

Auf einen Blick

TEIL I Konditionstechnik

| | | |
|---|---|----|
| 1 | Einsatzgebiete und Elemente der Konditionstechnik | 33 |
| 2 | Konditionsstammdaten der Preisfindung | 71 |
| 3 | Auswertungen und Arbeitsvorräte | 89 |

TEIL II Preisfindung

| | | |
|---|--|-----|
| 4 | Customizing der Preisfindung | 115 |
| 5 | Arbeiten mit Konditionssätzen | 185 |
| 6 | Preisfindung im Vertriebsbeleg | 207 |
| 7 | Spezielle Funktionen der Preisfindung | 237 |
| 8 | Ausgewählte Kalkulationsschemata und Konditionsarten | 275 |

TEIL III Weiterführende technische Grundlagen, Tipps und Tricks

| | | |
|----|---|-----|
| 9 | Besonderheiten der Konditionstechnik in der Preisfindung ... | 301 |
| 10 | Wichtige Programme der Preisfindung | 333 |
| 11 | Systemanpassungen mit Bedingungen, Formeln und User Exits | 363 |
| 12 | Typische Praxisanforderungen an die Preisfindung und ihre Lösung | 407 |
| 13 | Preisfindung in ausgewählten Applikationen | 469 |
| 14 | Performance und Test | 491 |

TEIL IV Bonusabwicklung im Vertrieb

| | | |
|----|-----------------------------------|-----|
| 15 | Bonusabwicklung im Vertrieb | 513 |
|----|-----------------------------------|-----|

Anhang

| | | |
|---|-----------------------------|-----|
| A | Konditionssteckbriefe | 581 |
| B | SAP-CRM-Anbindung | 627 |
| C | Die Autoren | 631 |

Inhalt

| | |
|---|----|
| Vorwort von Manfred Hirn | 19 |
| Vorwort von Werner Herhuth | 21 |
| Vorwort zur zweiten Auflage von Ursula Becker | 23 |
| Einleitung | 25 |

TEIL I Konditionstechnik

| | |
|--|-----------|
| 1 Einsatzgebiete und Elemente der Konditionstechnik | 33 |
| 1.1 Eigenschaften von Konditionen | 34 |
| 1.2 Einsatzgebiete der Konditionstechnik (Konditionsverwendung) | 35 |
| 1.3 Ausgewählte Einsatzgebiete (Verwendungen) | 37 |
| 1.3.1 Verwendung A: Preisfindung | 37 |
| 1.3.2 Verwendung B: Nachrichtenfindung | 37 |
| 1.3.3 Verwendung C: Kontenfindung | 38 |
| 1.3.4 Verwendung D: Materialfindung | 39 |
| 1.3.5 Verwendung E: Bonus | 39 |
| 1.3.6 Verwendung G: Materiallistung/-ausschluss | 39 |
| 1.3.7 Verwendung N: Naturalrabattfindung | 39 |
| 1.3.8 Verwendung 3: Kampagnenfindung | 40 |
| 1.3.9 Verwendung T: Datenbeschaffung | 40 |
| 1.4 Anwendungsbereiche der Konditionstechnik (Konditionsapplikation) | 41 |
| 1.5 Elemente der Konditionstechnik im Überblick | 44 |
| 1.6 Feldkatalog und Kommunikationsstrukturen | 46 |
| 1.6.1 Feldkatalog | 46 |
| 1.6.2 Kommunikationsstrukturen | 47 |
| 1.7 Konditionstabellen | 48 |
| 1.8 Zugriffsfolgen | 50 |
| 1.8.1 Zugriffsfolge mit unterschiedlichen Konditionstabellen | 51 |
| 1.8.2 Zugriffsfolge mit einer einzigen Konditionstabelle (teilqualifizierter Zugriff) | 53 |
| 1.8.3 Exklusiver oder additiver Zugriff | 57 |
| 1.8.4 Direktwerte | 57 |
| 1.8.5 Datenermittlung im Zugriff | 58 |
| 1.9 Konditionsarten | 58 |
| 1.10 Konditionsstammdaten | 59 |
| 1.10.1 Datenmodell | 59 |

