

Auf einen Blick

TEIL I Grundlagen des Vertriebs mit SAP S/4HANA

1	Überblick über SAP S/4HANA	33
2	Organisationseinheiten	53
3	Stammdaten	61

TEIL II Vertriebsfunktionen in SAP S/4HANA

4	Grundlegende Vertriebsfunktionen	81
5	Spezielle Vertriebsfunktionen	165
6	Integration in das Rechnungswesen	241

TEIL III Vertriebsprozesse in SAP S/4HANA

7	Der Verkaufsbeleg	261
8	Terminauftragsabwicklung	277
9	Streckenauftragsabwicklung	311
10	Konsignationsabwicklung	325
11	Fakturierungspläne und Anzahlungsabwicklung	333
12	Leihgut- und Mietabwicklung	359
13	Retourenabwicklung	371
14	Gut- und Lastschriften	393
15	Zentrale Reklamationsbearbeitung	405
16	Rahmenverträge	421
17	Cross-Company-Geschäfte	435
18	Reporting mit SAP S/4HANA Embedded Analytics	459

TEIL IV Gestaltung von Wertschöpfungsketten in SAP S/4HANA

19	Lagerverkauf mit Chargenfertigung	487
20	Vorplanung ohne Endmontage	507
21	Kundeneinzelfertigung	541
22	Projektfertigung	571
23	Weitere Szenarien	609

TEIL V Technologien und systemübergreifende Geschäftsprozesse

24	Integrationstechnologie	619
25	SAP Fiori Launchpad	647
26	Übergreifende Geschäftsprozesse	671
27	CRM mit SAP Customer Experience	689
28	Unternehmensübergreifende Auftragsabwicklung	711
29	Migration von SAP ERP nach SAP S/4HANA	739

TEIL VI Notwendigkeit von Organisationsentwicklung

30	Auswirkungen der Unternehmenskultur	759
31	Change Management	771
32	Zusammenfassung und Ausblick	783

Inhalt

Einleitung	19
------------------	----

TEIL I Grundlagen des Vertriebs mit SAP S/4HANA

1 Überblick über SAP S/4HANA 33

1.1 Die In-Memory-Technologie und SAP HANA als Datenbank	34
1.2 Architektur von SAP HANA	37
1.3 Grundlegende Konzepte von SAP S/4HANA	40
1.3.1 Geschäftspartnerkonzept	40
1.3.2 Vereinfachung der Datenstruktur (Universal Journal)	41
1.3.3 Materialnummernlänge	41
1.3.4 Kompatibilitätsmodus	42
1.3.5 Echtzeit und Vereinfachung	43
1.3.6 Keine Summentabellen	44
1.3.7 Material Ledger verbindlich	44
1.3.8 Re-Integration von Planungsfunktionen	45
1.3.9 MRP Live	46
1.4 User Experience	47
1.4.1 SAP Fiori	47
1.4.2 SAP Fiori Launchpad	48
1.5 Integration in andere Bereiche	50

2 Organisationseinheiten 53

2.1 Mandant	53
2.2 Buchungskreis	54
2.3 Werk	55
2.4 Lagerort	55
2.5 Vertriebsbereich	56
2.6 Verkaufsbüro und Verkäufergruppe	58

2.7	Organisationseinheiten im Versand	59
2.8	Organisationsstrukturen im Controlling	59

3 Stammdaten

3.1	Geschäftspartner (Business Partner)	61
3.2	Materialstamm	68
3.3	Konditionen	74
3.4	Nachrichten	75
3.5	Absprachen	76

TEIL II Vertriebsfunktionen in SAP S/4HANA

4 Grundlegende Vertriebsfunktionen

4.1	Verfügbarkeitsprüfung	81
4.1.1	Betriebswirtschaftliche Grundlagen	82
4.1.2	Verfügbarkeitsprüfung in SAP S/4HANA	83
4.1.3	Beispiel für die Verfügbarkeitsprüfung	90
4.1.4	Rückstandsbearbeitung mit aATP in SAP S/4HANA	98
4.1.5	Beispiel für die Rückstandsbearbeitung	99
4.2	Versandterminierung	103
4.2.1	Überblick	103
4.2.2	Versandterminierung in SAP S/4HANA	103
4.2.3	Beispiel für die Versandterminierung	107
4.3	Preisfindung	111
4.3.1	Betriebswirtschaftliche Grundlagen	111
4.3.2	Elemente der Preisfindung in SAP S/4HANA	112
4.3.3	Beispiel für die Preisfindung	123
4.4	Nachrichtenfindung	128
4.4.1	Betriebswirtschaftliche Grundlagen	129
4.4.2	Elemente der Nachrichtenfindung in SAP S/4HANA	130
4.4.3	Beispiel für die Ermittlung der Rechnung in der Faktura ..	139

