

Vertrieb (SD)

Curriculum: Einführung in S/4HANA mit Global Bike

Curriculum-Informationen

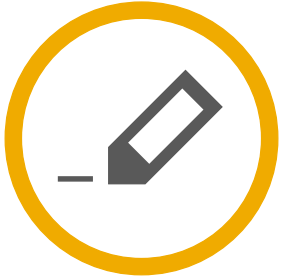


Curriculum-Version

- 4.1 (Mai 2022)
- Genutzte Software
 - S/4HANA 2020
 - Fiori 3.0
- Model
 - Global Bike
- Voraussetzungen
 - keine



Modul-Informationen



Autoren

- Bret Wagner
- Stefan Weidner
- Babett Ruß



Zielgruppen

- Anfänger

Modul-Informationen



Lernziele

Sie sind in der Lage,

- einige Funktionalitäten des Vertriebsmoduls aufzuzählen.
- die zentralen Organisationseinheiten des Vertriebsmoduls zu definieren.
- Stammdaten mit besonderer Bedeutung für das Vertriebsmodul zusammenzufassen.
- einen Standardvertriebsprozess zu erläutern.

Funktionalität

- Vertriebsunterstützung
- Verkauf
- Versand und Transport
- Fakturierung
- Kreditmanagement
- Außenhandel

Kapitelübersicht

- SD Organisationsstruktur
- SD Stammdaten
- SD Prozesse
 - Order-to-Cash Prozess

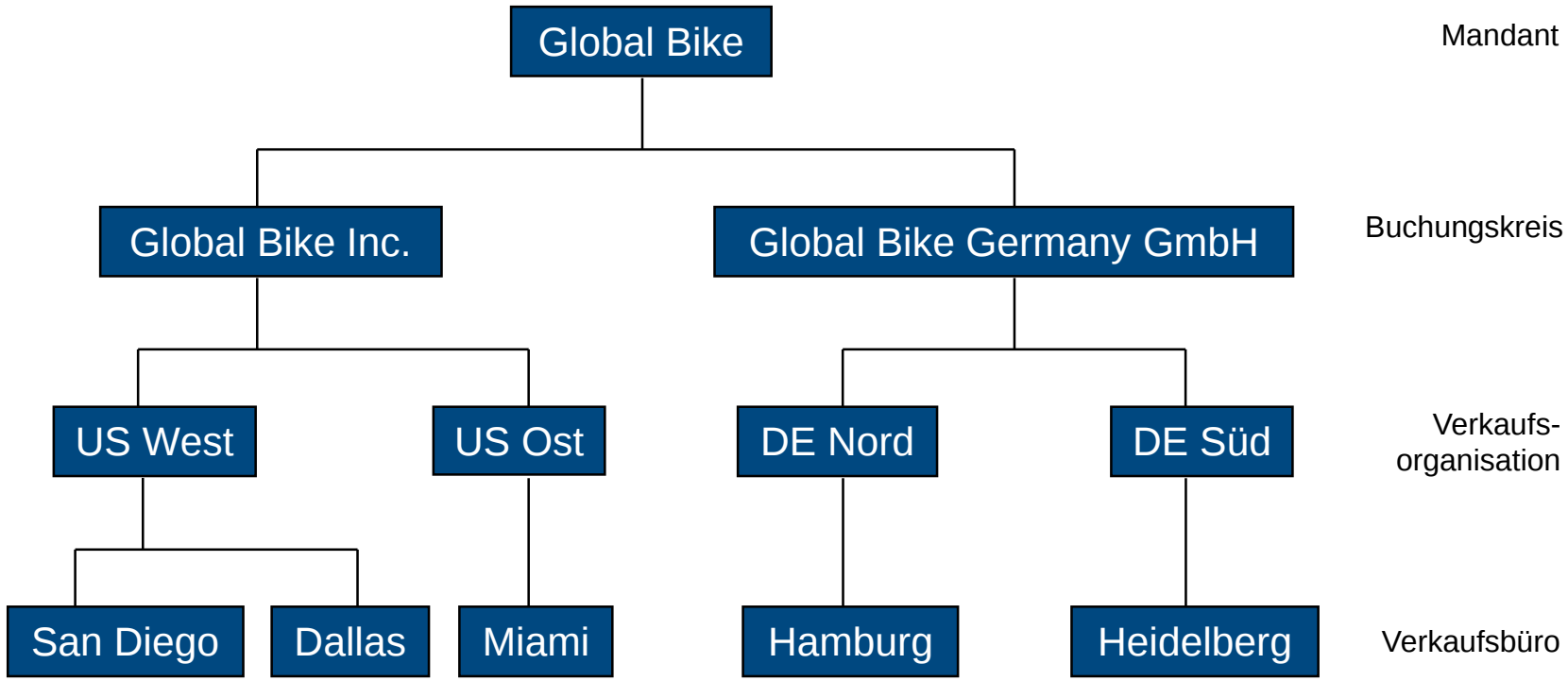
SD Organisationsstruktur

- Mandant
 - Betriebswirtschaftlich größte organisatorische Einheit in einem SAP-System
- Buchungskreis
 - Betriebswirtschaftlich kleinste Organisationseinheit, für die eine vollständige, in sich abgeschlossene Buchhaltung (Bilanz, GuV etc.) abgebildet werden kann
- Kreditkontrollbereich
 - Organisationseinheit, die die Kreditlinien der Kunden gewährt und überwacht
 - Kann über einen oder mehrere Buchungskreise definiert werden
- Verkaufsorganisation
 - Organisationseinheit, die für den Verkauf von bestimmten Produkten oder Dienstleistungen verantwortlich ist
 - Die Verantwortlichkeit umfasst auch die Haftung für verkaufte Produkte und die Verantwortung für die Rückgriffsrechte des Kunden
- Vertriebsweg
 - Ist der Weg, über den Produkte und Dienstleistungen zum Kunden gelangen
 - Typische Beispiele für Vertriebswege sind Großhandel oder Endkundenverkauf