| | | |
|--------|--|----|
| 1.10.2 | Pflegedialog für einfache Verwendungen | 61 |
| 1.10.3 | Pflegedialog für komplexe Verwendungen | 62 |
| 1.10.4 | Gültigkeitszeitraum | 63 |
| 1.10.5 | Freigabestatus und Bearbeitungsstatus | 64 |
| 1.11 | Kalkulationsschemata | 64 |
| 1.12 | Findungsanalyse | 65 |
| 1.13 | Bedingungen | 66 |
| 1.14 | Gesamtablauf im Überblick | 68 |
| 1.15 | Fazit | 69 |

2 Konditionsstammdaten der Preisfindung 71

| | | |
|-------|---|----|
| 2.1 | Konditionspflege über die Konditionsart | 71 |
| 2.1.1 | Funktion »Detail« | 73 |
| 2.1.2 | Funktion »Zusatzdaten« | 74 |
| 2.1.3 | Funktion »Staffeln« | 75 |
| 2.1.4 | Funktion »Zusatzkonditionen« | 76 |
| 2.1.5 | Funktion »Gültigkeitszeiträume« | 76 |
| 2.1.6 | Funktion »Naturalrabatt« | 76 |
| 2.1.7 | Funktion »Statusinformation« | 76 |
| 2.1.8 | Funktion »Kumulierte Werte« | 77 |
| 2.1.9 | Funktion »Andere Konditionsart« | 77 |
| 2.2 | Konditionspflege über Bereichsmenüs | 77 |
| 2.3 | Konditionspflege über den Index | 81 |
| 2.4 | Absprachen | 82 |
| 2.4.1 | Verkaufsabsprachen | 82 |
| 2.4.2 | Bonusabsprachen | 85 |
| 2.5 | Preisvereinbarungen | 86 |
| 2.6 | Fazit | 86 |

3 Auswertungen und Arbeitsvorräte 89

| | | |
|-------|---|----|
| 3.1 | Konditionslisten | 89 |
| 3.1.1 | Aufruf von Konditionslisten | 90 |
| 3.1.2 | Customizing von Konditionslisten | 91 |
| 3.1.3 | Konditionslisten als Bestandteil der Konditions- pflege über Bereichsmenüs | 95 |
| 3.2 | Arbeitsvorräte in der Rolle »Vertriebsmitarbeiter im Innendienst« | 96 |
| 3.2.1 | Abfrage ändern | 97 |
| 3.2.2 | Abfrage personalisieren | 99 |

| | | |
|-------|--|-----|
| 3.2.3 | Neue Abfragen definieren | 99 |
| 3.3 | Nettopreisliste | 102 |
| 3.4 | Performanceoptimierte Preisliste | 104 |
| 3.4.1 | Verwendete Felder anmelden | 104 |
| 3.4.2 | Preisanfrage – Füllen der Kommunikationsstrukturen | 106 |
| 3.4.3 | Aufruf der neuen Preisliste | 109 |
| 3.4.4 | Auswahl und Ergebnis der Preisliste | 110 |
| 3.5 | Fazit | 112 |

