

## Leseprobe

ERP-Wissen hilft bei SAP-Retail-Projekten nicht immer weiter. Dieses Buch konzentriert sich daher ganz auf die spezifischen Anforderungen, die Handelsunternehmen an ein SAP-System stellen. Beschaffungsprozesse sind vor allem im Einzelhandel zentral. Diese Leseprobe erläutert Ihnen am Beispiel der Beschaffung für ein oder mehrere Verteilzentren, wie SAP Retail die Beschaffungsprozesse abbildet.

-  **»Ablauf des Beschaffungsprozesses« (Auszug)  
»Einleitung«**
-  **Inhaltsverzeichnis**
-  **Index**
-  **Der Autor**
-  **Leseprobe weiterempfehlen**

Michael Anderer

### SAP Retail –

Prozesse, Funktionen, Customizing

568 Seiten, gebunden, April 2017

79,90 Euro, ISBN 978-3-8362-4072-7

 [www.sap-press.de/4086](http://www.sap-press.de/4086)

## Kapitel 4

# Beschaffung

*Beschaffungsprozesse sind vor allem im Einzelhandel zentral. Für die unterschiedlichen Sortimente erfolgt die Beschaffung auf verschiedene Weise. So ist es etwa ein großer Unterschied, ob man Mode oder Frischwaren einkauft.*

In diesem Kapitel bilden wir die Beschaffung der Handelswaren für die Verteilzentren und die Filialen eines Händlers ab. Für die verschiedenen Beschaffungszyklen zeigen wir jeweils die erforderlichen Prozessschritte. Dabei lernen Sie auch untergeordnete Prozesse kennen.

Zunächst gehen wir auf die Beschaffung für ein Verteilzentrum ein, anschließend behandeln wir die Beschaffung für eine Filiale. Schließlich gehen wir auf das Thema der Nachrichtensteuerung im Rahmen der Beschaffungsprozesse ein.

Im letzten Abschnitt stellen wir Ihnen die Lösung SAP Forecasting and Replenishment zur Bedarfsplanung vor. Die mit dieser Lösung berechneten Bedarfsmengen beruhen auf Zeitreihen von zwei Jahren. Damit ist die Prognosegenauigkeit deutlich höher als die herkömmlicher Verfahren in SAP Retail.

### 4.1 Ablauf des Beschaffungsprozesses

In diesem Abschnitt zeigen wir Ihnen, wie SAP Retail die Beschaffungsprozesse abbildet. Dies verdeutlichen wir am Beispiel der Beschaffung für ein oder mehrere Verteilzentren. Der Prozess gliedert sich in sechs Schritte:

1. Rahmenvertrag schließen
2. Disposition (Bedarfsplanung)
3. Bestellung (Optimierung und Versand)
4. Wareneingang
5. Rechnungsprüfung
6. Nachträgliche Abrechnung bzw. Konditionsvertrag

Nicht jeder dieser Schritte ist obligatorisch. Der tatsächliche Ablauf des Beschaffungsprozesses ist von Ihren konkreten Anforderungen abhängig. Jeder hier aufge-

führte Schritt kann wiederum in Teilschritte mit zum Teil zahlreichen Varianten untergliedert werden. In diesem Abschnitt betrachten wir die einzelnen Haupt- und Teilschritte. Zu jedem Schritt führen wir Beispiele aus der Praxis und (Customizing-)Varianten an.

#### 4.1.1 Rahmenvertrag

Einen Rahmenvertrag oder *Kontrakt* schließt der Händler mit einem Lieferanten ab, wenn er sich eine gewisse Menge an Waren sichern und diese in mehreren Zyklen abrufen möchte. Diese Art der Beschaffung findet man häufig im Nonfood-, aber auch im Food-Bereich. In der Frischebeschaffung kommt es seltener zu Rahmenverträgen.

Grundsätzlich sieht SAP Retail sowohl *Mengen-* als auch *Wertkontrakte* vor. Ein Mengenkontrakt wird über eine bestimmte vereinbarte Warenmenge geschlossen, ein Wertkontrakt über einen vereinbarten Warenwert. Einen Kontrakt legen Sie in Transaktion ME31K an.

Abbildung 4.1 Einstiegsbildschirm der Kontraktanlage mit Auswahl der Kontraktart

Wie in Abbildung 4.1 dargestellt, legen Sie exemplarisch einen Mengenkontrakt (**Vertragsart** MK) an. Nach dem Ausfüllen der grundlegenden Felder des Kontrakts, also **Lieferant**, **EinkOrganisation** (Einkaufsorganisation) und **Einkäufergruppe**, gelangen Sie zu den Kopfdaten (siehe Abbildung 4.2).

Abbildung 4.2 Kopfdaten zum Kontrakt anlegen

Hier tragen Sie mindestens den **Laufzeitbeginn** und das **Laufzeitende** des Mengenkontrakts ein. Über den Button **Weiter** gelangen Sie zu den Positionsdaten (siehe Abbildung 4.3).

Pos.	P	K	Artikel	Kurztext	Zielmenge	BME	B...	Warengrp	Btrb	LOrt	L	T...
10			AZ0815	HDMI-Kabel, 5m	10	ST	ST	MC13101				
20												
30												

Abbildung 4.3 Positionsdaten des Kontrakts

In den Positionsdaten geben Sie die einzelnen **Artikel**, über die Sie einen Rahmenvertrag abschließen möchten, ein. Außerdem tragen Sie die (Ziel-)Mengen ein. Den angelegten Kontrakt können Sie anschließend als Formular ausdrucken.

Im Vertragszeitraum (dem Zeitraum zwischen Laufzeitbeginn und Laufzeitende) werden in der Positionsliste nun bei Bestellungen an den Vertragslieferanten die

jeweiligen Bestellmengen von der Zielmenge abgezogen und fortgeschrieben. Sie können also zu jedem Zeitpunkt eine Übersicht aufrufen, wie viel von der ursprünglichen Zielmenge des entsprechenden Artikels beim Lieferanten noch offen ist.



### SAP Supplier Relationship Management

Im Vorfeld eines Vertragsabschlusses mit Lieferanten kann ein entsprechender Anfrage- und Angebotszyklus durchlaufen werden. SAP Retail unterstützt im Rahmen dieses Prozesses aber lediglich die Anlage der Anfrage und des Angebots. Da dieser Prozess jedoch viel komplexer ist, bietet SAP für diese Zwecke die Lösung *SAP Supplier Relationship Management (SAP SRM)* an. Mit SAP SRM lassen sich nicht nur die Lieferantenbeziehungen verwalten, sondern auch Ausschreibungen und Live-Auktionen umsetzen. SAP SRM ist dazu an verschiedene Handelsplattformen bzw. B2B-Marktplätze (Business to Business) wie SAP Ariba angeschlossen.

#### 4.1.2 Disposition

Nach dem Rahmenvertrag folgt im zweiten Schritt die Disposition, auch Bedarfsplanung genannt. Je nach Größe des Händlers kann ein einzelner Einkäufer oder ein Disponententeam (ca. zwei bis vier Personen) einen Warenbereich von mehreren Tausend Artikeln mit mehreren Hundert Lieferanten bewirtschaften. Die Lieferanten können ggf. an mehrere Verteilzentren des Unternehmens anliefern. Um überhaupt eine solche Menge an Artikeln verwalten zu können, muss die Arbeit der Disponenten zwingend durch eine systemunterstützte, automatisierte Bedarfsplanung erleichtert werden.

Die Bedarfsplanung kommt im Handel meist bei *wiederbeschaffbarer Ware* zum Einsatz. Dies sind Artikel, die ganzjährig in der Filiale verkauft werden (im Gegensatz zu *One-Shot-* oder *saisonalen Artikeln* – etwa im Modebereich, siehe Kapitel 9, »Fashion Management«). Wird als Bestandsführungsform die *artikelgenaue Bestandsführung* gewählt – was heute bei der Mehrzahl der Artikel sinnvoll ist –, ist das SAP-Retail-System in der Lage, einen Bestellvorschlag pro Artikel, Tag und Verteilzentrum zu erstellen.

#### Bezugsquellenfindung

Ein Artikel kann vom Lieferanten entweder über ein Verteilzentrum oder direkt in die Filiale geliefert werden. Letzteres wird als *Streckenbelieferung* bezeichnet. In beiden Fällen kann die Belieferung für jede mögliche Kombination aus Artikel und Filiale eingestellt werden. Es muss also innerhalb der Bestellung die **Bezugsquelle** (der Lieferant) angegeben werden. Wie Sie in Abbildung 4.4 sehen, geben Sie diese Information im Artikelstamm auf der Registerkarte **Logistik VZ** im Bereich **Disponent/Daten zur Wiederbeschaffung** ein.

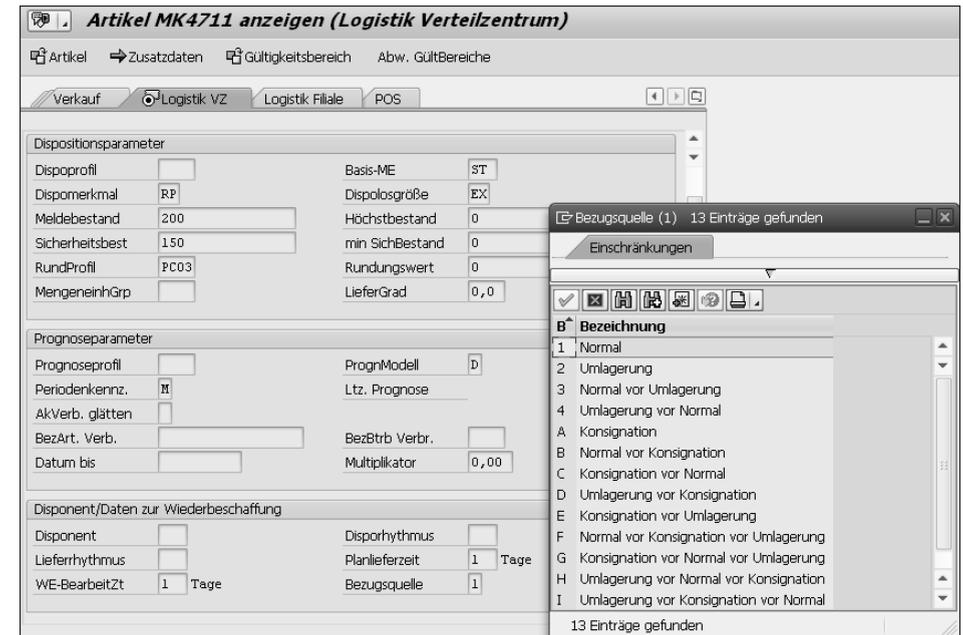


Abbildung 4.4 Artikelstammdatenpflege, Sicht »Logistik VZ«

Wählen Sie als Bezugsquelle **Normal**, bedeutet das, dass zuerst nach einem externen Lieferanten gesucht wird. **Umlagerung** würde bedeuten, dass zuerst nach einem Verteilzentrum gesucht wird. (Dies könnte etwa ein übergeordnetes Verteilzentrum sein, das seine Ware an regionale Verteilzentren verteilt.)

Bei der Bezugsquellenfindung spielen auch das *Orderbuch* und die *Quotierung* sowie der *Regellieferant* eine Rolle. So können Sie z. B. je nach Region unterschiedliche Lieferanten einstellen, d. h. ein Orderbuch für jede Region anlegen. Im Rahmen der Quotierung können Sie z. B. einstellen, dass Lieferant A 60 % der Ware und Lieferant B 40 % der Ware des Artikels X liefert. Sie können auch einen Lieferanten als Regellieferanten definieren. Orderbuch, Quotierung und Regellieferant sorgen also dafür, dass bei Artikeln mit mehreren Bezugsquellen (z. B. mehreren Lieferanten) die jeweils relevante Bezugsquelle gefunden wird.

#### Dispositionsverfahren

SAP Retail bietet mehrere Verfahren zur Disposition an. Die beiden am häufigsten im Handel eingesetzten Varianten sind die *rhythmische Disposition* und die *Bestellpunktdisposition*.

#### Rhythmische Disposition

Bei der rhythmischen Disposition geht man von einer zyklischen Wiederbeschaffung und Belieferung der Artikel aus. Zum Beispiel wird der Artikel »Kaffee« dreimal

pro Woche beim Lieferanten bestellt (Mo, Mi und Fr) und dreimal pro Woche von diesem angeliefert (Di, Do und Sa). Wenn also der Händler montags bestellt, liefert der Lieferant am Dienstag, wenn er mittwochs bestellt, erfolgt die Lieferung am Donnerstag etc.

Diese Art der Beschaffung wird sehr häufig im Food-Bereich verwendet. Im Frischebereich existiert diese Art der Beschaffung ebenfalls. Hier wird jedoch aufgrund der geringen Haltbarkeit der Artikel in der Regel täglich beschafft. Die rhythmische Disposition setzt im SAP-System zwingend eine *Prognose* voraus. Diese Prognose basiert auf Verbrauchswerten. Bei der Prognose für das Verteilzentrum können entweder nur die Warenausgänge des Verteilzentrums oder auch die summierten Abverkäufe aller Filialen für den jeweiligen Artikel zugrunde gelegt werden.

Bei der Prognose gibt es mehrere Varianten. Die am häufigsten bei der rhythmischen Disposition eingesetzte Variante ist die *Saisonprognose* (Prognose mit **Saisonmodell**, Prognosemodell S). Das Prognosemodell stellen Sie ebenfalls auf der Registerkarte **Logistik VZ** im Feld **PrognModell** ein (siehe Abbildung 4.5).

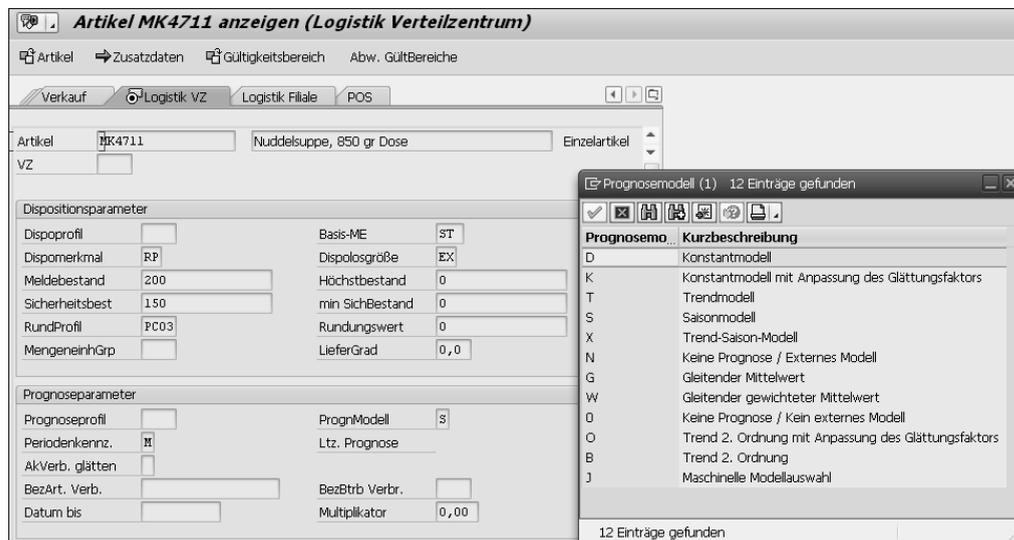


Abbildung 4.5 Auswahl des Prognosemodells

Beim Saisonmodell wird eine Saison, z. B. eine Woche, definiert, deren Verlauf dann bei der Prognose berücksichtigt wird. Im Handel werden sowohl im Verteilzentrum als auch in der Filiale innerhalb einer Woche unterschiedliche Mengen an Ware benötigt. Man spricht hier von einer hohen *Volatilität* der Ware. So ist häufig der Samstag der stärkste Abverkaufstag und damit der Donnerstag bzw. Freitag der stärkste Warenausgangstag im Lager. Für die Saisonprognose werden dazu z. B. die letzten x Montage, die letzten x Dienstage etc. miteinander verglichen (den Wert für x können Sie in SAP Retail beim Prognosemodell einstellen, siehe Abbildung 4.6).