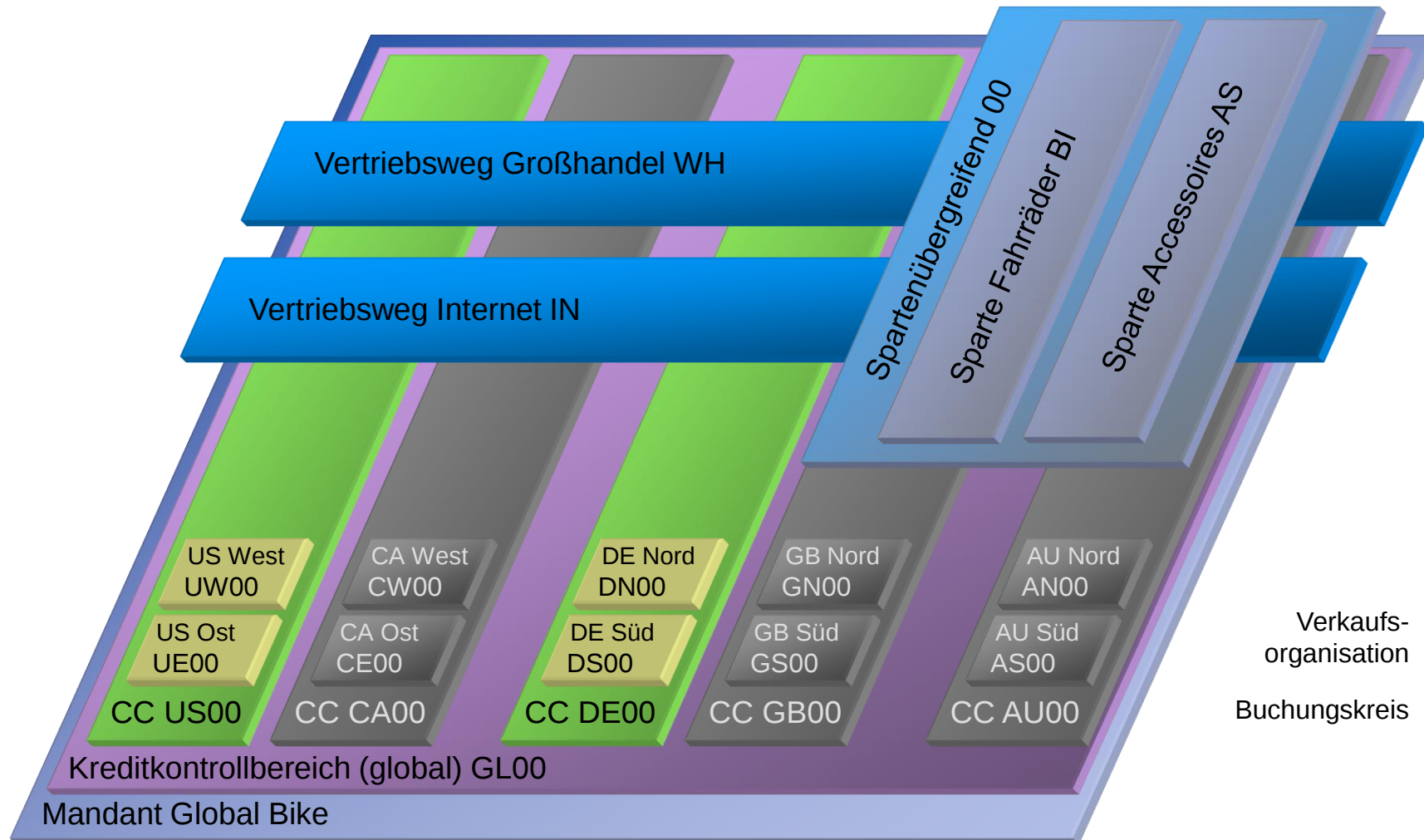
SD Organisationsstruktur

- Sparte
 - Dient der Gruppierung von Materialien und Dienstleistungen
- Vertriebsbereich
 - Kombination aus Verkaufsorganisation, Vertriebsweg und Sparte
 - Definiert Konditionen (z.B. Preisfindung) für Verkaufsaktivitäten
- Werk (hier: Auslieferungswerk)
 - Werk, von dem aus die Güter zum Kunden geliefert werden
- Andere SD Organisationseinheiten:
 - Versandstelle
 - Ladestelle
 - Verkaufsbüro
 - Verkaufsgruppe
 - Verkaufsperson

Global Bike Struktur des Vertriebs



Global Bike Organisationsstruktur in SAP ERP (Vertrieb)



Kapitelübersicht

- SD Organisationsstruktur
- SD Stammdaten
- SD Prozesse
 - Order-to-Cash Prozess

SD Stammdaten

SAP Terminauftrag 5 anzeigen: Übersicht

Terminauftrag: 5 Nettowert: 20.092,50 USD

Auftraggeber: 1003063 The Bike Zone 000 / 2144 N Orange Ave / Orlando FL 32804

Warenempfänger: 1003063 The Bike Zone 000 / 2144 N Orange Ave / Orlando FL 32804

Kundenreferenz: 000 Kundenref.datum: 14.09.2021

Kundenstamm

Verkauf Positionsübersicht Positionsdetail Besteller Beschaffung Versand Absagegrund

Wunschlieferdatum: D 14.10.2021 Auslieferwerk:

Komplettlief.: Gesamtgewicht: 57.170 G

Liefersperre: Volumen: 0,000

Fakturasperre: Preisdatum: 14.09.2021

Zahlungsbeding.: 0001 sofort zahlbar ohne Abzug

Inco.-Version:

Incoterms: FOB

Incoterms-Ort 1: Miami

Materialstamm

Alle Positionen

Pos	Material	Bedarfssegment	Auftragsmenge	ME	E	Positionsbezeichnung
10	DXTR1000		5	EA		Deluxe Touring Bike (black)
20	PRTR1000		2	EA		Professional Touring Bike (black)

Konditionen

Kundenstammsatz

- Kundenstamm
 - Enthält alle Informationen um Aufträge, Lieferungen, Rechnungen und Zahlungen auszuführen
 - Jeder Kunde MUSS einen Kundenstamm haben
- Wird von einem/mehreren Vertriebsbereichen angelegt
 - Verkaufsorganisation
 - Vertriebsweg
 - Sparte
- Informationen im Kundenstamm sind in 3 Bereiche unterteilt:
 - Allgemeine Daten
 - Buchungskreisdaten
 - Vertriebsbereichsdaten

< SAP Geschäftspartner ▾

Neuer Geschäftspartner

 Gruppierung: Geschäftspartnerkategorie: Organisation (2)

Standardadresse Standardkommunikation

2144 N Orange Ave
32804 Orlando
US

Grunddaten ▾ Rollen Adresse ▾ Bankkonten Zahlungskarten Identifikation ▾ Ansprechpartner Anlagen

Allgemeine Informationen

Titel: Firma ▾

Name 1: The Bike Zone 000

Name 2:

Name 3:

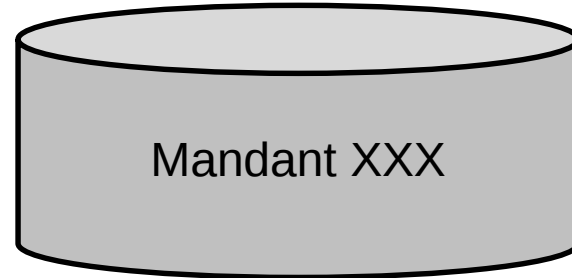
Name 4:

Suchbegriff 1: 000

Suchbegriff 2:

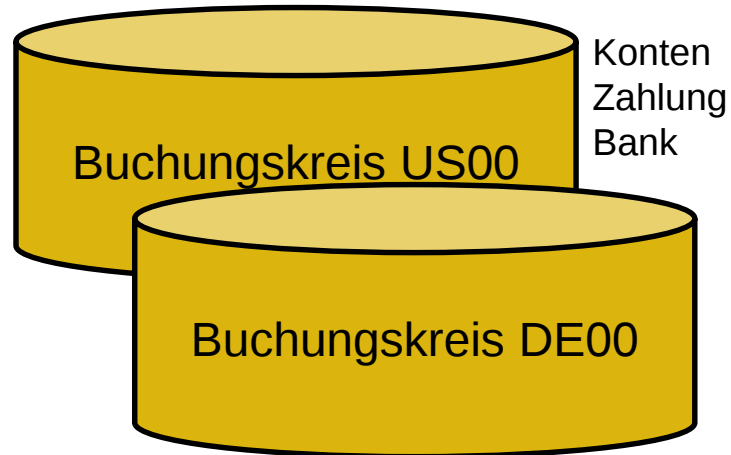
Kundenstammsatz

Allgemeine Daten gelten für den gesamten Konzern:



