



Christine Kühberger

# Schnelleinstieg in die SAP® ERP- Vertriebsprozesse (SD)

2., erweiterte Auflage

- ▶ Schritt für Schritt durch den Vertriebsprozess: Auftrag – Auslieferung – Faktura
- ▶ Vorverkaufsaktivitäten und Reklamationsabwicklung
- ▶ Organisationseinheiten und Stammdaten
- ▶ Standard-Auswertungen für den Vertrieb

# Inhaltsverzeichnis

<b>Vorwort</b>	<b>9</b>
Danksagung	10
<b>1 Einstieg SAP</b>	<b>13</b>
1.1 Grundlegendes	13
1.2 Zum Umgang mit Meldungen	17
1.3 Hilfe	18
1.4 Customizing	22
<b>2 Der Vertriebsprozess im Überblick</b>	<b>27</b>
<b>3 Schritt für Schritt – ein einfacher Verkaufsprozess</b>	<b>31</b>
3.1 Vorbereitung	32
3.2 Der erste Auftrag	50
3.3 Lieferung	53
3.4 Faktura	62
<b>4 Auftrag</b>	<b>65</b>
4.1 Auftragsart	66
4.2 Struktur eines Auftrags	69
4.3 Kopfdaten im Auftrag	72
4.4 Auftragspositionen	85
4.5 Einteilungen	104
4.6 Belegfluss und Anlegen mit Bezug	107
4.7 Grundlegende Funktionen im Auftrag	111
<b>5 Lieferung</b>	<b>125</b>
5.1 Wie werden Auslieferungen angelegt?	125
5.2 Auftragszusammenführung und Teillieferungen	130

5.3	Daten in der Lieferung	132
5.4	Folgeaktivitäten nach Anlage der Auslieferung	136
<b>6</b>	<b>Faktura</b>	<b>149</b>
6.1	Daten in der Faktura	156
6.2	Ausgabe der Faktura	159
<b>7</b>	<b>Nachtrag: Vorverkaufsaktivitäten</b>	<b>163</b>
<b>8</b>	<b>Reklamationsabwicklung und Storno</b>	<b>169</b>
8.1	Retoure	169
8.2	Gut- und Lastschriften ohne Warenbewegung	172
8.3	Storno	174
<b>9</b>	<b>Organisationseinheiten</b>	<b>177</b>
9.1	Mandant	177
9.2	Buchungskreis	178
9.3	Verkaufsorganisation, Vertriebsweg, Sparte und Vertriebsbereich	179
9.4	Verkaufsbüro und Verkäufergruppe	182
9.5	Werk, Lagerort und Versandstelle	183
9.6	Zuordnung der Organisationseinheiten	184
<b>10</b>	<b>Stammdaten</b>	<b>187</b>
10.1	Kundenstamm	188
10.2	Materialstamm	208
10.3	Kunden-Material-Infosatz	229
10.4	Das Konzept der gemeinsamen Stammdaten	231
10.5	Materialfindung	233
10.6	Materiallistung und -ausschluss	240
10.7	Naturalrabatt	242
10.8	Stücklisten	247

<b>11 Auswertungen</b>	<b>253</b>
11.1 Kundenauftragsmonitor – Transaktion »VA06«	254
11.2 Liste Aufträge – Transaktion »VA05«	270
11.3 Auslieferungsmonitor – Transaktion »VL06O«	273
11.4 Liste Fakturen – Transaktion »VF05N«	275
11.5 Bestandsübersicht – Transaktion »MMBE«	275
11.6 Lagerbestände zum Material – Transaktion »MB52«	277
<b>12 Troubleshooting</b>	<b>279</b>
12.1 Troubleshooting Vorbereitung Vertriebsprozess	279
12.2 Troubleshooting Auftrag	286
12.3 Troubleshooting Versand	288
12.4 Troubleshooting Faktura	292
<b>13 Ausblick</b>	<b>295</b>
<b>A Die Autorin</b>	<b>298</b>
<b>B Index</b>	<b>299</b>
<b>C Disclaimer</b>	<b>306</b>