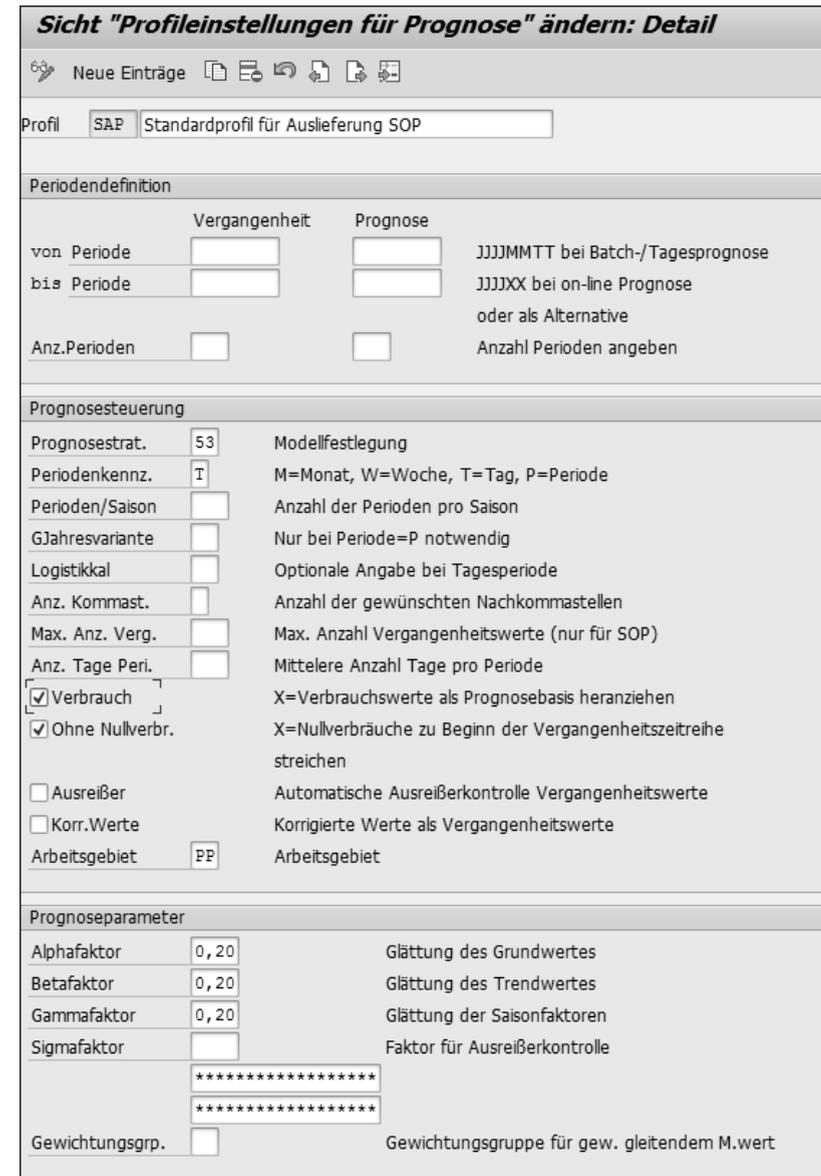


Abbildung 4.6 Profileinstellungen für eine Prognose

Dabei wird der Einfluss von Aktionszeiten und Feiertagswochen herausgerechnet. Anschließend können die Ausgänge der nächsten x Wochen prognostiziert werden.

Im Beispiel in Abbildung 4.7 werden die Warenausgänge der letzten vier Wochen miteinander verglichen und auf dieser Basis die nächsten drei Wochen prognostiziert.

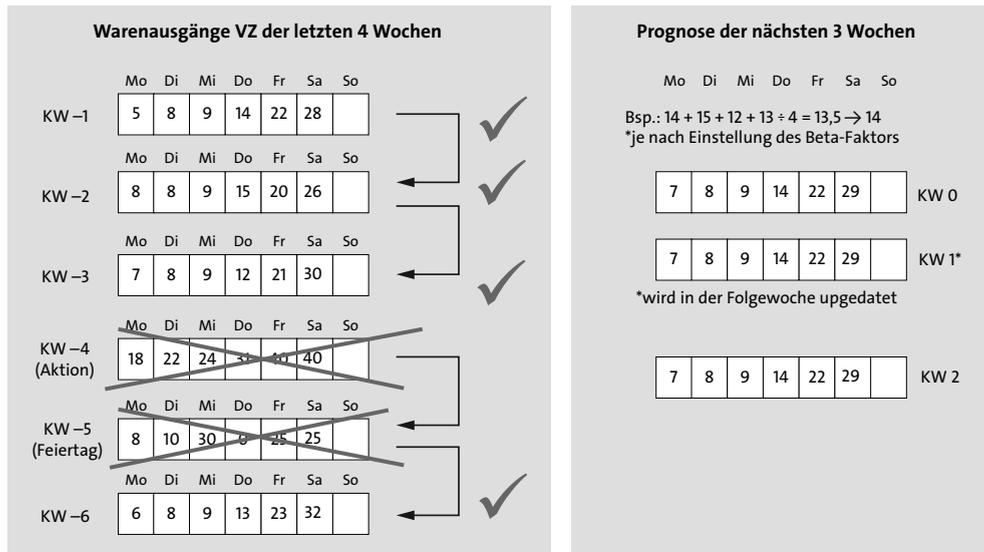


Abbildung 4.7 Funktionsweise der Prognose nach dem Saisonmodell

Auf Basis der Prognosewerte berechnet die Disposition nun den Bedarf. Die Bedarfsplanung in SAP Retail ist so eingestellt, dass das Verteilzentrum bis zur Verfügbarkeit der nächsten Lieferung bevorratet wird. In unserem Beispiel ist der Artikel täglich bestellbar, und die Planlieferzeit dauert zwei Tage, also bis zur Verfügbarkeit der nächsten Lieferung (heute plus drei Tage). Die Werte der Prognose bilden den Bruttobedarf A (in unserem Beispiel  $26 + 40 + 55 + 80 = 201$ ). Von diesem Bedarf werden der Bestand (100) sowie die offenen Bestellungen, die in diesem Zeitraum eintreffen, abgezogen (40). Damit ergibt sich ein Nettobedarf von  $201 - 140$ , also 61 Stück (siehe Abbildung 4.8). Das System wird in diesem Fall 61 Stück als Bedarf vorschlagen.

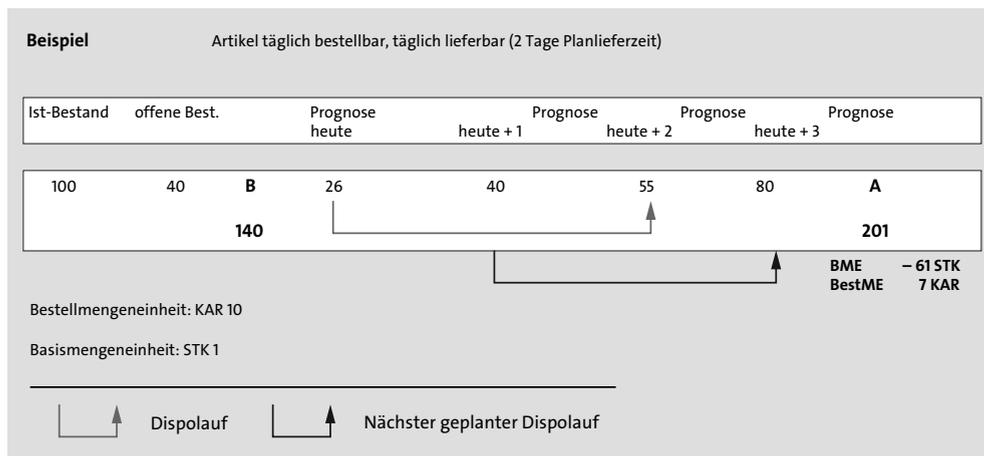


Abbildung 4.8 Beispiel einer Saisonprognose

Der sogenannte *Bedarfsplanungslauf* kann als SAP-Job täglich pro Verteilzentrum eingeplant werden. Dabei werden bei der rhythmischen Disposition nur diejenigen Artikel berücksichtigt, die an dem betreffenden Tag bestellbar sind. Die Bestelltage stellen Sie im Artikelstamm im Feld **Disporhythmus** pro Artikel-Betrieb-Kombination ein (siehe Abbildung 4.9).

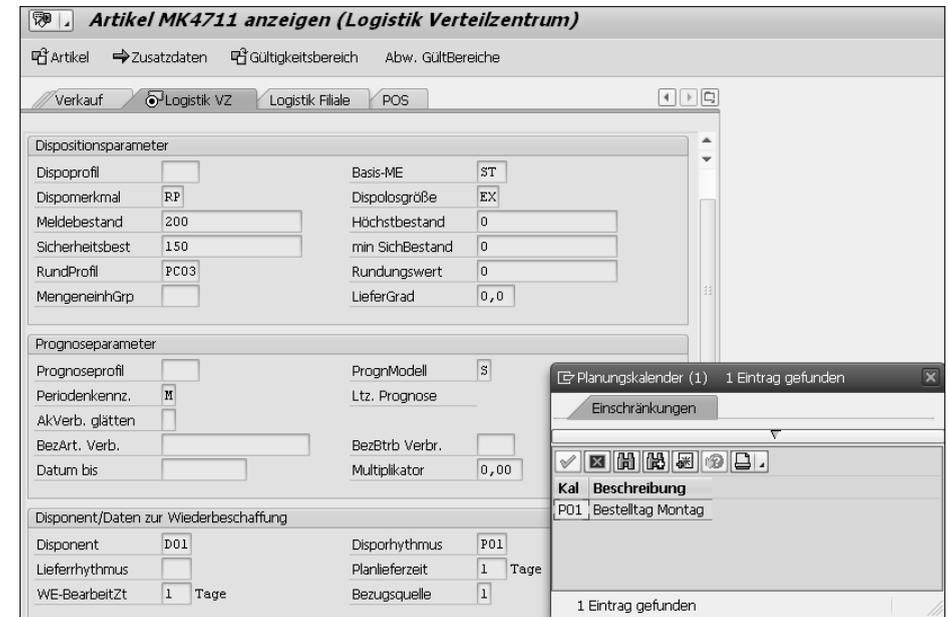


Abbildung 4.9 Einstellung der Bestelltage im Feld »Disporhythmus«

Als **Planlieferzeit** wird im SAP-Retail-System die Zeit (in Kalendertagen) bezeichnet, die der Artikel von der Bestellung des Händlers bis zum Wareneingang im Verteilzentrum benötigt. Wird diese Zeit im Artikelstamm gepflegt, wird bei der Bestellung (und Bestellanforderung) automatisch das Lieferdatum errechnet und vorgeschlagen.

Neben der Planlieferzeit kann mit der **Wareneingangsbearbeitungszeit (WE-BearbeitZt)** noch ein weiterer Parameter gepflegt werden. Es handelt sich um die Zeit, die der Artikel benötigt, bis er ein- oder ausgelagert ist. Planlieferzeit und Wareneingangsbearbeitungszeit werden bei der Lieferdatumsermittlung in der Bestellung in SAP Retail summiert und bilden die **Wiederbeschaffungszeit**.

Relativ aufwendig gestaltet sich die Pflege der einzelnen Dispo- und Lieferrhythmen. SAP Retail erlaubt zwar ihre Pflege auf der Ebene des Artikels, des Betriebs und tagesgenau, jedoch fehlt eine geeignete Massenflege, die bei Hunderten von Filialen und Tausenden von Artikeln, also Millionen von Artikel-Filial-Kombinationen im Handel, notwendig ist. Eine solche Massenflege muss daher im Rahmen kundeneigener Erweiterungen realisiert werden.

### Bestellpunktdisposition

Die Bestellpunktdisposition ist das zweithäufigste Dispositionsverfahren im Handel. Die Bestellpunktdisposition geht von einem Höchstbestand (z. B. bedingt durch die Lagerplatzgröße im Verteilzentrum) und einem Meldebestand aus. Ist der Meldebestand unterschritten, löst das System einen Bedarf aus, z. B. in Form einer Bestellung, und füllt auf den Höchstbestand auf. Auch hier berücksichtigt das System offene Bestellungen.

Ein weiterer Parameter ist der *Sicherheitsbestand*. Er wird bei der Bedarfsrechnung nicht berücksichtigt und gilt als eiserne Reserve. Im Handel kommt dieses Verfahren eher im Nonfood-Bereich, z. B. bei Hartwaren, zum Einsatz. Die Herausforderung bei diesem Verfahren ist es, den Melde- und Sicherheitsbestand so zu wählen, dass es zu keiner Unterdeckung im Lager kommt. Abbildung 4.10 zeigt den generellen Wirkungszusammenhang zwischen Melde- und Sicherheitsbestand.

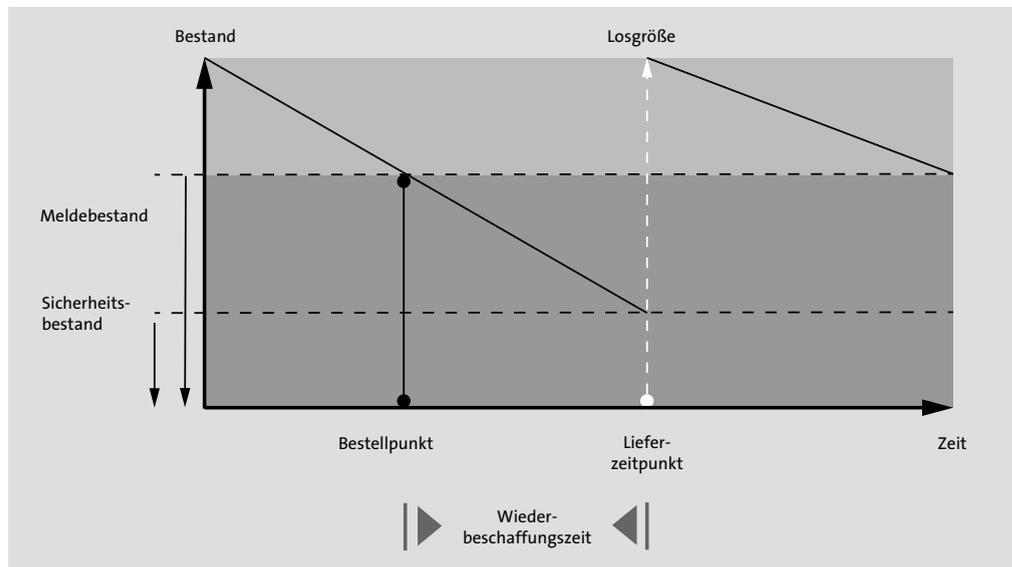


Abbildung 4.10 Bestellpunktdisposition mit Soll- und Meldebestand

Hat ein Lagerplatz z. B. eine Kapazität von 1.000 Stück und der Lieferant liefert einmal pro Woche, wobei der Verbrauch ca. 250 Stück pro Woche beträgt, sollte der Meldebestand bei 500 Stück liegen – der Höchstbestand also bei 1.000 Stück. Bei der Bestimmung des Meldebestands spielt demnach auch die *Umschlagshäufigkeit* des Artikels im Lager eine Rolle.

Wurde die Bedarfsrechnung im SAP-Retail-System vorgenommen, wird automatisch eine *Bestellanforderung* (Banf) erzeugt. Aus dieser kann unmittelbar eine Bestellung hervorgehen.

### Erweiterte Bedarfsplanung mit SAP Forecasting and Replenishment

Um den Bestellvorschlag zu optimieren, bietet SAP die Lösung *SAP Forecasting and Replenishment for Retail*, auf die wir in Abschnitt 4.4, »SAP Forecasting and Replenishment«, zurückkommen. Sie kompensiert die Defizite der Bedarfsplanung. Zum Beispiel werden in dieser Lösung die Osterumsätze der vergangenen Jahre miteinander verglichen, um den Bedarf für Ereignisse wie Ostern ermitteln zu können. Im Standard-SAP-Retail-System ist dies nicht möglich. SAP Forecasting and Replenishment wird jedoch häufiger im Bereich der Filialdisposition eingesetzt und weniger bei der Disposition für das Verteilzentrum.

### Dispositionskontrolle

Der Disponent kann optional sowohl bei der rhythmischen als auch bei der Bestellpunktdisposition in den Bedarfsplanungslauf eingreifen. Das System erledigt zwar alle Arbeiten bis hin zum Versand automatisiert. In der Praxis wird der Disponent jedoch zumindest Teile seiner Bestellungen vor dem Versand überprüfen wollen. Er hat dann die Möglichkeit, sich die Bestellanforderungen (Banfs) anzusehen, und kann diese bei Bedarf korrigieren bzw. überschreiben.