TEIL II Preisfindung

| | | |
|----------|--|------------|
| 4 | Customizing der Preisfindung | 115 |
| 4.1 | Umsetzung eines ersten kundenindividuellen Preisfindungsszenarios | 116 |
| 4.1.1 | Anlegen einer Konditionstabelle | 116 |
| 4.1.2 | Anlegen einer Zugriffsfolge | 121 |
| 4.1.3 | Customizing der Konditionsart | 124 |
| 4.1.4 | Anlegen einer Konditionsart | 126 |
| 4.1.5 | Aufnahme der Konditionsart in ein Kalkulationsschema | 128 |
| 4.1.6 | Kalkulationsschemaermittlung festlegen | 130 |
| 4.1.7 | Test des Preisfindungsszenarios | 130 |
| 4.2 | Elemente der Preisfindung im Detail | 131 |
| 4.2.1 | Konditionstabelle | 131 |
| 4.2.2 | Zugriffsfolge | 133 |
| 4.2.3 | Konditionsart | 134 |
| 4.2.4 | Kalkulationsschema | 146 |
| 4.3 | Kundenindividuelle Anpassungen und Kundennamensräume | 150 |
| 4.3.1 | »Kreative Nutzung« des Standard-Customizings | 150 |
| 4.3.2 | Neue Felder für die Preisfindung | 151 |
| 4.3.3 | Bedingungen und Formeln (Routinen) | 152 |
| 4.3.4 | User Exits für die Preisfindung | 153 |
| 4.4 | Beispiel für die Umsetzung komplexerer Anforderungen | 154 |
| 4.5 | Konfigurierbare Formeln und Parameter | 156 |
| 4.5.1 | Umsetzung eines einfachen Szenarios mit konfi- gurierbaren Parametern und Formeln | 158 |
| 4.5.2 | Elemente der konfigurierbaren Parameter und Formeln im Detail | 169 |
| 4.5.3 | Kundenindividuelle Anpassungen in konfigurier- baren Parametern und Formeln | 175 |

| | | |
|-----|---|-----|
| 4.6 | Anbindung an die Ergebnis- und Marktsegmentrechnung (CO-PA) | 182 |
| 4.7 | Fazit | 184 |

5 Arbeiten mit Konditionssätzen 185

| | | |
|-------|--|-----|
| 5.1 | Freigabestatus | 185 |
| 5.1.1 | Ausprägungen des Freigabestatus | 186 |
| 5.1.2 | Freigabestatus bei Konditionssätzen | 186 |
| 5.1.3 | Sonderfall des Freigabestatus in Verbindung mit Absprachen | 187 |
| 5.2 | Massenänderungen/Anlegen mit Bezug | 190 |
| 5.3 | Kopieren von Konditionen | 194 |
| 5.3.1 | Voraussetzungen | 194 |
| 5.3.2 | Anwendungsbeispiel | 196 |
| 5.4 | Konditionspflege mit Bereichsmenüs | 198 |
| 5.5 | Weitere Funktionen innerhalb der Konditionspflege | 200 |
| 5.5.1 | Änderungsbelege | 200 |
| 5.5.2 | Texte | 201 |
| 5.5.3 | Zusatzkonditionen | 203 |
| 5.5.4 | Löschen von Konditionsstammdaten | 203 |
| 5.6 | Fazit | 205 |

6 Preisfindung im Vertriebsbeleg 207

| | | |
|-------|---|-----|
| 6.1 | Positionskonditionsbild | 208 |
| 6.1.1 | Funktion »Konditionsdetail« | 210 |
| 6.1.2 | Funktion »Zeile einfügen« | 213 |
| 6.1.3 | Funktion »Zeile löschen« | 213 |
| 6.1.4 | Funktion »Stammdaten Konditionssatz« | 213 |
| 6.1.5 | Funktion »Analyse (Protokoll der Preisfindung)« | 213 |
| 6.1.6 | Funktion »Preise aktualisieren« | 214 |
| 6.1.7 | Konfigurierbare Benutzungsoberfläche für die Preisfindung | 215 |
| 6.2 | Kopfkonditionsbild | 216 |
| 6.2.1 | »Preise aktualisieren« auf Kopfebene | 219 |
| 6.3 | Vordefinierte Preiselemente in der Positionsübersicht | 220 |
| 6.4 | Preisvereinbarungen | 221 |
| 6.4.1 | Anlegen von Preisvereinbarungen | 221 |
| 6.4.2 | Anzeigen von Preisvereinbarungen über den Konditionsindex | 224 |

| | | |
|-----|--|-----|
| 6.5 | Preisfindung beim Anlegen von Belegen mit Referenz | 224 |
| 6.6 | Preisfindung bei Miet- und Wartungsverträgen (periodischer Fakturierungsplan) | 225 |
| 6.7 | Preisfindung bei Festbetragverträgen (Meilenstein- Fakturierungsplan) | 230 |
| 6.8 | Preisfindung bei der Aufwandsabrechnung | 235 |
| 6.9 | Fazit | 236 |

