



Christine Kühberger

Materialwirtschaft (MM) in SAP S/4HANA®

Deltafunktionen und Customizing

- ▶ Kernfunktionalitäten der SAP-Materialwirtschaft in S/4HANA
- ▶ Einführung in das Konzept des SAP-Geschäftspartners (Business Partner)
- ▶ Überblick: SAP Simplification List im Einkauf und in der Bestandsführung
- ▶ Step by Step: die neue Ausgabe-steuerung in SAP S/4HANA

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	7
1 Der Einstieg in die S/4HANA-Welt	11
1.1 Begriffe	11
1.2 Die Simplification List	12
2 Stammdaten	19
2.1 SAP-Geschäftspartner	19
2.2 Materialstamm	56
2.3 Transaktionen zur Bearbeitung von Chargen	67
3 Bestandsführung	69
3.1 Datenmodell	69
3.2 Obsolete Transaktionen	72
3.3 Prüfung auf »Ende des Verwendungszwecks« (EoP)	73
3.4 Material-Ledger und Bewertung in S/4HANA	74
3.5 Statistischer gleitender Durchschnittspreis	78
3.6 Verschärfte Prüfungen beim Wareneingang zu Anlieferungen	81
3.7 Weitere geänderte oder obsolete Funktionalitäten in der Bestandsführung	83
4 Einkauf	85
4.1 Obsolete Transaktionen und Funktionalitäten	85
4.2 Berechtigungskonzept in der Eingangsrechnung	86
4.3 Foreign Trade im Einkauf	87
4.4 Anfragen	89
4.5 Lieferantenbeurteilung	90
4.6 Datenmodell in der Preisfindung	91

4.7	Weitere geänderte und obsolete Funktionalitäten im Einkauf	93
5	Die S/4HANA-Ausgabesteuerung	95
5.1	Aktivierung der neuen Ausgabesteuerung je Geschäftsanwendung	98
5.2	Wie sieht die Ausgabesteuerung (alt versus neu) in Belegen aus?	100
5.3	Ausgabearten	107
5.4	Business Rule Framework plus	108
5.5	Ausgabesteuerung für Materialbelege	143
6	SAP Fiori	155
7	Ausblick	163
A	Die Autorin	166
B	Index	167
C	Disclaimer	171

2 Stammdaten

Im Bereich der Stammdaten haben sich seit der Einführung von S/4HANA nicht nur Details, sondern diverse grundlegende Konzepte geändert. Die größte Neuerung ist die verpflichtende Verwendung des *SAP-Geschäftspartners* anstelle des Lieferanten- oder Kundenstamms. Der Materialstamm gehört ebenfalls zu den Bereichen, in denen Änderungen zu verzeichnen sind. In diesem Kapitel möchte ich Ihnen einen Überblick über die wichtigsten Innovationen geben.

2.1 SAP-Geschäftspartner

Wir steigen gleich mit einem der längsten Kapitel dieses Buches ein. Es dreht sich um die wohl tiefgreifendste Neuerung in S/4HANA mit Auswirkungen auf die Materialwirtschaft: Der bisher bekannte Kunden- und Lieferantenstamm wird durch den *SAP-Geschäftspartner* (*Business Partner*, kurz: *BP*) ersetzt.

Das Thema ist ausgesprochen komplex: Das Customizing erlaubt es, zahlreiche Funktionen einzustellen, bei der Migration von Kunden- und Lieferantenstämmen sind viele Aspekte zu beachten, und die Möglichkeiten zur Gestaltung eines SAP-Geschäftspartners sind äußerst vielfältig. In diesem Buch möchte ich Ihnen lediglich einen Einstieg in das Thema bieten. Wir werden nicht alle Facetten im Detail beleuchten; zur Vertiefung möchte ich deshalb auf das »Praxishandbuch SAP-Geschäftspartner (Business Partner)« von Robin Schneider, 2020 ebenfalls bei Espresso Tutorials in der zweiten Auflage erschienen, verweisen.

Ich behandle im Folgenden diejenigen Einstellungsmöglichkeiten des Geschäftspartners, die mir besonders relevant erscheinen. Wenn Sie im Customizing stöbern, werden Sie jedoch sehen, dass noch zahlreiche weitere Optionen zur Verfügung stehen.

