

# Inhalt

Einleitung .....	21
------------------	----

## TEIL I Grundlagen des Vertriebs mit SAP S/4HANA

### **1 Überblick über SAP S/4HANA** 31

---

<b>1.1 Die In-Memory-Technologie und SAP HANA als Datenbank .....</b>	<b>31</b>
<b>1.2 Architektur von SAP HANA .....</b>	<b>35</b>
<b>1.3 Grundlegende Konzepte von SAP S/4HANA .....</b>	<b>38</b>
1.3.1 Geschäftspartner-Konzept .....	38
1.3.2 Vereinfachung der Datenstruktur (Universal Journal) .....	38
1.3.3 Materialnummernlänge .....	39
1.3.4 Kompatibilitätsmodus .....	40
1.3.5 Echtzeit, Vereinfachung .....	40
1.3.6 Keine Summentabellen .....	41
1.3.7 Material Ledger verbindlich .....	42
1.3.8 Re-Integration von Planungsfunktionen .....	43
1.3.9 MRP Live .....	43
<b>1.4 User Experience .....</b>	<b>44</b>
1.4.1 SAP Fiori .....	45
1.4.2 SAP GUI .....	45
1.4.3 SAP Fiori Launchpad .....	46
<b>1.5 Integration in andere Bereiche .....</b>	<b>48</b>

### **2 Organisationseinheiten** 51

---

<b>2.1 Mandant .....</b>	<b>51</b>
<b>2.2 Buchungskreis .....</b>	<b>52</b>
<b>2.3 Werk .....</b>	<b>53</b>
<b>2.4 Lagerort .....</b>	<b>53</b>

<b>2.5</b>	<b>Vertriebsbereich</b> .....	54
<b>2.6</b>	<b>Verkaufsbüro und Verkäufergruppe</b> .....	56
<b>2.7</b>	<b>Organisationseinheiten im Versand</b> .....	57
<b>2.8</b>	<b>Organisationsstrukturen im Controlling</b> .....	57

### **3 Stammdaten** 59

---

<b>3.1</b>	<b>Geschäftspartner (Business Partner)</b> .....	59
<b>3.2</b>	<b>Materialstamm</b> .....	66
<b>3.3</b>	<b>Konditionen</b> .....	71
3.3.1	Betriebswirtschaftliche Grundlagen .....	71
3.3.2	Elemente der Preisfindung .....	72
3.3.3	Beispiel für die Preisfindung .....	83
<b>3.4</b>	<b>Bonusabwicklung</b> .....	88
<b>3.5</b>	<b>Nachrichtenfindung</b> .....	90
3.5.1	Betriebswirtschaftliche Grundlagen .....	90
3.5.2	Elemente der Nachrichtenfindung nach alter Technik .....	92
3.5.3	Elemente der Nachrichtenfindung in SAP S/4HANA .....	92
3.5.4	Beispiel für die Ermittlung der Rechnung in der Faktura .....	98

## **TEIL II Vertriebsfunktionen in SAP S/4HANA**

### **4 Grundlegende Vertriebsfunktionen** 105

---

<b>4.1</b>	<b>Verfügbarkeitsprüfung</b> .....	105
4.1.1	Betriebswirtschaftliche Grundlagen .....	106
4.1.2	Verfügbarkeitsprüfung in SAP S/4HANA .....	108
4.1.3	Beispiel für die Verfügbarkeitsprüfung .....	114
<b>4.2</b>	<b>Versandterminierung</b> .....	121
4.2.1	Überblick .....	122
4.2.2	Versandterminierung in SAP S/4HANA .....	122
4.2.3	Beispiel für die Versandterminierung .....	126