### 3 Schritt für Schritt – ein einfacher Verkaufsprozess

Nun wollen wir gleich in medias res gehen und Schritt für Schritt einen einfachen Verkaufsvorgang im SAP-System abbilden: vom Auftrag über die Lieferung bis hin zur Rechnungsstellung an den Kunden. Zuvor bereiten wir die hierfür notwendigen Stammdaten vor (Kundenstamm und Materialstamm). Die in diesem Kapitel erstellten Daten und Belege dienen als Basis für die detaillierten Erklärungen in den Folgekapiteln.

Wir beschränken uns zunächst auf die minimal benötigten Informationen (und das sind immer noch mehr als genug), um ein Gefühl für das System zu bekommen: was **mindestens** getan werden muss, um mit SAP einen Verkaufsprozess abzuwickeln. Nach diesem Kapitel greifen wir die einzelnen Schritte *Auftrag – Auslieferung – Faktura* nochmals vertiefend auf. Abbildung 3.1 zeigt Ihnen die einzelnen Arbeitsschritte.

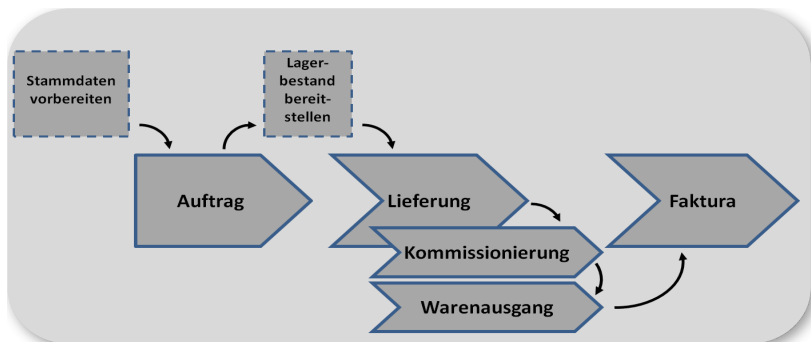


Abbildung 3.1: Übersicht Verkaufsprozess

Das Diagramm wird uns in diesem Kapitel begleiten, sodass wir immer im Blick haben, wo im Verkaufsprozess wir uns gerade befinden. Da wir die Daten und Belege in den folgenden Kapiteln wieder auf-

greifen, notieren Sie bitte die Belegnummern sowie die Kunden- und Materialnummer.

## Troubleshooting



Jedes SAP-System ist individuell konfiguriert und enthält andere Daten. Somit ist es schwierig, Ihnen Daten vorzugeben, die Sie mit hundertprozentiger Sicherheit ohne Fehlermeldung zum Ziel führen. Zu jedem Arbeitsschritt, der hier ausgeführt wird, gibt es im späteren Verlauf dieses Buches ein ausführliches Kapitel mit Hintergrundwissen und auch ein dazugehöriges »Troubleshooting-Unterkapitel« (z. B. Abschnitt 12.1.3 – Troubleshooting zur Auftragserfassung). Wenn Sie einmal nicht weiterkommen sollten und niemanden fragen können, versuchen Sie bitte dort, eine Lösung zu erarbeiten.

## 3.1 Vorbereitung

Um in SAP einen Verkaufsprozess erfolgreich abbilden zu können, müssen uns zuerst einige Daten zur Verfügung stehen (siehe Abbildung 3.2).

