

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 I Konditionstechnik

1 Einsatzgebiete und Elemente der Konditionstechnik		31
1.1	Eigenschaften von Konditionen	32
1.2	Einsatzgebiete der Konditionstechnik (Konditions- verwendung)	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 69

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 87

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 Konditionsätzen	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

9 Besonderheiten der Konditionstechnik in der Preisfindung 271

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 Überbitts **335**

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 TKSCHLEXCL	337
11.2.4	Beispiel 2 – Einsatz der Tabellen TKSCHL und TKSCHLEXCL	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-PRSOK (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 379

12.1	Budgetierungsanforderungen	380
12.1.1	Statistiktabellen S060 und S469	381
12.1.2	Statistiktafel 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

Anhang

469

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