

# Inhaltsverzeichnis

<b>1</b>	<b>Tipps zur praktischen Arbeit mit SAP ERP Central Component 6.0 .....</b>	<b>1</b>
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
<b>2</b>	<b>Organisationseinheiten und -strukturen.....</b>	<b>47</b>
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