.

Company		Quotation				
The Bike Zone 2105 N Lewis Ave Portland OR 97227		Number/Date 20000000 / 04/21/2010				
		Reference no./Date 000 / 04/21/2010				
		Delivery date Day 04/21/2010				
		Cust. no. 1301				
		Validity period 04/21/2010 bis 05/21/2010				
We deliver according to the following conditions: Currency USD						
Terms of payment Payable immediately without deduction						
Terms of delivery FOB San Diego						
Weights (gross/net) - Volume - Mark						
Gross weight 57,170 G Net weight 57,170 G						
Please see our promotional offer enclosed. Delivery as long as stocks last.						
Item	Material	Qty	Description	Price	Price unit	Value
000010	DXTR1000		Deluxe Touring Bike (black)			
		5 EA		3,000.00	USD	15,000.00
	Material			50.00-	USD	250.00-
	% Discount from N			5.000-	%	737.50-
	Net Value for Ite			2,802.50	USD	14,012.50
000020	PRTR1000		Professional Touring Bike (black)			
		2 EA		3,200.00	USD	6,400.00
	% Discount from N			5.000-	%	320.00-
	Net Value for Ite			3,040.00	USD	6,080.00
Final amount						20,092.50

Kundenauftragsprozess



Kundenauftrag (Sales Order)

- Die Auftragsabwicklung kann durch eine Vielzahl von Dokumenten und Aktivitäten angestoßen werden
 - Kontakt vom Kunden für eine Bestellung: Telefon, Internet, E-Mail
 - Bestehender Vertrag
 - Angebote
- Das elektronische Dokument, das erstellt wird, enthält die folgenden grundlegenden Informationen:
 - Kundeninformationen
 - Material / Dienstleistung und Menge
 - Preise (Konditionen)
 - Besondere Liefertermine und -mengen
 - Lieferinformationen
 - Informationen zur Rechnung

Kundenauftrag (Sales Order)

- Der Kundenauftrag besteht aus drei Hauptbereichen:
 - Kopfbereich
 - Relevante Daten für den gesamten Auftrag, z.B. Kundendaten, Gesamtkosten des Auftrags
 - Position(en)
 - Informationen über das jeweilige Produkt, z.B. Material und Menge, Kosten einer einzelnen Position
 - Lieferplaneinteilung(en)
 - Gehört nur zu einer Position, enthält Liefermengen und -termine für Teillieferungen

Terminauftrag: 6 Nettowert: 20.092,50 USD

Auftraggeber: 25008 The Bike Zone / 2144 N. Orange Ave / Orlando FL 32804

Warenempfänger: 25008 The Bike Zone / 2144 N. Orange Ave / Orlando FL 32804

Kundenreferenz: 015 Kundenref.datum: 21.04.2018

Verkauf Positionsübersicht Positionsdetail Besteller Beschaffung Versand Absagegrund

*Wunschlieferdatum: D 20.05.2018 Auslieferwerk:

Komplettliefer.: Gesamtgewicht: 57.170 G

Liefersperre: Volumen: 0,000

Fakturasperre: Preisdatum: 21.04.2018

Zahlungsbeding.: 0001 sofort zahlbar ohne Abzug

IncoVersion:

Incoterms: FOB

Inco. Standort: Miami

Alle Positionen

Pos	Material	Auftrag..	ME	E	Positionsbezeichnung	Kundenmat..	Ptyp	Ub.Pos	.. 1.D
10	DXTR1015	5	EA		Deluxe Touring Bike (black)		TAN	0 D 21.	
20	PRTR1015	2	EA		Professional Touring Bike (black)		TAN	0 D 21.	

Position: 10 Positionstyp: TAN Normalposition

Material: DXTR1015 Deluxe Touring Bike (black)

Verkauf A Verkauf B Versand Faktura Konditionen Kontierung Einteilungen Partner Texte

Termin u. Menge fix: Auftragsmenge: 5 EA

Lieferzeit: Liefermenge: 5

Mengen und Termine

..	Lieferdatum	Auftragsmenge	Gerundete Menge	Bestät. Menge	V...	Liefersperre	Liefermenge
D	21.04.2018	5	5	5	EA		5
D							
D							

