

# Auf einen Blick

## TEIL I Konditionstechnik

1	Einsatzgebiete und Elemente der Konditionstechnik .....	31
2	Konditionsstammdaten der Preisfindung .....	69
3	Auswertungen und Arbeitsvorräte .....	87

## TEIL II Preisfindung

4	Customizing der Preisfindung .....	105
5	Arbeiten mit Konditionssätzen .....	151
6	Preisfindung im Vertriebsbeleg .....	175
7	Spezielle Funktionen der Preisfindung .....	205
8	Ausgewählte Kalkulationsschemata und Konditionsarten .....	245

## TEIL III Weiterführende Techniken, Tipps und Tricks

9	Besonderheiten der Konditionstechnik in der Preisfindung ...	271
10	Wichtige Programme der Preisfindung .....	303
11	Systemanpassungen mit Bedingungen, Formeln und User Exits .....	333
12	Typische Praxisanforderungen an die Preisfindung und ihre Lösung .....	379
13	Preisfindung in ausgewählten Applikationen .....	427
14	Performance und Test .....	449

## Anhang

A	Konditionssteckbriefe .....	471
B	SAP CRM-Anbindung .....	515
C	Die Autoren .....	519

# Inhalt

Vorwort von Manfred Hirn .....	19
Vorwort von Werner Herhuth .....	21
Einleitung .....	23

## TEIL 1 Konditionstechnik

<b>1 Einsatzgebiete und Elemente der Konditionstechnik</b>	<b>31</b>
1.1 Eigenschaften von Konditionen .....	32
1.2 Einsatzgebiete der Konditionstechnik (Konditionsverwendung) .....	33
1.3 Ausgewählte Einsatzgebiete (Verwendungen) .....	35
1.3.1 Verwendung A: Preisfindung .....	35
1.3.2 Verwendung B: Nachrichtenfindung .....	35
1.3.3 Verwendung C: Kontenfindung .....	36
1.3.4 Verwendung D: Materialfindung .....	37
1.3.5 Verwendung E: Bonus .....	37
1.3.6 Verwendung G: Materiallistung/-ausschluss .....	37
1.3.7 Verwendung N: Naturalrabattfindung .....	38
1.3.8 Verwendung 3: Kampagnenfindung .....	38
1.3.9 Verwendung T: Datenbeschaffung .....	39
1.4 Anwendungsbereiche der Konditionstechnik (Konditionsapplikation) .....	39
1.5 Elemente der Konditionstechnik im Überblick .....	42
1.6 Feldkatalog und Kommunikationsstrukturen .....	44
1.6.1 Feldkatalog .....	44
1.6.2 Kommunikationsstrukturen .....	45
1.7 Konditionstabellen .....	46
1.8 Zugriffsfolgen .....	48
1.8.1 Zugriffsfolge mit unterschiedlichen Konditionstabellen .....	49
1.8.2 Zugriffsfolge mit einer einzigen Konditionstabelle (teilqualifizierter Zugriff) .....	51
1.8.3 Exklusiver oder additiver Zugriff .....	55
1.8.4 Direktwerte .....	56
1.8.5 Datenermittlung im Zugriff .....	56
1.9 Konditionsarten .....	56

1.10	Konditionsstammdaten .....	57
1.10.1	Datenmodell .....	57
1.10.2	Pflegedialog für einfache Verwendungen .....	59
1.10.3	Pflegedialog für komplexe Verwendungen .....	60
1.10.4	Gültigkeitszeitraum .....	61
1.10.5	Freigabestatus und Bearbeitungsstatus .....	62
1.11	Kalkulationsschemata .....	62
1.12	Findungsanalyse .....	63
1.13	Bedingungen .....	64
1.14	Gesamtablauf im Überblick .....	66
1.15	Fazit .....	67