4.5	Chargenfindung	142
4.5.1	Chargenverwaltung in SAP S/4HANA	142
4.5.2	Ablauf der Chargenfindung	144
4.5.3	Beispiel für die Chargenfindung	147
4.6	Serialnummern	154
4.6.1	Betriebswirtschaftliche Grundlagen	154
4.6.2	Serialnummern in SAP S/4HANA	156

5 Spezielle Vertriebsfunktionen

5.1	Materialfindung	165
5.1.1	Betriebswirtschaftliche Grundlagen	165
5.1.2	Materialfindung in SAP S/4HANA	166
5.1.3	Elemente der Materialfindung	167
5.1.4	Beispiel für die manuelle Materialfindung	171
5.1.5	Beispiel für die automatische Produktselektion	174
5.2	Materiallistung und -ausschluss	181
5.2.1	Materiallistung und -ausschluss in SAP S/4HANA	181
5.2.2	Beispiel für Materiallistung und Materialausschluss	182
5.3	Dynamischer Produktvorschlag	187
5.3.1	Betriebswirtschaftliche Grundlagen	187
5.3.2	Dynamischer Produktvorschlag in SAP S/4HANA	188
5.3.3	Beispiel für den Ablauf des intelligenten Produktvorschlags in SAP S/4HANA	193
5.4	Kreditmanagement	197
5.4.1	Betriebswirtschaftliche Grundlagen	198
5.4.2	SAP Credit Management in SAP S/4HANA	199
5.4.3	Funktionen von SAP Credit Management	201
5.4.4	Beispiel für den Ablauf mit SAP Credit Management	210
5.5	Bonusabwicklung	216
5.5.1	Betriebswirtschaftliche Grundlagen	217
5.5.2	Konditionskontraktmanagement in SAP S/4HANA	217
5.5.3	Beispiel für den Ablauf des Konditionskontraktmanagements in SAP S/4HANA	218
5.6	Vertriebsstücklisten	221
5.6.1	Betriebswirtschaftliche Grundlagen	221
5.6.2	Vertriebsstücklisten in SAP S/4HANA	222

5.6.3	Beispiel für die Auftragsabwicklung mit Vertriebsstücklisten in SAP S/4HANA	223
5.7	Dynamische Workflows	227
5.7.1	Betriebswirtschaftliche Grundlagen	227
5.7.2	Dynamische Workflows in SAP S/4HANA	228
5.7.3	Beispiel eines Szenarios zur Angebotsfreigabe	231

6 Integration in das Rechnungswesen 241

6.1	Betriebswirtschaftliche Grundlagen	241
6.2	Funktionen in SAP S/4HANA	242
6.3	Szenarien	245
6.3.1	Anonyme Massenfertigung	245
6.3.2	Kundeneinzelfertigung	247
6.4	Beispiel für das Szenario anonyme Massenfertigung	252

TEIL III Vertriebsprozesse in SAP S/4HANA

7 Der Verkaufsbeleg 261

7.1	Belegstruktur	261
7.1.1	Auftragsart	264
7.1.2	Positionstyp	265
7.1.3	Einteilungstyp	267
7.2	Vertriebsprozess	269
7.2.1	Vertriebsunterstützung	270
7.2.2	Verkauf	270
7.2.3	Versand	271
7.2.4	Fakturierung	271
7.2.5	Kopiersteuerung	272
7.2.6	Grafische Aufbereitung	272

8 Terminauftragsabwicklung 277

8.1	Kundenanfrage	278
8.2	Kundenangebot	279
8.3	Terminauftrag	280
8.4	Lieferungsbearbeitung	281
8.4.1	Erstellung des Lieferbelegs	282
8.4.2	Kommissionierung	284
8.4.3	Erstellung der Lieferpapiere	287
8.4.4	Warenausgangsbuchung	287
8.5	Fakturierung	290
8.5.1	Neuerungen in SAP S/4HANA 2020	290
8.5.2	Szenarien für die Fakturaerstellung	292
8.5.3	Integration mit der Finanzbuchhaltung	294
8.6	Beispiel für die Terminauftragsabwicklung	296