7 Spezielle Funktionen der Preisfindung 237

| | | |
|-------|---|-----|
| 7.1 | Gruppenkonditionen | 237 |
| 7.1.1 | Absolute Kopfkonditionen | 238 |
| 7.1.2 | Prozentuale Kopfkonditionen | 238 |
| 7.1.3 | Staffelkonditionen ohne Gruppenkey | 239 |
| 7.1.4 | Staffelkonditionen mit Gruppenkey | 239 |
| 7.1.5 | Prozentuale und absolute Gruppenkonditionen mit Konditionssätzen | 239 |
| 7.2 | Konditionsausschluss | 240 |
| 7.2.1 | Einfacher Konditionsausschluss über Bedingungen | 240 |
| 7.2.2 | Konditionsausschluss über Ausschlussgruppen | 241 |
| 7.2.3 | Konditionsausschluss über Formeln | 243 |
| 7.3 | Konditionsupdate | 245 |
| 7.4 | Steuerermittlung im Vertrieb | 248 |
| 7.4.1 | Einfache Steuerermittlung | 249 |
| 7.4.2 | Steuerermittlung über das Rechnungswesen (Steuerauslöser) | 251 |
| 7.4.3 | Steuerermittlung mit externem Steuer-Interface | 254 |
| 7.4.4 | Steuererhöhung | 255 |
| 7.5 | Naturalrabatt im Vertrieb | 255 |
| 7.6 | Kosten des Verkaufsvorgangs | 258 |
| 7.6.1 | Lagerverkauf (kein Cross Company) | 259 |
| 7.6.2 | Streckengeschäft (Third Party) | 259 |
| 7.6.3 | Lagerverkauf Cross Company | 260 |
| 7.6.4 | Kundeneinzelfertigung mit/ohne Fertigungsauftrag | 261 |
| 7.6.5 | Ist-Kostenabrechnung | 262 |
| 7.7 | Währungsumrechnungen im Vertrieb | 262 |
| 7.7.1 | Hauswährung | 263 |
| 7.7.2 | Belegwährung und Umrechnungskurs | 263 |
| 7.7.3 | Kurs für die Buchhaltung (Währungskurs für FI- Buchungen) | 265 |
| 7.7.4 | Konditionswährung und Umrechnungskurs | 266 |

| | | |
|-------|---|-----|
| 7.7.5 | Währungs-Customizing und Umrechnungskurse | 266 |
| 7.7.6 | Währungsumrechnung | 267 |
| 7.8 | Druckaufbereitung des Preisfindungsergebnisses | 269 |
| 7.8.1 | Der Funktionsumfang der Nachrichtenverarbeitung ... | 269 |
| 7.8.2 | Druckaufbereitung der Werte der Positionen und des Dokumentenfußes | 271 |
| 7.9 | Fazit | 274 |

8 Ausgewählte Kalkulationsschemata und Konditionsarten 275

| | | |
|-------|---|-----|
| 8.1 | Ausgewählte Kalkulationsschemata | 276 |
| 8.1.1 | Schema RVAA01 (Standard) | 277 |
| 8.1.2 | Schema RVAA02 (Preisbuch) | 283 |
| 8.1.3 | Schema RVAB01 (Ausgangspreise sind inklusive Steuer (B2C)) | 285 |
| 8.1.4 | Schema PSER01 (Periodische Fakturierung) | 287 |
| 8.1.5 | Schema PSER02 (Service/Aufwandsabrechnung) | 288 |
| 8.1.6 | Schema ICAA01 (Interne Verrechnungsfaktura) | 289 |
| 8.1.7 | Schema WK0001 (Wertkontrakt) | 290 |
| 8.1.8 | Schema RVWIA1 (Werke im Ausland/ Steuerbehandlung) | 290 |
| 8.1.9 | Schema RVACRN (Kontrakt-Fakturierung) | 291 |
| 8.2 | Ausgewählte Konditionsarten des Standardschemas | 293 |
| 8.2.1 | Konditionsart EDI1/EDI2 (Erwarteter Kundenpreis) ... | 293 |
| 8.2.2 | Konditionsarten RL00/MW15 (Rechnungslistenkonditionen) | 294 |
| 8.2.3 | Konditionsart SKTV/SKTO (Skonto) | 294 |
| 8.2.4 | Konditionsart HM00 (Auftragswert) | 295 |
| 8.2.5 | Konditionsart AMIW/AMIZ (Mindestauftragswert/ Mindestwertzuschlag) | 296 |
| 8.2.6 | Konditionsart AZWR (Anzahlungswert) | 297 |
| 8.2.7 | Konditionsart GRWR (Grenzübergangswert) | 297 |
| 8.3 | Fazit | 297 |

