

Inhaltsverzeichnis

1	Tipps zur praktischen Arbeit mit SAP ERP Central Component 6.0	1
1.1	SAP ERP Central Component 6.0.....	1
1.2	Benutzeroberfläche	5
1.3	Transaktionen und Transaktionscodes	9
1.4	Customizing.....	12
1.5	Systemseitige Hilfen	20
1.5.1	Allgemeine Hilfen zur Anwendung.....	20
1.5.2	Hilfen zur Benutzeroberfläche	21
1.5.3	Hilfen für ein einzelnes Feld	22
1.5.4	Hilfen im Customizing.....	27
1.6	Übungen	30
1.7	Lösungen zu den Übungen.....	32
2	Organisationseinheiten und -strukturen.....	47
2.1	Einführung	47
2.2	Mandant	48
2.3	Organisationseinheiten im externen Rechnungswesen (FI).....	48
2.3.1	Buchungskreis	48
2.3.2	Kreditkontrollbereich	49
2.4	Organisationseinheiten in der allgemeinen Logistik (LO)	49
2.4.1	Werk.....	49
2.4.2	Sparte	50
2.5	Organisationseinheiten im Vertrieb (SD).....	50
2.5.1	Verkaufsorganisation	50
2.5.2	Vertriebsweg.....	51
2.5.3	Vertriebsbereich	51
2.5.4	Verkaufsbüro	52
2.5.5	Verkäufergruppe.....	52
2.6	Organisationseinheiten in der Materialwirtschaft (MM).....	53
2.6.1	Einkaufsorganisation.....	53
2.6.2	Lagerort.....	53
2.7	Organisationseinheiten in der Logistics Execution (LE).....	54
2.7.1	Lagernummer, -typ, -bereich und -platz	54
2.7.2	Versandstelle	54
2.8	Organisationseinheiten im internen Rechnungswesen (CO)	55
2.8.1	Kostenrechnungskreis	55
2.8.2	Ergebnisbereich	55

2.9	Abbildung von Organisationseinheiten im Customizing.....	56
2.9.1	Bestehende Organisationseinheiten anzeigen.....	56
2.9.2	Neue Organisationseinheiten anlegen.....	57
2.9.3	Zuordnungen zu Organisationseinheiten festlegen.....	60
2.10	Übungen.....	61
2.11	Lösungen zu den Übungen.....	65
3	Vertriebsprozesse mit SAP ERP.....	87
3.1	Einführung.....	87
3.2	Vertriebsrelevante Stammdaten anlegen.....	92
3.2.1	Daten zu Geschäftspartnern erfassen.....	93
3.2.2	Daten zu Produkten erfassen.....	98
3.2.3	Preisrelevante Konditionen anlegen.....	107
3.2.3.1	Exkurs: Konditionstechnik.....	107
3.2.3.2	Konditionsarten anlegen.....	113
3.2.3.3	Konditionssätze anlegen.....	115
3.2.4	Sonstige Stammdaten anlegen.....	117
3.2.5	Unterstützende Prozesse.....	118
3.2.5.1	Nummern für Objekte im Vertrieb vergeben.....	118
3.2.5.2	Prozesspartner finden.....	120
3.2.5.3	Berichte zu Stammdaten ausführen.....	122
3.2.6	Übungen.....	123
3.2.7	Lösungen zu den Übungen.....	127
3.3	Geschäftsbeziehungen anbahnen und festigen.....	186
3.3.1	Kunden kontaktieren.....	195
3.3.2	Exkurs: Allgemeiner Aufbau von Verkaufsbelegen.....	201
3.3.3	Anfragen bearbeiten.....	212
3.3.4	Angebote erstellen.....	215
3.3.5	Unterstützende Prozesse.....	219
3.3.5.1	Daten zu Geschäftspartnern pflegen.....	219
3.3.5.2	Daten zu Produkten pflegen.....	220
3.3.5.3	Preisrelevante Konditionen pflegen.....	221
3.3.5.4	Kundenabsprachen pflegen.....	222
3.3.5.5	Nummern für Objekte im Vertrieb vergeben.....	224
3.3.5.6	Prozesspartner finden.....	226
3.3.5.7	Kopiersteuerung für Belegdaten festlegen.....	230
3.3.5.8	Vorschläge zum Cross-Selling unterbreiten.....	238
3.3.5.9	Produktalternativen kundenindividuell vorschlagen..	243
3.3.5.10	Preisfindung steuern.....	248
3.3.5.11	Berichte zu Stammdaten ausführen.....	258
3.3.5.12	Berichte zur Vertriebsunterstützung ausführen.....	258
3.3.5.13	Berichte zu Anfragen und Angeboten ausführen.....	260

3.3.6	Übungen.....	264
3.3.7	Lösungen zu den Übungen	268
3.4	Verkaufsaktivitäten gestalten	377
3.4.1	Verkaufsfördernde Maßnahmen durchführen	377
3.4.2	Aufträge bearbeiten	382
3.4.3	Unterstützende Prozesse.....	392
3.4.3.1	Geschäftsbeziehungen kontinuierlich pflegen.....	392
3.4.3.2	Daten zu Geschäftspartnern pflegen	398
3.4.3.3	Kundenabsprachen pflegen	399
3.4.3.4	Kreditlinien überwachen.....	403
3.4.3.5	Berichte zu Aufträgen ausführen.....	408
3.4.3.6	Berichte zum Kreditmanagement ausführen	410
3.4.4	Übungen.....	412
3.4.5	Lösungen zu den Übungen	413
3.5	Güter versenden und transportieren.....	455
3.5.1	Lieferbeleg erstellen.....	461
3.5.2	Materialien kommissionieren.....	467
3.5.3	Warenausgang buchen	469
3.5.4	Übungen.....	470
3.5.5	Lösungen zu den Übungen	471
3.6	Fakturen erstellen.....	492
3.6.1	Fakturen für Aufträge und Lieferbelege anlegen.....	492
3.6.2	Unterstützende Prozesse.....	500
3.6.2.1	Kopiersteuerung für Belegdaten festlegen	500
3.6.2.2	Berichte zum Vertriebscontrolling ausführen	514
3.6.3	Übungen.....	516
3.6.4	Lösungen zu den Übungen	517
3.7	Zahlungseingänge überwachen	537
3.7.1	Zahlungseingänge buchen.....	538
3.7.2	Übungen.....	540
3.7.3	Lösungen zu den Übungen	541
3.8	Kundenreklamationen bearbeiten	543
3.8.1	Retouren und Gutschriften bearbeiten.....	543
3.8.2	Übungen.....	546
3.8.3	Lösungen zu den Übungen	547
4	Übersicht zum Belegfluss	567
5	Anmerkungen für Dozenten und Schulungsleiter	569
	Literaturverzeichnis	571
	Abbildungsverzeichnis.....	573
	Sachwortverzeichnis.....	583