<b>4.3</b>	<b>Chargenfindung</b> .....	129
4.3.1	Betriebswirtschaftliche Grundlagen .....	130
4.3.2	Chargenverwaltung in SAP S/4HANA .....	130
4.3.3	Komponenten der Chargenfindung .....	132
4.3.4	Beispiel für die Chargenfindung .....	135
<b>4.4</b>	<b>Serialnummern</b> .....	142
4.4.1	Betriebswirtschaftliche Grundlagen .....	142
4.4.2	Serialnummern in SAP S/4HANA .....	144
<b>4.5</b>	<b>Materialfindung</b> .....	152
4.5.1	Betriebswirtschaftliche Grundlagen .....	152
4.5.2	Materialfindung in SAP S/4HANA .....	153
4.5.3	Elemente der Materialfindung .....	154
4.5.4	Beispiel für die manuelle Materialfindung .....	158
4.5.5	Beispiel für die automatische Produktselektion .....	161
<b>4.6</b>	<b>Materiallistung und -ausschluss</b> .....	167
4.6.1	Materiallistung und -ausschluss in SAP S/4HANA .....	167
4.6.2	Beispiel für Materiallistung und Materialausschluss .....	169
<b>4.7</b>	<b>Dynamischer Produktvorschlag</b> .....	174
4.7.1	Dynamischer Produktvorschlag in SAP S/4HANA .....	174
4.7.2	Beispiel für den dynamischen Produktvorschlag .....	179
<b>4.8</b>	<b>Cross-Selling</b> .....	182
4.8.1	Cross-Selling in SAP S/4HANA .....	183
4.8.2	Beispiel für das Cross-Selling .....	184
<b>4.9</b>	<b>Kreditmanagement</b> .....	186
4.9.1	Betriebswirtschaftliche Grundlagen .....	187
4.9.2	SAP Credit Management .....	187

## **5 Integration der Ergebnis- und Marktsegmentrechnung** 205

---

<b>5.1</b>	<b>Betriebswirtschaftliche Grundlagen</b> .....	205
<b>5.2</b>	<b>Funktionen</b> .....	206
<b>5.3</b>	<b>Szenarien</b> .....	209
5.3.1	Anonyme Massenfertigung .....	209
5.3.2	Kundeneinzelfertigung .....	211
<b>5.4</b>	<b>Beispiel für das Szenario anonyme Massenfertigung</b> .....	215

# TEIL III Vertriebsprozesse in SAP S/4HANA

## **6 Der Verkaufsbeleg** 225

---

<b>6.1 Belegstruktur</b> .....	225
6.1.1 Auftragsart .....	228
6.1.2 Positionstypen .....	229
6.1.3 Einteilungstyp .....	231
<b>6.2 Belegfluss</b> .....	233
6.2.1 Vertriebsunterstützung .....	234
6.2.2 Verkauf .....	235
6.2.3 Versand .....	235
6.2.4 Fakturierung .....	236
6.2.5 Kopiersteuerung .....	236

## **7 Terminauftragsabwicklung** 239

---

<b>7.1 Kundenanfrage</b> .....	240
<b>7.2 Kundenangebot</b> .....	241
<b>7.3 Terminauftrag</b> .....	242
<b>7.4 Lieferungsbearbeitung</b> .....	243
7.4.1 Erstellung des Lieferbelegs .....	244
7.4.2 Kommissionierung .....	246
7.4.3 Erstellung der Lieferpapiere .....	250
7.4.4 Warenausgangsbuchung .....	251
<b>7.5 Fakturierung</b> .....	254
<b>7.6 Beispiel für die Terminauftragsabwicklung</b> .....	258

## **8 Streckenauftragsabwicklung** 275

---

<b>8.1 Betriebswirtschaftliche Grundlagen</b> .....	275
<b>8.2 Streckenauftragsabwicklung in SAP S/4HANA</b> .....	277
<b>8.3 Beispiel für den Prozess der Streckenabwicklung</b> .....	281

<b>9</b>	<b>Konsignationsabwicklung</b>	289
<hr/>		
9.1	Betriebswirtschaftliche Grundlagen .....	289
9.2	Konsignationsabwicklung mit SAP S/4HANA .....	290
9.3	Beispiel zur Konsignationsabwicklung .....	292
<b>10</b>	<b>Fakturierungspläne und Anzahlungsabwicklung</b>	297
<hr/>		
10.1	Betriebswirtschaftliche Grundlagen .....	297
10.2	Fakturierungspläne .....	300
10.3	Beispiel eines Fakturierungsplans mit Anzahlungen .....	305
10.4	Anzahlungsabwicklung mit Belegkonditionen .....	315
10.5	Beispiel einer Anzahlungsabwicklung mit Konditionen .....	318
<b>11</b>	<b>Leihgutabwicklung</b>	323
<hr/>		
11.1	Betriebswirtschaftliche Grundlagen .....	323
11.2	Leihgutabwicklung .....	324
11.3	Beispiel des Customizings von Leihgutabwicklung und Mietgeschäft .....	325
<b>12</b>	<b>Retourenabwicklung</b>	335
<hr/>		
12.1	Betriebswirtschaftliche Grundlagen .....	335
12.2	Retourenabwicklung in SAP S/4HANA .....	337
12.3	Beispiel einer Retourenabwicklung .....	343
12.4	Erweiterte Retourenabwicklung für Kundenretouren .....	348
12.5	Beispiel einer erweiterten Retourenabwicklung .....	350