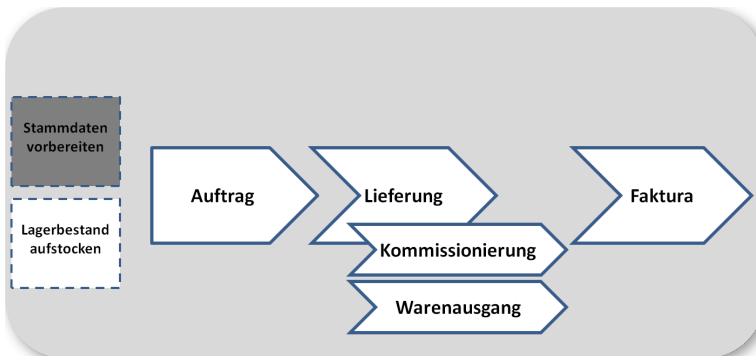


Abbildung 3.2: Prozessdiagramm – Stammdaten vorbereiten

Wenn man etwas verkaufen will, muss man in irgendeiner Form angeben, **was** man **an wen** verkaufen möchte. Für das **was** bedeutet dies konkret, dass Sie eine sogenannte *Materialnummer* im Auftrag eintippen. Im SAP-Umfeld spricht man bei den Objekten, die verkauft, produziert, gelagert etc. werden, von *Materialien*. **An wen** verkauft wird, definieren Sie, indem Sie eine *Kunden-* bzw. *Debitorennummer* angeben. Die Begriffe *Kunde* und *Debitor* werden hier synonym verwendet. Um eine Kundennummer und eine Materialnummer eintippen zu können, müssen wir einen Kundenstamm und einen Materialstamm im System zur Verfügung haben – diese gehören zu den sogenannten *Stammdaten*. Auf Stammdaten gehe ich in Kapitel 10 noch im Detail ein. Hier legen wir sie »nur« Schritt für Schritt an.

### Lieber eigene Stammdaten anlegen und verwenden



Um möglichst schnell unseren ersten Auftrag anzulegen, könnten wir (sofern vorhanden) einfach einen bestehenden Kunden bzw. ein bestehendes Material im System suchen und diese Daten für unseren Auftrag verwenden. Auch wenn es sich nur um ein Test- oder Schulungssystem handelt, sollten wir das dennoch nicht ungefragt tun – es könnte sein, dass sich andere Benutzer Testszenarien aufgebaut haben und gerade mit diesen Daten arbeiten. Um sicherzugehen, dass wir unsere Aufträge und Daten bearbeiten können, ohne dabei jemandem in die Quere zu kommen, werden wir also in den sauren Apfel beißen und unsere eigenen Stammdaten anlegen. Das ist als Einstieg in die Thematik etwas mühselig, aber wir werden das schaffen!

Wenn Sie sich mit der Stammdatenpflege nicht näher beschäftigen möchten und sicher sind, dass Sie mit den Daten arbeiten dürfen, können Sie auch direkt den ersten Auftrag anlegen (vgl. Abschnitt 3.2). Wenn Sie in einem IDES-Schulungssystem arbeiten, sind dort immer schon einige Stammdaten vorhanden – beispielsweise könnten Sie hier mit dem Kunden mit der Kundennummer 2000 und dem Material mit der Materialnummer P-100 arbeiten (diese sollten Sie im Bedarfsfall aber nur nach Rücksprache verändern oder all Ihre Änderungen anschließend wieder rückgängig machen).

Unser Ziel ist es, einen Kundenauftrag anzulegen, in den wir eine Kunden- sowie eine Materialnummer eintragen und anschließend die Folgeverarbeitung (Lieferung und Faktura) durchführen. Abbildung 3.3 zeigt einen Auftrag in SAP: ein kleiner Vorgeschmack auf das, was wir am Ende erreichen wollen.