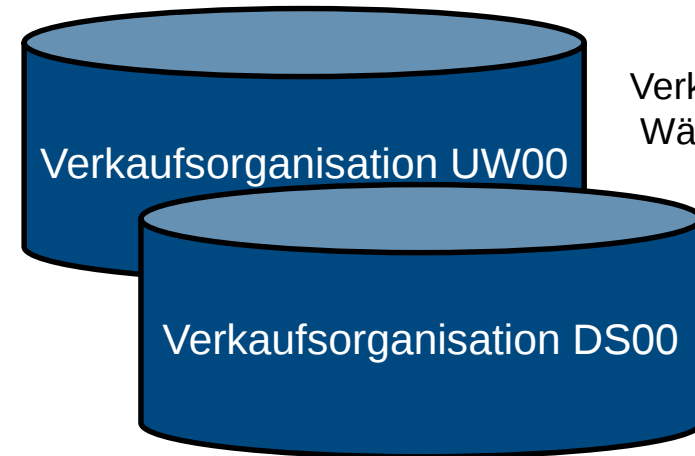
Name
Adresse
Kommunikation

Buchungskreispezifische Informationen:



Konten
Zahlung
Bank

Vertriebsbereichsspezifische Informationen:



Verkaufsbüro
Währung

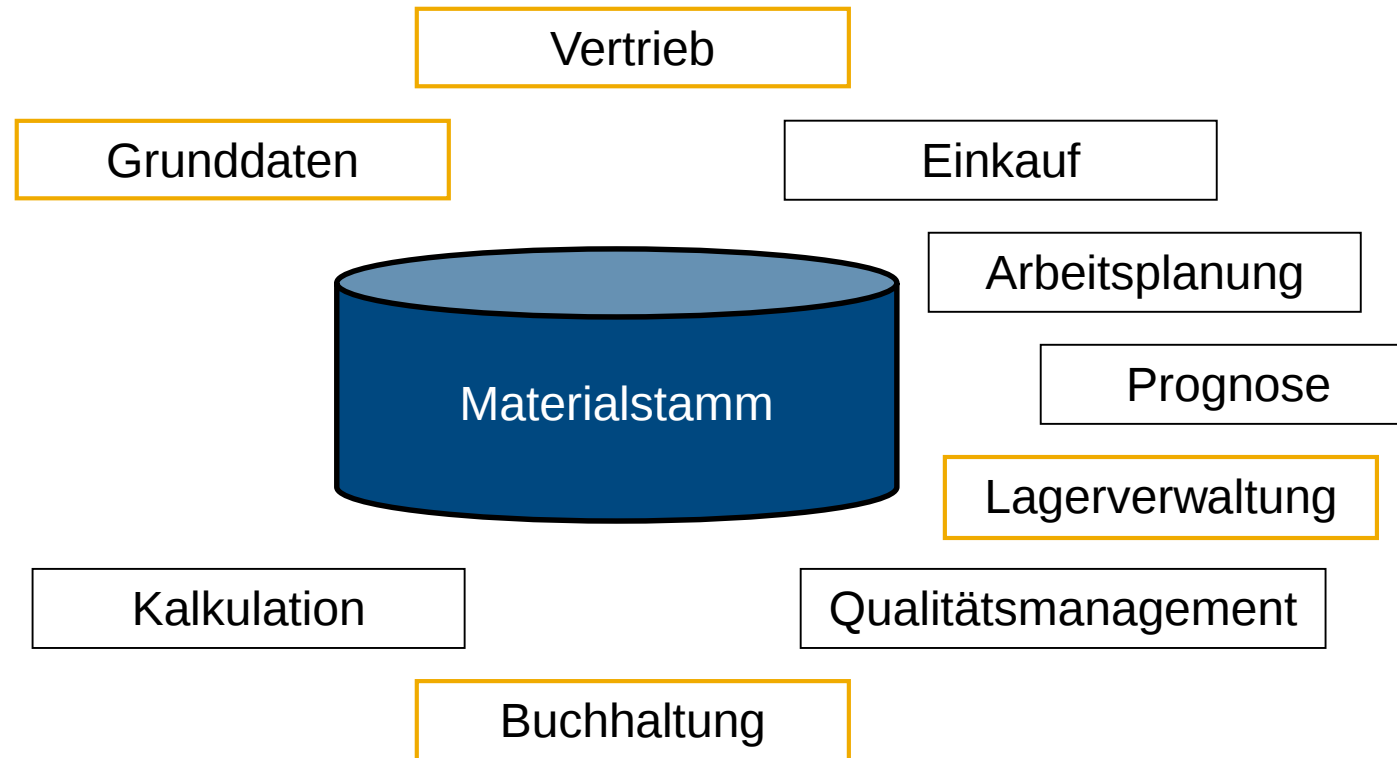
Materialstammsatz

- Materialstamm stellt für ein Unternehmen die zentrale Quelle zum Abruf materialspezifischer Daten dar
- Wird von meisten Komponenten im SAP System verwendet:
 - Vertrieb
 - Materialwirtschaft
 - Produktion
 - Instandhaltung
 - Rechnungswesen
 - Qualitätsmanagement
- Materialstammdaten sind in funktionalen Segmenten, den sog. Sichten, gespeichert

The screenshot displays the SAP Material Master for 'Deluxe Touring Bike (schwarz)' (Material DXTR1000). The interface includes a header with the SAP logo and a 'Produkt' dropdown. Below the header, the material name and number are shown. A blue cube icon represents the material. To the right, key data fields are listed: Produktart: Fertigerzeugnis (FERT), Produkttyp: Produkt, Produktgruppe: FERT (Fahrräder) (BIKES), Basismengeneinheit: each (EA), GTIN, and Überarbeitungsstand. Below this, a navigation bar contains tabs for 'Allgemeine Informationen', 'Produkt-Compliance', 'Komponenten', 'Texte', 'Verkauf', 'Lagerung', and 'Lagerverwaltung'. The 'Allgemeine Informationen' tab is active, showing 'Grunddaten' and 'Beschreibungen'. The 'Grunddaten' section includes fields for Sparte (Fahrräder (BI)), Alte Produktnummer, Chargenpflichtig (Nein), and Zum Löschen vorgemerkt (Nein). The 'Beschreibungen' section shows a table with two columns: 'Sprache' and 'Produkt'.

Sprache	Produkt
Deutsch DE	Deluxe Touring Bike (schwarz)
Englisch EN	Deluxe Touring Bike (black)

Materialstammsatz – Sichten



Materialstammsatz

Allgemeine Daten gelten für den gesamten Konzern:

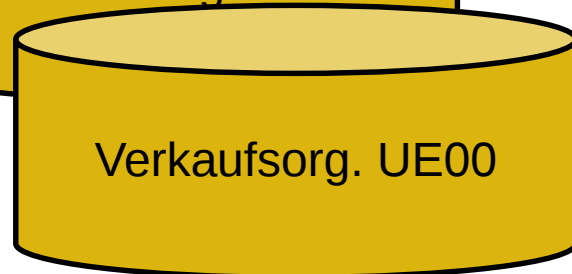


Bezeichnung
Basismengeneinheit
Gewichte
Volumina

Vertriebsspezifische Informationen:



Auslieferungswerk
Ladegruppe



Lagerortsspezifische Informationen:



Bestand



Konditionsstammsatz (Preisfindung)

- Konditionsstammdaten enthalten:
 - Preise
 - Zuschläge
 - Rabatte
 - Frachten
 - Steuern
- Konditionsstammdaten können von mehreren Daten abhängig sein:
 - Material-spezifisch
 - Kunden-spezifisch
- Konditionsstammdaten können von jedem Belegfeld abhängig sein