Dazu gibt es in SAP Retail die Dispositions-Workbench (Dispo-Workbench) mit der sogenannten *Onlinedisposition*, die mit Transaktion WWP1 aufgerufen wird (siehe Abbildung 4.11).

Abbildung 4.11 Dispo-Workbench in Transaktion WWP1



Pro Artikel-Filial-Kombination können Sie nun pflegen, wie das System bei einer Bestellung reagieren soll. In dem Beispiel in Abbildung 4.15 wurde eingestellt, dass immer auf die KAR aufgerundet werden soll (in diesem Beispiel entspricht 1 KAR = 8 ST). Das heißt, wenn das System einen Bedarf von 75 ST ausrechnet, wird in der Bestellung auf 10 KAR, also 80 ST, aufgerundet.



Abbildung 4.15 Beispiel für ein Rundungsprofil

Die Mengeneinheitenrundung definieren Sie mit den Rundungsregeln im Customizing (Transaktion SPRO, siehe Abbildung 4.16).

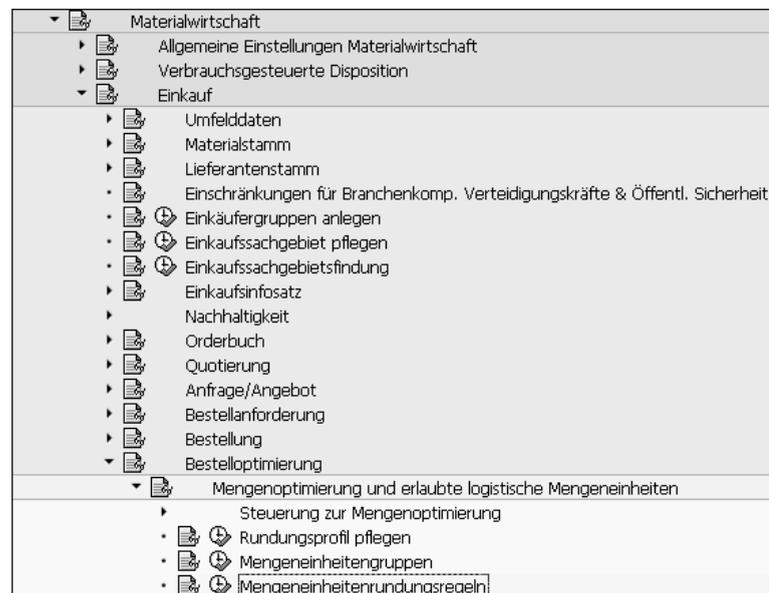


Abbildung 4.16 Customizing der Rundungsregeln

**Sicht "Mengeneinheitenrundungsregel" anzeigen: Übersicht**

Rundungsregel	Alternativmengeneinheit	Bezeichnung	% Aufrunden	% Abrunden
01	KAR	Karton	80,0	30,0
01	PAL	Palette	80,0	20,0
Y1	KAR	Karton	80,0	0,1
Y1	PAL	Palette	80,0	0,1
Y1	LAG	Lage	80,0	0,1
Z1	KAR	Karton	100,0	0,0

Abbildung 4.17 Beispiel für eine Rundungsregel

Abbildung 4.17 zeigt ein Beispiel für eine Rundungsregel. Diese Rundungsregel gilt für eine Bestellung. Mit der Bestellbündelung können jedoch auch mehrere Bestellungen nach den Regeln eines Restriktionsprofils zusammengefasst werden. Die Bestellungen können dann zusammengefasst werden, bis die Restriktionen erfüllt sind. Ein Restriktionsprofil pflegen Sie ebenfalls im Customizing. Es kann sowohl für Volumen (Lkw, Schiffsladung, Zug etc.), Mengen oder Gewichte als auch für Werte gepflegt werden. Außerdem kann ein Maximum oder ein Minimum eingestellt werden. Die Restriktionen können auch kombiniert werden (z. B. maximal drei Paletten, mindestens 100 kg etc.). Sie erreichen diese Pflegemaske über den Pfad **Einkauf • Bestelloptimierung • Bestellbündelung** im Einführungsleitfaden (siehe Abbildung 4.18).

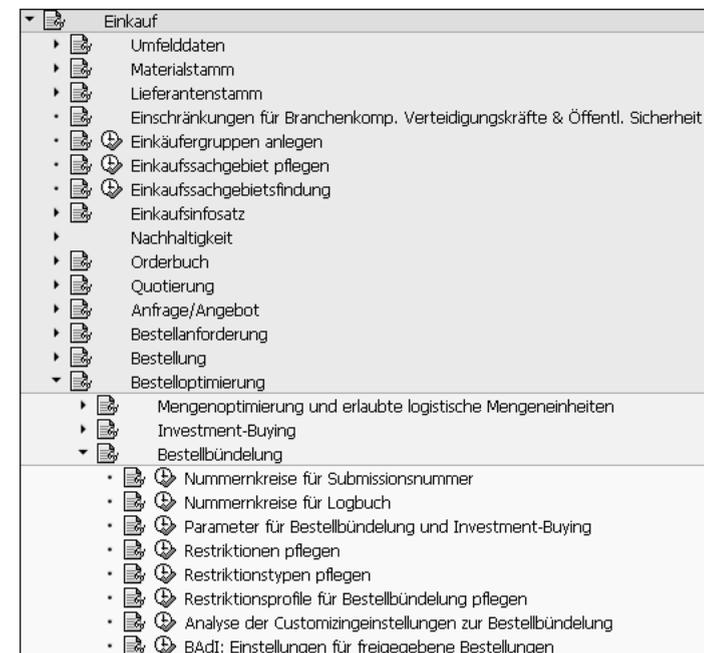


Abbildung 4.18 Customizing der Bestellbündelung

Das Restriktionsprofil weisen Sie dem Lieferanten im Lieferantenstamm (Transaktion XK03) über das Feld **Bestellopt. Restr. zu** (siehe Abbildung 4.19).



Abbildung 4.19 Anzeige des Restriktionsprofils im Lieferantenstamm

Die innerhalb der manuellen Bestellbündelung zusammengefassten Bestellungen werden dann über eine Submissionsnummer gebündelt, damit Sie sie später auch wieder als Bundle erkennen können. Neben der manuellen Bestellbündelung ist es in SAP Retail auch möglich, Bestellungen automatisch zu bündeln.

Darüber hinaus können noch weitere Verfahren der Bestelloptimierung mit SAP Retail umgesetzt werden. *Investment Buying* bezeichnet z. B. eine Methode in SAP Retail, die z. B. bei einer in Zukunft zu erwartenden Preiserhöhung die aktuellen Bestände mit den prognostizierten Bedarfen vergleicht und die Bestell-, Transport- und Lagerungskosten im Hinblick auf den Return on Investment (ROI) gegeneinander abwägt. SAP Retail errechnet, ob es z. B. besser ist, die Ware jetzt noch zum günstigeren Preis zu beschaffen, auch wenn so höhere Lagerkosten entstehen (da die Ware länger auf Lager liegt), oder die Ware später zu einem höheren Preis einzukaufen. Das System errechnet also, ob, zu welchem Termin und mit welcher Menge es sich lohnt, die Ware noch vor einer Preiserhöhung zu beschaffen. Diese Methode wird in Europa noch selten eingesetzt, ist aber in den USA im Handel schon häufig im Einsatz.

Die Planung des Nachschubs im Handel kann auch an den Lieferanten übertragen werden. In diesem Fall spricht man von *Vendor Managed Inventory (VMI)* oder von *Konsignation*, wenn die Ware nicht vom Lieferanten in das Eigentum des Händlers übergeht. Bei der VMI-Methode werden dem Lieferanten pro Artikel und Verteilzentrum Daten des Händlers täglich automatisiert (per IDoc) übermittelt. Zu diesen Daten gehören der Bestand und die Warenausgänge (inklusive Warenbewegungen wie Bruch, Verderb etc.). Der Lieferant kann auf Basis dieser Daten den benötigten Nachschub für das Verteilzentrum ermitteln und anstoßen.

Im Falle der Konsignation bewirtschaftet der Lieferant einen Lagerbereich beim Händler (im Verteilzentrum und/oder der Filiale) und sorgt dort für den optimalen Bestand. Im Unterschied zu VMI gehört die Ware bis zur Kommissionierung bzw. bis zum Abverkauf jedoch dem Lieferanten, und es wird nur die Menge verrechnet, die aus dem integrierten Lieferantenlager entnommen wird. Abbildung 4.20 veranschaulicht diese Methode.

Diese beiden Methoden sind im Handel häufig im Einsatz, verstärkt im Trockensortiment und Nonfood-Bereich. Der Vorteil für den Händler ist dabei, dass Kosten und Bestandsrisiken auf den Lieferanten übertragen werden können.

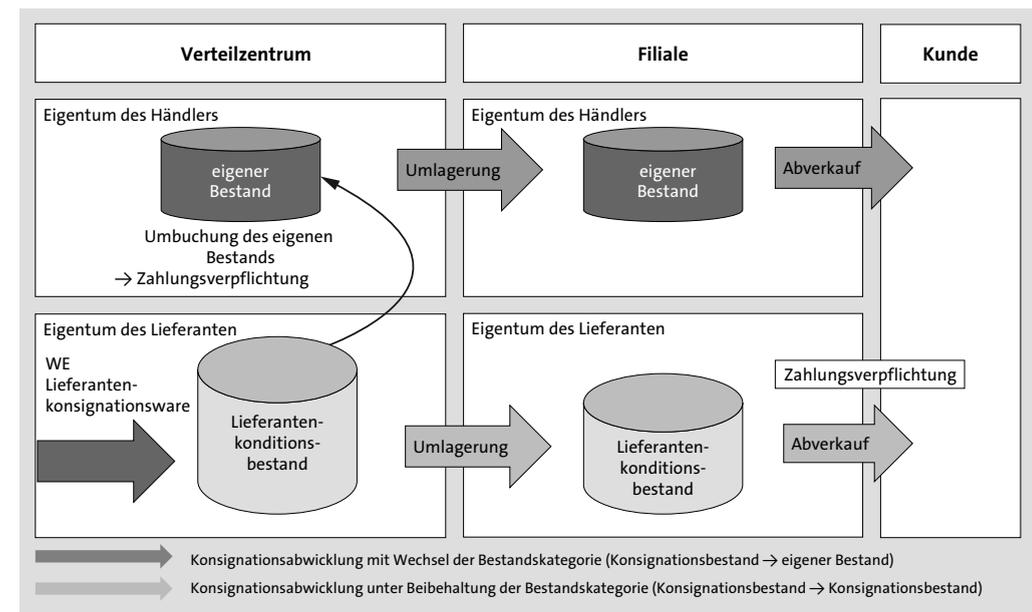


Abbildung 4.20 Eigene Bewirtschaftung vs. zweistufige Konsignation

**Spezialfälle der Beschaffung**

Neben den genannten Beschaffungsmethoden gibt es im Handel noch weitere Formen der Beschaffung:

■ **Aufteiler bzw. Aktion**

Ein Aufteiler kann als Erstverteilermethode dienen, also bei der Einführung eines neuen Artikels. Hier melden die Filialen, wie viel Menge sie benötigen. Danach kann die Wunschmenge der Filialen vom Disponenten in der Zentrale bearbeitet werden. Aus dem Aufteiler werden dann die Folgebelege (Bestellungen aus den Filialen und an die Lieferanten) generiert. Diese Methode nennt man *Pull-Methode* (siehe auch Abschnitt 5.3, »Warenverteilung«).

Ein weiterer Einsatzbereich des Aufteilers ist der Lagerabbau. Überkapazitäten an Waren können per Aufteiler in die entsprechenden Filialen gesendet werden. Diese Methode nennt man *Push-Methode*. Ein Aufteiler kann auch als Retourenaufteiler aus den Filialen, z. B. zum Rückzug saisonaler Ware zum Saisonende, eingesetzt werden. Darüber hinaus kann der Aufteiler bei Aktionen eingesetzt werden, die die Kundenfrequenz und den Umsatz steigern sollen. Nach der Aktionsplanung (die meist in der SAP-Komponente *SAP Promotion Management for Retail* erfolgt, siehe Kapitel 7, »Aktionsprozess«) werden die Mengen für die Filialen festgelegt. Diese werden dann mithilfe eines Aufteilers in die Filialen geliefert. Aufteiler werden auch bei saisonaler Ware z. B. für Ostern oder Weihnachten eingesetzt. Abbildung 4.21 zeigt den Aufteilerprozess im Überblick.

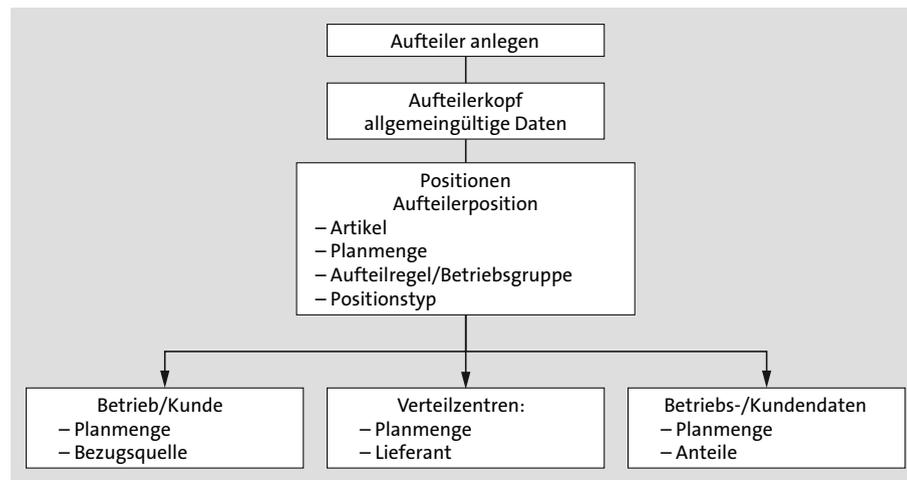


Abbildung 4.21 Prozessübersicht zur Verwendung eines Aufteilers

Abbildung 4.22 zeigt die möglichen Vorgänger- und Folgebelege eines Aufteilers. Ein Aufteiler kann auch noch nach der Generierung eines Folgebelegs, wie z. B. einer Lieferantenbestellung, angepasst werden. Befindet sich beispielsweise eine Filiale im Umbau und ist vorübergehend geschlossen, kann die auf die anderen Filialen zu verteilende Menge neu berechnet und auf alle geöffneten Filialen neu verteilt werden.

Auch an der Lieferantenbestellung können noch nachträgliche Änderungen vorgenommen werden. Der Aufteiler wird in der Regel automatisch synchronisiert, solange noch keine Folgebelege, wie zum Beispiel eine Anlieferung, erzeugt wurden. Es lassen sich ganze Bestellpositionen löschen, das Verteilzentrum ändern oder der Liefertermin verschieben, um nur einige der Möglichkeiten zu nennen.



Abbildung 4.22 Vorgänger- und Folgebelege

#### ■ Cross Docking

Als *Cross-Docking-Ware* wird vom Lieferanten vorkommissionierte Ware bezeichnet. Der Lieferant erhält bei der Bestellung des Händlers die Information, welche Filiale welche Menge eines Artikels benötigt, und verpackt die Ware schon filialgerecht. Dies spart dem Händler Kosten bei der Kommissionierung und Einlagerung (was der Lieferant meist auf den Einkaufspreis der Ware aufschlägt). Die Ware wird im Allgemeinen nicht im Verteilzentrum eingelagert, sondern an einem Cross-Docking-Lagerort geparkt und danach auf die Filialstellplätze verteilt.

#### ■ Flow-through

Auch die Flow-through-Methode gilt als effiziente Beschaffungsmethode im Handel. Hier werden, genau wie beim Cross Docking, die Filialbestellungen zu einer Sammelbestellung summiert und dem Lieferanten gesendet. Der Lieferant liefert an das Verteilzentrum. Die Ware wird nicht eingelagert, sondern an einem speziellen Lagerort zwischengeparkt und filialgerecht kommissioniert. Sowohl Cross Docking als auch Flow-through finden bei verderblicher Ware, also im Frische-, Ultrafrische- und Food-Bereich, sehr häufig Anwendung.

#### ■ Import

Jede Ware, die nicht innerhalb des eigenen Landes oder eines zollfreien Raums (wie z. B. der EU) geliefert werden kann, muss importiert werden. Das Importszenario von SAP Retail regelt in diesem Fall die Bestellung, den Lieferavis bzw. Wareneingang und die Rechnungsprüfung.