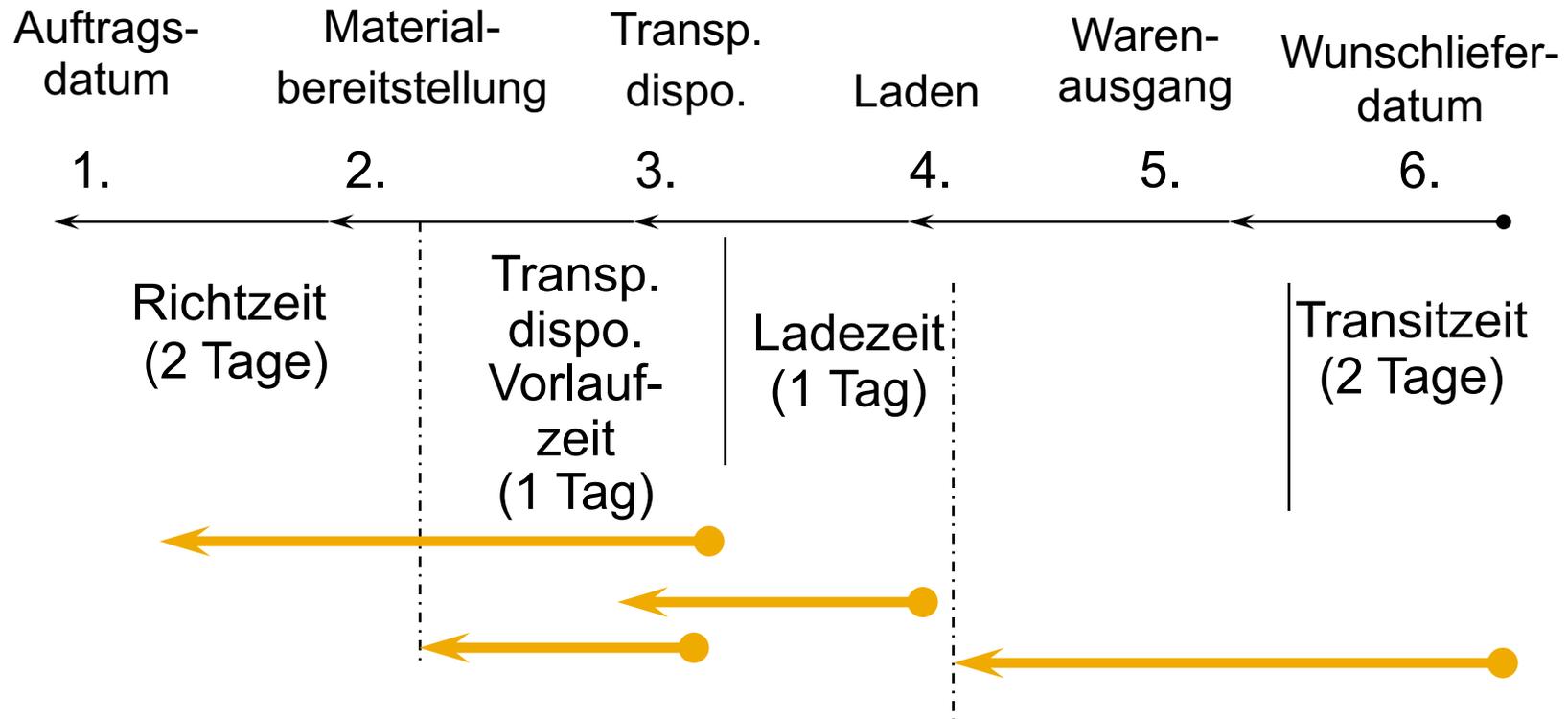
Kundenauftrag (Sales Order)

- Der Auftrag enthält alle erforderlichen Informationen, um die Kundenanfrage bearbeiten zu können.
- Die folgenden Informationen werden für jeden Auftrag ermittelt:
 - Konkrete Termine
 - Versandstelle und Routenfindung
 - Verfügbarkeitsprüfung
 - Transfer von Anforderungen an Material Resource Planing (MRP)
 - Preisfindung
 - Kreditprüfung