Position: 10 Positionstyp: AGN Normalposition
Material: DXTR1000 Deluxe Touring Bike (black)

Verkauf A Verkauf B Versand Faktura **Konditionen** Kontierung Einteilungen Partner Texte Bestelldaten Status

Menge: 5 EA Netto: 15.000,00 USD
Steuer: 0,00

🔍 + - ⚙️ Konditionssatz 📊 Analyse 🔄 Aktualisieren

Preiselemente

	I...	KArt	Bezeichnung	Betrag	Währg	pro	ME	Konditionswert	Währg	Status	KUmZa
☐	☒	PR00	Preis	3.000,00	USD	1	EA	15.000,00	USD		1
☐			Brutto	3.000,00	USD	1	EA	15.000,00	USD		1
☐			Rabattbetrag	0,00	USD	1	EA	0,00	USD		1
☐			Bonusbasis	3.000,00	USD	1	EA	15.000,00	USD		1
☐			Positionsnetto	3.000,00	USD	1	EA	15.000,00	USD		1
☐			Nettowert 2	3.000,00	USD	1	EA	15.000,00	USD		1
☐			Endbetrag	3.000,00	USD	1	EA	15.000,00	USD		1
☐	☒	SKTO	Skonto	0,000	%			0,00	USD		0
☐	☒	VPRS	Verrechnungspreis	1.400,00	USD	1	EA	7.000,00	USD		1
☐			Standard - USA /mit	1.600,00	USD	1	EA	8.000,00	USD		1

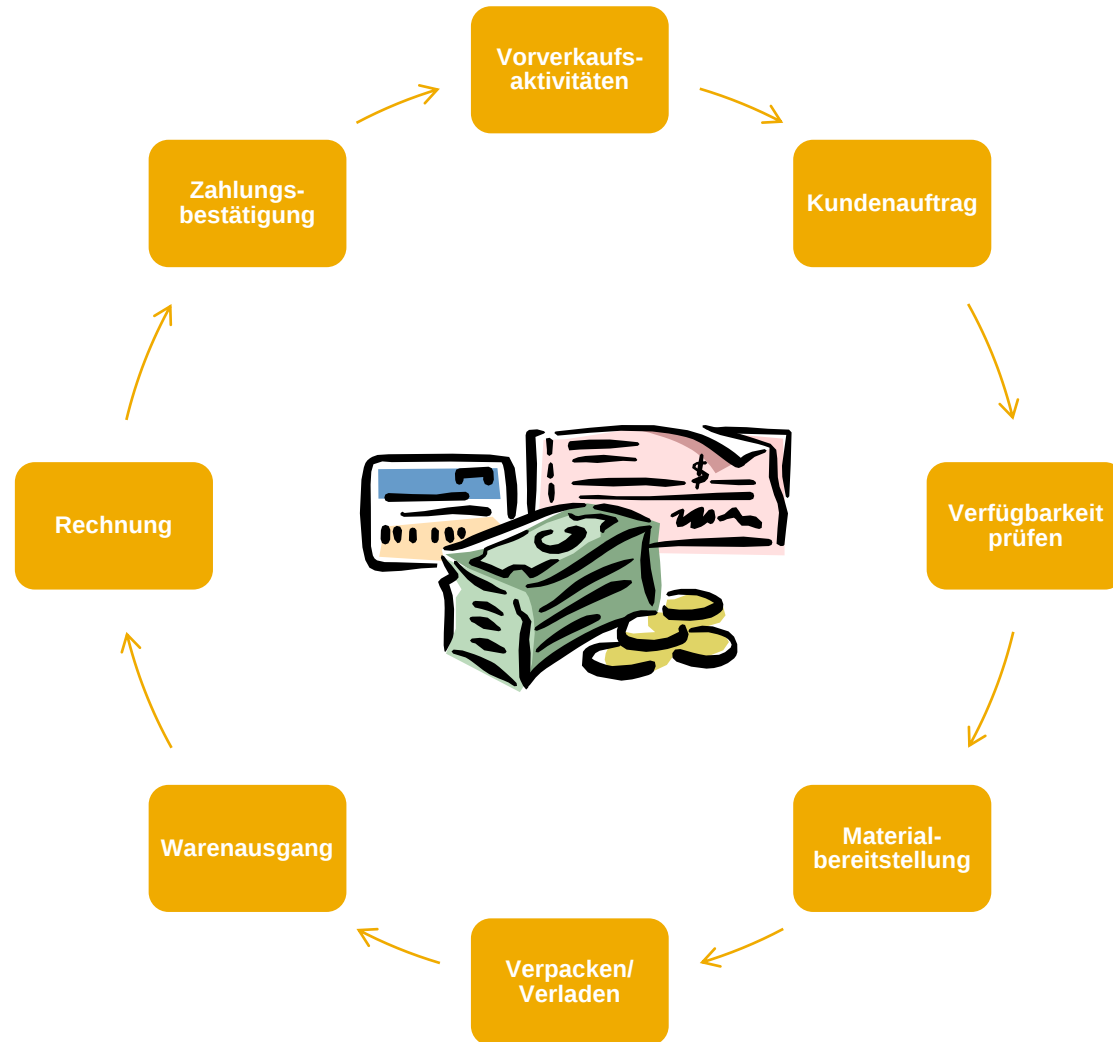
Nachrichten für Vertriebsabwicklung

- Nachrichten sind Informationen, die mithilfe verschiedener Medien mit Partnern ausgetauscht werden:
 - Electronic Data Interchange (EDI)
 - Email
 - Post
 - Fax
 - XML
- Funktionen für Verkaufs-, Versand-, Transport- und Fakturanachrichten
- Im Vertrieb gibt es verschiedene Nachrichtenarten, wie z.B. Auftragsbestätigung, Ladeliste, Rechnung
 - Nachrichtensteuerung pro Art möglich: z.B. Druck oder EDI
- Erzeugung von
 - Kontaktnachrichten (z.B. Kundentelefonate, Mailing-Aktionen)
 - Gruppennachrichten (z.B. Ladelisten)

Kapitelübersicht

- SD Organisationsstruktur
- SD Stammdaten
- SD Prozesse
 - Order-to-Cash Prozess

Kundenauftragsprozess



Vorverkaufsaktivitäten (CRM Light)

- Die **Vertriebsunterstützung** ist eine Komponente des Vertriebs, die beim Verkauf, Versand und Marketing der Produkte und Dienstleistungen eines Unternehmens an den Kunden unterstützt.
- Sie enthält folgende Funktionalitäten:
 - Kundenkontakte und -kommunikation herstellen und aufrecht erhalten (Vertriebskontakt)
 - Durchführung und Verfolgung von Email-, Internet-, und Fachmessekampagnen basierend auf Kundenmerkmalen
- Vorverkaufsdokumente: Anfragen und Angebote
- Das finale Ziel aller Vorverkaufsaktivitäten ist es, die Vertriebsmitarbeiter mit allen notwendigen **Informationen** auszustatten, um zu verhandeln und mögliche Verkäufe abzuschließen.
 - Vergangene Verkaufsaktivitäten
 - Vergangene Kommunikation
 - Kontaktinformationen
 - Allgemeine Firmeninfos
 - Kreditlimits und -ausschöpfung
 - Derzeitige Auftragsrückstände

Anfrage

- Eine Anfrage ist eine Kundenanfrage an ein Unternehmen über Informationen oder ein Angebot in Bezug auf dessen Produkte und Dienstleistungen ohne Kaufverpflichtung.
 - Kosten
 - Verfügbarkeit
 - Kann spezifische Mengen und Termine enthalten
- Die Anfrage wird im System gepflegt und ein Angebot wird erstellt, um Anfrage des potenziellen Kunden zu beantworten.