9 Streckenauftragsabwicklung 311

9.1	Betriebswirtschaftliche Grundlagen	311
9.2	Streckenauftragsabwicklung in SAP S/4HANA	313
9.3	Beispiel für den Prozess der Streckenabwicklung	317

10 Konsignationsabwicklung 325

10.1	Betriebswirtschaftliche Grundlagen	325
10.2	Konsignationsabwicklung mit SAP S/4HANA	326
10.3	Beispiel für die Konsignationsabwicklung	329

11 Fakturierungspläne und Anzahlungsabwicklung	333
11.1 Betriebswirtschaftliche Grundlagen	333
11.2 Fakturierungspläne in SAP S/4HANA	336
11.3 Beispiel eines Fakturierungsplans mit Anzahlungen	341
11.4 Anzahlungsabwicklung mit Belegkonditionen	351
11.5 Beispiel einer Anzahlungsabwicklung mit Konditionen	354
12 Leihgut- und Mietabwicklung	359
12.1 Betriebswirtschaftliche Grundlagen	359
12.2 Leihgutabwicklung	360
12.3 Beispiel des Customizings von Leihgutabwicklung und Mietgeschäft	361
13 Retourenabwicklung	371
13.1 Betriebswirtschaftliche Grundlagen	371
13.2 Retourenabwicklung in SAP S/4HANA	373
13.3 Beispiel einer Retourenabwicklung	379
13.4 Erweiterte Retourenabwicklung für Kundenretouren	384
13.5 Beispiel einer erweiterten Retourenabwicklung	387
14 Gut- und Lastschriften	393
14.1 Betriebswirtschaftliche Grundlagen	393
14.2 Gut- und Lastschriften in SAP S/4HANA	394
14.3 Beispiel einer Gutschriftenabwicklung	397

15 Zentrale Reklamationsbearbeitung 405

15.1 Betriebswirtschaftliche Grundlagen	405
15.2 Reklamationsbearbeitung in SAP S/4HANA	406
15.3 Beispiel für einen Austausch	408
15.4 Beispiel für eine Gutschrift	415

16 Rahmenverträge 421

16.1 Betriebswirtschaftliche Grundlagen	421
16.2 Rahmenverträge in SAP S/4HANA	422
16.2.1 Lieferpläne	423
16.2.2 Kontrakte	425
16.3 Beispiel eines allgemeinen Wertkontrakts	426

17 Cross-Company-Geschäfte 435

17.1 Betriebswirtschaftliche Grundlagen	435
17.2 Cross-Company-Konzept in SAP S/4HANA	437
17.2.1 Buchungskreisübergreifender Verkauf	438
17.2.2 Buchungskreisübergreifende Umlagerung	446
17.3 Beispiel für den buchungsübergreifenden Verkauf	449

18 Reporting mit SAP S/4HANA Embedded Analytics 459

18.1 Embedded Analytics in SAP S/4HANA	459
18.1.1 Virtuelles Datenmodell	461
18.1.2 Visualisierung der Daten mit SAP S/4HANA Embedded Analytics	463
18.2 Unterschiede zu SAP Business Warehouse	469
18.3 Unterschiede zum Logistikinformationssystem	471

18.4 Kennzahlen für den Vertrieb	473
18.5 Neues Dashboard in der SAP Analytics Cloud	478
18.6 Integration von SAP BusinessObjects	478
18.6.1 SAP Analysis for Microsoft Office	479
18.6.2 SAP BusinessObjects Web Intelligence	481
18.6.3 SAP Lumira 2.x	481
18.6.4 SAP Analytics Cloud	483
18.7 Integration in die Prozesse	484

TEIL IV Gestaltung von Wertschöpfungsketten in SAP S/4HANA

19 Lagerverkauf mit Chargenfertigung 487

19.1 Produkte und Märkte	487
19.2 Organisationsstruktur	487
19.3 Prozessbeschreibung	488
19.4 Beispiel eines Lagerverkaufs mit Chargenfertigung	493