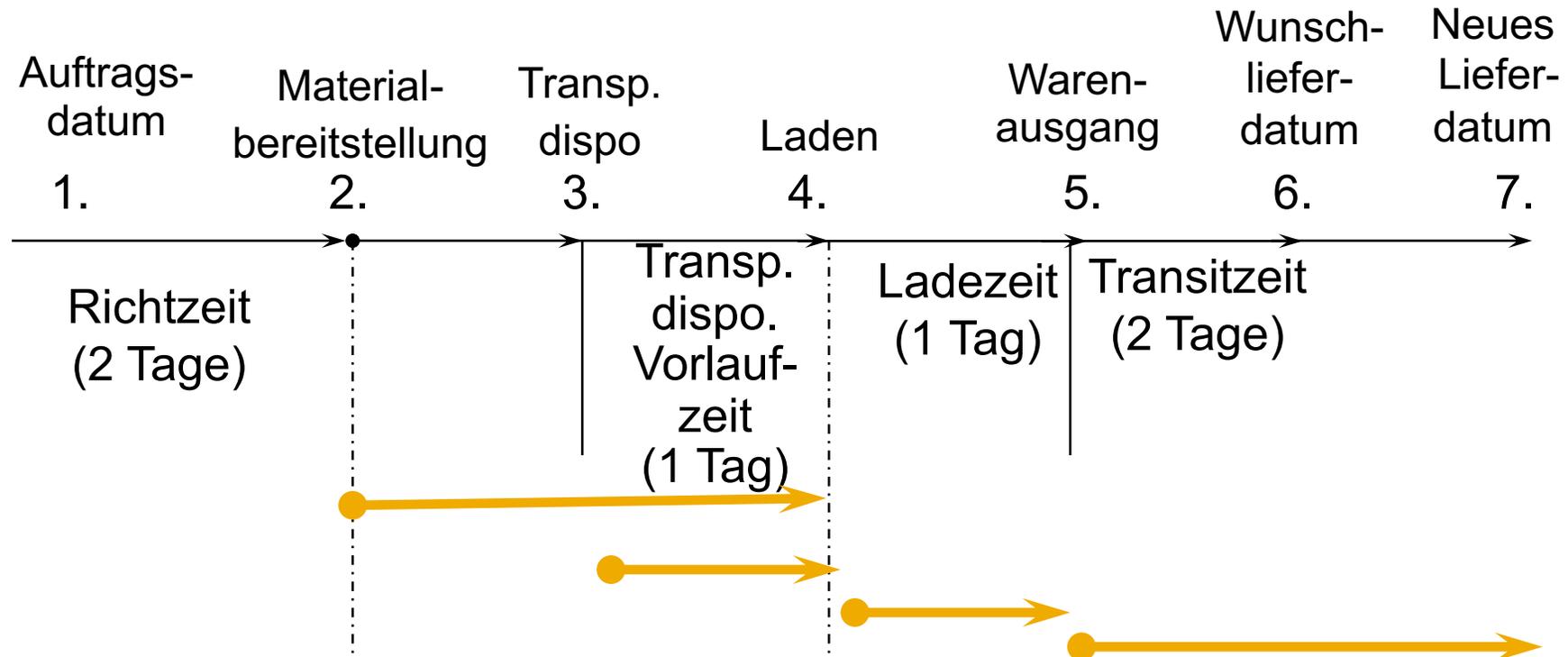
Lieferplaneinteilung

- Wenn ein Auftrag erstellt wird, müssen Liefertermine für die Bestellung oder jede Position erstellt werden.
- Das System bestimmt einen Lieferplan, dieser wird verwendet, wenn die Materialverfügbarkeit oder das ATP (Availability to Promise) Datum ermittelt wird.
- Das System wird diesen Zeitpunkt unter Verwendung der Vorwärts- bzw. Rückwärtsterminierungsregeln, die Sie definiert haben, bestimmen.

Rückwärtsterminierung



Vorwärtsterminierung



Versand & Routenfindung

- Während der Erstellung eines Auftrags muss das System die Versandstelle bestimmen, aus der das Material geliefert wird, und die Route, über die das Material von Ihrem Lager zu Ihren Kunden gelangt.
- Eine Versandstelle wird für jede Position innerhalb des Auftrags bestimmt.

Verfügbarkeitsprüfung

- Verfügbarkeitsprüfung
 - Bestimmt das Materialverfügbarkeitsdatum
 - Berücksichtigt alle eingehenden / ausgehenden Lagerbewegungen
- Schlägt 3 Liefermethoden vor:
 - Einmallieferung
 - Komplettlieferung
 - Liefervorschlag
- Regeln werden von NUTZERN erstellt

Verfügbarkeitsübersicht

Material:

Deluxe Touring Bike (black)

Werk: VerfügPrüfung: Prüfrege:

Dispbereich: Mit Bedarfsmengen:

Ende WiedBeZeit:

Basis-ME:

Summenanzeige

Zugänge:

Abgänge: bestätigte Abgänge:

ATP-Situation

<input type="checkbox"/>	Datum	Dispos...	Daten zum Dispositionselement	Zugang/Bedarf
<input type="checkbox"/>	04.05.2018	BStand		95
<input type="checkbox"/>	04.05.2018	LgBest	FG00	95
<input type="checkbox"/>				