Company The Bike Zone 2105 N Lewis Ave Portland OR 97227	Inquiry Number/Date 10000002 / 04/21/2010 Reference no./Date 000 / 04/21/2010 Delivery date Day 04/21/2010 Cust. no. 1301 Validity period 04/21/2010 bis 05/21/2010																												
We deliver according to the following conditions: Currency USD Terms of payment Payable immediately without deduction																													
Terms of delivery FOB San Diego																													
Weights (gross/net) - Volume - Mark Gross weight 57,170 G Net weight 57,170 G																													
Please see our promotional offer enclosed. Delivery as long as stocks last.																													
<table><thead><tr><th>Item</th><th>Material</th><th>Qty</th><th>Description</th><th>Price</th><th>Price unit</th><th>Value</th></tr></thead><tbody><tr><td>000010</td><td>DXTR1000</td><td>5 EA</td><td>Deluxe Touring Bike (black)</td><td>3,000.00</td><td>USD 1 EA</td><td>15,000.00</td></tr><tr><td>000020</td><td>PRTR1000</td><td>2 EA</td><td>Professional Touring Bike (black)</td><td>3,200.00</td><td>USD 1 EA</td><td>6,400.00</td></tr><tr><td colspan="6">Final amount</td><td>21,400.00</td></tr></tbody></table>		Item	Material	Qty	Description	Price	Price unit	Value	000010	DXTR1000	5 EA	Deluxe Touring Bike (black)	3,000.00	USD 1 EA	15,000.00	000020	PRTR1000	2 EA	Professional Touring Bike (black)	3,200.00	USD 1 EA	6,400.00	Final amount						21,400.00
Item	Material	Qty	Description	Price	Price unit	Value																							
000010	DXTR1000	5 EA	Deluxe Touring Bike (black)	3,000.00	USD 1 EA	15,000.00																							
000020	PRTR1000	2 EA	Professional Touring Bike (black)	3,200.00	USD 1 EA	6,400.00																							
Final amount						21,400.00																							

Angebot

- Das Angebot stellt für den Kunden ein verbindliches Angebot dar
 - bestimmte Produkte oder eine Auswahl einer bestimmten Menge an Produkten
 - in einem bestimmten Zeitrahmen
 - zu einem im Voraus festgelegten Preis zu liefern.
- Für den Lieferanten rechtlich bindend
- Konditionen können auf verschiedenen Ebenen gelten
 - Für das gesamte Angebot
 - Auf Positionsebene für Material bzw. Dienstleistung
 - Auf Ebene der Leistungszeile für einzelne Leistungen

Company		Quotation		
The Bike Zone 2105 N Lewis Ave Portland OR 97227		Number/Date 20000000 / 04/21/2010 Reference no./Date 000 / 04/21/2010 Delivery date Day 04/21/2010 Cust. no. 1301 Validity period 04/21/2010 bis 05/21/2010		
We deliver according to the following conditions:		Currency USD		
Terms of payment Payable immediately without deduction				
Terms of delivery FOB San Diego				
Weights (gross/net) - Volume - Mark				
Gross weight 57,170 G Net weight 57,170 G				
Please see our promotional offer enclosed. Delivery as long as stocks last.				
Item	Material	Description	Price Price unit	Value
000010	DXTR1000	Deluxe Touring Bike (black)		
	5 EA	3,000.00 USD	1 EA	15,000.00
	Material	50.00- USD	1 EA	250.00-
	% Discount from N	5.000- %		737.50-
	Net Value for Ite	2,802.50 USD	1 EA	14,012.50
000020	PRTR1000	Professional Touring Bike (black)		
	2 EA	3,200.00 USD	1 EA	6,400.00
	% Discount from N	5.000- %		320.00-
	Net Value for Ite	3,040.00 USD	1 EA	6,080.00
Final amount				20,092.50

Kundenauftrag

- Die Auftragsabwicklung kann durch eine Vielzahl von Dokumenten und Aktivitäten angestoßen werden
 - Kontakt vom Kunden für eine Bestellung: Telefon, Internet, E-Mail
 - Bestehender Vertrag
 - Angebote

- Das elektronische Dokument, das erstellt wird, enthält die folgenden grundlegenden Informationen:
 - Kundeninformationen
 - Material / Dienstleistung und Menge
 - Preise (Konditionen)
 - Besondere Liefertermine und -mengen
 - Lieferinformationen
 - Informationen zur Rechnung

- Der Kundenauftrag besteht aus drei Hauptbereichen:

- SAP Terminauftrag anlegen: Übersicht**

Terminauftrag: Nettowert: USD

Auftraggeber: The Bike Zone 000 / 2144 N Orange Ave / Orlando FL 32804

Warenempfänger: The Bike Zone 000 / 2144 N Orange Ave / Orlando FL 32804

Kundenreferenz: Kundenref.datum:

Verkauf Positionsübersicht Positionsdetail Besteller Beschaffung Versand Absagegrund

* WunschliefDatum: AuslieferWerk:

Komplettlief.: ☐ Gesamtgewicht: G

Liefersperr: Volumen:

Fakturasperre: Preisdatum:

Zahlungsbeding.: sofort zahlbar ohne Abzug

Inco.-Version:

Incoterms:

Incoterms-Ort 1:

Alle Positionen

Pos	Material	Bedarfssegment	Auftragsmenge	ME	E	Positionsbezeichnung
☐ 10	DXTR1000			5 EA	☐	Deluxe Touring Bike (black)
☐ 20	PRTR1000			2 EA	☐	Professional Touring Bike (black)