### 4.1.3 Bestellung

Grundsätzlich mündet jede Disposition in eine Bestellung, sei es für saisonale oder wiederbeschaffbare Ware. Dabei unterscheidet man je nach Beschaffungsart und Warentyp in folgende Prozessarten:

- *Pull-Prozess* für sämtliche wiederkehrend beschaffbaren Artikel (z. B. Trockensortiment)
- *Push-/Pull-Prozess* für Frischware mit teilweiser Saisonalität (z. B. Spargel)
- *Push-Prozess* z. B. für Modeartikel/Accessoires

Wir beschäftigen uns in diesem Abschnitt mit dem ersten Fall, dem Pull-Prozess. Die Frischedisposition und -bestellung werden in Kapitel 8, »Frischeabwicklung«, behandelt. Die besonderen Möglichkeiten der Beschaffung im Bereich Fashion zeigen wir in Kapitel 9, »Fashion Management«.

In Abbildung 4.23 sehen Sie den technischen Ablauf des Pull-Prozesses zwischen Disposition und Bestellung.

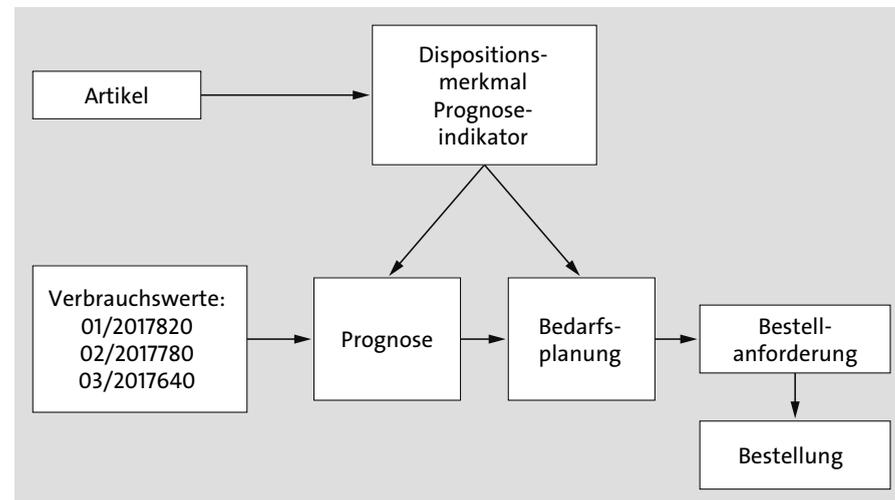


Abbildung 4.23 Von der Prognose bis zur Bestellung

Bevor eine Normalbestellung (NB) wie in Abschnitt 5.2.1, »Anlieferung«, im System angelegt und an den (Regel-)Lieferanten abgeschickt wird, erhalten Sie als Disponent zunächst eine Bestellanforderung (Banf) auf Basis der jeweiligen Arbeitsvorräte. In dieser Banf können Sie die Bestellmenge nachbearbeiten, falls besondere Umstände dies erfordern, z. B. eine erhöhte Nachfrage aus den Filialen aufgrund eines lokalen Feiertags.

Sie können die Bestellung mit einer Onlinedisposition über die Dispo-Workbench ändern (Transaktion WWP1) oder direkt in Transaktion ME22N springen und sich die Bestellung anzeigen lassen, um dort Änderungen vorzunehmen.

Eine Bestellung beinhaltet unter anderem die folgenden Informationen:

- **Kopfdaten**
  - Lieferant
  - Einkaufsorganisation
  - Buchungskreis
  - Belegdatum
- **Positionsdaten**
  - Artikelnummer und -kurztex
  - Bestellmengen
  - Währung
  - EAN/GTIN
  - Nettopreise
  - Einkaufskonditionen (Rabatte etc.)
  - Verkaufspreise
  - Texte
  - Kontraktnummer

Sämtliche Artikel sind in der Bestellung bereits mit ihren Preisen aufgeführt. Um dies zu gewährleisten, müssen die verschiedenen Kalkulationsschemata gepflegt sein (siehe Abschnitt 2.9.2). Abbildung 4.24 zeigt die Kopfdaten einer Normalbestellung.

Abbildung 4.24 Kopfdaten der Bestellung in Transaktion ME21N

In Abbildung 4.25 sehen Sie die Positionsdaten der Bestellung, die unter den Kopfdaten angezeigt werden.

S.	Pos	K	P	Artikel	Kurztex.	Bestellmenge	B...	T	Lieferdatum	Nettopreis	Wä...	pro	B...	Warengru...	Werk	Lagerort	C
10				MK4711	Nuddelsuppe, 850 gr Do..	200	KAR	T	03.03.2017	2,84	EUR	1	KAR	Konserven	MK	VZ	Lagerort MK
20				896	Erbsensuppe, 800 gr Dos.	500	KAR	T	06.03.2017	1,89	EUR	1	KAR	Konserven	MK	VZ	PCS Whse (Le..
30				897	Karottengemüse, 500 gr..	120	KAR	T	06.03.2017	1,43	EUR	1	KAR	Konserven	MK	VZ	PCS Whse (Le..
											EUR						
											EUR						
											EUR						
											EUR						
											EUR						

Abbildung 4.25 Positionsdaten einer Bestellung in Transaktion ME21N

Hier können Sie in die Detailansicht abspringen, die in Abbildung 4.26 zu sehen ist.

I.	K	Art	Bezeichnung	Betrag	Wä.	pro	ME	Konditionswert	Wä.	Status	KUmZa	BME	KUmNe	ME	Konditionswert	KW.	S...
EBO0			Ilttopreis	2,99	EUR		1 KAR	598,00	EUR			1 KAR	1 KAR		0,00		
			Bruttowert	2,99	EUR		1 KAR	598,00	EUR			1 KAR	1 KAR		0,00		
RL01			Lieferantenrabatt %	5,000	-%			29,90	EUR			0	0		0,00		
			Positionsnettwert i	2,84	EUR		1 KAR	568,10	EUR			1 KAR	1 KAR		0,00		
			Nettwert incl Rab.	2,84	EUR		1 KAR	568,10	EUR			1 KAR	1 KAR		0,00		
NAVS			Nicht abz. Vorsteuer	0,00	EUR			0,00	EUR			0	0		0,00		
			Nettwert incl Vst.	2,84	EUR		1 KAR	568,10	EUR			1 KAR	1 KAR		0,00		
SKTO			Skonto	2,000	-%			11,36	EUR			0	0		0,00		

Abbildung 4.26 Positionsdetails zu einer Bestellung (Transaktion ME21N)

Nach der Änderung der Banf muss diese in eine Bestellung umgesetzt werden. Dies kann entweder manuell oder über einen Job im Hintergrund erfolgen.

Eine Normalbestellung bei einem externen Lieferanten legen Sie mit Transaktion ME21N an (siehe Abbildung 4.27).

S.	Pos.	K.	P.	Artikel	Kurztext	Bestellmenge	BME	T	Lieferdatum	Nettopreis	Wäh.	pro	BPM	Warengruppe	Btrb	Lagerort	Charge
	10			22800	Manfreds normaler Artikel	10.000	CO	T	16.03.2016	1.00	EUR	1	CO	2180	0010	001N	

Abbildung 4.27 Bestellung anlegen

Hier geben Sie die folgenden Informationen ein:

- Bestellart (NB für Normalbestellung)
- Lieferant
- Artikel und Bestellmenge
- Betrieb (Btrb), der die Bestellung anlegt

Wenn alle Eingaben korrekt sind, sichern Sie die Bestellung mit einem Klick auf den Button **Sichern** (🔒).

Neben der Prognose aus der Bedarfsplanung gibt es weitere Vorgänger der Bestellanlage, wie z. B. den Filialauftrag (siehe Kapitel 6, »Verkaufsprozesse und Point of Sale«). Abbildung 4.28 gibt Ihnen einen Überblick über die Entstehungsmöglichkeiten von Bestellungen. *VM-Lieferant* steht hier für einen Lieferanten im Rahmen des Vendor Managed Inventories, das wir in Abschnitt 4.1.2, »Disposition«, unter der Überschrift »Mengenoptimierung« bereits kurz vorgestellt haben.

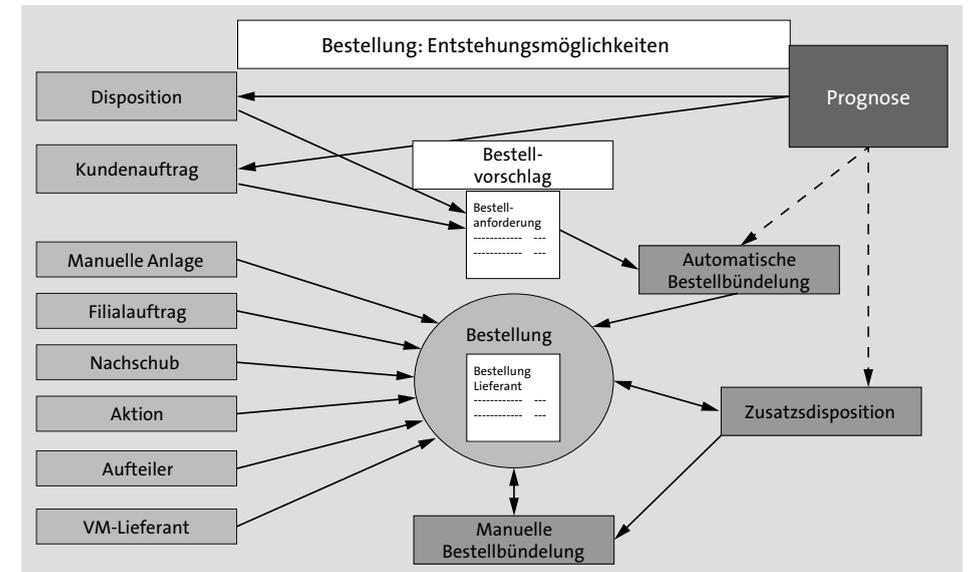


Abbildung 4.28 Entstehungsmöglichkeiten von Bestellungen

### Bestellung und Transport

Bei der Bestellung müssen auch der Liefertermin und der Transport definiert werden. Für den Transport muss festgelegt werden, welche Transporteure (eigene oder externe Transporteure) beteiligt sind und für welche Abschnitte des Transports sie jeweils relevant sind. Kommt die Ware z. B. aus Übersee, sind oft mehrere Transportmittel (Schiff, Lkw etc.) beteiligt.

Mit den Transporteuren wird vereinbart, wann die Ware in das Eigentum des Händlers bzw. des nächsten Transporteurs übergeht. Diese Vereinbarungen werden in den *Incoterms* in SAP Retail festgelegt (siehe Abbildung 4.29). Hier gibt es z. B. die Einstellungsmöglichkeiten FOB (Frei an Bord), DAF (**G**eliefert **G**renze) etc. Die Incoterms werden im Lieferantenstamm gepflegt und bei der Bestellung automatisch übernommen. Bei der Bestellung wird auch oft ein Transportauftrag für den Transporteur generiert.

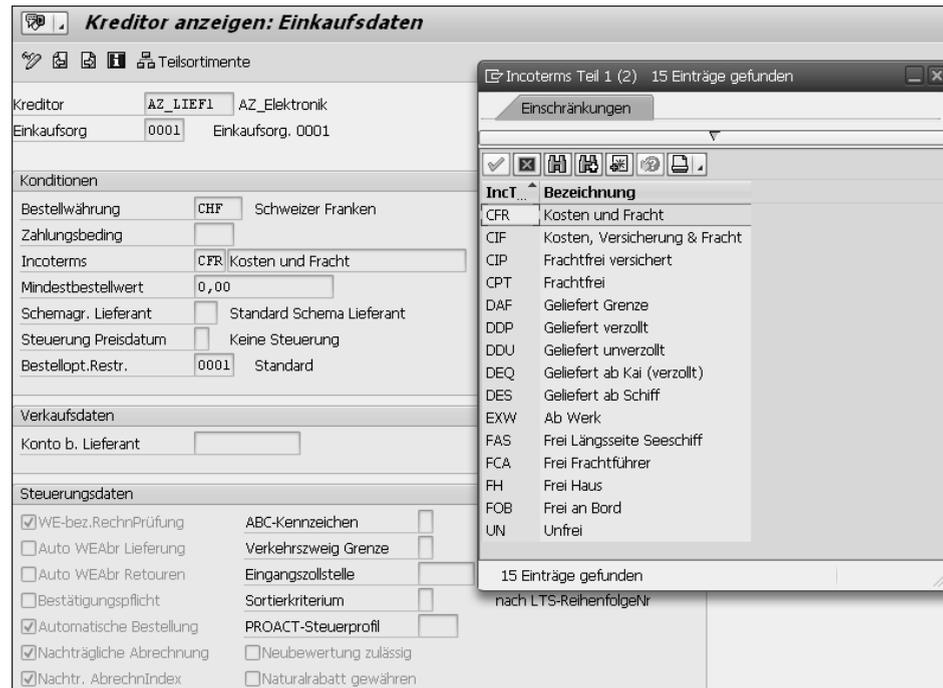


Abbildung 4.29 Incoterms pflegen

### Sammelbestellung

Sammelbestellungen kommen zum Einsatz, wenn die Planung der Warenverteilung zentral erfolgt. Mit einer Sammelbestellung kann man die Bedarfe der Filialen, die z. B. als Lagerbestellung oder Kundenauftrag im System vorhanden sind, für die Bestellung beim Lieferanten über das Verteilzentrum verdichten (Pull-Verfahren). Zu einer Sammelbestellung werden Verteilungsdaten im System festgehalten, mit deren Hilfe man die Verteilung der Ware auf die Abnehmer steuern und überwachen kann. Auf die Verteilungsdaten wird z. B. beim Cross Docking und Flow-through zurückgegriffen. Zudem können durch den Einsatz von Sammelbestellungen die Lieferantenkonditionen besser ausgenutzt werden.

Abbildung 4.30 veranschaulicht den Prozess der Sammelbestellung:

#### 1. Auswahl der Abgabebelegeinteilungen anhand vorgegebener Kriterien

Die möglichen Kriterien, die für die Berücksichtigung von *Abgabebelegeinteilungen* vorgegeben werden können, sind z. B. Verteilzentrum, Abnehmer, relevanter Zeitraum und Abgabebelegart. Lagerbestände und offene Bestellungen können dabei als bereits erfolgte Beschaffungen gesehen werden.

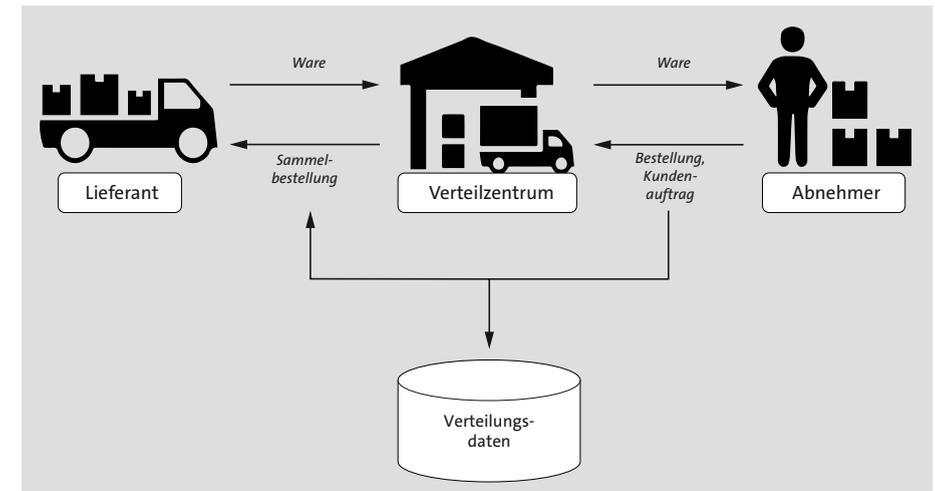


Abbildung 4.30 Sammelbestellung Verteilungsdaten

Die Auswahl der Abgabebelegeinteilungen wird genauso behandelt wie die Auswahl versandfälliger Belege. Darüber hinaus sind gewisse Muss-Anforderungen für die Abgabebelege Voraussetzung. So müssen mehrfache Teillieferungen zulässig sein, die Abgabebelegpositionen dürfen nicht zu Liefergruppen gehören, und mögliche Sammelbestellpositionen müssen gefiltert werden.