TEIL III Weiterführende technische Grundlagen, Tipps und Tricks

9 Besonderheiten der Konditionstechnik in der Preisfindung 301

| | | |
|-------|---|-----|
| 9.1 | Schnittstellen, Tabellen und Zusammenhänge | 302 |
| 9.1.1 | Schnittstellen für Konditionstabellen und zur Stammdatenpflege | 302 |

| | | |
|-------|--|-----|
| 9.1.2 | Schnittstellen zu den Preisfindungsbausteinen | 303 |
| 9.1.3 | Interne Strukturen und Tabellen der Preisfindungsprogramme | 304 |
| 9.1.4 | Reihenfolge der Felder in der Konditionstabelle | 306 |
| 9.2 | Datenermittlung über Konditionen | 307 |
| 9.2.1 | Variante 1 – Datenermittlung im Zugriff, Verwen- dung in späteren Zugriffen | 309 |
| 9.2.2 | Variante 2 – Datenermittlung im Zugriff, Über- tragung nach Belegposition über Bedingung (Abbildung hierarchischer Strukturen) | 314 |
| 9.2.3 | Übertragung aus Konditionsstammsatz über Formel oder Bedingung | 323 |
| 9.2.4 | Variante 3 – Übertragung nach XKOMV aus Kondi- tionssatz über Formel | 326 |
| 9.2.5 | Variante 4 – Übertragung nach KOMK aus Kondi- tionssatz über Bedingung | 326 |
| 9.2.6 | Variante 5 – Verwendung von Informationen anderer Belegkonditionen in Formeln | 328 |
| 9.3 | Felder mit Mehrfachbelegung | 328 |
| 9.3.1 | Die KOMPLOOP-Variante für Mehrfachfelder | 329 |
| 9.3.2 | Die Wiederholfeldervariante für Mehrfachfelder | 331 |
| 9.3.3 | Die Variante mit Business Add-in SD_COND_LOAD_MVA | 332 |
| 9.4 | Fazit | 332 |

10 Wichtige Programme der Preisfindung 333

| | | |
|--------|--|-----|
| 10.1 | Funktionsbaustein PRICING | 334 |
| 10.1.1 | Routine PREISFINDUNG_VORBEREITEN | 336 |
| 10.1.2 | Routine KONDITIONSVORSTEP | 337 |
| 10.1.3 | Routine KONV_EINLESEN | 341 |
| 10.1.4 | Routine XKOMV_AUFBAUEN_AUS_KOMT1 | 342 |
| 10.1.5 | Routine XKOMV_AUFBAUEN_AUS_TKOMV | 344 |
| 10.1.6 | Routine XKOMV_BEWERTEN | 344 |
| 10.1.7 | Routine XKOMV_AUSSCHLUSS | 345 |
| 10.1.8 | Routine XKOMV_UEBERTRAGEN_NACH_TKOMV | 346 |
| 10.2 | Funktionsbaustein PRICING_COMPLETE | 346 |
| 10.2.1 | Die verschiedenen Arten von Gruppenkonditionen | 346 |
| 10.2.2 | Aufruf des Funktionsbausteins PRICING_COMPLETE in der Auftragsbearbeitung | 348 |
| 10.2.3 | Ablauf des Funktionsbausteins PRICING_COMPLETE | 350 |