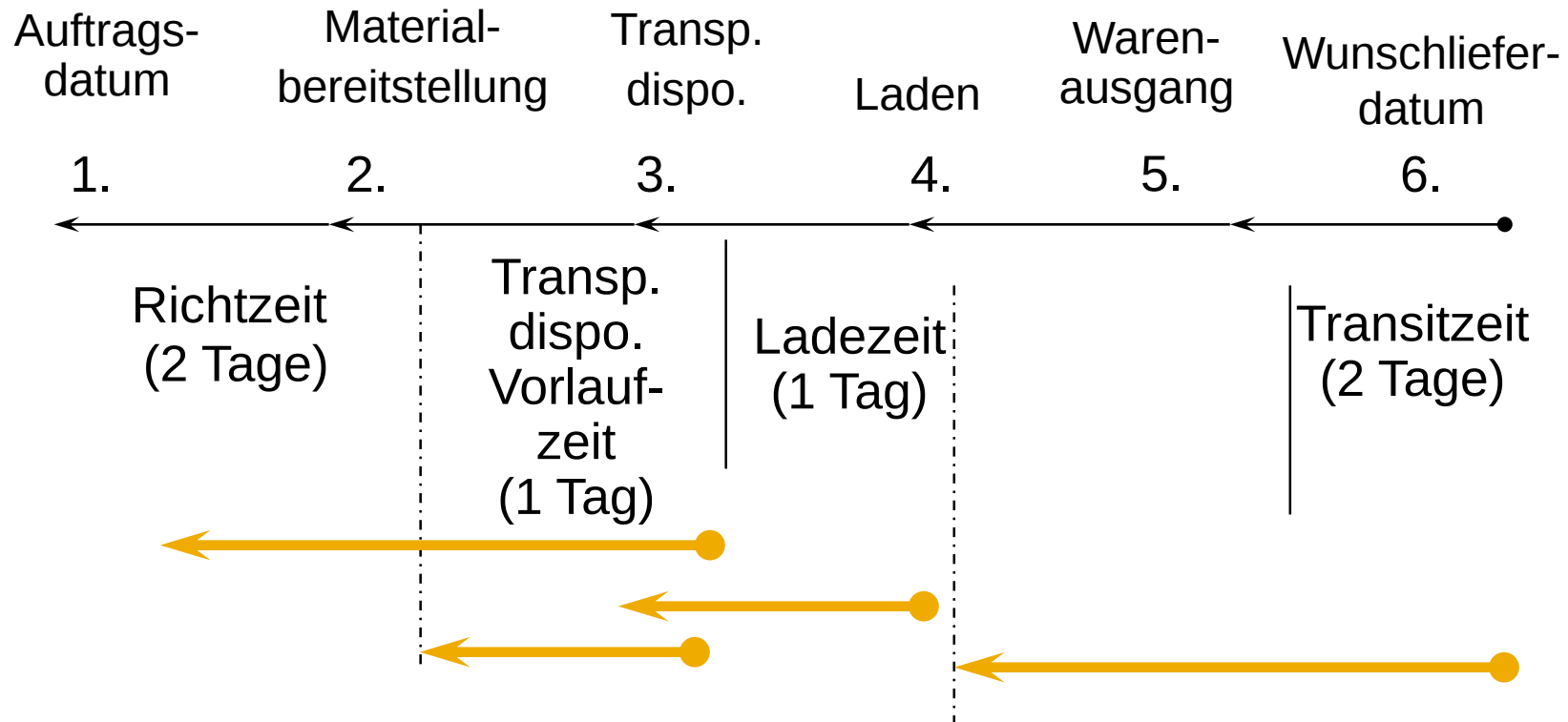
Kundenauftrag

- Der Auftrag enthält alle erforderlichen Informationen, um die Kundenanfrage bearbeiten zu können.
- Die folgenden Informationen werden für jeden Auftrag ermittelt:
 - Konkrete Termine
 - Versandstelle und Routenfindung
 - Verfügbarkeitsprüfung
 - Transfer von Anforderungen an MRP
 - Preisfindung
 - Kreditlimitprüfung

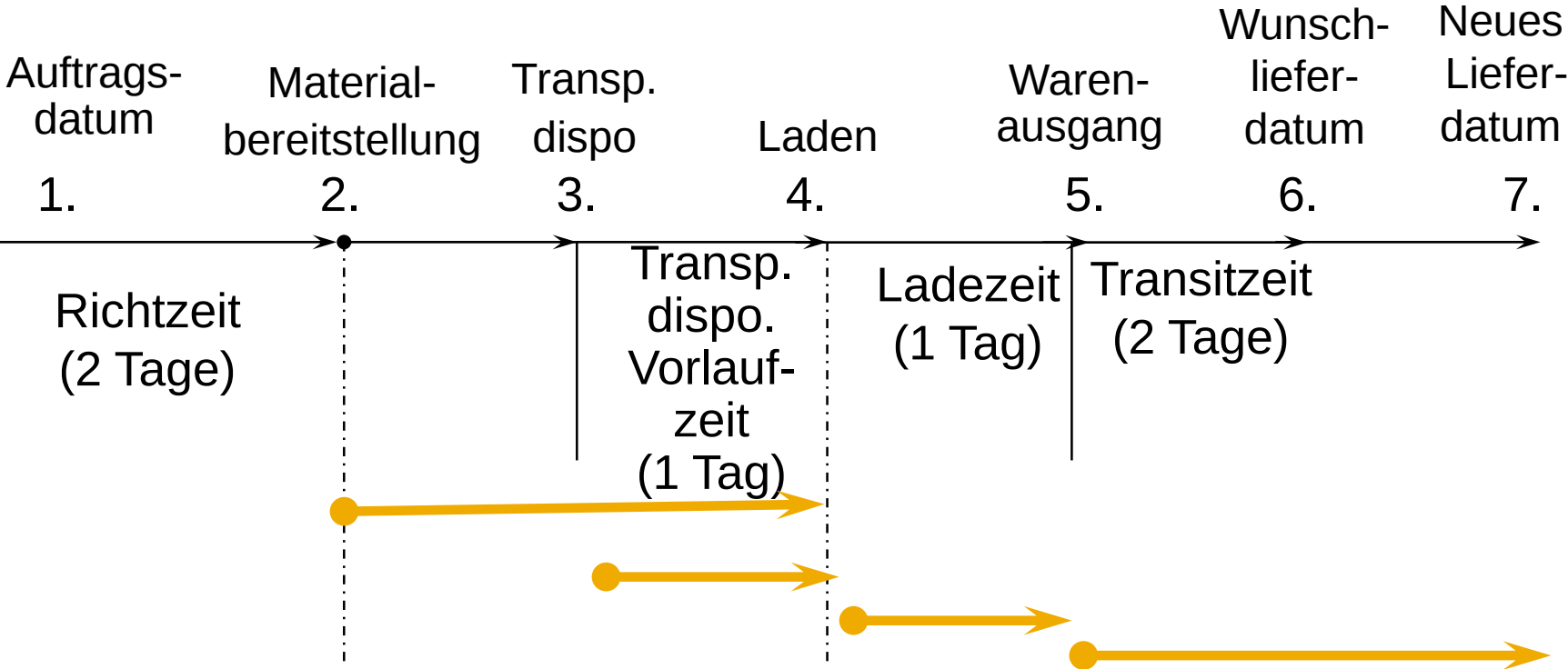
Lieferplaneinteilung

- Wenn ein Auftrag erstellt wird, müssen Liefertermine für die Bestellung oder jede Position erstellt werden.
- Das System bestimmt einen Lieferplan, dieser wird verwendet, wenn die Materialverfügbarkeit oder das ATP (Availability to Promise) Datum ermittelt wird.
- Das System wird diesen Zeitpunkt unter Verwendung der Vorwärts- bzw. Rückwärtsterminierungsregeln, die Sie definiert haben, bestimmen.

Rückwärtsterminierung



Vorwärtsterminierung



Versand & Routenfindung

- Während der Erstellung eines Auftrags muss das System die Versandstelle bestimmen, aus der das Material geliefert wird, und die Route, über die das Material von Ihrem Lager zu Ihren Kunden gelangt.
- Eine Versandstelle wird für jede Position innerhalb des Auftrags bestimmt.
- Die Routenfindung wird verwendet, um die Richtzeit des Materials zu definieren, die in der Terminierung verwendet wird.