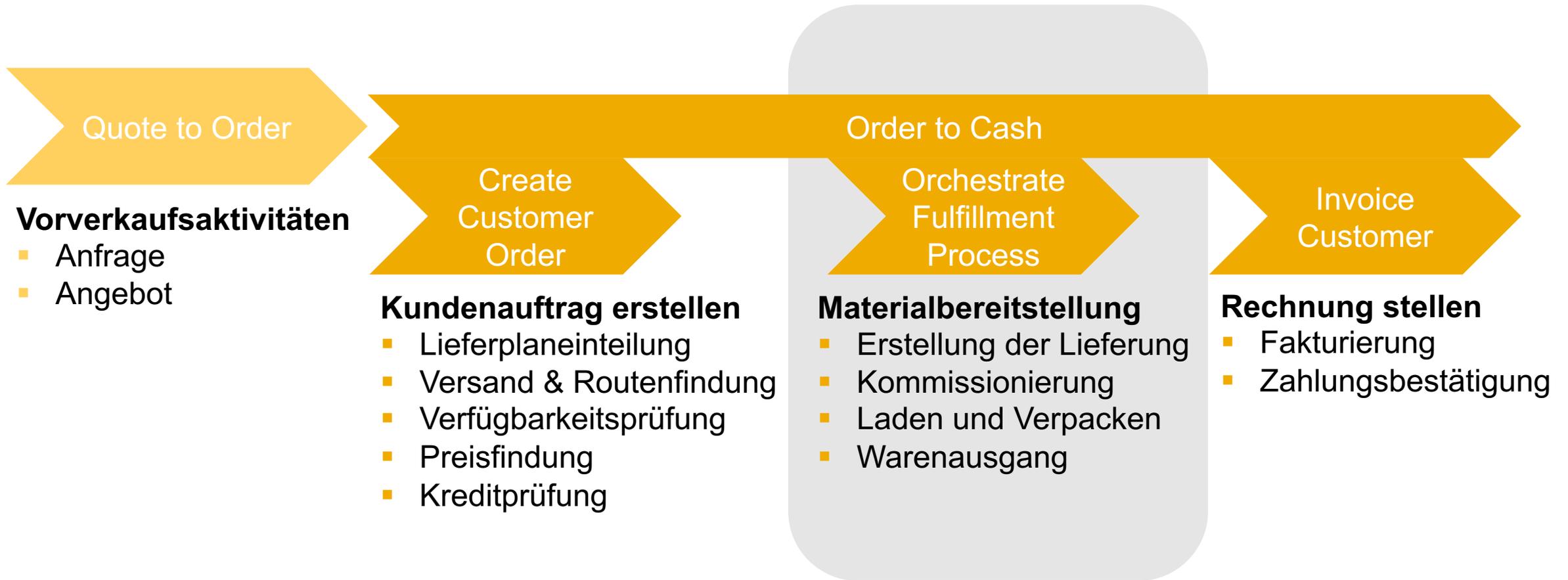
Preisfindung

- Das System zeigt Preisinformationen für alle Vertriebsdokumente auf dem Preisfindungsbild sowohl im Kopfbereich als auch auf Positionsebene an.
 - Preisfindung auf Kopfebene ist für den gesamten Auftrag gültig und ist die Kumulation aller Positionen innerhalb des Auftrags.
 - Preisfindung auf Positionsebene existiert für jede spezifische Position.
- Das System wird automatisch nach Preisen, Rabatten, Zuschlägen, Steuern und Frachten suchen. Sie haben die Möglichkeit, die Preisgestaltung manuell sowohl auf Kopf- als auch Positionsebene innerhalb der Auftragsabwicklung durch die Eingabe einer Konditionsart und Menge zu beeinflussen.
 - Steuern und Frachtkosten werden generiert, damit sie nicht manuell eingegeben werden können.

Kreditprüfung

- Ermöglicht einem Unternehmen den Kreditrahmen und das Risiko für jeden Kunden zu verwalten, indem Kreditlimits definiert werden.
- Während des Verkaufsprozesses informiert das SAP System die Vertriebsmitarbeiter über die Creditsituation des Kunden.
- Wenn nötig, kann das System so konfiguriert werden, dass Aufträge und Lieferungen geblockt werden.