#### 2. Ermittlung der potenziellen Sammelbestellpositionen

Das System generiert selbstständig potenzielle *Sammelbestelleinteilungen* anhand der Vorgaben. Dazu werden die betreffenden Abgabebelegpositionen mit deren Einteilungen selektiert. Die zugehörigen Mengen pro Artikel und Verteilzentrum werden aufsummiert und zu potenziellen Sammelbestelleinteilungen zusammengefasst. Eine potenzielle Sammelbestellposition ergibt sich aus einer oder mehreren Sammelbestelleinteilungen.

#### 3. Sammelbestellung mit Unterpositionen für Supplementary Logistics Services (SLS)

Eine Sammelbestellung ermöglicht es, Artikel zu bestellen, für die spezielle Dienstleistungen des Lieferanten, z. B. eine *Vorkommissionierung*, vorgesehen sind. Bei der Vorkommissionierung sortiert der Lieferant die Ware des Händlers z. B. filialgerecht vor. Ist für einen Artikel einer Sammelbestellung eine Vorkommissionierung geplant, werden die notwendigen Daten für den *Supplementary Logistics Service* (SLS) automatisch in die Sammelbestellung aufgenommen. SLS ist ein Service, der Unterpositionen in der Sammelbestellung bildet. Für jede Sammelposition werden entsprechende Unterpositionen angelegt. Jede Unterposition enthält den Abnehmer inklusive der für ihn geplanten Teilmenge.

#### 4. Mengenoptimierung

Bei der Sammelbestellgenerierung findet eine Mengenoptimierung statt. Es wird auf die vom Lieferanten vorgegebene Bestellmengeneinheit gerundet.

#### 5. Sammelbestellgenerierung im Dialog oder im Hintergrund

Die Sammelbestellpositionen können Sie wahlweise einzeln oder über einen Arbeitsvorrat bearbeiten und bei Bedarf Änderungen vornehmen. So können Sie z. B. Bezugsquellen zuordnen oder die Menge von Sammelbestelleinteilungen ändern.

Sie können einstellen, dass eine Sammelbestellung bei der Generierung mit einer bereits erfolgten Beschaffung abgeglichen wird. Dadurch können Sie vorhandene Lagerbestände sowie geplante Zu- und Abgänge als verfügbare Mengen berücksichtigen und die Sammelbestellmenge entsprechend um diese Menge vermindern. Sind zum Zeitpunkt der Umstellung noch Lagerbestände und offene Bestellungen vorhanden, werden diese Mengen berücksichtigt. So wird verhindert, dass eine zu große Menge beschafft wird.

In der Regel wird die Sammelbestellung nicht manuell, sondern automatisch (per Job) angestoßen. Bevor es zu einer Warenverteilung auf die Abnehmer kommt, werden beim Wareneingang die Verteilungsdaten mit den tatsächlich gelieferten Mengen abgeglichen und gegebenenfalls korrigiert. Die Anpassungen können manuell oder automatisch erfolgen. Für die Verteilung der Ware stellt SAP Retail verschiedene Verfahren bereit. Soll die Ware ohne Einlagerung direkt zum Warenausgang befördert werden, kann dies etwa mittels Cross Docking bzw. Flow-through erfolgen (siehe Abschnitt 5.3, »Warenverteilung«).

#### 4.1.4 Lieferavis bzw. Wareneingang

Mit dem Lieferavis erfährt der Händler die genauen Termine, Mengen und Nebenkosten seiner Bestellung. Als Nebenkosten im Importumfeld sind die Transporteurrechnungen und die *elektronische Veranlagungsverfügung* (eVV), also die Zollkosten, zu sehen. Diese Kosten und die weiteren Logistikkosten wie die zur Lagerverwaltung und Kommissionierung will der Händler häufig auf die jeweiligen Artikel umlegen. Die *Bezugsnebenkosten* einer Bestellung sollen daher zum gleitenden Durchschnittspreis jedes bestellten Artikels hinzuaddiert werden und müssen vor dem Wareneingang bekannt sein. Der Wareneingangsprozess wird in Abschnitt 5.2.2 ausführlich behandelt.

#### 4.1.5 Rechnungsprüfung

Bei der Rechnungsprüfung werden nicht nur die Warenbestellung, sondern auch die Nebenkostenrechnungen (Transport, Zoll) berechnet, geprüft und der Bestellung

zugeordnet. Im Handel wird die *wareneingangsbezogene Rechnungsprüfung* am häufigsten eingesetzt. Hier geht SAP Retail davon aus, dass zu einer Bestellung bereits ein Wareneingang gebucht wurde, bevor es zur Rechnungserfassung und Rechnungsprüfung kommt. Das heißt, eine Rechnung bezieht sich auf eine bereits beim Wareneingang gebuchte Bestellung (bzw. einen Lieferschein). Im Retourenfall werden ein Retourenwareneingang und eine Gutschrift zu einer Retourenbestellung erzeugt.

Mit Transaktion MIRO kann eine Rechnung (Gutschrift) erfasst und gebucht werden (siehe Abbildung 4.31). Häufiger kommt jedoch die *Rechnungsvorerfassung* (Transaktion MIRA) zum Einsatz. In dieser Transaktion werden Rechnungen erfasst und im Hintergrund geprüft.

Abbildung 4.31 Rechnungserfassung (Transaktion MIRO)

Da der elektronische Datenaustausch im Handel immer mehr an Bedeutung gewinnt, werden viele Rechnungen auch elektronisch ausgetauscht. Der Lieferant erstellt in seinem System eine elektronische Rechnung (Invoice), die in Form eines IDocs an den Händler gesendet wird. Das Invoice-IDoc wird eingelesen, und die Rechnung damit erfasst und automatisch im Hintergrund geprüft. Falls die Ist-Rechnung innerhalb der im System festgelegten Toleranzen mit der Soll-Rechnung überein-

stimmt, wird die Rechnung gebucht und kann an das Rechnungswesen übertragen werden. Der Rechnungswert der Soll-Rechnung berechnet sich dabei aus dem Einkaufspreis der Bestellung, multipliziert mit dem Wareneingang (Menge). Die Höhe der Toleranzgrenzen orientiert sich im Handel häufig an den Sachbearbeiterkosten, die für die manuelle Kontrolle einer Rechnung fällig würden. Abbildung 4.32 zeigt, wie die Toleranzgrenzen für einen Lieferanten angelegt werden.

Abbildung 4.32 Lieferantenabhängige Toleranzen definieren

Nach der Rechnungsprüfung können Sie im Belegfluss überprüfen, welche Konten mit welchen Beträgen gebucht wurden. Abbildung 4.33 zeigt ein Beispiel für einen Belegfluss. Diesen rufen Sie über den Button **Folgebelege** in der Beleganzeige auf.

In der Rechnungsprüfung gibt es diverse Prozessvarianten. So kann eine Rechnung geplante oder ungeplante Bezugsnebenkosten aufweisen. Dies kommt häufig bei der Importbeschaffung vor. Beispiele für Bezugsnebenkosten sind Zoll- oder Frachtkosten. Der Spediteur stellt zuzüglich zur Warenrechnung seine Transportkosten in Rechnung. Es gibt also zu einer Warenbestellung neben der Warenrechnung auch noch eine Frachtrechnung des Speditors und eine Rechnung der Zollstelle.

Bu...	Pos	BS	S	Konto	Bezeichnung	Betrag	Währ	St	Menge	Artikel	Profitcenter
BP01	1	31		AZ_LIEF1	AZ_Elektronik	196,24	CHF	V1			
	2	86		293000	WE/RE-Verrech.Fremdb	164,91	CHF	V1	5	AZ_ATPTEST	
	3	40		260000	Vorsteuer	31,33	CHF	V1			

Abbildung 4.33 Belegfluss in der Rechnungsprüfung

Da der Händler diese Kosten ebenfalls in seine Warenkalkulation mit einfließen lassen muss und sie in die Berechnung des gleitenden Durchschnittspreises (GLD) mit einfließen sollen, muss er diese Kosten schon bei der Bestellung berücksichtigen. Bei der Rechnungsprüfung kann dann Bezug auf alle Kosten (Ware und Nebenkosten) genommen werden. Im Fehlerfall wird der gleitende Durchschnittspreis des Artikels, der sich noch am Lager befindet, korrigiert. Abbildung 4.34 zeigt die Übersicht der Bezugsnebenkosten.

Position	Betrag	Menge	B...	Bestellung	Posi...	Bestelltext
1	14,00		100 ST	4500002185	10	Fracht %

Abbildung 4.34 Geplante Bezugsnebenkosten

Eine weitere häufig verwendete Prozessvariante in der Rechnungsprüfung ist das sogenannte *ERS-Verfahren* (Efficient Receipt Settlement, siehe Abbildung 4.35). Man spricht hier auch von *automatischer Wareneingangsabrechnung*. In diesem Verfahren wird die Rechnungsprüfung auf den Lieferanten übertragen. Der Händler erstellt lediglich eine Gutschrift über die im Wareneingang gebuchte Ware. Sie können diese Funktion im SAP-Easy-Access-Menü über den Pfad **SAP Menü • Logistik • Warenwirtschaft • Einkauf • Logistik-Rechnungsprüfung • Automatische Abrechnung • Automatische Wareneingangsabrechnung** aufrufen.

Buchbar	Lieferant	RefBeleg	GjahrR	PosR	EinkBeleg	Pos	Referenz	Belegnr	Jahr	Informationstext	FI-Beleg	NK
	MKLIEF	5000000945	2016	1	4500002015	10				Sachkonto ist im Kontenplan IKR nicht vorgesehen		
	MKLIEF	5000000989	2017	1	4500002015	10	0180000171			Sachkonto ist im Kontenplan IKR nicht vorgesehen		
	PCS-V144				4500000728	11				WE-bezogene Rechnungsprüfung nicht aktiv		
	PCS-V144				4500000728	12				WE-bezogene Rechnungsprüfung nicht aktiv		
	PCS-V144				4500000728	13				WE-bezogene Rechnungsprüfung nicht aktiv		
	PCS-V144				4500000728	14				WE-bezogene Rechnungsprüfung nicht aktiv		
X	C7220	5000000180	2012	1	4500000263	10						
	C7220	5000000702	2015	1	4500001438	10						
	PCS-V141	5000000030	2010	2	4500000023	11	12345					

Abbildung 4.35 ERS-Verfahren

Rechnungen, die sich bei der Prüfung als fehlerhaft herausstellen, werden mit Transaktion MIR6 korrigiert. Die zu korrigierenden Rechnungen können Sie hier unter anderem nach Sachbearbeitern selektieren (siehe Abbildung 4.36).

### Übersicht Rechnungen - Selektionskriterien

Belegnummer  bis

Geschäftsjahr  bis

Bearbeiter  bis

Rechnungssteller  bis

Buchungskreis  bis

Belegdatum  bis

Buchungsdatum  bis

Belegart  bis

Referenz  bis

Belegkopftext  bis

Erfassungsart

Hintergrund  Rechnungsplan

Online gebuchte Rechnungen  Storno

EDI  Neubewertung

BAPI  Gemerkt / Vorerfaßt

ERS  im SRM gebuchte Rechnungen

Transferpreise

SOA A2A  SOA B2B

---

Rechnungsstatus

Hintergrundprüfung freigegeben

Fehlerhaft

Gebucht (nicht erledigt)

Gebucht

Einschränkung fehlerhaft | **Einschränkung gebuchte** | Zusatzdaten

Manuell akzeptiert

Manuell gekürzt

Ungeklärte Fehler

Abbildung 4.36 Selektionsmaske zur Auswahl fehlerhafter Rechnungen in Transaktion MIR6

Anhand der Auswahl der fehlerhaften Rechnungen (siehe Abbildung 4.37) kann der Sachbearbeiter eine Fehleranalyse durchführen. Dazu können Sie hier direkt in die Rechnungsbelege abspringen. Häufigste Fehlerursache im Handel sind unterschiedlich gepflegte Preise bei Händler und Lieferant. So kommt es bei der Rechnungsstellung zu einem falschen Betrag, und die Rechnung muss korrigiert werden. Weitere mögliche Fehler sind Mengenfehler, Bestellpreismengenfehler (der Lieferant hat ein anderes Mengenverhältnis für Bestell- und Basismenge gepflegt) oder eine Kombination aus allem (Preis, Menge und Mengeneinheitenverhältnis). Nach der Korrektur wird die Rechnung zur Zahlung freigegeben und an das Rechnungswesen (FI/CO) weitergeleitet.

St...	Belegnum...	P...	M...	K...	H...	L...	R...	Verdichtung	F...	Rechnung...	Name des Rechnungsstellers	Z Skontodat...	Wä...	Bruttobetrag	Differenz	Status der...
	S105600984									AZ_LIEF1	AZ_Elektronik	22.09.2015	CHF	1,00	0,00	Fehlerh...
	S105600942									PCS-V201	Nonfood Vertrieb KG	02.12.2014	EUR	0,00	0,00	Fehlerh...
	S105600998									PCS-V322	Mars Petcare Uk (Split Layers)	04.12.2015	EUR	1.000,00	2.734,28	Fehlerh...
	S105600999									PCS-V322	Mars Petcare Uk (Split Layers)	04.12.2015	EUR	1.000,00	48.790,40	Fehlerh...
	S105601000									PCS-V322	Mars Petcare Uk (Split Layers)	04.12.2015	EUR	200,00	407,20	Fehlerh...
	S105600947									PCS-V331	Feinkost Handels AG	16.12.2014	EUR	479,81	0,00	Korrekt...
	S105601002									PCS-V332	Getränke KG	08.12.2015	EUR	200,00	775,00	Fehlerh...
	S105601005									PCS-V332	Getränke KG	08.12.2015	EUR	100,00	23.900,00	Fehlerh...
	S105600856									PCS-V412	Mars Petcare Uk Ltd	07.02.2014	EUR	9.600,00	0,00	Fehlerh...
	S105600906									PCS-V414	HIFI Elektronik GmbH	01.10.2014	EUR	714,00	0,00	Fehlerh...
	S105600818									PCS-V441	Elektro-Bedarf	22.11.2013	EUR	137,46	0,00	Fehlerh...
	S105600836									PCS-V441	Elektro-Bedarf	27.11.2013	EUR	119,00	0,00	Fehlerh...
	S105600841									PCS-V441	Elektro-Bedarf	19.01.2014	EUR	50,00	0,00	Fehlerh...
	S105600842									PCS-V441	Elektro-Bedarf	19.01.2014	EUR	3.500,00	0,00	Fehlerh...
	S105600847									PCS-V441	Elektro-Bedarf	26.01.2014	EUR	200,30	0,30	Korrekt...

Abbildung 4.37 Rechnungskorrektur in Transaktion MIR6

### 4.1.6 Abrechnung

In diesem Abschnitt beschreiben wir die nachträgliche Abrechnung bzw. die Abrechnung über einen Konditionsvertrag zum Abschluss des Beschaffungsprozesses.

#### Nachträgliche Abrechnung

Die nachträgliche Abrechnung oder nachträgliche Vergütung erfolgt auf Basis von fortgeschriebenen Umsätzen eines Lieferanten bzw. auf Basis der im Wareneingang gebuchten Bestellungen. Die im Vorhinein vereinbarten, aber erst später fälligen Konditionen für den Warenbezug, für Aktionen oder Werbekostenzuschüsse werden dabei einmal im Jahr oder zu fest definierten Terminen mit dem Lieferanten abgerechnet.

Die Vereinbarungen mit dem Lieferanten werden in SAP Retail mit dem Objekt **Abprache** definiert. Abbildung 4.38 zeigt die Übersicht über solch eine Abprache im System. Hier werden die Elemente für die abzurechnenden Vergütungen und Boni festgelegt. Zu pflegen sind u. a. der Lieferant als Konditionsgewährer, zentrale Steuerungsparameter, der Gültigkeitszeitraum (jeweils in den Kopfdaten der Abprache) und die Konditionen.

**MDE UB Lieferant % anlegen: Übersicht UB Lief. % MR (Z003)**

EinkOrganisation: BP01 Einkaufsorg. BP01  
 Zeitraum von: 01.03.2017  
 bis: 31.12.2017

Lieferant	Bezeichnung	Betrag	Einh.	pro	ME	Rückstellung	Bon...	St...	Löschkennz.	Staffeln	Texte
PCS-V311	Nonfood Lieferzentr...	1,000-€					1,000-		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Abbildung 4.38 Einkaufsorganisation zu einer Absprache zuordnen

Einer Absprache sind immer eine Einkaufsorganisation und eine Einkäufergruppe zugeordnet (siehe Abbildung 4.39).