SAP-Hinweis zum Geschäftspartner



Der SAP-Hinweis 2265093 bietet Ihnen die zentralen Informationen zum SAP-Geschäftspartner.

Bei vielen Neuerungen in S/4HANA können Sie wählen, ob Sie sie nutzen möchten oder lieber »beim Alten bleiben«; nicht so beim SAP-Geschäftspartner: Seine Verwendung ist **unumgänglich** (zumindest gilt das für *S/4HANA On-Premise-Edition 1511, 1610, 1709, 1809* oder *1909* und höher). Und das ist auch gut so, denn das neue Konzept bietet viele Vorteile gegenüber seinem Vorgänger. An erster Stelle möchte ich hervorheben, dass Datenredundanzen vermieden werden, d. h., gewisse Daten werden nicht mehr doppelt und dreifach im System gespeichert. Damit müssen Sie diese bei eventuellen Änderungen auch nicht mehr doppelt und dreifach anpassen – wodurch eine potenzielle Fehlerquelle entfällt.

Betrachten Sie beispielsweise folgende Konstellation: Die Firma Espresso Tutorials bezieht von der Firma Papier Mustermann GmbH Papier für den Druck der Bücher. Die Papier Mustermann GmbH wird also im SAP-ECC-System von Espresso Tutorials als *Lieferant* angelegt. Nun kann es sein, dass die Papier Mustermann GmbH SAP im Einsatz hat und Bücher von Espresso Tutorials kauft. Dies bedeutet wiederum, dass sie auch als *Kunde* bei Espresso Tutorials angelegt wird. Dieselbe Organisation ist somit im SAP-ECC-System einerseits als Kunden- und andererseits auch als Lieferantenstamm gespeichert.

Im *allgemeinen* Teil dieser Stammdaten sind jeweils Postanschrift, Telefonnummer(n) und E-Mail-Adresse(n) hinterlegt. Sollte die Papier Mustermann GmbH umziehen, muss in beiden Stammsätzen die Adresse geändert werden. Gleiches gilt etwa für *Ansprechpartner* mit jeweils eigenen Adressdaten. Auch diese müssen ggf. in beiden Stammsätzen angepasst werden. Dass bei diesen redundanten Anpassungen unnötige Arbeit anfällt und leicht Fehler passieren können, ist ziemlich

ersichtlich, oder? Genau hier setzt die Grundidee des SAP-Geschäftspartners an.

Unter S/4HANA würden Sie nun nicht mehr getrennte Kunden- und Lieferantenstämme anlegen, sondern **einen** einzigen zentralen Stammdatensatz, also **einen** SAP-Geschäftspartner mit einmalig hinterlegten Adressdaten. Wenn sich an diesen etwas ändert, etwa infolge des angesprochenen Umzugs, müssen die Daten nur noch an einer Stelle im System angepasst werden.

Nun benötigen Sie allerdings für einen Kunden andere Informationen zu den relevanten Prozessen als bei einem Lieferanten.

Für einen Kunden werden Sie beispielsweise folgende Dinge wissen wollen:

- ▶ Von welchem Werk möchte der Kunde beliefert werden?
- ▶ Von welchem Verkaufsbüro wird der Kunde betreut?
- ▶ Welche Preisliste ist für diesen Kunden relevant?
- ▶ Wie soll Ware an diesen Kunden versandt werden?

Beim Lieferanten hingegen sind unter anderem die folgenden Informationen von Bedeutung:

- ▶ In welcher Währung bestellen Sie bei dem Lieferanten?
- ▶ Gibt es einen Mindestbestellwert?
- ▶ Expecten Sie von diesem Lieferanten eine Auftragsbestätigung?
- ▶ Was sind die vereinbarten Incoterms?

Wenn also in Zukunft nur noch ein einziger Stammdatensatz existiert, wie wird das System dann den unterschiedlichen Sichtweisen der einzelnen Abteilungen auf diesen Stammsatz gerecht? Hierfür verwendet SAP das Konzept der *Rollen*. Aber eines nach dem anderen – lassen Sie uns einsteigen und uns einen SAP-Geschäftspartner im System anschauen. Dabei befassen wir uns auch damit, wie das mit den Rollen bei einem einfachen Stammsatz funktioniert.

2.1.1 Einstieg: Wie sieht ein SAP-Geschäftspartner aus?

Um einen SAP-Geschäftspartner zu bearbeiten, nutzen Sie die zentrale Transaktion *BP*.