Kundenauftragsprozess



Materialbereitstellung

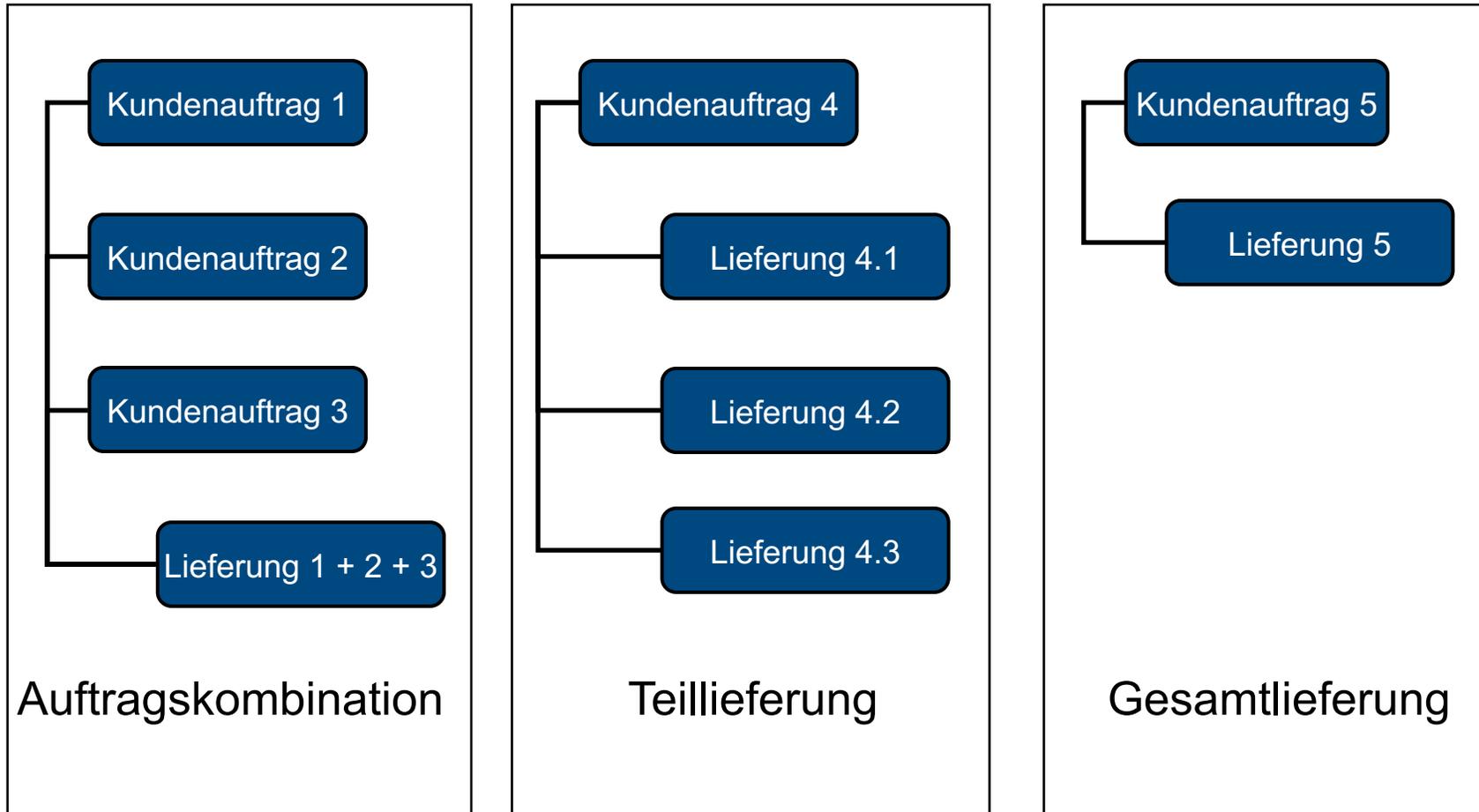
- Der Auslieferungsprozess beginnt, wenn Sie den **Lieferschein (oder Lieferbeleg)** für den Kundenauftrag erstellen. Dieses Dokument steuert, unterstützt und überwacht zahlreiche Folgeprozesse für den Versand
 - Kommissionierung
 - Verpackung
 - Warenausgang
- Ist mit den Modulen Materialwirtschaft (MM) und Finanzen (FI) verbunden

Erstellung der Lieferung

- Auftrag und Materialien werden überprüft, um zu ermitteln, ob eine Lieferung möglich ist – Liefersperre (halten), Vollständigkeit
- Verfügbarkeit bestätigen
- Export / Außenhandelsanforderungen bestätigen

- Erzeugt Verpackungsvorschlag
- Gesamtgewicht und Gesamtvolumen bestimmen
- Überprüft Terminierung
- Erwägt Teillieferungen
- Aktualisiert die Routen-Zuordnung
- Weist Kommissionierlager zu
- Aktualisiert Kundenauftrag
- Bestimmt Chargen
- Qualitätskontrolle (falls erforderlich)
- Aktualisiert Kundenauftrag

Lieferungsarten



Kommissionierung

- Mengen auf Grundlage des Lieferscheins
- Zuordnung des Zeitpunktes, an dem die Kommissionierung beginnen soll
- Automatische Zuordnung des Lagerorts
- Unterstützt Seriennummer/Losnummernverfolgung und Chargenverwaltung
- Ist mit Warehouse Management (WM) verbunden