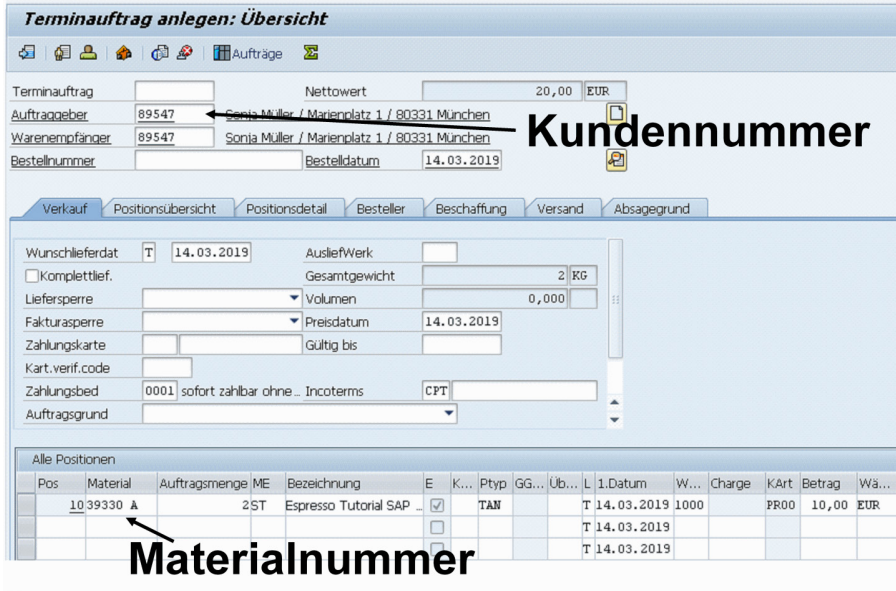


Abbildung 3.3: Auftrag in SAP

### 3.1.1 An wen wollen wir verkaufen? – Anlage eines Kundenstamms

Um einen Kunden anzulegen, führen wir die Transaktion *XD01* aus (SAP-Menü: LOGISTIK • VERTRIEB • STAMMDATEN • GESCHÄFTSPARTNER • KUNDE • ANLEGEN • GESAMT). Geben Sie im Einstiegsbildschirm die Daten wie in Abbildung 3.4 ein.



Abbildung 3.4: Einstieg Kundenstamm anlegen – XD01

Die im Feld DEBITOR frei gewählte Nummer 89547 stellt die Kundennummer im SAP-System dar. Die anderen Einträge übernehmen Sie einfach gemäß den hier gemachten Vorgaben. Falls Sie dazu bereits zum jetzigen Zeitpunkt weiterführende Informationen wünschen, lesen Sie für das Feld KONTENGRUPPE in Abschnitt 10.1 nach. Bei den übrigen Einträgen handelt es sich um *Organisationseinheiten*, die im Kapitel 7 näher beschrieben sind. Wenn Sie nicht in einem IDES-System arbeiten, kann es sein, dass Sie hierfür andere Werte verwenden müssen – bitte fragen Sie nach, welche Organisationseinheiten Sie nutzen können.

Abbildung 3.5: Debitor anlegen – allgemeine Daten

# B Index

## A

Abgangszone 94  
 Absagegrund 100, 101  
 Abstimmkonto 37, 158, 206  
 Alternativpositionen 166  
 ALV-Grid 264  
 Änderungsbeleg 102  
 Anfrage 27, 163  
     Anfrageart 163  
 Angebot 27, 163  
     Gültigkeitszeitraum 165  
 Angebotsart 164  
 Anlegen mit Bezug 109, 171  
 Anlieferung 172, 221  
 Anwendungsfunktionsleiste 13  
 Auftrag 27, 50, 65  
     ändern 72, 75  
     anlegen 50  
     anlegen mit Bezug 109  
     anzeigen 72, 75  
     Einteilungsdaten 71  
     Kopfdaten 69, 72  
     Positionsdaten 69, 85, 88  
 Auftraggeber 52, 73, 78, 192, 193  
 Auftragsart 51, *Siehe*  
     Verkaufsbelegart  
 Auftragsbestätigung 53, 121  
 Auftragsgrund 76, 171  
 Auftragszusammenführung 80, 130, 205