| | | |
|--------|--|-----|
| 10.3 | Funktionsbaustein PRICING_COPY | 356 |
| 10.4 | Datenablage des Preisfindungsergebnisses in der Cluster-Tabelle KONV | 358 |
| 10.5 | Funktionsbaustein PRICING_REFRESH | 359 |
| 10.6 | Dialoganbindung/weitere Funktionsbausteine | 359 |
| 10.6.1 | Funktionsbaustein PRICING_LOAD_CONDITION_TYPS | 360 |
| 10.6.2 | Dialoganbindung | 360 |
| 10.6.3 | Funktionsbaustein PRICING_DETERMINE_DATES | 360 |
| 10.7 | Zusammenhang der Komponenten der Preisfindung | 361 |
| 10.8 | Fazit | 362 |

11 Systemanpassungen mit Bedingungen, Formeln und User Exits 363

| | | |
|--------|--|-----|
| 11.1 | Preisfindungsarten | 365 |
| 11.1.1 | Steuerung über KOMP-KAEND_TYP | 365 |
| 11.1.2 | Steuerung über KOMP-KONAU_TYP | 366 |
| 11.2 | Bedingungen | 366 |
| 11.2.1 | Manipulation von KOMK- und KOMP-Feldern durch Bedingungen | 366 |
| 11.2.2 | Übersteuerung der Preisfindungsarten durch Bedingungen | 367 |
| 11.2.3 | Beispiel 1 – Einsatz der Tabelle TKSCHLEXCL | 367 |
| 11.2.4 | Beispiel 2 – Einsatz der Tabellen TKSCHL und TKSCHLEXCL | 368 |
| 11.2.5 | Aufrufzeitpunkt der Prestep-Bedingung | 369 |
| 11.2.6 | Aufrufzeitpunkt der endgültigen Bedingung | 370 |
| 11.2.7 | Verhalten bei kopierten Konditionen | 370 |
| 11.3 | Ein Beispiel für den Einsatz der Formeln | 371 |
| 11.4 | Konditionsformeln | 376 |
| 11.4.1 | Konditionsbasisformeln | 376 |
| 11.4.2 | Staffelbasisformeln | 378 |
| 11.4.3 | Konditionswertformeln | 380 |
| 11.4.4 | Gruppenkeyroutine | 382 |
| 11.5 | Sonderlogik der Preisfindungsart F in der Routine XKOMV_BEWERTEN | 385 |
| 11.5.1 | Zeitpunkt A | 386 |
| 11.5.2 | Zeitpunkt B | 387 |
| 11.5.3 | Zeitpunkt C | 387 |
| 11.5.4 | Zeitpunkt D | 387 |

| | | |
|---------|--|-----|
| 11.6 | Preisfindungsergebnis in KOMP | 388 |
| 11.6.1 | KOMP-FXMSG (Meldungsnummer) | 389 |
| 11.6.2 | KOMP-PRSOK (Preisfindung o.k.) | 390 |
| 11.6.3 | KOMP-CEPOK (Status erwarteter Kundenpreis) | 390 |
| 11.6.4 | KOMP-MPROK (Status manuelle Preisänderung) | 390 |
| 11.6.5 | KOMP-KOUPD (Konditionsupdate) | 391 |
| 11.6.6 | KOMP-NETPR (Nettopreis) | 391 |
| 11.6.7 | KOMP-NETWR (Nettowert der Position) | 391 |
| 11.6.8 | KOMP-MWSBP (Steuerbetrag der Position) | 391 |
| 11.6.9 | KOMP-WAVWR (Verrechnungswert der Position) | 392 |
| 11.6.10 | KOMP-BRTWR, KZWI1-KZWI6 usw. (Zwischen- summen) | 392 |
| 11.7 | Steuerungskennzeichen XKOMV-KSTEU | 393 |
| 11.8 | User Exits | 395 |
| 11.8.1 | User Exits der Funktionsgruppe V61A | 396 |
| 11.8.2 | User Exits der Funktionsgruppe V69A | 401 |
| 11.9 | KONV-Erweiterung | 403 |
| 11.10 | Performance-Aspekte | 403 |
| 11.11 | Fehlermeldungen/Fehlerbehandlung | 405 |
| 11.12 | Fazit | 406 |