**MDE UB Lieferant % anlegen: Übersicht Absprache**

Absprache:   
 Bezeichnung: MDE UB Lieferant %

Konditionsgewährer: PCS-V311 Nonfood Lieferzentrale  
 Währung: EUR  
 Externe Bezeichnung: UMSATZBONUS 2017

Gültigkeit: Zeitraum von 01.03.2017 bis 31.12.2017

Steuerung: Status der Absprache  Offen  
 Verdichtungsebene Einzelnachweis: unverdichtet (detailliert)  
 Verdichtungsebene Nachweis Statistik: unverdichtet (detailliert)  
 Umsatzabgleich erforderlich:  Teilabrechnung  Endabrechnung

Zahlung: Zahlungsbedingung:   
 Valuta-Fixdatum:  Zusätzl. Valutatage

Abbildung 4.39 Vereinbarungen mit dem Lieferanten

Beim Anlegen der Absprache werden die Gültigkeitszeiträume in der Regel für die Umsätze zukünftiger Zeitabschnitte definiert. Eine Absprache kann sich aber auch auf Umsätze in der Vergangenheit beziehen, sodass der Beginn der Absprache zurückdatiert wird. Statistische Umsatzfortschreibungen müssen dann für die

Ermittlung dieser Absprache nachgeholt werden. In SAP Retail spricht man dann von einem *Statistikneuaufbau*.

Konditionen können für verschiedene Stufen/Ebenen definiert werden, wie z. B. für eine Artikel-Lieferanten-Kombination oder nur auf Ebene des Lieferanten. Im Customizing rufen Sie dazu die Funktion **Konditionsarten zur Konditionsklasse Nachträgliche Abrechnung** auf, um die Eigenschaften für die Abrechnung in der Konditionsart zu bestimmen. Diese finden Sie in Transaktion SPRO unter dem Pfad **Materialwirtschaft • Nachträgliche Abrechnung • Absprachen • Konditionsartengruppen • Konditionsartengruppen und Absprachearten zuordnen**. Die Konditionsart enthält z. B. Informationen darüber, welche Bezugsgröße (Menge/Prozent) herangezogen wird, welche Rechenregel (Prozentual oder Festbetrag) Anwendung findet und ob Rückstellungen verwendet werden.

Mit der Wahl der *Abspracheart* ordnen Sie bereits mögliche Ebenen und Konditionsarten zu. Beim Durchführen der Abrechnung werden die Konditionen ermittelt, die im Gültigkeitszeitraum der Absprache liegen.

In Abbildung 4.40 sehen Sie ein Beispiel für den Nachweis einer erfolgten nachträglichen Abrechnung bei 13 % Bonus zur Konditionsart A001.

**Bonus 63 anzeigen: Übersicht Bonus (A001)**

EinkOrganisation: BP01 Einkaufsorg. BP01  
 Zeitraum von: 01.01.2017  
 bis: 31.12.2017

Lieferant	Bezeichnung	Betrag	Einh.	pro	ME
PCS-V311	Nonfood Lieferzentr...	13,000-€			

Abbildung 4.40 Nachträgliche Abrechnung

Im Rahmen der Abrechnung mit dem Lieferanten sind folgende Schritte von Bedeutung:

#### ■ Zwischenabrechnung und Teilabrechnung

Bei diesen beiden Abrechnungsarten erfolgt die Abrechnung bereits vor den geplanten periodischen Abrechnungsdaten bzw. vor Ablauf der Absprache, um eventuell vorzeitig einen Ertrag zu generieren. In der Zwischenabrechnung behalten die betroffenen Konditionssätze weiter den Status **Aktiv** und werden am Ende mit Verrechnung der Vorgänger erneut abgerechnet. Mit der Teilabrechnung werden dagegen die *Periodenkonditionssätze* mit den zugehörigen Umsatzdaten sowie der Bonusertrag festgeschrieben, als erledigt gekennzeichnet und dadurch nur einmal abgerechnet.

### ■ Umsatzabgleich

Zweck des Umsatzabgleichs ist es, sich bei Abweichungen der Umsatzwerte des Händlers von denen des Lieferanten bereits vor der Endabrechnung auf einen Wert zu einigen. Wird der Umsatzabgleich aktiviert, wird der hier mit dem Lieferanten abgestimmte gepflegte Einigungswert (Konditionsbasis) als Basis für die Endabrechnung festgelegt.

### ■ Endabrechnung

Abrechnungen vor dem Ende des Gültigkeitszeitraums erkennt das System als Teilabrechnungen. Mit der Durchführung der Endabrechnung zum Enddatum des Gültigkeitszeitraums sperrt das System die Konditionssätze, deaktiviert die Umsatzfortschreibung und setzt den Status der Absprache auf **Endabgerechnet**.

### Konditionsvertrag

SAP Retail ermöglicht mit der Funktion *Condition Contract-based Settlement (CCS)* mehr Flexibilität und Nachvollziehbarkeit für die nachträgliche Abrechnung der Konditionen. Diese Funktion können Sie durch variables Customizing und eine Vielzahl von Erweiterungsmöglichkeiten an Ihre eigenen Bedürfnisse anpassen.

Die Kontraktanlage ist einfacher strukturiert als die Standardkontraktanlage (siehe Abschnitt 4.1.1, »Rahmenvertrag«) und bietet durch die Abgrenzung der Kopf- und Positionsdaten deutlich mehr Möglichkeiten, auch komplexere Absprachen transparent abzubilden. Die Konditionen können gezielt für bestimmte Artikel, Warengruppen oder Lieferantenteilsortimente angelegt werden. Es ist auch möglich, die Umsätze, die im Rahmen eines Kontrakts erzielt wurden, anhand dieser Kriterien gezielt von der Umsatzbasis auszuschließen. So können Sie z. B. einen Artikel oder eine Warengruppe im Kontrakt ausschließen. Die Lieferantenhierarchien können auch im Kontrakt abgebildet werden, z. B. können der Hauptlieferant auf Kopfebene und die Sublieferanten auf Positionsebene gepflegt werden.

Die Konditionsverträge können lieferantenseitig oder kundenseitig abgebildet werden. Weitere kundenspezifische Anwendungsfälle können Sie im Customizing unter dem Pfad **Logistik Allgemein • Global Trade Management • Vergütungsmanagement**

#### • Konditionsvertrag einstellen:

- einkaufsvolumenbasierte Boni
- lieferungsvolumenbasierte Boni
- abverkaufsvolumenbasierte Boni
- Werbekostenzuschüsse (Festbeträge)

Konditionsverträge bieten zahlreiche Vorteile gegenüber der nachträglichen Abrechnung, von denen wir hier nur einige beispielhaft nennen möchten:

- Durch eine Simulationsmöglichkeit wird die Kontrolle der Verträge und Konditionen vor der Abrechnung sichergestellt.
- Laufende Verträge können jederzeit angepasst und nachbewertet werden.
- Umsatzlisten können jederzeit durch bestimmte Reports aufgerufen werden.
- Es besteht die Möglichkeit der Verbuchung offener Positionen aus vergangenen Perioden.
- Verträge können zur Abrechnung gesperrt werden. Sobald die Abrechnungssperre gesetzt ist, bildet der Vertrag weiterhin Rückstellungen, kann aber zunächst nicht abgerechnet werden.
- Durch einen Genehmigungsprozess kann der Vertrag erst genehmigt werden, wenn eine Freigabe erfolgt ist.
- Mit der Funktion **Konditionsverwendung** im Konditionsvertrag (Transaktion WCOCO) können die Belege zum Vertrag angezeigt werden, z. B. die Wareneingänge oder die Warenausgänge.

In den Kopfdaten ❶ des Konditionsvertrags können allgemeine Daten, Texte, die Umsatzbasis, der Abrechnungskalender und die Abrechnungsparameter definiert werden. In den Positionsdaten ❷ können die Rückstellungs- und Abrechnungskonditionen auf verschiedenen Ebenen gepflegt werden (siehe Abbildung 4.41).

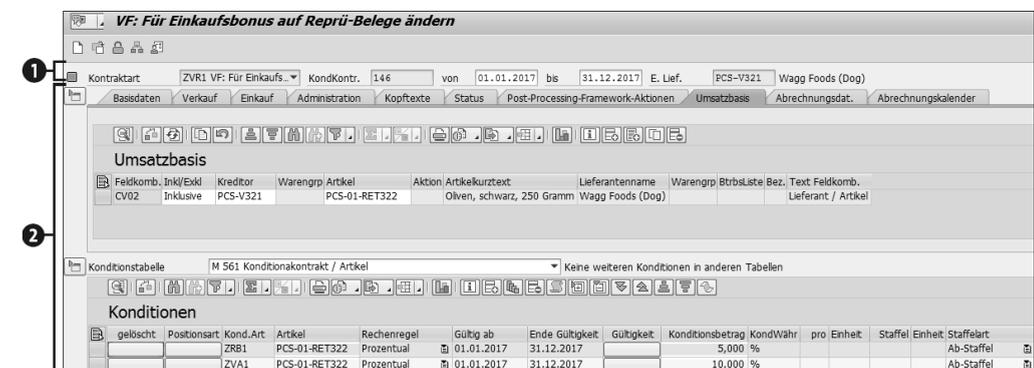


Abbildung 4.41 Konditionsvertrag mit Kopf- und Positionsdaten

Der grobe Prozessablauf zur Verwendung von Konditionsverträgen vom Customizing bis zur Abrechnung ist in Abbildung 4.42 dargestellt.

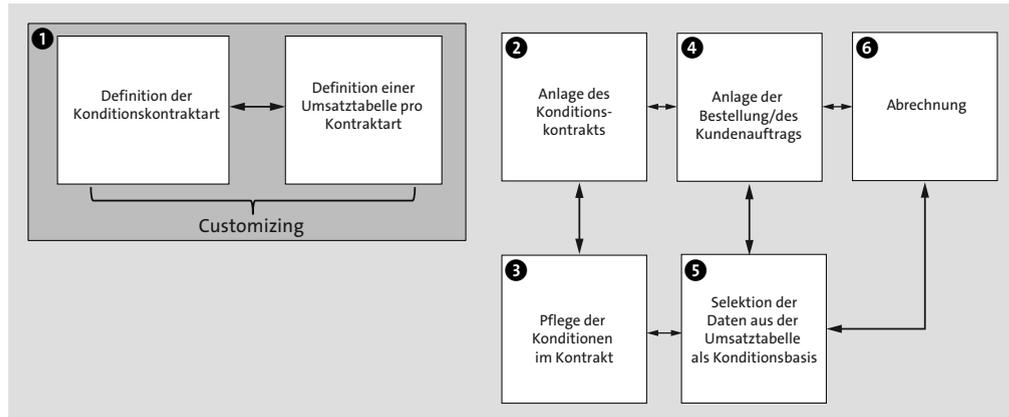


Abbildung 4.42 Einsatz eines Konditionskontrakts

Die einzelnen Schritte dieses Prozesses sind die folgenden:

- ❶ Im Customizing definieren Sie die Konditionskontraktarten und die dazugehörigen Umsatztabellen.
- ❷ Den Konditionskontrakt legen Sie über das Cockpit in Transaktion WOCO mit einer entsprechenden Konditionsart an.
- ❸ Der Konditionskontrakt enthält Informationen über die verschiedenen Konditionsarten, deren Gültigkeitszeiträume und die anspruchsberechtigten Geschäftspartner. Die Konditionen werden in Ihren kundenspezifischen Konditionstabellen fortgeschrieben.
- ❹ Zunächst findet eine Warenbewegung statt, z. B. eine Bestellung, ein Wareneingang und eine Rechnung oder ein Warenausgang und eine Faktura.
- ❺ Diese Warenbewegungen werden in einer Umsatztabelle, die Sie für die Kontraktart definiert haben, fortgeschrieben.
- ❻ Nachdem die Umsatztabelle fortgeschrieben wurde und gültige Konditionskontrakte für die Abrechnung verfügbar sind, können Sie das Abrechnungsprogramm in Transaktion WB2R\_SV starten, um aktuelle Boni zu berechnen. Zur Preisberechnung werden die Konditionen des Konditionskontrakts herangezogen und im Kalkulationsschema des Abrechnungsbelegs berücksichtigt.

Die abzurechnenden Kontrakte können auf einem Dynpro ausgewählt werden. Die Transaktionen WB2R\_SV bzw. WB2R\_SC zur lieferantenseitigen bzw. kundenseitigen Kontraktabrechnung können im Hintergrund ausgeführt werden. Nach der Abrechnung des Konditionskontrakts wird ein Regulierungsbeleg, z. B. eine Gutschrift, erzeugt (siehe Abbildung 4.43). Der Abrechnungsprozess kann kundenspezifisch im Customizing eingestellt werden.

Pos	VoSt	Steuerbetrag	Artikel	Fakturierte Menge	ME	Nettopreis	pro	FP...	Wareng...	Kond...
10	V1	0,02	PCS-01-RET322	1	ST		1	ST	MC13205	

Abbildung 4.43 Beleg für die Konditionskontraktabrechnung

Bei der Kontraktabrechnung werden die aufzulösenden Rückstellungen ermittelt. Die Rückstellungen werden mit der Abrechnung gebündelt auf den Rückstellungskonten gegengebucht. Der Regulierungsbeleg kann über die Nachrichtensteuerung z. B. als gedruckter Brief oder elektronische Nachricht ausgegeben werden.

#### 4.1.7 Filialbeschaffung

Die Filialbeschaffung gliedert sich in den Prozess der Disposition (auch *Nachschub* oder *Material Requirements Planning*, MRP, genannt) und den der Bestellanlage. Bestellungen können auch über einen Aufteiler erfolgen, wie in Abschnitt 5.3.1, »Verteilungsplanung«, beschrieben. Oft werden diese Bestellungen von der Filiale an die Zentrale übertragen. Dies erfolgt entweder mithilfe eines mobilen Datenerfassungsgeräts (MDE), oder die Bestellungen werden im Warenwirtschaftssystem der Filiale erzeugt und sind dann direkt in SAP Retail verfügbar. Mithilfe mobiler Applikationen, wie z. B. Apps für den Filialauftrag und die Steuerung der Warenbewegungen, Warenverschiebungen etc., können Sie aus der Filiale direkt auf das SAP-Retail-System zugreifen und sind online mit diesem System verbunden. Vorteil dieser Technologie ist, dass Sie in der Filiale lediglich einen Browser bzw. ein WLAN als Infrastruktur benötigen.

Auf der Basis der Filialbestellungen wird anschließend eine Lieferung generiert und an das Lagerverwaltungssystem übertragen. Handelt es sich um Cross-Docking- bzw. Flow-through-Ware, werden die einzelnen Positionen der Lieferung in eine Sammelbestellung eingelesen.

## Einleitung

Der Handel, d. h. der Einzel- und Großhandel, erlebt derzeit in einem noch nie da gewesenen Ausmaß einen Wandel und neue Herausforderungen. Verantwortlich dafür ist – neben sich verändernden Konsumentengewohnheiten – auch und gerade die zunehmende Digitalisierung der gesamten Ökonomie. Im Einzelnen lassen sich die folgenden Megatrends feststellen, die Joachim Zentes, Dirk Morschett und Hanna Schramm-Klein in ihrer Publikation »Strategic Retail Management. Text and Initial Cases« (3. Auflage, Gabler Verlag 2017, S. 15 ff.) formuliert haben:

- Seit fast zwei Jahrzehnten wächst der Onlinehandel stetig.
- Es gibt zunehmend nahtlose kanalübergreifende Prozesse in Form des Omni-Channel-Handels.
- Neue mobile Technologien werden vom Kunden auch beim Einkauf im stationären Handel genutzt.
- Die Grenzen zwischen Herstellern und Händlern verschwimmen durch Vertikalisierung und Rückwärtsintegration.
- Durch die Digitalisierung entsteht eine neue Transparenz hinsichtlich der Preise, Produkteigenschaften und Bezugsquellen gegenüber dem Kunden (auch mobil).
- Der Point of Sale (POS) wird zunehmend technologisiert.
- Global effiziente Beschaffungsprozesse (Supply Chain Management) gewinnen an Bedeutung.
- Corporate Social Responsibility wird relevanter, womit auch die Transparenz der gesamten Wertschöpfungskette bis hin zu den Rohstoffen an Bedeutung zunimmt.
- Die Kundenansprache erfolgt in Echtzeit und wird, basierend auf Big-Data-Analysen, zunehmend individualisiert.

