

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	10
1.4	Customizing.....	13
1.5	Systemseitige Hilfen	21
1.5.1	Allgemeine Hilfen zur Anwendung.....	21
1.5.2	Hilfen zur Benutzeroberfläche	22
1.5.3	Hilfen für ein einzelnes Feld	23
1.5.4	Hilfen im Customizing.....	28
1.6	Übungen.....	31
1.7	Lösungen zu den Übungen.....	33
2	Organisationseinheiten und -strukturen	49
2.1	Einführung	49
2.2	Mandant	51
2.3	Organisationseinheiten im externen Rechnungswesen (FI).....	51
2.3.1	Buchungskreis	51
2.3.2	Kreditkontrollbereich	51
2.4	Organisationseinheiten in der allgemeinen Logistik (LO)	52
2.4.1	Werk.....	52
2.4.2	Sparte	52
2.5	Organisationseinheiten im Vertrieb (SD).....	53
2.5.1	Verkaufsorganisation	53
2.5.2	Vertriebsweg.....	53
2.5.3	Vertriebsbereich	54
2.5.4	Verkaufsbüro.....	55
2.5.5	Verkäufergruppe.....	55
2.6	Organisationseinheiten in der Materialwirtschaft (MM).....	56
2.6.1	Einkaufsorganisation.....	56
2.6.2	Lagerort	56
2.7	Organisationseinheiten in der Logistics Execution (LE).....	57
2.7.1	Lagernummer, -typ, -bereich und -platz	57
2.7.2	Versandstelle	57
2.8	Organisationseinheiten im internen Rechnungswesen (CO)	58
2.8.1	Kostenrechnungskreis.....	58
2.8.2	Ergebnisbereich	58

2.9	Abbildung von Organisationseinheiten im Customizing.....	59
2.9.1	Bestehende Organisationseinheiten anzeigen.....	59
2.9.2	Neue Organisationseinheiten anlegen	60
2.9.3	Zuordnungen zu Organisationseinheiten festlegen	63
2.10	Übungen	64
2.11	Lösungen zu den Übungen	68
3	Vertriebsprozesse mit SAP ERP.....	93
3.1	Einführung	93
3.2	Vertriebsrelevante Stammdaten anlegen	98
3.2.1	Daten zu Geschäftspartnern erfassen.....	99
3.2.2	Daten zu Produkten erfassen.....	105
3.2.3	Preisrelevante Konditionen anlegen.....	114
3.2.3.1	Exkurs: Konditionstechnik.....	114
3.2.3.2	Konditionsarten anlegen	120
3.2.3.3	Konditionssätze anlegen	122
3.2.4	Sonstige Stammdaten anlegen.....	124
3.2.5	Unterstützende Prozesse.....	125
3.2.5.1	Nummern für Objekte im Vertrieb vergeben	125
3.2.5.2	Prozesspartner finden.....	127
3.2.5.3	Berichte zu Stammdaten ausführen.....	129
3.2.6	Übungen	130
3.2.7	Lösungen zu den Übungen.....	134
3.3	Geschäftsbeziehungen anbahnen und festigen	193
3.3.1	Kunden kontaktieren	202
3.3.2	Exkurs: Allgemeiner Aufbau von Verkaufsbelegen.....	208
3.3.3	Anfragen bearbeiten	219
3.3.4	Angebote erstellen.....	222
3.3.5	Unterstützende Prozesse.....	226
3.3.5.1	Daten zu Geschäftspartnern pflegen	226
3.3.5.2	Daten zu Produkten pflegen	227
3.3.5.3	Preisrelevante Konditionen pflegen	228
3.3.5.4	Kundenabsprachen pflegen	229
3.3.5.5	Nummern für Objekte im Vertrieb vergeben	231
3.3.5.6	Prozesspartner finden.....	233
3.3.5.7	Kopiersteuerung für Belegdaten festlegen	237
3.3.5.8	Vorschläge zum Cross-Selling unterbreiten	245
3.3.5.9	Produktalternativen kundenindividuell vorschlagen..	250
3.3.5.10	Preisfindung steuern.....	255
3.3.5.11	Berichte zu Stammdaten ausführen.....	265
3.3.5.12	Berichte zur Vertriebsunterstützung ausführen	265
3.3.5.13	Berichte zu Anfragen und Angeboten ausführen.....	267

3.3.6	Übungen.....	271
3.3.7	Lösungen zu den Übungen	275
3.4	Verkaufsaktivitäten gestalten	385
3.4.1	Verkaufsfördernde Maßnahmen durchführen	385
3.4.2	Aufträge bearbeiten	390
3.4.3	Unterstützende Prozesse.....	400
3.4.3.1	Geschäftsbeziehungen kontinuierlich pflegen.....	400
3.4.3.2	Daten zu Geschäftspartnern pflegen	406
3.4.3.3	Kundenabsprachen pflegen.....	407
3.4.3.4	Kreditlinien überwachen.....	411
3.4.3.5	Berichte zu Aufträgen ausführen.....	416
3.4.3.6	Berichte zum Kreditmanagement ausführen	418
3.4.4	Übungen.....	420
3.4.5	Lösungen zu den Übungen	421
3.5	Güter versenden und transportieren.....	463
3.5.1	Lieferbeleg erstellen.....	469
3.5.2	Materialien kommissionieren.....	475
3.5.3	Warenausgang buchen.....	477
3.5.4	Übungen.....	478
3.5.5	Lösungen zu den Übungen	479
3.6	Fakturen erstellen.....	500
3.6.1	Fakturen für Aufträge und Lieferbelege anlegen	500
3.6.2	Unterstützende Prozesse.....	508
3.6.2.1	Kopiersteuerung für Belegdaten festlegen	508
3.6.2.2	Berichte zum Vertriebscontrolling ausführen.....	523
3.6.3	Übungen.....	525
3.6.4	Lösungen zu den Übungen	526
3.7	Zahlungseingänge überwachen	546
3.7.1	Zahlungseingänge buchen.....	547
3.7.2	Übungen.....	549
3.7.3	Lösungen zu den Übungen	550
3.8	Kundenreklamationen bearbeiten	552
3.8.1	Retouren und Gutschriften bearbeiten.....	552
3.8.2	Übungen.....	555
3.8.3	Lösungen zu den Übungen	556
4	Übersicht zum Belegfluss	575
5	Anmerkungen für Dozenten und Schulungsleiter	577
	Literaturverzeichnis.....	579
	Abbildungsverzeichnis.....	581
	Sachwortverzeichnis.....	591