## **2 Konditionsstammdaten der Preisfindung**

2.1	Konditionspflege über die Konditionsart .....	69
2.1.1	Funktion »Detail« .....	71
2.1.2	Funktion »Zusatzdaten« .....	73
2.1.3	Funktion »Staffeln« .....	74
2.1.4	Funktion »Zusatzkonditionen« .....	74
2.1.5	Funktion »Gültigkeitszeiträume« .....	74
2.1.6	Funktion »Naturalrabatt« .....	75
2.1.7	Funktion »Statusinformation« .....	75
2.1.8	Funktion »Kumulierte Werte« .....	75
2.1.9	Funktion »Andere Konditionsart« .....	75
2.2	Konditionspflege über Bereichsmenüs .....	75
2.3	Konditionspflege über den Index .....	79
2.4	Absprachen .....	80
2.4.1	Verkaufsabsprachen .....	81
2.4.2	Bonusabsprachen .....	84
2.5	Preisvereinbarungen .....	85
2.6	Fazit .....	85

## **3 Auswertungen und Arbeitsvorräte**

3.1	Konditionslisten .....	87
3.1.1	Aufruf von Konditionslisten .....	88
3.1.2	Customizing von Konditionslisten .....	89
3.1.3	Konditionslisten als Bestandteil der Konditionspflege über Bereichsmenüs .....	93
3.2	Arbeitsvorräte in der Rolle »Vertriebsmitarbeiter im Innendienst« .....	94
3.2.1	Abfrage ändern .....	96

3.2.2	Abfrage personalisieren .....	97
3.2.3	Neue Abfragen definieren .....	98
3.3	Nettopreisliste .....	100
3.4	Fazit .....	102

## TEIL II Preisfindung

### 4 Customizing der Preisfindung 105

4.1	Umsetzung eines ersten kundenindividuellen Preisfindungsszenarios .....	106
4.1.1	Anlegen einer Konditionstabelle .....	106
4.1.2	Anlegen einer Zugriffsfolge .....	111
4.1.3	Customizing der Konditionsart .....	114
4.1.4	Anlegen einer Konditionsart .....	117
4.1.5	Aufnahme der Konditionsart in ein Kalkulations-schema .....	119
4.1.6	Kalkulationsschemaermittlung festlegen .....	120
4.1.7	Test des Preisfindungsszenarios .....	121
4.2	Elemente der Preisfindung im Detail .....	122
4.2.1	Konditionstabelle .....	122
4.2.2	Zugriffsfolge .....	124
4.2.3	Konditionsart .....	125
4.2.4	Kalkulationsschema .....	137
4.3	Kundenindividuelle Anpassungen und Kundennamensräume ..	141
4.3.1	»Kreative Nutzung« des Standard-Customizings .....	141
4.3.2	Neue Felder für die Preisfindung .....	142
4.3.3	Bedingungen und Formeln (Routinen) .....	143
4.3.4	User Exits für die Preisfindung .....	144
4.4	Beispiel für die Umsetzung komplexerer Anforderungen .....	145
4.5	Anbindung an die Ergebnis- und Marktsegmentrechnung (CO-PA) .....	147
4.6	Fazit .....	149

### 5 Arbeiten mit Konditionssätzen 151

5.1	Freigabestatus .....	151
5.1.1	Ausprägungen des Freigabestatus .....	152
5.1.2	Freigabestatus bei Konditionssätzen .....	152
5.1.3	Sonderfall des Freigabestatus in Verbindung mit Absprachen .....	153
5.2	Massenänderungen/Anlegen mit Bezug .....	156

5.3	Kopieren von Konditionen .....	160
5.3.1	Voraussetzungen .....	160
5.3.2	Anwendungsbeispiel .....	163
5.4	Konditionspflege mit Bereichsmenüs .....	165
5.5	Weitere Funktionen innerhalb der Konditionspflege .....	167
5.5.1	Änderungsbelege .....	167
5.5.2	Texte .....	169
5.5.3	Zusatzkonditionen .....	170
5.5.4	Löschen von Konditionsstammdaten .....	171
5.6	Fazit .....	173