Um diese Trends für sich zu nutzen oder sie gar aktiv mitzugestalten, bedarf es verlässlicher betriebswirtschaftlicher Informationssysteme als Ausgangslage. In diesem Sinne beschäftigen wir uns in diesem Buch mit der SAP-Warenwirtschaft im Handel oder einfach *SAP Retail*. Dieses Buch richtet sich vornehmlich an Anwender, die entweder vor einer Implementierung stehen, gerade dabei sind, SAP Retail einzuführen, oder die Einführung bereits hinter sich haben und weitere Möglichkeiten kennenlernen möchten, die die Welt von SAP Retail bietet. Darüber hinaus können Sie dieses Buch auch zur Einarbeitung und Vertiefung einzelner fachspezifischer Funktionsbereiche von SAP Retail heranziehen oder lediglich, um sich einen Gesamtüberblick über die Lösung zu verschaffen. Sie erhalten Einblick in die prozessunterstützenden Funktionen sowie in das Customizing, um ein tieferes technisches Verständnis zu erlangen.

### Aufbau dieses Buches

Die einzelnen Kapitel dieses Buches bauen zwar aufeinander auf, bilden aber jeweils eine in sich geschlossene Einheit und können daher auch einzeln durchgearbeitet werden.

In **Kapitel 1**, »Architektur von SAP Retail«, erhalten Sie zunächst einen grundlegenden Überblick über die SAP-Retail-Architektur und die wichtigsten angekoppelten Systeme sowie deren Interaktion. Darüber hinaus geben wir Ihnen einen Ausblick auf die weitere Entwicklung von SAP Retail in Form einer Roadmap.

**Teil I**, »Standardprozesse«, stellt umfassende Informationen zu den Prozessen und Funktionen von SAP Retail zur Verfügung.

In **Kapitel 2**, »Stammdaten«, erhalten Sie einen umfassenden Überblick über die Stammdaten in SAP Retail. Diese umfassen Organisationsstrukturen, artikel-, lieferanten- und vertriebsspezifische Stammdaten sowie weitere zentrale Konstrukte von SAP Retail wie Warengruppen, die Sortimentierung, Preise und Konditionen.

In **Kapitel 3**, »Datenmanagement und Datenaustausch«, beschäftigen wir uns mit den Themen Datenqualitätsmanagement und Qualitätssicherung. Außerdem gehen wir auf Datenpools ein und erläutern die Möglichkeiten, die SAP Retail zum Datenaustausch mit diesen Pools bereitstellt.

In **Kapitel 4**, »Beschaffung«, erläutern wir sämtliche Möglichkeiten, die SAP Retail im Rahmen des Einkaufs bietet. Das beinhaltet Rahmenverträge, Disposition und Bedarfsplanung, Bestellungen, Bestelloptimierung und Versand, Wareneingang, Rechnungsprüfung sowie die nachträgliche Abrechnung. Darüber hinaus stellen wir Ihnen die Funktionen von SAP Forecasting and Replenishment – einer zusätzlichen SAP-Softwarekomponente – vor.

In **Kapitel 5**, »Logistik und Warenverteilung«, erklären wir, wie ein Lager grundsätzlich aufgebaut ist und wie Lagerstrukturen in SAP Retail abgebildet werden. Außerdem erläutern wir den Wareneingang sowie die Einlagerung von Ware. Darüber hinaus erhalten Sie einen Einblick in die Funktion des Aufteilers – eines zentralen Logistikelements in SAP Retail. Abschließend beschäftigt sich das Kapitel mit den Themen Logistikoportimierung, Inventur und Chargenverwaltung.

Durch den erhöhten Wettbewerbsdruck im Handel werden die Informationen am POS immer bedeutender für eine kundenindividuelle Marktbearbeitung. **Kapitel 6**, »Verkaufsprozesse und Point of Sale«, stellt Ihnen die Funktionen und Schnittstellen für diese Prozesse vor. Sie lernen die (mobilen) Filialprozesse wie Inventur, Bestandsabfragen, Wareneingang, Filialauftrag und weitere Funktionen kennen. Darüber hinaus erhalten Sie Informationen darüber, wie sich Inventurdifferenzen durch Fraud Detection verringern lassen.

In **Teil II**, »Erweiterte Prozesse«, beschreiben wir Spezialprozesse im Umfeld von SAP Retail (z. B. die Frischeabwicklung). Zu diesen Prozessen gehören auch die Funktionen, die ein SAP-Retail-System erweitern, wie SAP Promotion Management for Retail, SAP Fashion Management und das Omni-Channel Retailing. In diesem Teil erläutern wir auch, wie Sie SAP Business Warehouse und SAP-BusinessObjects-Tools anbinden können.

In **Kapitel 7**, »Aktionsprozess«, beschäftigen wir uns mit den Funktionen des Tools SAP Promotion Management for Retail (SAP PMR), das als Add-on für SAP Retail angeboten wird. Hier lernen Sie die über SAP Retail hinausgehenden Möglichkeiten der Promotionsplanung, die verschiedenen Promotionsarten, die Preisgestaltung sowie die Integration mit SAP Retail kennen.

Insbesondere im Lebensmitteleinzelhandel ist das Thema Frische (Früchte und Gemüse, Molkereiprodukte, Fleisch und Fisch etc.) von zentraler Bedeutung. In **Kapitel 8**, »Frischeabwicklung«, beschreiben wir die grundsätzlichen Funktionen und Abläufe in der Frischedisposition, die als SAP-GUI-basierte Lösung und als auf dem SAP NetWeaver Business Client basierende Lösung bereitgestellt wird.

In **Kapitel 9**, »Fashion Management«, erläutern wir die planerischen und warentwirtschaftlichen Prozesse im textilen Einzelhandel. Dazu stellen wir Ihnen den geschlossenen Retail Loop im Bereich Fashion anhand eines Referenzmodells vor. Darauf aufbauend betrachten wir den Planungsprozess von der strategischen Finanzplanung bis zur Waren- und Sortimentsplanung. Darüber hinaus finden Sie Erläuterungen zur saisonalen Bestellabwicklung, der Bestellfreigabe und der Open-to-buy-Prüfung. Auch das anschließende In-Season Management bzw. das Slowseller-Management kommen nicht zu kurz.

Die Funktionen, die SAP im Rahmen der nahtlosen, kanalübergreifenden Kundenansprache, d. h. für das Omni-Channel Retailing, bietet, erläutern wir in **Kapitel 10**, »Omni-Channel Retailing«. Hier geht es u. a. um die Integration von Aktionen aus SAP Promotion Management for Retail und Echtzeitbeständen aus dem SAP Customer Activity Repository sowie um die Anbindung und Integration von SAP Hybris Marketing und SAP Hybris Commerce.

Abschließend erfahren Sie in **Kapitel 11**, »Management-Informationssysteme«, wie Sie SAP Business Warehouse und die SAP-BusinessObjects-Tools unterstützen und welche vielfältigen Möglichkeiten für die Analyse und das Reporting im Handel auf der Datenbasis von SAP Retail bestehen.

In hervorgehobenen Informationskästen finden Sie in diesem Buch Inhalte, die wissenswert und hilfreich sind, aber etwas außerhalb der eigentlichen Erläuterung stehen. Damit Sie die Informationen in den Kästen sofort einordnen können, haben wir die Kästen mit Symbolen gekennzeichnet:

**[>>]** In Kästen, die mit diesem Symbol gekennzeichnet sind, finden Sie Informationen zu *weiterführenden Themen* oder wichtigen Inhalten, die Sie sich merken sollten.

**[!]** Dieses Symbol weist Sie auf *Besonderheiten* hin, die Sie beachten sollten. Es *warnt* Sie außerdem vor häufig gemachten Fehlern oder Problemen, die auftreten können.

**[zB]** *Beispiele*, durch dieses Symbol kenntlich gemacht, weisen auf Szenarien aus der Praxis hin und veranschaulichen die dargestellten Funktionen.

### **Danksagung**

Ein ganz herzliches Dankeschön geht an alle Co-Autoren sowie an Frau Martina Püschel, die uns bei allen Kapiteln tatkräftig, inspirierend und motivierend unterstützt hat.

**Dr. Michael Anderer**

# Auf einen Blick

1	Architektur von SAP Retail .....	19
---	----------------------------------	----

## TEIL I Standardprozesse

2	Stammdaten .....	33
3	Datenmanagement und Datenaustausch .....	141
4	Beschaffung .....	175
5	Logistik und Warenverteilung .....	243
6	Verkaufsprozesse und Point of Sale .....	303

## TEIL II Erweiterte Prozesse

7	Aktionsprozess .....	379
8	Frischeabwicklung .....	429
9	Fashion Management .....	447
10	Omni-Channel Retailing .....	493
11	Management-Informationssysteme .....	515

# Inhalt

Einleitung .....	15
------------------	----

## **1 Architektur von SAP Retail** 19

---

<b>1.1 Von SAP R/3 zu SAP S/4HANA .....</b>	<b>19</b>
<b>1.2 Elemente der Architektur von SAP Retail .....</b>	<b>23</b>
1.2.1 SAP Customer Activity Repository .....	24
1.2.2 Central Price and Promotion Repository .....	25
1.2.3 SAP Fiori .....	27
<b>1.3 Ausblick .....</b>	<b>30</b>

## **TEIL I Standardprozesse**

## **2 Stammdaten** 33

---

<b>2.1 Grundlegende Stammdatenobjekte .....</b>	<b>33</b>
2.1.1 Organisationsstammdaten .....	33
2.1.2 Lieferantenstammdaten .....	35
2.1.3 Debitorenstammdaten .....	38
2.1.4 Stammdaten zu den Betrieben .....	40
2.1.5 Übersicht über die Einstellungsmöglichkeiten im Customizing .....	42
<b>2.2 Organisationsstrukturen .....</b>	<b>48</b>
<b>2.3 Artikelstammdaten .....</b>	<b>52</b>
2.3.1 Sichten eines Artikelstammsatzes .....	53
2.3.2 Zusatzdaten zum Artikel .....	65
2.3.3 Abweichende Gültigkeitsbereiche anzeigen .....	67
2.3.4 Aufruf der Artikelsichten .....	68
2.3.5 GTIN-Verwaltung .....	70
<b>2.4 Warengruppen und Artikelhierarchie .....</b>	<b>72</b>
2.4.1 Artikeltypen und Artikelarten .....	72
2.4.2 Warengruppen .....	73
2.4.3 Artikelhierarchie .....	74
2.4.4 Produkthierarchie .....	76

2.4.5	Einkäufergruppen .....	76
2.4.6	Klassifizierung und Reklassifizierung .....	76
2.4.7	Artikelnummer .....	78
<b>2.5</b>	<b>Möglichkeiten zur Darstellung des Artikelstamms .....</b>	<b>78</b>
2.5.1	Aufbau und Customizing des Artikelstamms .....	78
2.5.2	Ausgabe der Artikelnummer .....	90
<b>2.6</b>	<b>Vorlagehandling .....</b>	<b>91</b>
2.6.1	Vorlagehandling für Artikel .....	91
2.6.2	Vorlagehandling für Debitoren .....	103
2.6.3	Vorlagehandling für Kreditoren .....	104
2.6.4	Vorlagehandling für Betriebe .....	104
<b>2.7</b>	<b>Sortimentierung .....</b>	<b>106</b>
2.7.1	Sortimentsarten .....	109
2.7.2	Sortimentszuordnung und -pflege .....	110
2.7.3	Sortimentsbausteinzusordnung und -pflege .....	114
2.7.4	Listungsverfahren .....	115
2.7.5	Sortimentsliste .....	118
2.7.6	Auslistung .....	120
<b>2.8</b>	<b>Artikellebenszyklus .....</b>	<b>122</b>
2.8.1	Planung eines Artikels .....	123
2.8.2	Datenbeschaffung .....	123
2.8.3	Artikelanlage .....	124
2.8.4	Artikelbereitstellung und -pflege .....	124
2.8.5	Artikelstatus verwenden .....	125
2.8.6	Saisonale Artikel .....	127
2.8.7	Voraussetzungen zur Artikelarchivierung und Löschung .....	128
<b>2.9</b>	<b>Preise, Konditionen und Handelskalkulation .....</b>	<b>128</b>
2.9.1	Ablauf der Handelskalkulation .....	129
2.9.2	Kalkulationsschema .....	131
2.9.3	Preisfindung im Einkauf .....	133
2.9.4	Preisfindung im Verkauf .....	134
<b>2.10</b>	<b>Wichtige Transaktionen im Überblick .....</b>	<b>137</b>

<b>3</b>	<b>Datenmanagement und Datenaustausch .....</b>	<b>141</b>
<b>3.1</b>	<b>Gestaltungsbereiche des Datenqualitätsmanagements .....</b>	<b>141</b>
<b>3.2</b>	<b>Qualitätssicherung von Stammdaten in einem SAP-Retail-System .....</b>	<b>145</b>
3.2.1	Datenqualitätssicherung mit SAP Master Data Governance .....	146
3.2.2	Datenqualitätssicherung mittels eines SAP-Retail-Add-ons .....	148
<b>3.3</b>	<b>Datenaustausch zwischen Händlern und Lieferanten .....</b>	<b>154</b>
3.3.1	Global Data Synchronization .....	155
3.3.2	Globale Datenpools .....	155
3.3.3	PRICAT-Eingangsverarbeitung in SAP Retail .....	160
<b>4</b>	<b>Beschaffung .....</b>	<b>175</b>
<b>4.1</b>	<b>Ablauf des Beschaffungsprozesses .....</b>	<b>175</b>
4.1.1	Rahmenvertrag .....	176
4.1.2	Disposition .....	178
4.1.3	Bestellung .....	194
4.1.4	Lieferavis bzw. Wareneingang .....	200
4.1.5	Rechnungsprüfung .....	200
4.1.6	Abrechnung .....	205
4.1.7	Filialbeschaffung .....	211
<b>4.2</b>	<b>Beschaffung im Rahmen der Kundenauftragsabwicklung .....</b>	<b>212</b>
4.2.1	Grundfunktionen .....	213
4.2.2	Lieferung .....	214
4.2.3	Einsatzmöglichkeiten .....	217
4.2.4	Kundenauftrag anlegen .....	218
<b>4.3</b>	<b>Nachrichtensteuerung in der Beschaffung .....</b>	<b>219</b>
4.3.1	Nachrichtenkonditionssätze für eine Bestellung anlegen .....	219
4.3.2	Nachrichtenart anpassen .....	221
<b>4.4</b>	<b>SAP Forecasting and Replenishment .....</b>	<b>225</b>
4.4.1	Vorteile von SAP Forecasting and Replenishment .....	226
4.4.2	Funktionen im Überblick .....	227
4.4.3	Stammdatenbeschaffung .....	228
4.4.4	Architektur und Schnittstellen .....	230
4.4.5	Bedarfeinflussfaktoren prognostizieren .....	231
4.4.6	Forecasting and Replenishment Processor .....	233
4.4.7	Ausnahmenverwaltung .....	234
4.4.8	Dispositions-Workbench .....	235

4.4.9	Analysen mit SAP-Business-Intelligence-Tools .....	237
4.4.10	Wetterdaten in die Prognose einbeziehen .....	238
4.4.11	Absatzprognosen für Frischeartikel .....	240
4.4.12	Ausblick .....	240
<b>4.5</b>	<b>Wichtige Transaktionen .....</b>	<b>241</b>
<b>5</b>	<b>Logistik und Warenverteilung .....</b>	<b>243</b>
<b>5.1</b>	<b>Lagerstrukturen .....</b>	<b>243</b>
5.1.1	Lagerkomplex .....	244
5.1.2	Lagerabschnitt .....	245
5.1.3	Lagerplätze .....	246
5.1.4	Platzbestände und Lagereinheiten .....	248
<b>5.2</b>	<b>Wareneingangsprozess .....</b>	<b>248</b>
5.2.1	Anlieferung .....	249
5.2.2	Ablauf des Wareneingangsprozesses .....	252
5.2.3	Retourenabwicklung .....	259
<b>5.3</b>	<b>Warenverteilung .....</b>	<b>259</b>
5.3.1	Verteilungsplanung .....	260
5.3.2	Verteilungsabwicklung .....	264
<b>5.4</b>	<b>Warenausgangsprozess .....</b>	<b>265</b>
5.4.1	Vorgängerbeleg .....	266
5.4.2	Ablauf des Warenausgangsprozesses .....	267
5.4.3	Retourenabwicklung .....	279
5.4.4	Tourenplanung .....	279
<b>5.5</b>	<b>Logistikoptimierung .....</b>	<b>284</b>
5.5.1	Lagerstrategien .....	284
5.5.2	Nachschubprozess .....	288
5.5.3	Cross Docking .....	290
<b>5.6</b>	<b>Bestand und Inventur .....</b>	<b>291</b>
5.6.1	Bestandsführung innerhalb der Materialwirtschaft .....	291
5.6.2	Bestandsführung innerhalb des Lagerverwaltungssystems .....	293
5.6.3	Inventur .....	294
<b>5.7</b>	<b>Chargenabwicklung .....</b>	<b>296</b>
<b>5.8</b>	<b>Wichtige Transaktionen .....</b>	<b>299</b>