Auslieferung 27, 53, 125  
     ändern 56, 61, 132  
     anlegen 53, 125  
     anzeigen 132  
     Kopfdaten 132  
     Positionsdaten 135  
     Sammellauf 127  
     Status 134  
 Auslieferungsmonitor 273  
 Auslieferungswerk 46, 93  
     Kunden-Material-Infosatz 229, 230  
     Kundenstamm 205  
     Materialstamm 208, 220  
*Auswertung* 29, 253

## B

Basismengeneinheit 45, 218  
 Bedarfs-/Bestandsliste 115  
 Befehlsfeld 13  
*Beleg* 28  
 Belegfluss 107  
     Anfrage 167  
     Angebot 167  
     Anlegen mit Bezug 107  
     Buchhaltungsbeleg 156  
     Faktura 156  
     Gut- und  
         Lastschriftsanforderung 173  
     Kommissionierauftrag 140  
     Kopfebene 107  
     Positionsebene 107

Retoure 170  
Warenausgang 143  
Benutzermenü 15  
Beschaffungsart 211  
Bestandsführung 211  
Bestandssituation 114  
Bestandsübersicht 275  
Bestellnummer 77  
Bewegungsart 49, 105, 143  
Bewertungsklasse 224  
Branche 211, 212, 214  
Buchhaltungsbeleg  
  nicht erstellt 293  
  zum Warenausgang 143, 144  
  zur Faktura 150, 156, 157  
  zur stornierten Faktura 174  
Buchungskreis 178  
Buchungskreisdaten 206  
Buchungsperiode 284, 290  
Buchungssperre 150, 293

## C

Checkbox 257  
CPD-Kunde 197  
Customizing 22

## D

Debitor 33, *Siehe*  
  Kundenstamm  
Disposition 116  
Dispositionsmerkmal 105  
Draufgabe 242  
Dreingabe 242  
dynamische  
  Datumsberechnung 262

## E

Eigenfertigung 211  
Eingabehilfe 19  
Einteilung 71, 104  
Einteilungstyp 104  
Einteilungstypenfindung 105  
Erlöskonto 158  
externe Nummernvergabe 69

## F

F1-Hilfe 18  
F4-Hilfe 19  
Faktura 28, 62, 149  
  ändern 152  
  anlegen 62, 151  
  anzeigen 152  
  auftragsbezogen 87, 149  
  Ausgabe 159  
  Auswirkungen der Erstellung  
    156  
  Belegfluss 156  
  Buchhaltungsbeleg 156, 157  
  Korrektur 169, 173  
  lieferbezogen 87, 149  
  Positionstyp 151  
  Sammellauf 153  
  stornieren 152, 174  
Fakturaart 150, 152  
Fakturadatum 81  
Fakturarelevanz 87  
Fakturasperre 67, 81, 87, 101,  
  169, 171, 172  
Fakturasplit 149  
Fakturavorrat 142, 153  
Fakturierung 28  
Feldsteuerung 197, 211

Formular 121  
Fremdbeschaffung 211

## G

gemeinsame Stammdaten 231  
gemeinsame Vertriebswege  
    bzw. Sparten 181  
gleitender Durchschnittspreis  
    224  
Grid Control 264  
    Daten exportieren 269  
    Filtern 265  
    Layout bearbeiten 267  
    Sortieren 265  
    Summieren 266  
    Zwischensumme 267  
Gutschrift 169, 172  
Gutschriftsanforderung 172

## H

Hauptbuch 206  
Hintergrundjob 130

## I

IDES 10  
Incoterms 39, 53, 81, 206  
integriertes System 13, 187  
interne Nummernvergabe 69

## K

Kalkulationsschema 120  
Kommissionierauftrag 140  
Kommissionierlagerort 136  
    Kommissionierlagerortfindung  
        136  
Kommissionierliste 121