Was wird aus den bisherigen Transaktionen zu Kunden- und Lieferantenstammdaten?



Die bekannten Transaktionen zum Bearbeiten von Kunden- und Lieferantenstammdaten (z.B. *XK01–XK03*, *MK01–MK03*, *XD01–XD03*) können Sie weiterhin in S/4HANA ausführen. Es kommt also keine Fehlermeldung, sondern Sie werden automatisch zur Transaktion *BP* umgeleitet. Einige Transaktionen sind obsolet geworden (z. B. die Transaktionen *FD06* und *FK06* zum Setzen von Löschvormerkungen).

Wie der Einstieg zum SAP-Geschäftspartner unter S/4HANA aussieht, zeigt Abbildung 2.1.

Das Startbild müsste Ihnen eigentlich recht vertraut sein: Die meisten Datenfelder und Reiter kennen Sie aus den »Allgemeinen Daten« im Kunden- bzw. Lieferantenstamm. Hier finden Sie auch die zentralen Adressdaten.

Jeder SAP-Geschäftspartner hat eine eindeutige Nummer. Diese ist in Abbildung 2.1 oben im Feld *GESCHÄFTSPARTNER* zu sehen – im gezeigten Beispiel die Nummer *1000330*. Diese Nummer wollen wir im Folgenden als *Geschäftspartnernummer* bezeichnen. Weiter oben hatte ich bereits kurz erwähnt, dass zum SAP-Geschäftspartner das Konzept der »Rollen« entwickelt wurde. Es bildet die unterschiedlichen Blickwinkel der einzelnen SAP-Module ab. So existieren Rollen für den Einkauf – die »Lieferantensicht« auf den SAP-Geschäftspartner – und Rollen für den Vertrieb – die »Kundensicht« auf den SAP-Geschäftspartner. Zusätzlich gilt nach wie vor das Konzept, die Ausprägungen dieser Sichten für unterschiedliche Organisationseinheiten vorzunehmen, wie Sie sie aus dem Kunden- bzw. Lieferantenstamm von SAP ECC kennen. Die Einkaufssicht können Sie nach wie vor für verschie-

dene Einkaufsorganisationen pflegen und die Buchungskreissicht nach wie vor für mehrere Buchungskreise.

Geschäftspartner: Test Business Partner / 80331 München
 * Ändern in GP-Rolle:

Anschrift | Adressübersicht | Identifikation | Steuerung | Zahlungsverkehr | Status | Technische Identifikation

Name

Anrede:

* Name:

Briefanrede:

Suchbegriffe

Suchbegriff 1/2:

Standardadresse

Straßenadresse

Straße/Hausnummer:

* Postleitzahl/Ort:

* Land: Deutschland Region: Bayern

Zeitzone:

Abbildung 2.1: Anzeige eines SAP-Geschäftspartners mit Transaktion »BP«

In Abbildung 2.1 sehen Sie die Daten zur Rolle *000000 Geschäftspartner (allg.)*; diese ist im Feld **ÄNDERN IN GP-ROLLE** ausgewählt (direkt unterhalb der Geschäftspartnernummer). Diese Rolle beinhaltet Informationen, die unternehmensweit für alle Abteilungen zur Verfügung stehen (insbesondere Daten zu Adresse, Bankverbindung etc.).

B Index

A

Adobe Forms 137
 Advanced Shipping Notification
 83
 Anfrage 89
 Anlieferung 82
 Ansprechpartner 48
 Ausgabesteuerung 95
 Sendemedien 97
 Außenhandel 88

B

Belegfluss 81
 Berechtigungsobjekt 86
 Bestandsbewertung 74
 Bestandsführung 69
 Datenmodell 69
 Tabellen 69
 Transaktionen 72
 BRF+ 108, 114
 Bedingungsspalten 114
 E-Mail-Vorlagen 131
 Entscheidungstabelle 114
 Ergebnisspalten 114
 Konfiguration der Spalten 119
 Versandzeitpunkt 118, 124
 Business Rule Framework plus,
 siehe BRF+ 108

C

CDS View 70

Chargen 67
 Transaktionen 67
 Customer-Vendor-Integration
 (CVI) 51

D

Dispositionssichten 61

E

Eingangsrechnung 86
 Einkauf 85
 BAPIs 86
 Transaktionen 85
 Web-Dynpro-Anwendungen 93
 ERP Shopping Cart 93
 Exklusive Sperre 78