Verfügbarkeitsprüfung

- Verfügbarkeitsprüfung
 - Bestimmt das Materialverfügbarkeitsdatum
 - Berücksichtigt alle eingehenden / ausgehenden Lagerbewegungen
- Schlägt 3 Liefermethoden vor:
 - Einmallieferung
 - Komplettlieferung
 - Liefervorschlag
- Regeln werden von NUTZERN erstellt

<

SAP

Verfügbarkeitsübersicht

Σ

⌵

Bestandsübersicht

Bestandsdetails

Summenübersicht

Summendetails

Prüfungsumfang

Mehr

Material: PRTR1000

Professional Touring Bike (black)

Werk: MI00

VerfügPrüfung: 02

Prüfregel: A

Dispobereich: MI00

Mit Bedarfsmengen:

Ende WiedBeZeit: 19.09.2021

Basis-ME: EA

Summenanzeige

Zugänge: 80

Abgänge: 0

bestätigte Abgänge: 0

ATP-Situation

	Datum	Dispos...	Bestandssegment	Daten zum Dispositionselement	Zugang/Bedarf	Bestätigt	Kum. ATP-Mg.
☐	14.09.2021	BStand			80		80
☐	19.09.2021	----->		Ende WiedBeZeit		0	
☐	08.10.2021	K-Auft		Summensatz	2-	2	
☐	14.09.2021	LgBest		FG00	80		80

Preisfindung

- Das System zeigt Preisinformationen für alle Vertriebsdokumente auf dem Preisfindungsbild sowohl im Kopfbereich als auch auf Positionsebene an.
 - Preisfindung auf Kopfebene ist für den gesamten Auftrag gültig und ist die Kumulation aller Positionen innerhalb des Auftrags.
 - Preisfindung auf Positionsebene existiert für jede spezifische Position.
- Das System wird automatisch nach Preisen, Rabatten, Zuschlägen, Steuern und Frachten suchen.
- Sie haben die Möglichkeit, die Preisgestaltung manuell sowohl auf Kopf- als auch Positionsebene innerhalb der Auftragsabwicklung durch die Eingabe einer Konditionsart und Menge zu beeinflussen.
 - Steuern und Frachtkosten werden generiert, damit sie nicht manuell eingegeben werden können.

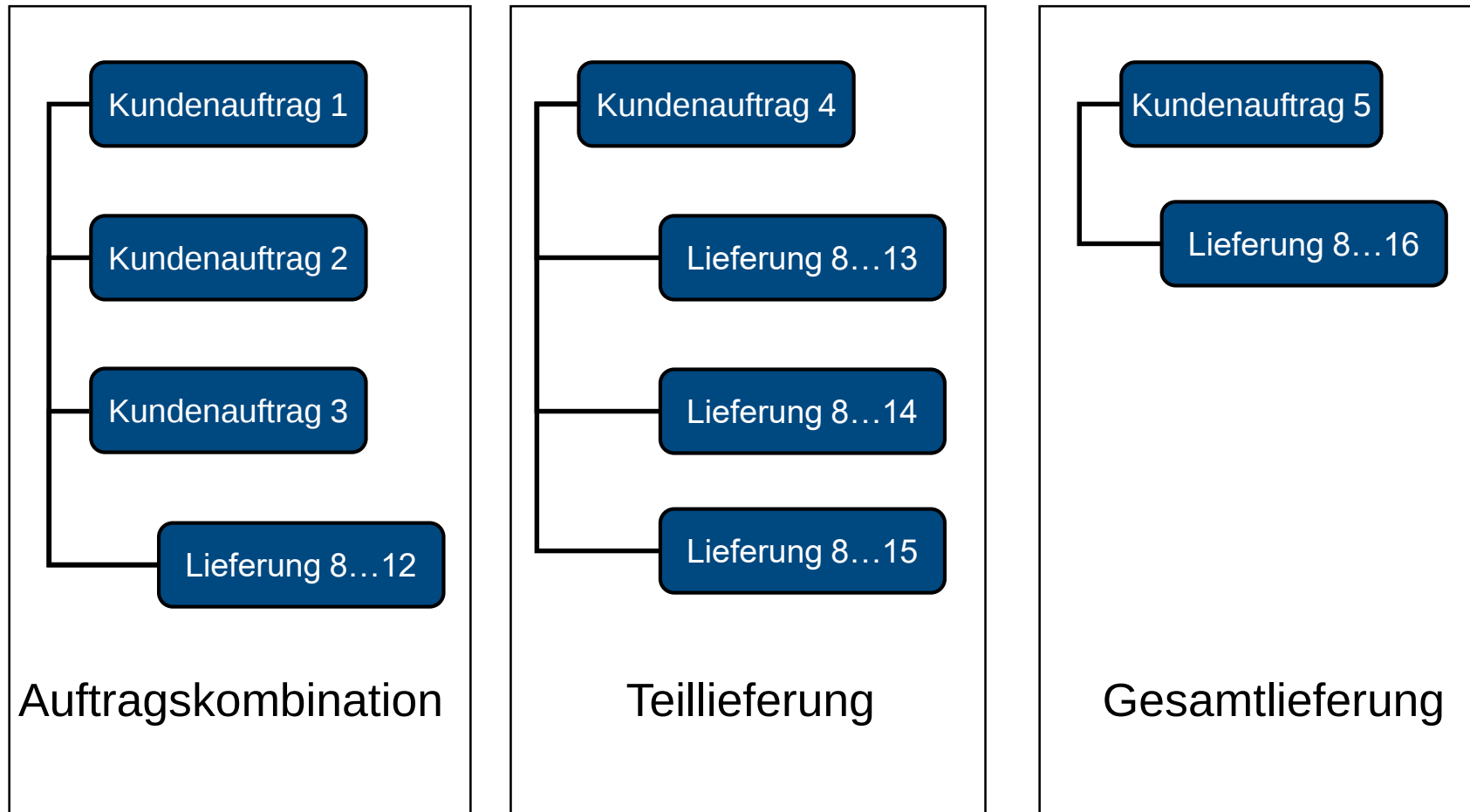
Kreditprüfung

- Ermöglicht einem Unternehmen den Kreditrahmen und das Risiko für jeden Kunden zu verwalten, indem Kreditlimits definiert werden.
- Während des Verkaufsprozesses informiert das SAP System die Vertriebsmitarbeiter über die Kreditsituation des Kunden.
- Wenn nötig, kann das System so konfiguriert werden, dass Aufträge und Lieferungen geblockt werden.

Versand & Transport

- Der Auslieferungsprozess beginnt, wenn Sie den Lieferschein für den Kundenauftrag erstellen. Dieses Dokument steuert, unterstützt und überwacht zahlreiche Folgeprozesse für den Versand
 - Kommissionierung
 - Verpackung
 - Warenausgang
- Ist mit den Modulen Materialwirtschaft (MM) und Finanzen (FI) verbunden

Versand



Erstellung der Lieferung

- Auftrag und Materialien werden überprüft, um zu ermitteln, ob eine Lieferung möglich ist – Liefersperre (halten), Vollständigkeit
- Verfügbarkeit bestätigen
- Gesamtgewicht und Gesamtvolumen bestimmen
- Erzeugt Verpackungsvorschlag
- Überprüft Terminierung
- Erwägt Teillieferungen
- Aktualisiert die Routen-Zuordnung
- Weist Kommissionierlager zu
- Aktualisiert Kundenauftrag
- Bestimmt Chargen
- Qualitätskontrolle (falls erforderlich)
- Aktualisiert Kundenauftrag

Lieferbeleg

- Der Lieferbeleg initiiert den Lieferprozess und ist der Steuerungsmechanismus für diesen Prozess
 - Kommissionierung
 - Verpackung
 - Laden
 - Buchung Warenausgang
- Änderungen bis zur Lieferung sind zulässig – Produkte, Mengen

Kommissionierung

- Mengen auf Grundlage des Lieferscheins
- Zuordnung des Zeitpunktes, an dem die Kommissionierung beginnen soll
- Automatische Zuordnung des Lagerorts
- Unterstützt Seriennummer/Losnummernverfolgung und Chargenverwaltung
- Ist mit Warehouse Management (WM) verbunden

Laden und Verpacken

- Identifiziert, welche Verpackung für ein bestimmtes Erzeugnis genutzt werden soll
- Identifiziert und aktualisiert Kunden für Mehrwegverpackungen
- Verfolgt die verpackten Produkte in Containern
- Sichert, dass Gewicht- und Volumenbeschränkungen eingehalten wurden
- Ordnet alle verpackten Artikel dem erforderlichen Transportmittel zu