Kommissionierung 27, 56, 125,  
    137  
Komplettlieferung 80, 205  
Konditionen 82  
    Auslieferungsbeleg 134  
    Kopfebene 82  
    manuell 82, 119  
    Positionsebene 96  
Konditionsart 118  
Konditionssatz 77, 117, 120  
Konditionstechnik 117, 121  
Kontengruppe 35, 195, 197,  
    198, 207  
Kopfkonditionen 82  
Kunde *Siehe* Kundenstamm  
Kundenauftragsmonitor 254  
Kundengruppe 77, 204  
Kundenmaterial 229, 230  
Kunden-Material-Infosatz 92,  
    95, 229  
    ändern 229  
    anlegen 229  
    anzeigen 229  
Kundennummer 33, 35  
Kundenstamm 33, 34, 188  
    Allgemeine Daten 37, 188, 203  
    ändern 190, 198  
    Anlage mit Vorlage 200  
    anlegen 34, 190, 198  
    anzeigen 198  
    Buchungskreisdaten 37, 188  
    Nummernkreis 197  
    Steuerklassifikation 39  
    Struktur 189  
    Vertriebsbereichsdaten 38,  
        188, 204  
    zentrale Pflege 188

**L**

Ladegruppe 47, 93, 222  
Lagerbestand aufstocken 48  
Lagerbestände zum Material 277  
Lagermaterial 211  
Lagernummer 58, 138  
Lagerort 57, 94, 136, 183  
    automatische Findung 136  
Lagerplatz 137  
Lastschrift 172  
Lastschriftsanforderung 172  
Lean-WM 138  
LEB  
    (Lieferempfangsbestätigung) 293  
Leistungserstellungsdatum 81  
Lieferart 134  
Lieferrelevanz 105  
Lieferschein 147  
Liefersperre 67, 80, 101, 105, 106  
Liefertermin 101  
Lieferung *Siehe* Auslieferung  
Lieferungspositionstyp 135  
Liste Aufträge 102, 270  
Liste Fakturen 275

**M**

Mandant 177  
Material 33  
Materialart 210, 214  
Materialausschluss 240  
Materialbeleg 143  
Materialbereitstellungsdatum 113, 126

Materialfindung 233  
Materialgruppe 91  
Materialkurztext 218  
Materiallistung 240  
Materialnummer 33, 41, 45  
Materialstamm 33, 208  
    ändern 213  
    anlegen 42, 213  
    anlegen mit Vorlage 227  
    anzeigen 213  
    Bewertung 224  
    Buchhaltungssicht 47, 214, 224  
    Erfassungshilfen 226  
    Grunddaten 45, 208, 214, 218  
    Nummernkreise 211  
    Sichten 43, 187, 208, 211, 216, 226  
    Sichten hinzufügen 213  
    Steuerklassifikation 46  
    Vertriebssicht 46, 214, 219  
    Zusatzdaten 219  
Mehrfachselektion 257  
Mehrwertsteuerkonto 158  
Meldung 17  
Mengeneinheiten 219  
Menüleiste 13  
Modus 13

**N**

Nachrichten 121  
    Auftrag 121  
    Auslieferung 145  
    Faktura 159  
Nachrichtenart 121  
Nachrichtenfindung 121  
Nachrichtenkonditionssatz 121  
Nachrichtenschema 121