<b>13 Gut- und Lastschriften</b>	357
<b>13.1 Betriebswirtschaftliche Grundlagen</b>	357
<b>13.2 Gut- und Lastschriften in SAP S/4HANA</b>	358
<b>13.3 Beispiel einer Gutschriftsabwicklung</b>	361
<b>14 Rahmenverträge</b>	367
<b>14.1 Betriebswirtschaftliche Grundlagen</b>	367
<b>14.2 Rahmenverträge in SAP S/4HANA</b>	368
14.2.1 Lieferpläne	369
14.2.2 Kontrakte	371
<b>14.3 Beispiel eines allgemeinen Wertkontrakts</b>	373
<b>15 Cross-Company-Geschäfte</b>	381
<b>15.1 Betriebswirtschaftliche Grundlagen</b>	381
<b>15.2 Cross-Company-Konzept in SAP S/4HANA</b>	383
15.2.1 Buchungskreisübergreifender Verkauf	384
15.2.2 Buchungskreisübergreifende Umlagerung	392
<b>15.3 Beispiel für den buchungsübergreifenden Verkauf</b>	395
<b>16 Zentrale Reklamationsbearbeitung</b>	405
<b>16.1 Betriebswirtschaftliche Grundlagen</b>	405
<b>16.2 Reklamationsbearbeitung in SAP S/4HANA</b>	406
<b>16.3 Beispiel für einen Austausch</b>	409
<b>16.4 Beispiel für eine Gutschrift</b>	416

## **17 Reporting mit SAP S/4HANA Embedded Analytics** 421

---

<b>17.1 Was ist SAP S/4HANA Embedded Analytics?</b> .....	421
17.1.1 Virtuelles Datenmodell .....	423
17.1.2 Visualisierung der Daten mit SAP S/4HANA Embedded Analytics .....	425
<b>17.2 Unterschiede zu SAP Business Warehouse</b> .....	431
<b>17.3 Unterschiede zum Logistikinformationssystem</b> .....	433
<b>17.4 Kennzahlen für den Vertrieb</b> .....	435
<b>17.5 Integration von SAP BusinessObjects</b> .....	440
17.5.1 SAP Analysis for Microsoft Office .....	441
17.5.2 SAP BusinessObjects Web Intelligence .....	442
17.5.3 SAP Lumira 2.x .....	443
17.5.4 SAP Analytics Cloud .....	445
<b>17.6 Integration in die Prozesse</b> .....	445

## **TEIL IV Gestaltung von Wertschöpfungs- ketten in SAP S/4HANA**

### **18 Lagerverkauf mit Chargenfertigung** 449

---

<b>18.1 Produkte und Märkte</b> .....	449
<b>18.2 Organisationsstruktur</b> .....	449
<b>18.3 Prozessbeschreibung</b> .....	450
<b>18.4 Beispiel eines Lagerverkaufs mit Chargenfertigung</b> .....	456

### **19 Vorplanung ohne Endmontage** 469

---

<b>19.1 Produkte und Märkte</b> .....	469
<b>19.2 Organisationsstruktur</b> .....	471
<b>19.3 Prozessbeschreibung</b> .....	471
<b>19.4 Beispiel einer gesamten Wertschöpfungskette</b> .....	479

## **20 Kundeneinzelfertigung** 503

---

<b>20.1</b>	<b>Produkte und Märkte</b> .....	503
<b>20.2</b>	<b>Organisationsstruktur</b> .....	504
<b>20.3</b>	<b>Prozessbeschreibung</b> .....	504
<b>20.4</b>	<b>Beispiel für Auftragsabwicklung und Controlling einer Kundeneinzelfertigung</b> .....	514