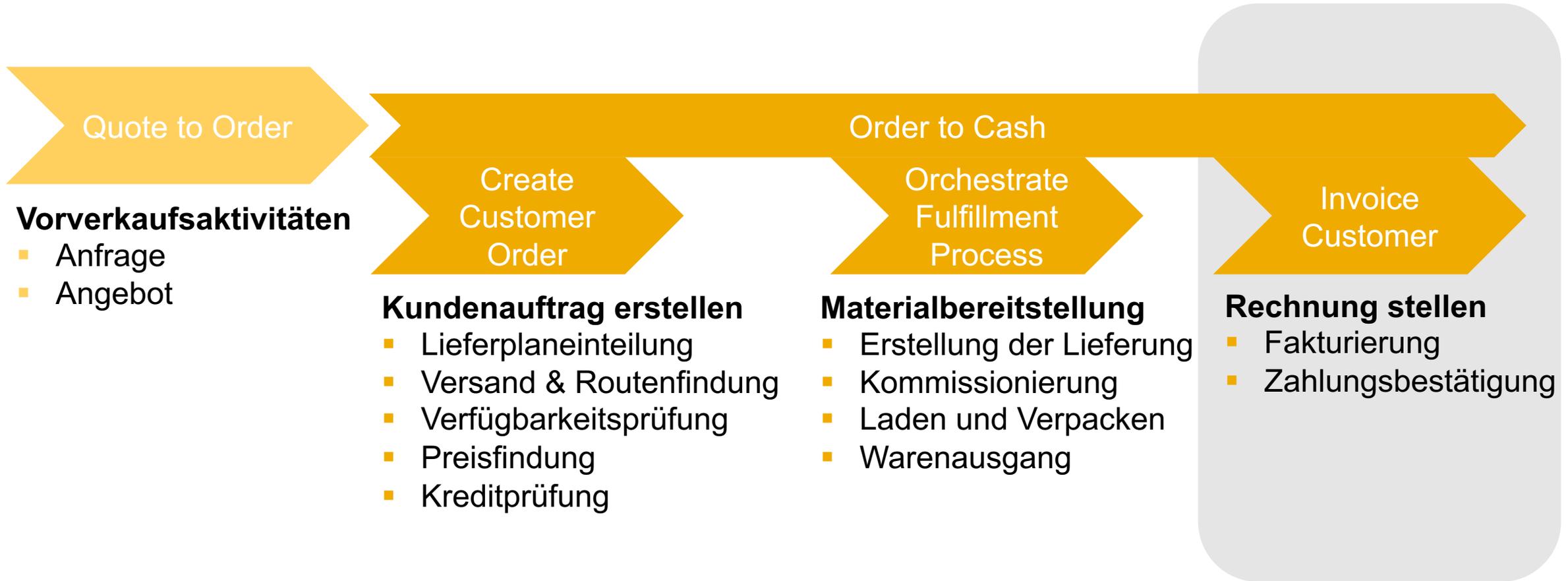
Laden und Verpacken

- Identifiziert, welche Verpackung für ein bestimmtes Erzeugnis genutzt werden soll
- Identifiziert und aktualisiert Kunden für Mehrwegverpackungen
- Verfolgt die verpackten Produkte in Containern
- Sichert, dass Gewicht- und Volumenbeschränkungen eingehalten wurden
- Ordnet alle verpackten Artikel dem erforderlichen Transportmittel zu

Warenausgang

- Ereignis, das die gesetzlichen Änderungen in den Besitzverhältnissen der Produkte zeigt
- Reduziert den Bestand und schreibt Selbstkosten fort
- Aktualisiert automatisch die Konten im Hauptbuch
- Beendet den Versandvorgang und aktualisiert den Status des Versandbelegs