## **6 Preisfindung im Vertriebsbeleg 175**

6.1	Positionskonditionsbild .....	175
6.1.1	Funktion »Konditionsdetail« .....	178
6.1.2	Funktion »Zeile einfügen« .....	181
6.1.3	Funktion »Zeile löschen« .....	181
6.1.4	Funktion »Stammdaten Konditionssatz« .....	181
6.1.5	Funktion »Analyse (Protokoll der Preisfindung)« .....	181
6.1.6	Funktion »Preise aktualisieren« .....	182
6.2	Kopfkonditionsbild .....	183
6.2.1	»Preise aktualisieren« auf KopfEbene .....	185
6.3	Vordefinierte Preiselemente in der Positionsübersicht .....	186
6.4	Preisvereinbarungen .....	187
6.4.1	Anlegen von Preisvereinbarungen .....	187
6.4.2	Anzeigen von Preisvereinbarungen über den Konditionsindex .....	190
6.5	Preisfindung beim Anlegen von Belegen mit Referenz .....	191
6.6	Preisfindung bei Miet- und Wartungsverträgen (periodischer Fakturierungsplan) .....	192
6.7	Preisfindung bei Festbetragverträgen (Meilenstein-Fakturierungsplan) .....	196
6.8	Preisfindung bei der Aufwandsabrechnung .....	202
6.9	Fazit .....	203

## **7 Spezielle Funktionen der Preisfindung 205**

7.1	Gruppenkonditionen .....	205
7.1.1	Absolute Kopfkonditionen .....	206
7.1.2	Prozentuale Kopfkonditionen .....	206
7.1.3	Staffelkonditionen ohne Gruppenkey .....	207

7.1.4	Staffelkonditionen mit Gruppenkey .....	207
7.1.5	Prozentuale und absolute Gruppenkonditionen mit Konditionssätzen .....	207
7.2	Konditionsausschluss .....	208
7.2.1	Einfacher Konditionsausschluss über Bedingungen .....	208
7.2.2	Konditionsausschluss über Ausschlussgruppen .....	209
7.2.3	Konditionsausschluss über Formeln .....	211
7.3	Konditionsupdate .....	214
7.4	Steuerermittlung im Vertrieb .....	217
7.4.1	Einfache Steuerermittlung .....	217
7.4.2	Steuerermittlung über das Rechnungswesen (Steuerauslöser) .....	219
7.4.3	Steuerermittlung mit externem Steuer-Interface .....	222
7.4.4	Steuererhöhung .....	223
7.5	Naturalrabatt im Vertrieb .....	224
7.6	Kosten des Verkaufsvorgangs .....	226
7.6.1	Lagerverkauf (kein Cross Company) .....	227
7.6.2	Streckengeschäft (Third Party) .....	228
7.6.3	Lagerverkauf Cross Company .....	229
7.6.4	Kundeneinzelfertigung mit/ohne Fertigungsauftrag .....	230
7.6.5	Istkostenabrechnung .....	231
7.7	Währungsumrechnungen im Vertrieb .....	231
7.7.1	Hauswährung .....	232
7.7.2	Belegwährung und Umrechnungskurs .....	232
7.7.3	Kurs für die Buchhaltung (Währungskurs für FI-Buchungen) .....	234
7.7.4	Konditionswährung und Umrechnungskurs .....	235
7.7.5	Währungs-Customizing und Umrechnungskurse .....	235
7.7.6	Währungsumrechnung .....	236
7.8	Druckaufbereitung des Preisfindungsergebnisses .....	238
7.8.1	Die Funktionalität der Nachrichtenverarbeitung .....	239
7.8.2	Druckaufbereitung der Werte der Positionen und des Dokumentenfußes .....	241
7.9	Fazit .....	244

## **8 Ausgewählte Kalkulationsschemata und Konditionsarten 245**

8.1	Ausgewählte Kalkulationsschemata .....	246
8.1.1	Schema RVAA01 (Standard) .....	247
8.1.2	Schema RVAA02 (Preisbuch) .....	253