## **21 Projektfertigung** 533

---

<b>21.1</b>	<b>Produkte und Märkte</b> .....	534
<b>21.2</b>	<b>Organisationsstruktur</b> .....	534
<b>21.3</b>	<b>Prozessbeschreibung</b> .....	535
<b>21.4</b>	<b>Beispiel einer Projektfertigung</b> .....	547

## **22 Weitere Szenarien** 571

---

<b>22.1</b>	<b>Losfertigung</b> .....	572
<b>22.2</b>	<b>Anonyme Lagerfertigung mit Bruttoplanung</b> .....	572
<b>22.3</b>	<b>Kombination von Losfertigung und anonymer Lagerfertigung</b> .....	573
<b>22.4</b>	<b>Vorplanung mit Endmontage</b> .....	574
<b>22.5</b>	<b>Kundeneinzelfertigung mit Verrechnung gegen die Vorplanung</b> .....	575
<b>22.6</b>	<b>Variantenkonfiguration</b> .....	576
<b>22.7</b>	<b>Zusammenfassung</b> .....	578



# TEIL V Technologien und systemübergreifende Geschäftsprozesse

## **23 Integrationstechnologie** 581

---

**23.1 SAP Business Client** ..... 581

**23.2 SAP Cloud Platform** ..... 582

23.2.1 Benutzerführung Backend ..... 583

23.2.2 SAP Cloud Platform Cloud Connector ..... 588

23.2.3 Ausgewählte Cloud-Services ..... 589

23.2.4 SAP Cloud Platform Integration ..... 591

**23.3 Vergleich zwischen SAP Cloud Platform Integration und SAP Process Orchestration** ..... 605

23.3.1 Verbindungsmöglichkeiten ..... 605

23.3.2 Installation und Updates ..... 606

23.3.3 Monitoring ..... 606

## **24 SAP Fiori Launchpad** 609

---

**24.1 Installation** ..... 611

**24.2 Vertriebsrollenspezifische Einstellungen im SAP Fiori Launchpad** ..... 622

## **25 Unternehmensübergreifende Auftragsabwicklung** 631

---

**25.1 Prozessbeschreibung** ..... 632

**25.2 Beispiel für die unternehmensübergreifende Auftragsabwicklung** ..... 637

## **26 CRM mit SAP Hybris Customer Engagement and Commerce** 659

---

<b>26.1</b>	<b>Komponenten von SAP Hybris CEC</b> .....	660
<b>26.2</b>	<b>Customer Journey</b> .....	661
<b>26.3</b>	<b>Stammdaten in SAP Hybris CEC</b> .....	661
<b>26.4</b>	<b>SAP Marketing Cloud</b> .....	663
<b>26.5</b>	<b>SAP Sales Cloud</b> .....	664
<b>26.6</b>	<b>SAP Service Cloud und SAP Hybris Revenue Cloud</b> .....	669
<b>26.7</b>	<b>SAP Commerce Cloud</b> .....	670
<b>26.8</b>	<b>Weitere Prozesse und Funktionen in SAP Hybris CEC</b> .....	675

## **27 Migration von SAP ERP nach SAP S/4HANA** 679

---

<b>27.1</b>	<b>Migrationswerkzeuge</b> .....	681
<b>27.2</b>	<b>Customizing</b> .....	683
<b>27.3</b>	<b>Umgang mit Eigenentwicklungen und Programmen</b> .....	685
<b>27.4</b>	<b>Datenmigration</b> .....	689

## **28 Der Prozessgedanke** 695

---

<b>28.1</b>	<b>Das Prinzip der Prozessorientierung</b> .....	696
<b>28.2</b>	<b>Das Prinzip der Mitarbeiterorientierung</b> .....	700
<b>28.3</b>	<b>Projektorganisation</b> .....	703
<b>28.4</b>	<b>Optimierung, Weiterentwicklung und laufender Betrieb</b> .....	705

## **29 Zusammenfassung und Ausblick** 711

---

# Anhang

715

---

<b>A</b>	<b>Transaktionen und Menüpfade .....</b>	<b>717</b>
<b>B</b>	<b>Glossar .....</b>	<b>731</b>
<b>C</b>	<b>Literaturempfehlungen .....</b>	<b>739</b>
<b>D</b>	<b>Die Autoren .....</b>	<b>741</b>
	Index .....	743