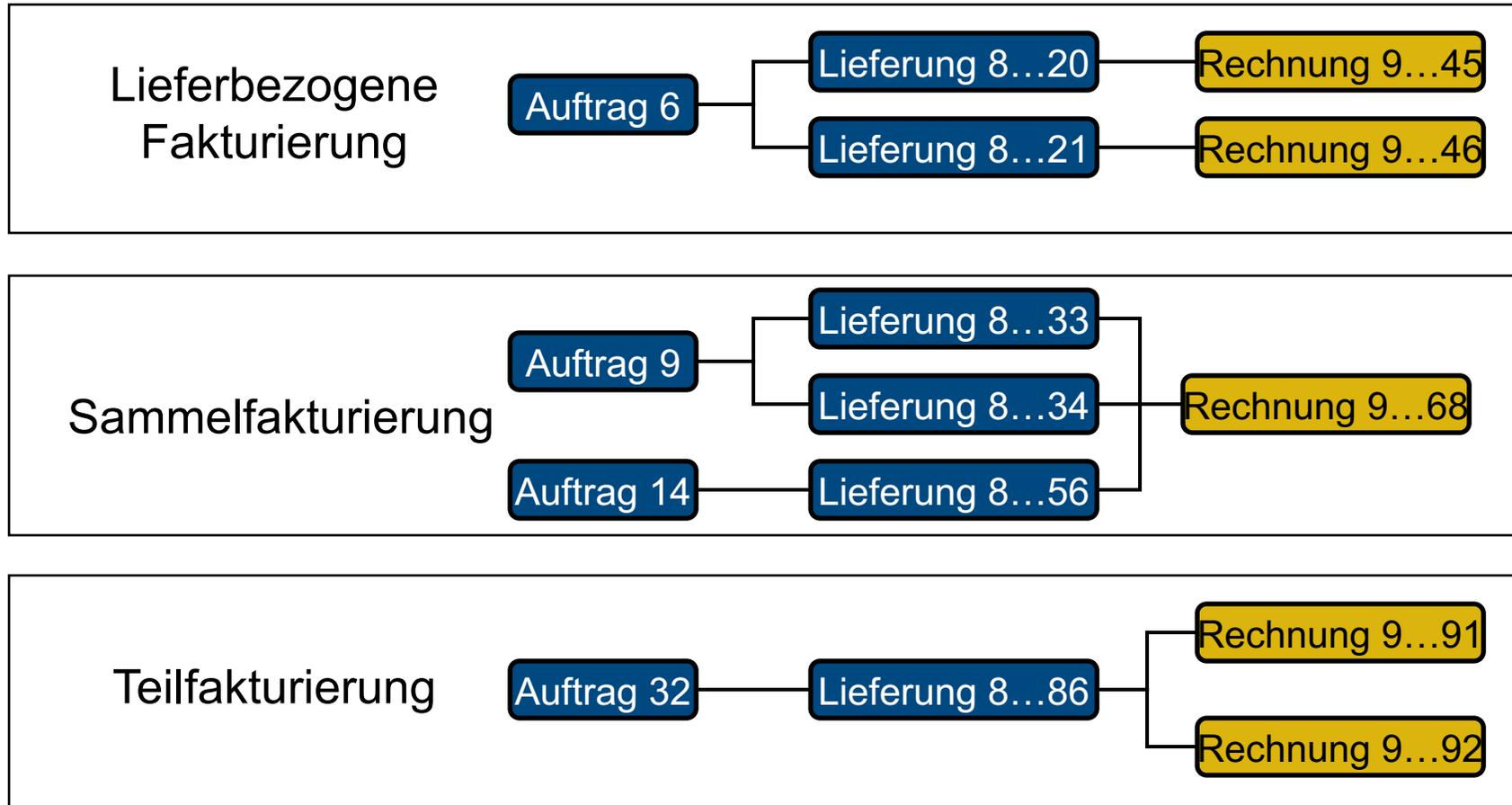
Kundenauftragsprozess



Fakturierung

- Der Fakturabeleg wird durch das Kopieren der Daten aus dem Kundenauftrag und / oder dem Lieferschein erstellt.
 - Kundenauftragsbasierte Abrechnung
 - Lieferbasierte Abrechnung
- Die Faktura erstellt automatisch eine Sollbuchung an das Nebenbuchkonto des Kunden und entlastet das Ertragskonto.
- Der Fakturaprozess wird verwendet, um die Kundenrechnung zu erzeugen.
- Der Kreditstatus des Kunden wird aktualisiert.
- An dieser Stelle wird der Verkaufsprozess an das Finanzwesen übergeben, wo die Zahlung erwartet wird.

Buchungsmethode



Zahlung

- Die Zahlung ist der letzte Schritt im Kundenauftragsprozess. Dieser wird durch die Buchhaltungsabteilung verwaltet.
- Die endgültige Zahlung beinhaltet:
 - Zahlungen gegen Rechnungen buchen
 - Differenzen zwischen der Zahlung und der Rechnung ausgleichen
- Die Zahlung erzeugt eine Buchung, die die Forderungen im Debitorenkonto ausgleicht und z.B. das Bankkonto erhöht.

Belegfluss

- Der Belegfluss und die Auftragsstatusfunktion erlaubt es Ihnen, den Status eines Auftrags zu jedem beliebigen Zeitpunkt zu finden. SAP aktualisiert den Auftragsstatus sobald eine Änderung in einem Dokument im Kundenauftragszyklus vorgenommen wurde (Order-to-Cash).
- Erlaubt die Fehlerbeseitigung im Kundenauftragsprozess (VA05)

Beleg	Menge	Einheit	Ref. Wert	Währung	Am	Status
▼ Anfrage 0010000002 / 10	5	EA	15.000,00	USD	07.05.2018	erledigt
▼ Angebot 0020000002 / 10	5	EA	14.012,50	USD	07.05.2018	erledigt
▼ → Terminauftrag 0000000011 / 10	5	EA	14.012,50	USD	07.05.2018	erledigt
▼ Auslieferung 0080000009 / 10	5	EA			07.05.2018	erledigt
Kommissionierauftrag 20180508 / 10	5	EA			08.05.2018	erledigt
WL Warenauslieferung 4900005090 / 1	5	EA	7.000,00	USD	08.05.2018	erledigt
▼ Rechnung 0090000005 / 10	5	EA	14.012,50	USD	08.05.2018	erledigt
Buchhaltungsbeleg 0090000005	5	EA			08.05.2018	ausgezziffert

Agenda

Kundenauftragsabwicklung (Sales and Distribution)