Naturalrabatt 242

Nebenbuch 206

Nummernkreis 68

  Auftrag 68

  Kundenstamm 197

  Materialstamm 211

## O

Organisationseinheiten 35, 177

  Regeln für die Zuordnung 184

## P

Partnerrollen 78, 192, 197

Partnerschema 195, 197

Periodenverschiebung 284,  
  290

Pflichtfeld 36, 257, 279

Pickmenge 141

Position 85

  absagen 100

  kopieren 97

  kostenlos 85, 87

  löschen 100

  mehrere 97

  Schnelländerung 101

Positionsdaten 89

Positionstyp 85

Positionstypenfindung 87

Positionstypengruppe 87, 221

Positionsübersicht 88

Preisdatum 77, 90

Preisfindung 77, 117

  Felder 77, 90

  neue Preisfindung 102

Preisgruppe 77, 204

Preisliste 77, 204

Preismaterial 91, 221

Produktselektion 236

  automatisch 237

  manuell 236

## Q

Quittierung 136

## R

Rabatt 83

Radiobutton 257

Rechnung *Siehe* Faktura

Rechnungsempfänger 192, 194

Rechnungsliste 151

Regulierer 192, 194

Reklamationsabwicklung 169

Report *Siehe* Auswertung

Retoure 169

Retourenanlieferung 172

Retourenauftrag 170

Retourenbestand 169

Retourenposition 85, 87

Route 94

  Auslieferungsbeleg 133

Routenfindung 93, 94

Rückwärtsterminierung 112

## S

Sammellauf

  Auslieferungen 127

  Faktura 153

  Transportauftrag 139

  Warenausgang 142

Sammelrechnung 149

SAP Easy Access 13

SAP-Menü 15

SAP-Standard 87  
Schnelländerung 101  
Selektionsbildschirm 255  
Selektionsdatum 55, 126  
Selektionsfeld 257  
Selektionsoptionen 258  
Selektionsvariante 260  
Skonto 81  
Sofortlieferung 68  
Sparte 46, 180  
Stammdaten 33, 187  
Standardpreis 224  
Statusleiste 13  
Steuer 82  
    Abgangsland 82, 92  
    Empfangsland 82  
Steuerklassifikation 39, 46  
    Kundenstamm 206  
    Materialstamm 220  
Storno 169, *Siehe* Faktura  
    stornieren  
Strg + Y 98, 99  
Stückliste 247  
Suchhilfe 20  
Systemfunktionsleiste 13

**T**

Teillieferungen 95, 130  
Terminauftrag 66, 149  
Texte 83  
    Kopfebene 83  
    Positionsebene 96  
Transaktion 14  
Transaktion abrechnen 256  
Transaktionscode 14, 16  
Transportauftrag 58, 60, 137

    anlegen 58, 139  
    Sammellauf 139  
Transportbeleg 60, 136  
Transportdisposition 28  
Transportgruppe 47, 95, 222  
Transportzone 37, 94, 203  
Troubleshooting 32, 279

## U

Unvollständigkeitsprotokoll 123  
Unvollständigkeitsprüfung 123  
Unvollständigkeitsschema 123  
Userexit 93

## V

Verfügbarkeitsprüfung 113, 222  
Verkauf 27  
Verkäufergruppe 182, 204  
Verkaufsbelegart 66, 76  
    Customizing 66  
Verkaufsbüro 182, 204  
Verkaufsmengeneinheit 219  
Verkaufsorganisation 179  
Verpacken 136  
Versand 27, 125  
Versandbedingung 38, 79, 93,  
    94  
    Kundenstamm 205  
Versandpapiere 121, 125, 145  
    Ausgabe 145  
Versandstelle 54, 93, 184  
    Auslieferungsbeleg 126, 133  
Versandstellenfindung 93  
    Customizing 94  
Versandterminierung 79, 93,  
    112

Vertriebsbereich 181, 185  
Vertriebslinie 185  
Vertriebsprozess 27, 31  
Vertriebsstückliste 247  
Vertriebsweg 180  
Voreinstellungen  
    Materialstammpflege 226  
Vorverkaufsaktivitäten 27, 163  
Vorwärtsterminierung 112

## **W**

Warehouse Management 137  
Warenausgang 28, 60, 125,  
    141  
    Auswirkungen 142  
    Belegfluss 143  
    buchen 141

Buchungsdatum 133  
    Sammellauf 142  
Warenausgangsdatum 133  
Wareneingang 48, 85, 105  
Warenempfänger 73, 78, 192,  
    193, 194  
Werk 92, 101, 183  
    automatisch ermitteln 92  
WM-Status 138  
Wunschlieferdatum 67, 73, 78,  
    112

## **Z**

Zahlung 28, 149  
Zahlungsbedingung 39, 53, 81,  
    206