12 Typische Praxisanforderungen an die Preisfindung und ihre Lösung: 407

| | | |
|--------|--|-----|
| 12.1 | Budgetierungsanforderungen | 408 |
| 12.1.1 | Statistiktabellen S060 und S469 | 409 |
| 12.1.2 | Statistiktafel S071 | 410 |
| 12.1.3 | Budgetierungsanforderungen | 410 |
| 12.2 | Konditionen wurden nicht gefunden – woran liegt das? | 418 |
| 12.3 | Rundung | 420 |
| 12.4 | Preise mit mehr als zwei Nachkommastellen | 422 |
| 12.5 | Behandlung von Frachtzuschlägen | 422 |
| 12.5.1 | Frachtzuschläge komplett mit erster Lieferung berechnen | 423 |
| 12.5.2 | Frachtzuschläge nicht berechnen bei Naturalrabatt und Retoure | 423 |
| 12.6 | Berechtigungsabhängigkeit des Konditionsbildes | 425 |
| 12.7 | Aufnahme neuer Zwischensummenfelder | 425 |
| 12.8 | Stammdatenfelder datumsabhängig pflegen | 425 |
| 12.8.1 | Datenermittlung für die Auftragsposition VBAP | 426 |

| | | |
|---------|---|-----|
| 12.8.2 | Datenermittlung für den Auftragskopf VBAK/ Kaufmännische Daten VBKD | 428 |
| 12.8.3 | Beispiel zur Substitution einer Kundengruppe (VBKD-KDGRP) | 429 |
| 12.8.4 | Vor- und Nachteile der Datenbeschaffung inner- halb und außerhalb der Preisfindung | 430 |
| 12.8.5 | Datenermittlung in der Faktura | 431 |
| 12.9 | Kopierte Konditionen und anschließende Mengenänderung ... | 431 |
| 12.9.1 | Einfache Lösung für Absolutbetragskonditionen | 432 |
| 12.9.2 | Komplexe Lösung für alle Konditionsarten | 434 |
| 12.10 | Gesteigerte Preise in Retouren und Gutschriften | 437 |
| 12.11 | Kennzahlen für Reporting und Analyse | 439 |
| 12.11.1 | Einrichten eines neuen, konsolidierten Kalkulationsschemas | 441 |
| 12.11.2 | Kennzahl 1 – Ausgangswert (KZWI1) | 445 |
| 12.11.3 | Kennzahl 2 – Standardkonditionen (KZWI2) | 446 |
| 12.11.4 | Kennzahl 3 – Kundenindividuelle Konditionen (KZWI3) | 447 |
| 12.11.5 | Kennzahl 4 – Manuelle Konditionen (KZWI4) | 449 |
| 12.11.6 | Kennzahl 5 – Bonuskonditionen (KZWI5) | 449 |
| 12.11.7 | Kennzahl 6 – Nettowert (NETWR) | 450 |
| 12.11.8 | Kennzahl 7 – Verrechnungswert (WAVWR) | 450 |
| 12.12 | Konditionssatzspezifische Bedingungen | 453 |
| 12.12.1 | Anlegen einer neuen Verwendungsaufgabe | 454 |
| 12.12.2 | Ausschluss bestimmter Materialklassen in einem Konditionssatz | 460 |
| 12.13 | Fazit | 467 |