8.1.3	Schema RVAB01 (Ausgangspreise sind inklusive Steuer (B2C)) .....	255
8.1.4	Schema PSER01 (Periodische Fakturierung) .....	257
8.1.5	Schema PSER02 (Service/Aufwandsabrechnung) .....	258
8.1.6	Schema ICAA01 (Interne Verrechnungsfaktura) .....	259
8.1.7	Schema WK0001 (Wertkontrakt) .....	260
8.1.8	Schema RVWIA1 (Werke im Ausland/ Steuerbehandlung) .....	260
8.1.9	Schema RVACRN (Kontrakt-Fakturierung) .....	261
8.2	Ausgewählte Konditionsarten des Standardschemas .....	263
8.2.1	Konditionsart EDI1/EDI2 (Erwarteter Kundenpreis) ...	263
8.2.2	Konditionsarten RL00/MW15 (Rechnungslistenkonditionen) .....	264
8.2.3	Konditionsart SKTV/SKTO (Skonto) .....	264
8.2.4	Konditionsart HM00 (Auftragswert) .....	265
8.2.5	Konditionsart AMIW/AMIZ (Mindestauftragswert / Mindestwertzuschlag) .....	266
8.2.6	Konditionsart AZWR (Anzahlungswert) .....	267
8.2.7	Konditionsart GRWR (Grenzübergangswert) .....	268
8.3	Fazit .....	268

### TEIL III Weiterführende Techniken, Tipps und Tricks

#### © Besonderheiten der Konditionstechnik in der Preisfindung

9.1	Schnittstellen, Tabellen und Zusammenhänge .....	272
9.1.1	Schnittstellen für Konditionstabellen und zur Stammdatenpflege .....	272
9.1.2	Schnittstellen zu den Preisfindungsbausteinen .....	273
9.1.3	Interne Strukturen und Tabellen der Preisfindungsprogramme .....	274
9.1.4	Reihenfolge der Felder in der Konditionstabelle .....	276
9.2	Datenermittlung über Konditionen .....	277
9.2.1	Variante 1 – Datenermittlung im Zugriff, Verwendung in späteren Zugriffen .....	278
9.2.2	Variante 2 – Datenermittlung im Zugriff, Über- tragung nach Belegposition über Bedingung (Abbildung hierarchischer Strukturen) .....	284
9.2.3	Übertragung aus Konditionsstammsatz über Formel oder Bedingung .....	293

9.2.4	Variante 3 – Übertragung nach XKOMV aus Konditionssatz über Formel .....	296
9.2.5	Variante 4 – Übertragung nach KOMK aus Konditionssatz über Bedingung .....	297
9.2.6	Variante 5 – Verwendung von Informationen anderer Belegkonditionen in Formeln .....	298
9.3	Felder mit Mehrfachbelegung .....	299
9.3.1	Die KOMPLOOP-Variante für Mehrfachfelder .....	299
9.3.2	Die Wiederholfeldervariante für Mehrfachfelder .....	301
9.4	Fazit .....	302

## 10 Wichtige Programme der Preisfindung

303

10.1	Funktionsbaustein PRICING .....	304
10.1.1	Routine PREISFINDUNG_VORBEREITEN .....	306
10.1.2	Routine KONDITIONSVORSTEP .....	307
10.1.3	Routine KONV_EINLESEN .....	311
10.1.4	Routine XKOMV_AUFBAUEN_AUS_KOMT1 .....	312
10.1.5	Routine XKOMV_AUFBAUEN_AUS_TKOMV .....	314
10.1.6	Routine XKOMV_BEWERTEN .....	315
10.1.7	Routine XKOMV_AUSSCHLUSS .....	315
10.1.8	Routine XKOMV_UEBERTRAGEN_NACH_TKOMV....	316
10.2	Funktionsbaustein PRICING_COMPLETE .....	316
10.2.1	Die verschiedenen Arten von Gruppenkonditionen ....	316
10.2.2	Aufruf des Funktionsbausteins PRICING_COMPLETE in der Auftragsbearbeitung .....	319
10.2.3	Ablauf des Funktionsbausteins PRICING_COMPLETE .....	320
10.3	Funktionsbaustein PRICING_COPY .....	326
10.4	Datenablage des Preisfindungsergebnisses in der Cluster-Tabelle KONV .....	328
10.5	Funktionsbaustein PRICING_REFRESH .....	329
10.6	Dialog-Anbindung/weitere Funktionsbausteine .....	329
10.6.1	Funktionsbaustein PRICING_LOAD_CONDITION_TYPs .....	330
10.6.2	Dialog-Anbindung .....	330
10.6.3	Funktionsbaustein PRICING_DETERMINE_DATES.....	330
10.7	Zusammenhang der Komponenten der Preisfindung .....	331
10.8	Fazit .....	332

