

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: Materialistung/-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 konfiguri- erbaren 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, Verwendung in späteren Zugriffen	309
9.2.2	Variante 2 – Datenermittlung im Zugriff, Übertragung 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 Konditionsatz über Formel	326
9.2.5	Variante 4 – Übertragung nach KOMK aus Konditionsatz 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'

12.1	Budgetierungsanforderungen	408
12.1.1	Statistiktabellen S060 und S469	409
12.1.2	Statistikabelle 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 Staffelbasisermittlung ...	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