20 Vorplanung ohne Endmontage 507

20.1 Produkte und Märkte	507
20.2 Organisationsstruktur	508
20.3 Prozessbeschreibung	509
20.4 Beispiel einer gesamten Wertschöpfungskette	517

21 Kundeneinzelfertigung 541

21.1 Produkte und Märkte	541
21.2 Organisationsstruktur	542
21.3 Prozessbeschreibung	542

21.4 Beispiel für Auftragsabwicklung und Controlling einer Kundeneinzelfertigung	552
---	-----

22 Projektfertigung 571

22.1 Produkte und Märkte	572
22.2 Organisationsstruktur	572
22.3 Prozessbeschreibung	573
22.4 Beispiel einer Projektfertigung	585

23 Weitere Szenarien 609

23.1 Losfertigung	610
23.2 Anonyme Lagerfertigung mit Bruttoplanung	610
23.3 Kombination von Losfertigung und anonymer Lagerfertigung	611
23.4 Vorplanung mit Endmontage	612
23.5 Kundeneinzelfertigung mit Verrechnung gegen die Vorplanung	613
23.6 Variantenkonfiguration	614
23.7 Fazit	616

TEIL V Technologien und systemübergreifende Geschäftsprozesse

24 Integrationstechnologie 619

24.1 SAP Business Client	619
24.2 SAP Business Technology Platform	620
24.2.1 Benutzerführung im Backend	622
24.2.2 SAP Cloud Connector	626
24.2.3 Ausgewählte Cloud-Services	627
24.2.4 SAP Integration Suite	628

24.3 Vergleich zwischen SAP Integration Suite und SAP Process	
Orchestration	642
24.3.1 Verbindlungsmöglichkeiten	643
24.3.2 Installation und Updates	644
24.3.3 Monitoring	644
25 SAP Fiori Launchpad	647
25.1 Installation	649
25.2 Vertriebsrollenspezifische Einstellungen im SAP Fiori Launchpad	660
26 Übergreifende Geschäftsprozesse	671
26.1 SAP Extended Warehouse Management	672
26.1.1 Betriebswirtschaftliche Grundlagen	673
26.1.2 Extended Warehouse Management in SAP S/4HANA	674
26.1.3 Stock Room Management	678
26.2 SAP S/4HANA International Trade	679
26.2.1 Betriebswirtschaftliche Grundlagen	679
26.2.2 Zoll und Außenhandel in SAP S/4HANA	680
26.3 SAP Transportation Management	682
26.3.1 Betriebswirtschaftliche Grundlagen	682
26.3.2 Transportation Management in SAP S/4HANA	684
27 CRM mit SAP Customer Experience	689
27.1 Komponenten von SAP Customer Experience	690
27.2 Customer Journey	691
27.3 Stammdaten in SAP Customer Experience	691
27.4 SAP Marketing Cloud	693
27.5 SAP Sales Cloud	695
27.6 SAP Service Cloud und SAP Subscription Billing	700

27.7 SAP Commerce Cloud	701
27.8 SAP Customer Data Cloud	706
27.9 Weitere Prozesse und Funktionen in SAP Customer Experience	707

28 Unternehmensübergreifende Auftragsabwicklung

28.1 Prozessbeschreibung	712
28.2 Beispiel für die unternehmensübergreifende Auftragsabwicklung	717

29 Migration von SAP ERP nach SAP S/4HANA

29.1 Migrationswerkzeuge	741
29.2 Customizing	744
29.3 Umgang mit Eigenentwicklungen und Programmen	745
29.4 Datenmigration	749

TEIL VI Notwendigkeit von Organisations-entwicklung

30 Auswirkungen der Unternehmenskultur

30.1 Fehlerkultur	761
30.2 Silodenken	764
30.3 Entscheidungsfindung	767

31 Change Management

771

31.1 Entwicklungsaufrag des Change Managements	772
31.1.1 Erwartungen	773
31.1.2 Widerstand	774
31.1.3 Konflikte	775
31.2 Systemische Beratung	776
31.2.1 Kontextanalyse	776
31.2.2 Zirkuläre Fragen	777
31.2.3 Lösungs- und Loslösungsorientierung	778
31.2.4 Selbstfürsorge und Eigenverantwortung	779

32 Zusammenfassung und Ausblick

783

Anhang

789

A Transaktionen und Menüpfade	789
B Glossar	807
C Literaturempfehlungen	817

Das Autorenteam	819
Index	821