Warenausgang

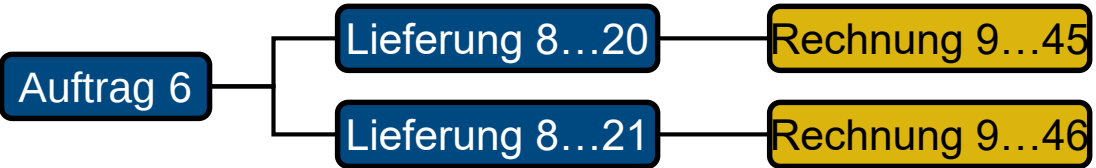
- Ereignis, das die gesetzlichen Änderungen in den Besitzverhältnissen der Produkte zeigt
- Reduziert den Bestand und schreibt Selbstkosten fort
- Aktualisiert automatisch die Konten im Hauptbuch
- Beendet den Versandvorgang und aktualisiert den Status des Versandbelegs

Fakturierung

- Der Fakturabeleg wird durch das Kopieren der Daten aus dem Kundenauftrag und/oder dem Lieferschein erstellt.
 - Kundenauftragsbasierte Abrechnung
 - Lieferbasierte Abrechnung
- Der Fakturaprozess wird verwendet, um die Kundenrechnung zu erzeugen.
- Der Kreditstatus des Kunden wird aktualisiert.
- Die Faktura erstellt automatisch eine Sollbuchung an das Nebenbuchkonto des Kunden und entlastet das Ertragskonto.
- An dieser Stelle wird der Verkaufsprozess an das Finanzwesen übergeben, wo die Zahlung erwartet wird.

Buchungsmethode

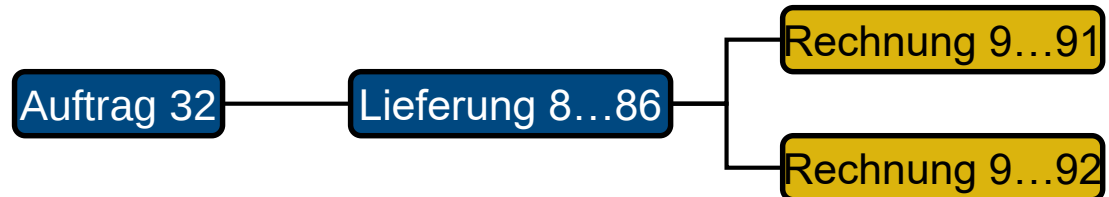
Lieferbezogene
Fakturierung



Sammelfakturierung



Teilfakturierung

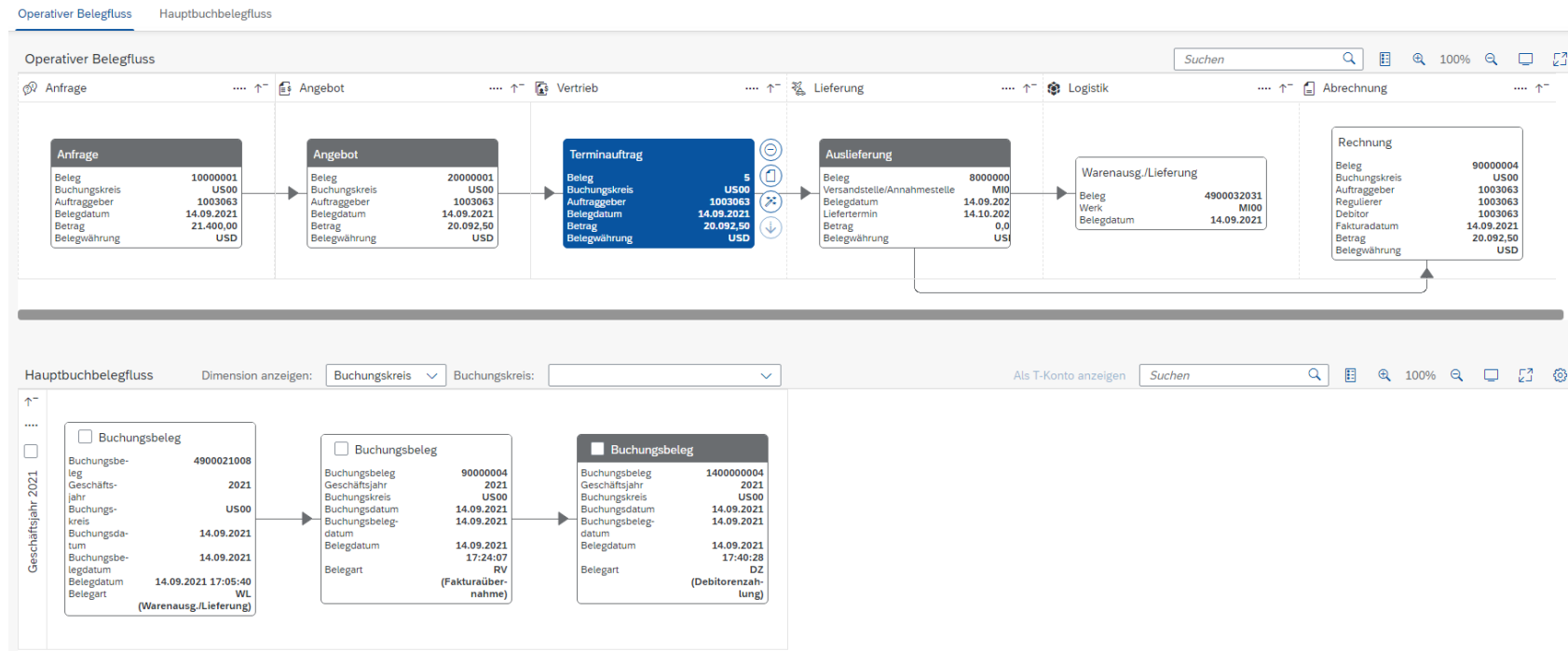


Zahlung

- Die Zahlung ist der letzte Schritt im Kundenauftragsprozess. Dieser wird durch die Buchhaltungsabteilung verwaltet.
- Die endgültige Zahlung beinhaltet:
 - Zahlungen gegen Rechnungen buchen
 - Differenzen zwischen der Zahlung und der Rechnung ausgleichen
- Die Zahlung erzeugt eine Buchung, die die Forderungen im Debitorenkonto ausgleicht und z.B. das Bankkonto erhöht.

Belegfluss

- Der Belegfluss und die Auftragsstatusfunktion erlaubt es Ihnen, den Status eines Auftrags zu jedem beliebigen Zeitpunkt zu finden. SAP aktualisiert den Auftragsstatus sobald eine Änderung in einem Dokument im Kundenauftragszyklus vorgenommen wurde (Order-to-Cash).



Fehlerbeseitigung im Kundenauftragsprozess

- „Nie wieder habe ich so viel in so kurzer Zeit gelernt, da zwanzig Teilnehmer Fehler für mich gemacht haben! Sie können so viele Fehler gar nicht allein machen.“

SAP-Mitgründer Klaus Tschira
über seine Erfahrungen beim Lehren
von COBOL für Kunden bei IBM

■ Belegfluss



- Übermittelt den Status des Kundenauftrags

■ Kundenauftragsliste

- Tool, um Kundenaufträge zu finden
- Die User ID/Datensatznummer der Studenten wird benötigt