- Organisationsstruktur
- Stammdaten
- Order-to-Cash Prozess
 - Create Customer Order
 - Orchestrate Fulfillment Process
 - Invoice Customer
- **Neuerung in S/4HANA: Business Partner**
- Zusammenfassung

Neuerungen in S/4HANA

Business Partner

- Im traditionellen ERP-System, in dem Lieferantenstamm und Kundenstamm verwendet werden, gibt es redundante Objektmodelle
- Ziel in SAP S/4HANA ist der Geschäftspartneransatz: Business Partner (BP) ist der Single Point of Entry für Stammdaten wie Kunde, Lieferant, Ansprechpartner
- Geschäftspartner können als Person, Gruppe oder Organisation kategorisiert werden:
 - Eine Organisation repräsentiert Einheiten, wie etwa ein Unternehmen (z.B. eine juristische Person), Teile einer juristischen Person (z.B. eine Abteilung) oder einen Verband. „Organisation“ ist ein Oberbegriff zum Abbilden jeglicher Situationen, die bei täglichen Geschäftsaktivitäten auftreten können.
 - Eine Gruppe stellt eine Wohngemeinschaft, ein Ehepaar oder einen Vorstand dar.
- Im Rahmen der aktuellen Entwicklung stellt die Transaktion BP den zentralen Einstiegspunkt für das Anlegen, Bearbeiten und Anzeigen der Stammdaten von Geschäftspartnern, Kunden und Lieferanten dar.

Neuerungen in S/4HANA Business Partner

- Die Kernfunktion von SAP S/4HANA ist die Vereinfachung von Datenstrukturen
- ➔ verschiedene Transaktionen, wie die Verwaltung von Debitoren oder Kreditoren zusammengefasst
- Es ist (bisher) weiterhin möglich über die altbekannte Baumpfade zu navigieren

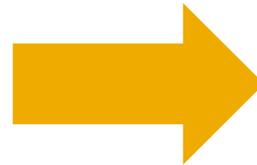
Debitor anzeigen: Allgemeine Daten

Debitor: 13000 Airport Bikes Neu-Isenburg

Name: Airport Bikes

Suchbegriffe: Suchbegriff 1/2: 000

Straßenadresse: Im Schwalbennest 10, 63263 Neu-Isenburg, DE Deutschland, Region 06 Hessen, CET, 0000000002 Gebiet Süd



Organisation anzeigen: 12001, Rolle Debitor

Geschäftspartner: 12001 Airport Bikes / 63263 Neu-Isenburg

Buchungskreis: DE00 Global Bike Germany GmbH

Debitor: 13000

Abstimmkonto: 110000 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Dem Debitor 13000 ist eine eindeutige Businesspartner-Nummer zugeordnet. Dieser Businesspartner-Nummer werden verschiedene Rollen wie Debitor, Kreditor, Ansprechpartner zugeordnet.

Beziehung: n:m

Agenda

Kundenauftragsabwicklung (Sales and Distribution)

- Organisationsstruktur
- Stammdaten
- Order-to-Cash Prozess
 - Create Customer Order
 - Orchestrate Fulfillment Process
 - Invoice Customer
- Neuerung in S/4HANA: Business Partner
- **Zusammenfassung**

Zusammenfassung

Kundenauftragsabwicklung (Sales and Distribution)

- Der Lead to Cash Prozess beschreibt die Kundeninteraktion vom ersten Kennenlernen zur Angebotserstellung, der Auslieferung von Waren bis hin zum Zahlungseingang
- Die Kundenauftragsabwicklung (Sales and Distribution) wird über den Teilprozess Order-to-Cash mit den drei Aktivitäten (Kundenauftrag erstellen, Materialbereitstellung und Rechnung stellen) abgebildet
- Die wichtigsten SD Stammdaten sind Kunden-, Material- und Konditionsstammsatz
- Die wichtigsten Transaktionsdaten sind der Kundenauftrag (Sales Order), Lieferschein und der Fakturabeleg (Rechnung)
- Der Belegfluss und die Auftragsstatusfunktion erlauben es, den Status eines Auftrags zu jedem beliebigen Zeitpunkt zu finden
- Das Business Partner Objekt fasst Stammdaten wie Kunden und Lieferanten in einem Business Objekt zusammen

Freiwillige Übung

Kundenauftragsabwicklung (Sales and Distribution)

SAP
University
Alliances

ÜBUNG

SD 1: Anzeigen Kundenstammsatz

Aufgabe Nutzen Sie das SAP Fiori Launchpad, um einen Kunden anzuzeigen.

Zeit 10 Min

Beschreibung Global Bike verfügt über zahlreiche Kunden in den USA. Zeigen Sie einen Kunden aus den USA (Beantown Bikes) an.

Name (Stelle) Maria Diaz (Verkaufsperson 1)

Zum Anzeigen eines Kunden wählen Sie die App *Geschäftspartner pflegen*.