F

Fiori 155
 Fiori-App 155
 FMP 83
 Foreign Trade 87

G

Geschäftspartnernummer 22
 Geschäftspartnertypen 29
 Gruppe 29
 Organisation 29
 Person 29
 Gleitender Durchschnittspreis 78
 GTS 87

H

HANA

Begriffserklärung 11

I

IDocs 138

In-Memory-Datenbank 11

Internet Application Components
94

Intrastat 88

Istkalkulation 74

L

Lieferantenbeurteilung 90

M

MATDOC 69

Materialart 65

Material-Ledger 74

Materialnummer 57

Materialstamm 56

Dispositionssichten 61

lange Materialnummer 57

MDM-Katalog 94

N

Nachrichtentyp DESADV 83

NAST-Ausgabesteuerung 96

P

Preisfindung 91

Datenmodell 91

Kundenkonditionstabellen 91

Tabelle PRCD_ELEMENTS 91

Zugriffe 91

R

Rollen 33

definieren 36

hinzufügen 34

S

S/4 11

S/4HANA 11

Cloud-Version 11

On-Premise-Version 11

S/4HANA-Ausgabesteuerung 96

Aktivierung 98

Ausgabeart 107

BRF+ 108

Callback-Klasse 107

E-Mail 105

E-Mail-Vorlagen 131

Erweiterbarkeit 140

Findungsschritt

Channel 110, 127

Email Receiver 113, 134

Email Settings 112, 130

Empfänger 110, 126

Formularvorlage 114, 136

Nachrichtenart 110, 116

Printer Settings 112, 130

Formularvorlage 136

Hinweise 95

Materialbelege 143

Sendemedien 127

Transaktion BRFPPLUS 141

unterstützte Anwendungs-
objekttypen 99

Vorteile 96

S4TWT 14

SAP Fiori 12, 155

SAP-Geschäftspartner 19

- anlegen 28
 - Beziehungen 48
 - Debitorennummer 54
 - externe Nummernvergabe 31, 32
 - Feldmodifikationen 43
 - Geschäftspartnerart 42
 - Geschäftspartnertypen 29, 42
 - Grundlagen 22
 - Gruppierung 30
 - interne Nummernvergabe 31, 32
 - Kreditorennummer 54
 - Nummernkreis 30, 31
 - Rolle 000000/allgemeine Daten 23, 30
 - Rolle für Einkauf/Lieferant 24
 - Rolle für Vertrieb/Kunde 26
 - Rollen 22, 33, 36
 - Rollenausschlussgruppen 40
 - Rollengruppierung 37, 38
 - Rollengruppierungstyp 37, 40
 - Rollentyp 38
 - Rollentypgruppen 40
 - Tabellen 51
 - Transaktion BP 22, 26
 - zeitabhängige Daten 44
 - SAP GUI 12
 - SAPscript 138
 - SAP Supplier Lifecycle Management 93
 - SERV 65
 - Simplification Item 14
 - Simplification Item Catalog 15
 - Simplification Item Check 15
 - Simplification List 12
 - Smartforms 138
 - SRM 93
 - Stammdaten 19
 - Statistischer gleitender Durchschnittspreis 78
- T**
- Tabellen
 - ACDOCA 77
 - BUT000 51
 - BUT100 38
 - EBEW 76
 - EBEWH 76
 - /FMP/D_MP_PRIC 83
 - KNA1 51, 52
 - KNB1 51, 52, 73
 - KNVV 51, 52
 - KONV 91
 - LFA1 51, 52
 - LFB1 51, 73
 - LFM1 51, 52
 - MARD 70, 71
 - MATDOC 69, 70
 - Materialbewertung 76
 - MBEW 76, 80
 - MBEWH 76
 - MCHB 71
 - MKOL 71
 - MKPF 69, 70, 71
 - MSEG 69, 70, 71
 - MSKA 71
 - OBEW 76
 - OBEWH 76
 - PRCD_ELEMENTS 91
 - QBEW 76
 - QBEWH 76
 - Transaktionen
 - Anfragen 89
 - Außenhandel/Foreign Trade 88

Bestandsführung 72

Chargen 67

Einkauf 85

Z

zeitabhängige Daten 44