11 Systemanpassungen mit Bedingungen, Formeln und	333
11.1 Preisfindungsarten .....	335
11.1.1 Steuerung über KOMP-KAEND_TYP .....	335
11.1.2 Steuerung über KOMP-KONAU_TYP .....	336
11.2 Bedingungen .....	336
11.2.1 Manipulation von KOMK- und KOMP-Feldern durch Bedingungen .....	336
11.2.2 Übersteuerung der Preisfindungsarten durch Bedingungen .....	337
11.2.3 Beispiel 1 – Einsatz der Tabelle TKSCLEXCL .....	337
11.2.4 Beispiel 2 – Einsatz der Tabellen TKSCHL und TKSCLEXCL .....	338
11.2.5 Aufrufzeitpunkt der Prestep-Bedingung .....	339
11.2.6 Aufrufzeitpunkt der endgültigen Bedingung .....	339
11.2.7 Verhalten bei kopierten Konditionen .....	340
11.3 Ein Beispiel für den Einsatz der Formeln .....	340
11.4 Konditionsformeln .....	346
11.4.1 Konditionsbasisformeln .....	346
11.4.2 Staffelbasisformeln .....	348
11.4.3 Konditionswertformeln .....	350
11.4.4 Gruppenkeyroutine .....	352
11.5 Sonderlogik der Preisfindungsart F in der Routine XKOMV_BEWERTEN .....	356
11.5.1 Zeitpunkt A .....	356
11.5.2 Zeitpunkt B .....	357
11.5.3 Zeitpunkt C .....	357
11.5.4 Zeitpunkt D .....	357
11.6 Preisfindungsergebnis in KOMP .....	358
11.6.1 KOMP-FXMSG (Meldungsnummer) .....	360
11.6.2 KOMP-PRSO (Preisfindung o.k.) .....	360
11.6.3 KOMP-CEPOK (Status erwarteter Kundenpreis).....	360
11.6.4 KOMP-MPROK (Status manuelle Preisänderung).....	361
11.6.5 KOMP-KOUPD (Konditionsupdate) .....	361
11.6.6 KOMP-NETPR (Nettopreis) .....	362
11.6.7 KOMP-NETWR (Nettowert der Position) .....	362
11.6.8 KOMP-MWSBP (Steuerbetrag der Position) .....	362
11.6.9 KOMP-WAVWR (Verrechnungswert der Position).....	362
11.6.10 KOMP-BRTWR, KZWI1-KZWI6 ... (Zwischen- summen) .....	363

11.7	Steuerungskennzeichen XKOMV-KSTEU .....	364
11.8	User Exits .....	366
11.8.1	User Exits der Funktionsgruppe V61A .....	367
11.8.2	User Exits der Funktionsgruppe V69A .....	372
11.9	KONV-Erweiterung .....	374
11.10	Performance-Aspekte .....	374
11.11	Fehlermeldungen/Fehlerbehandlung .....	376
11.12	Fazit .....	377