13 Preisfindung in ausgewählten Applikationen 469

| | | |
|--------|---|-----|
| 13.1 | Preisfindung im Kundenauftrag | 470 |
| 13.1.1 | Routine USEREXIT_PRICING_PREPARE_TKOMK | 472 |
| 13.1.2 | Routine USEREXIT_PRICING_PREPARE_TKOMP | 473 |
| 13.1.3 | Reaktion auf Änderungen von Beleginhalten | 473 |
| 13.1.4 | Manuell eine neue Preisfindung im Kundenauftrag auslösen | 475 |
| 13.2 | Preisfindung in der Faktura | 476 |
| 13.3 | Preisfindung in der Bestellung | 477 |
| 13.4 | Preisfindung im Rechnungswesen | 480 |
| 13.5 | Steuerberechnung in der Finanzbuchhaltung | 482 |

| | | |
|------|---|-----|
| 13.6 | Preisfindung in der Transportabwicklung (Frachtkalkulation) ... | 488 |
| 13.7 | Fazit | 489 |

14 Performance und Test 491

| | | |
|--------|--|-----|
| 14.1 | SAP-Tabellenpuffer | 492 |
| 14.2 | Konditions-Prestep und Zugriffsoptimierung | 493 |
| 14.3 | Reihenfolge der Felder in den Konditionstabellen | 495 |
| 14.4 | Einsatz von Bedingungen | 496 |
| 14.5 | Gruppenkonditionen und Formeln | 497 |
| 14.6 | Besonderheiten in Kundenauftrag und Faktura | 498 |
| 14.6.1 | Besonderheiten im Kundenauftrag | 498 |
| 14.6.2 | Besonderheiten in der Faktura | 498 |
| 14.6.3 | Versorgung der Kommunikationsstruktur KOMK | 501 |
| 14.7 | Analysetools | 505 |
| 14.8 | Testen | 507 |
| 14.9 | Fazit | 509 |

TEIL IV Bonusabwicklung im Vertrieb

15 Bonusabwicklung im Vertrieb 513

| | | |
|--------|---|-----|
| 15.1 | Übersicht über die Bonusabwicklung | 513 |
| 15.1.1 | Anlegen einer Bonusabsprache | 514 |
| 15.1.2 | Umsatz: Bonuskonditionen im Beleg | 517 |
| 15.1.3 | Abrechnen von Bonusabsprachen | 523 |
| 15.1.4 | Löschen von Absprachen | 531 |
| 15.1.5 | Rückwirkende Änderungen und Bonusindex | 531 |
| 15.2 | Elemente der Bonusabwicklung im Detail | 536 |
| 15.2.1 | Konditionstechnik für die Bonusabwicklung | 536 |
| 15.2.2 | Bonusabsprachen | 539 |
| 15.2.3 | Bonusabwicklung aktivieren | 544 |
| 15.2.4 | Bonusbelegarten | 545 |
| 15.2.5 | Aktivierung des neuen Bonusverfahrens | 546 |
| 15.2.6 | Wichtige Reports | 546 |
| 15.2.7 | Konditionssatzübergreifende Staffelmessung | 555 |
| 15.2.8 | Indextabelle für Bonus ersetzen | 555 |
| 15.3 | Erweiterte Bonusverarbeitung | 557 |
| 15.3.1 | Umsetzung eines ersten Szenarios | 558 |
| 15.3.2 | Customizing der erweiterten Bonusverarbeitung | 563 |

| | | |
|--------|--|-----|
| 15.4 | Systemanpassungen im Bonusumfeld | 569 |
| 15.4.1 | Business Transaction Event 00503201 | 569 |
| 15.4.2 | Business Add-in BADI_SD_REBATES | 570 |
| 15.4.3 | Business Add-ins in der erweiterten Bonus- abwicklung | 572 |
| 15.5 | Typische Praxisanforderungen | 575 |
| 15.5.1 | Ausschluss | 575 |
| 15.5.2 | Abrechnungsmaterial und Steuerklassifikation | 576 |
| 15.5.3 | Steuerung des Bonus von außen | 577 |
| 15.6 | Fazit | 578 |

| | |
|---------------------|------------|
| Anhang | 579 |
|---------------------|------------|

| | | |
|---|-----------------------------|-----|
| A | Konditionssteckbriefe | 581 |
| B | SAP-CRM-Anbindung | 627 |
| C | Die Autoren | 631 |

| | |
|-------------|-----|
| Index | 633 |
|-------------|-----|