## 12 Typische Praxisanforderungen an die Preisfindung und ihre Lösung

12.1	Budgetierungsanforderungen .....	380
12.1.1	Statistiktabellen S060 und S469 .....	381
12.1.2	Statistiktabelle S071 .....	382
12.1.3	Budgetierungsanforderungen .....	382
12.2	Konditionen wurden nicht gefunden – woran liegt das? .....	390
12.3	Rundung .....	392
12.4	Preise mit mehr als zwei Nachkommastellen .....	394
12.5	Behandlung von Frachtzuschlägen .....	395
12.5.1	Frachtzuschläge komplett mit erster Lieferung berechnen .....	395
12.5.2	Frachtzuschläge nicht berechnen bei Naturalrabatt und Retoure .....	396
12.6	Berechtigungsabhängigkeit des Konditionsbilds .....	397
12.7	Aufnahme neuer Zwischensummenfelder .....	397
12.8	Stammdatenfelder datumsabhängig pflegen .....	398
12.8.1	Datenermittlung für die Auftragsposition VBAP .....	399
12.8.2	Datenermittlung für den Auftragskopf VBAK/Kaufmännische Daten VBKD .....	401
12.8.3	Beispiel zur Substitution einer Kundengruppe (VBKD-KDGRP) .....	401
12.8.4	Vor- und Nachteile der Datenbeschaffung innerhalb und außerhalb der Preisfindung .....	402
12.8.5	Datenermittlung in der Faktura .....	403
12.9	Kopierte Konditionen und anschließende Mengenänderung .....	403
12.9.1	Einfache Lösung für Absolutbetragskonditionen .....	404
12.9.2	Komplexe Lösung für alle Konditionsarten .....	406
12.10	Gesteigerte Preise in Retouren und Gutschriften .....	410
12.11	Kennzahlen für Reporting und Analyse .....	411

12.11.1	Einrichten eines neuen, konsolidierten Kalkulationsschemas .....	413
12.11.2	Kennzahl 1 – Ausgangswert (KZWI1) .....	417
12.11.3	Kennzahl 2 – Standardkonditionen (KZWI2) .....	419
12.11.4	Kennzahl 3 – Kundenindividuelle Konditionen (KZWI3) .....	419
12.11.5	Kennzahl 4 – Manuelle Konditionen (KZWI4) .....	421
12.11.6	Kennzahl 5 – Bonuskonditionen (KZWI5) .....	422
12.11.7	Kennzahl 6 – Nettowert (NETWR) .....	422
12.11.8	Kennzahl 7 – Verrechnungswert (WAVWR) .....	422
12.12	Fazit .....	426

## **13 Preisfindung in ausgewählten Applikationen** 427

13.1	Preisfindung im Kundenauftrag .....	428
13.1.1	Routine USEREXIT_PRICING_PREPARE_TKOMK .....	430
13.1.2	Routine USEREXIT_PRICING_PREPARE_TKOMP .....	431
13.1.3	Reaktion auf Änderungen von Beleginhalten .....	431
13.1.4	Manuell eine neue Preisfindung im Kundenauftrag auslösen .....	433
13.2	Preisfindung in der Faktura .....	433
13.3	Preisfindung in der Bestellung .....	435
13.4	Preisfindung im Rechnungswesen .....	438
13.5	Steuerberechnung in der Finanzbuchhaltung .....	439
13.5.1	Ausgangsbetrag inklusive Steuer .....	443
13.6	Preisfindung in der Transportabwicklung (Frachtkalkulation) .....	446
13.7	Fazit .....	447

## **14 Performance und Test** 449

14.1	SAP-Tabellenpuffer .....	450
14.2	Konditions-Prestep und Zugriffsoptimierung .....	451
14.3	Reihenfolge der Felder in den Konditionstabellen .....	453
14.4	Einsatz von Bedingungen .....	454
14.5	Gruppenkonditionen und Formeln .....	455
14.6	Besonderheiten in Kundenauftrag und Faktura .....	456
14.6.1	Besonderheiten im Kundenauftrag .....	456
14.6.2	Besonderheiten in der Faktura .....	456
14.6.3	Versorgung der Kommunikationsstruktur KOMK .....	459
14.7	Analysetools .....	463

14.8	Testen .....	465
14.9	Fazit .....	468

<b>Anhang</b>	<b>469</b>
---------------	------------

A	Konditionssteckbriefe .....	471
A.1	AMIW (Mindestauftragswert) .....	471
A.2	AMIZ (Mindestwertzuschlag) .....	472
A.3	AZWR (Anzahlung/Anzahlungsverrechnung) .....	473
A.4	BO01 (Material/Materialgruppenbonus) .....	473
A.5	DIFF (Rundung Endbetrag) .....	475
A.6	DUPL (Duplikationskondition) .....	475
A.7	EDI1 (Erwarteter Kundenpreis) .....	476
A.8	EDI2 (Erwarteter Kundenwert) .....	477
A.9	EK01 (Istkosten) .....	477
A.10	EK02/EK03 (Kalkulierte Kosten) .....	478
A.11	GRWR (Grenzübergangswert) .....	478
A.12	HA00 (Prozentrabatt) .....	479
A.13	HB00 (Absolutrabatt) .....	480
A.14	HD00 (Fracht) .....	481
A.15	HI02 (Kundenhierarchierabatt) .....	482
A.16	HM00 (Auftragswert) .....	482
A.17	IV01 (Preis interne Verrechnung) .....	483
A.18	KP00 (Palettenrabatt) .....	484
A.19	KP01 (Palettenanbruchzuschlag) .....	485
A.20	KP02 (Mixpalettenrabatt) .....	486
A.21	KP03 (Mixpalettenanbruchzuschlag) .....	487
A.22	KUMU (Kumulationskondition) .....	488
A.23	KW00 (Konzernbewertung – Transferpreis) .....	489
A.24	MW01 (Steuerauslöser) .....	490
A.25	MW15 (Steuer Delkredere (voller Satz)) .....	491
A.26	MWSI (Mehrwertsteuer im Hundert) .....	491
A.27	NETP (Rundungsdifferenz) .....	492
A.28	NETW (Warenwert) .....	493
A.29	NRAB (Naturalrabatt) .....	493
A.30	PBBS (Basispreis) .....	494
A.31	PBU (Preisbuchfindung) .....	494
A.32	PBUD (Preisbuchbasis) .....	496
A.33	PBUP (Preisbuchbrutto) .....	496
A.34	PC00 (Profitcenterbewertung – Transferpreis) .....	497
A.35	PI01 (Preis interne Verrechnung) .....	498

A.36	PMIN (Mindestpreis) .....	499
A.37	PN00 Nettopreis .....	499
A.38	PR01 (Preis inklusive Steuer) .....	500
A.39	PR02 (Preis gesteigert) .....	500
A.40	PTVO (Gutschein) .....	501
A.41	R100 (100%-Abschlag) .....	502
A.42	RL00 (Delkredere) .....	502
A.43	SKTO (Skonto nach Steuer) .....	503
A.44	SKTV (Skonto vor Steuer) .....	504
A.45	VA00 (Variantenpreis) .....	504
A.46	VPRS (Verrechnungspreis) .....	506
A.47	Z902 (Datenermittlung Material) .....	507
A.48	Z905 (Materialgruppenrabatt) .....	508
A.49	ZBUP (Preisbuchbrutto) .....	508
A.50	ZDB1 (Mindestdeckungsbeitrag) .....	509
A.51	ZM00 (Auftragswertdelta) .....	509
A.52	ZPBP (Datenermittlung Kunde) .....	510
A.53	ZPRA (Preis allgemein) .....	510
A.54	ZPRB (Preis kundenindividuell) .....	511
A.55	ZPRC (Preis gesteigert) .....	512
A.56	ZPRD (Preis Kontrakt) .....	512
A.57	ZH01 (Budget genehmigt) .....	513
A.58	ZH02 (Budget angefordert) .....	514
B	SAP CRM-Anbindung .....	515
B.1	Datenübernahme von SAP ERP nach SAP CRM .....	515
B.1.1	Übernahme der Customizing-Daten .....	516
B.1.2	Stammdatenübernahme .....	517
B.2	Anpassungskonzept der CRM-Preisfindung .....	518
C	Die Autoren .....	519
	Index.....	521