<b>6</b>	<b>Verkaufsprozesse und Point of Sale .....</b>	<b>303</b>
<b>6.1</b>	<b>Integration des Point of Sale mit der POS-Schnittstelle .....</b>	<b>304</b>
6.1.1	Monitoring der POS-Schnittstelle .....	305
6.1.2	POS-Inbound-Schnittstelle .....	307
6.1.3	POS-Outbound-Schnittstelle .....	308
<b>6.2</b>	<b>SAP POS Data Management .....</b>	<b>314</b>
6.2.1	Ziele von SAP POS Data Management .....	315
6.2.2	Architektur von SAP POS Data Management .....	316
6.2.3	POS Inbound Processing Engine .....	319
6.2.4	POS Analytics Content .....	332
6.2.5	Geschäftsprozesse mit SAP POS Data Management .....	334
<b>6.3</b>	<b>POS Data Transfer and Audit .....</b>	<b>337</b>
<b>6.4</b>	<b>Fraud Detection .....</b>	<b>338</b>
6.4.1	Analyse von Kassendaten zur Betrugserkennung .....	339
6.4.2	Pattern auswerten .....	340
6.4.3	Fraud-Detection-Tools .....	341
<b>6.5</b>	<b>SAP In-Store Merchandise and Inventory Management .....</b>	<b>343</b>
6.5.1	Anpassungsmöglichkeiten .....	343
6.5.2	Arbeitsübersicht .....	346
6.5.3	Aufteiler .....	347
6.5.4	Warenbewegungen .....	347
6.5.5	Wareneingang .....	351
6.5.6	Inventur .....	357
6.5.7	Filialbestellung .....	360
6.5.8	Aktionen .....	364
6.5.9	Kundenauftragsabwicklung .....	366
6.5.10	Reporting .....	374

**TEIL II Erweiterte Prozesse**

<b>7</b>	<b>Aktionsprozess .....</b>	<b>379</b>
<b>7.1</b>	<b>Aktionsplanung mit SAP Promotion Management for Retail .....</b>	<b>380</b>
7.1.1	Architektur .....	381
7.1.2	Benutzeroberfläche und Customizing .....	382
7.1.3	Planungsobjekte .....	383
7.1.4	Stammdatenobjekte .....	385

7.1.5	Kampagnenmanagement .....	392
7.1.6	Angebotsplanung und -abwicklung .....	394
7.1.7	SAP-Fiori-Anwendung für die Angebotsplanung .....	407
7.1.8	Event anlegen .....	409
7.1.9	Lieferantenvergütung anlegen .....	416
7.1.10	Planungs-Workbench .....	418
<b>7.2</b>	<b>SAP Promotion Management for Retail mit SAP Retail integrieren .....</b>	<b>419</b>
7.2.1	Stammdaten aus SAP Retail importieren .....	420
7.2.2	Angebote an SAP Retail übermitteln .....	424
7.2.3	Post Processing Office .....	425
7.2.4	Export an Desktop-Publishing-Systeme .....	427
7.2.5	Ausblick: SAP Hybris Marketing und Pricing Engine anbinden .....	427
<b>8</b>	<b>Frischeabwicklung .....</b>	<b>429</b>
<b>8.1</b>	<b>Frischeabwicklung im SAP GUI .....</b>	<b>430</b>
8.1.1	Varianten der Frischeabwicklung .....	430
8.1.2	Customizing von Transaktion WDFR .....	431
8.1.3	Dispositionsliste .....	435
8.1.4	Listen und Umfeldfunktionen .....	439
<b>8.2</b>	<b>Frischebeschaffung im SAP NetWeaver Business Client .....</b>	<b>440</b>
8.2.1	Work Center »Frischebeschaffung« .....	440
8.2.2	Vorteile der webbasierten Frischebeschaffung .....	444
<b>9</b>	<b>Fashion Management .....</b>	<b>447</b>
<b>9.1</b>	<b>Retail Loop .....</b>	<b>448</b>
9.1.1	Prozessmodell .....	448
9.1.2	Umsetzung des Referenzmodells im SAP-System .....	450
9.1.3	SAP Fashion Management .....	458
<b>9.2</b>	<b>Operative Sortimentsplanung und -steuerung .....</b>	<b>459</b>
9.2.1	Kennzahlen .....	461
9.2.2	Einkaufsliste anlegen .....	462
9.2.3	Erfassung einer Artikelhülse .....	464
9.2.4	Mengenplanung .....	466

<b>9.3</b>	<b>Saisonale Beschaffung .....</b>	<b>467</b>
9.3.1	Bestellabwicklung .....	469
9.3.2	Open-to-Buy .....	475
<b>9.4</b>	<b>In-Season Management .....</b>	<b>481</b>
9.4.1	Slowseller-Management .....	482
9.4.2	Preisplanungs-Workbench .....	484
<b>9.5</b>	<b>Wichtige Transaktionen im Überblick .....</b>	<b>488</b>
<b>10</b>	<b>Omni-Channel Retailing .....</b>	<b>493</b>
<b>10.1</b>	<b>Einführung in das Omni-Channel Retailing .....</b>	<b>494</b>
<b>10.2</b>	<b>SAP Hybris Commerce .....</b>	<b>497</b>
<b>10.3</b>	<b>SAP Hybris Marketing .....</b>	<b>498</b>
<b>10.4</b>	<b>Integrationsszenarien .....</b>	<b>501</b>
<b>10.5</b>	<b>Omni-Channel Pricing and Promotion .....</b>	<b>503</b>
<b>10.6</b>	<b>Order-Fulfilment-Optionen .....</b>	<b>507</b>
10.6.1	Click & Ship .....	507
10.6.2	Click & Collect .....	509
10.6.3	Drop-Ship-Prozess .....	511
10.6.4	Omni-Channel-Artikelverfügbarkeit .....	512
<b>11</b>	<b>Management-Informationssysteme .....</b>	<b>515</b>
<b>11.1</b>	<b>Einführung in Management-Informationssysteme .....</b>	<b>515</b>
<b>11.2</b>	<b>SAP-Technologien und -Plattformen .....</b>	<b>517</b>
11.2.1	SAP Business Warehouse .....	518
11.2.2	SAP BW auf SAP HANA .....	519
11.2.3	SAP S/4HANA Embedded Analytics .....	521
11.2.4	SAP BW/4HANA .....	522
11.2.5	Reporting-Clients: SAP BusinessObjects .....	523
<b>11.3</b>	<b>Analysebereiche und Besonderheiten im Handel .....</b>	<b>530</b>
11.3.1	Planung .....	532
11.3.2	Supply Chain Management und Beschaffung .....	533
11.3.3	Point of Sale und Filialmanagement .....	533

**Anhang** 535

---

Glossar ..... 535

Literatur und wichtige Internetquellen ..... 545

Die Autoren ..... 547

Index ..... 551

# Index

1WorldSync .....	155	Aktion (Forts.)	
<b>A</b>		<i>Mengenplanung</i> .....	364
ABAP .....	535	<i>Planung</i> .....	380
ABC-Analyse .....	434	Aktionsprozess .....	379
ABC-Klassifizierung .....	295	<i>Grobplanung</i> .....	381
Abgabebeleg .....	260, 263	<i>SAP In-Store MIM</i> .....	364
Abgabebelegeinteilung .....	198	allgemeine Daten .....	34
Abgabeliste .....	438	Analyse, ausnahmebasierte .....	238
Abgabeprozess .....	438	Analysis Office .....	452, 526
Abnehmer .....	438	Anbruch .....	287
abnehmerorientiertes Flow-through .....	264	Anbruchsvermeidung .....	287
Abrechnung		Änderungsversorgung .....	310, 421
<i>Arten</i> .....	207	Änderungszeiger .....	311
<i>nachträgliche</i> .....	205	Angebot .....	383
Absatzkanal .....	34	<i>anlegen</i> .....	369, 395
Absatzprognose → Prognose		<i>Attribut</i> .....	405
Abschlag .....	129	<i>Empfehlung</i> .....	428, 500
Abschnitt		<i>Export nach SAP Retail</i> .....	424
<i>geschlossener</i> .....	412	<i>Identifikationsnummer</i> .....	503
<i>offener</i> .....	412	<i>Kennzahlen</i> .....	406
Abschrift .....	482	<i>Set</i> .....	397
Abschriftenplanung .....	482	<i>Suche</i> .....	415
Abschriftenprofil .....	482	<i>Version</i> .....	398
Abschriftensteuerung .....	482, 484	Angebotsplanung, SAP-Fiori-Anwendung	407
Abschriftenvorschlag .....	482	Anlieferung .....	249, 257
Absprache .....	205	App	
Abspracheart .....	207	<i>analytische</i> .....	28
Abverkaufshistorie .....	230	<i>transaktionale</i> .....	28
Abverkaufskurve .....	483	Application Bundle .....	26
Abverkaufsmuster .....	483	Application Link Enabling .....	146
Abverkaufsquote .....	483	Applikation, konsumierende .....	26
Abverkaufssituation .....	462	Applikationsserver .....	20
Abverkaufsverhalten .....	238	Arbeitsübersicht .....	346
Abwicklung .....	259	Arbeitsvorrat, Frischeprodukte .....	430
Additional (Struktur) .....	327	Archivierungslauf .....	128
AFS .....	448	Artikel .....	34
Aggregation .....	314	<i>abonnieren</i> .....	163
Aktion .....	379, 385, 535	<i>abweichende Gültigkeitsbereiche</i> .....	67
<i>Baustein</i> .....	114	<i>anlegen</i> .....	124
<i>Bekanntmachung</i> .....	364	<i>Archivierung</i> .....	128
<i>Customizing</i> .....	365	<i>Art</i> .....	72
<i>drucken</i> .....	366	<i>Art, Vorlagewert</i> .....	100
<i>Filiale</i> .....	364	<i>Auslistung</i> .....	120
<i>Limit</i> .....	403	<i>Bereich</i> .....	440
<i>Management</i> .....	231	<i>Bereitstellung</i> .....	124, 216
		<i>chargenpflichtiger</i> .....	255, 297
		<i>Einkauf</i> .....	56

Artikel (Forts.)	
<i>Freigabe</i> .....	124
<i>Gleichverteilung</i> .....	286
<i>Grunddaten</i> .....	53
<i>Gruppierung</i> .....	72
<i>Hierarchie</i> .....	74
<i>Hülse</i> .....	464
<i>Identifikationsart</i> .....	366
<i>Inventur</i> .....	294
<i>Lebenszyklus</i> .....	122
<i>Listung</i> .....	55, 124
<i>Logistik pro Filiale</i> .....	62
<i>Logistik pro Verteilzentrum</i> .....	60
<i>Löschung</i> .....	128
<i>MHD-pflichtiger</i> .....	256
<i>Nummer</i> .....	78, 90
<i>Planung</i> .....	123
<i>saisonal</i> .....	127
<i>Stammdaten</i> .....	52
<i>strukturierter</i> .....	72
<i>Texte</i> .....	65
<i>Typen</i> .....	72
<i>Variante</i> .....	72
<i>Verkauf</i> .....	57
<i>Verkaufszeitraum</i> .....	125
<i>Vorlagehandling</i> .....	91
<i>Zusatzdaten</i> .....	65
Artikelposition .....	353
Artikelstamm .....	52
<i>Datenmodell</i> .....	69
<i>IDoc</i> .....	309
Artikelstatus .....	55, 125
<i>betriebsübergreifender</i> .....	125
<i>spezifischer</i> .....	125
Artikelsuche, erweiterte .....	357
Artikelverfügbarkeit .....	512
Artikelvorräte .....	440
ARTS .....	324, 428
AS2-Adapter .....	162
Association for Retail Technology	
Standards .....	324, 428
Assortment Planning → SAP Assortment	
Planning for Retail	
Aufteiler .....	191, 259
<i>anlegen</i> .....	261
<i>Art</i> .....	261
<i>Frischedisposition</i> .....	430
<i>Position</i> .....	261
<i>SAP In-Store MIM</i> .....	347
Aufteilregel .....	260
Auftragserfüllung .....	371
Ausgangsschnittstelle .....	305, 308
Auslagerung .....	265
Auslagerungsstrategie .....	268, 286
<i>mengenabhängige</i> .....	287
Auslieferung .....	267
<i>anlegen</i> .....	270
<i>Beleg</i> .....	214
<i>Monitor</i> .....	216
Auslistung .....	120
<i>mandantenweite</i> .....	120
<i>Status</i> .....	127
<i>Workbench</i> .....	121
Ausnahme .....	234
Available-to-Promise .....	26, 362
Avisierung .....	260
<b>B</b>	
B2B .....	178, 498
B2C .....	498
B2E .....	28
Back to Core .....	21, 30
Backend-Server .....	29
BAdI .....	331, 481
Banf → Bestellanforderung	
BAPI .....	326, 536
<i>/POSDW/BAPI_POSTR_CREATE</i> .....	326
<i>Eingangsschnittstelle</i> .....	324, 326
BasicCube .....	333
Baustein → Sortimentsbaustein	
Bearbeitungsstatus .....	170
Bedarfseinflussfaktor .....	26, 229, 231
<i>boolescher</i> .....	232
<i>Effekt</i> .....	231
<i>Korrektur</i> .....	233
<i>metrischer</i> .....	232
<i>regulärer</i> .....	232
Bedarfskalkulation .....	26
Bedarfsmenge .....	437
Bedarfsmengenoptimierung .....	233
Bedarfsplanung → Disposition	
Bedarfsplanungslauf .....	183
Bedarfsrechnung .....	233
Bedingungsmuster .....	408
BEF → Bedarfseinflussfaktor	
Belegbearbeitung, saisonale Beschaffung	472
Belegfluss .....	273
Benutzeroberfläche, responsive .....	27
Berechtigung .....	535
Bereich-Vorlage-Zuordnung .....	412
Bereichsvorlage .....	413

Beschaffung .....	175
<i>Beleg</i> .....	260
<i>für Filiale</i> .....	211
<i>für Kundenauftrag</i> .....	212
<i>für Verteilzentrum</i> .....	175
<i>Liste</i> .....	442
<i>Nachrichtensteuerung</i> .....	219
<i>saisonale</i> .....	467
<i>Transportkette</i> .....	474
<i>Weg</i> .....	50
<i>Zyklus</i> .....	229
Bestand .....	291
<i>Alter</i> .....	287
<i>frei verfügbarer</i> .....	292, 536
<i>Kategorie</i> .....	292
<i>Korrektur</i> .....	350
<i>Lücke</i> .....	27, 238
<i>Wert</i> .....	292
Bestandseinheit .....	244, 246
Bestandsführung .....	291, 536
<i>artikelgenaue</i> .....	178
<i>Lagerverwaltung</i> .....	293
<i>Materialwirtschaft</i> .....	291
<i>Warenausgang</i> .....	266
<i>Wareneingang</i> .....	248
<i>Wareneinlagerung</i> .....	255
bestandstrennende Kriterien .....	248
Bestätigungsnachricht → Catalogue Item	
Confirmation	
Bestellanforderung .....	184, 194, 536
Bestellausgleichsprofil .....	234
Bestellbeleg	
<i>bearbeiten</i> .....	361
<i>gruppierter</i> .....	469
Bestellbelegposition, OTB-relevante .....	477
Bestellliste .....	362, 469
<i>Gruppierung</i> .....	471
<i>Position</i> .....	470
Bestellmanager .....	467, 469
Bestell-Monitoring .....	469
Bestellprognose, taktische .....	228
Bestellpunktdisposition .....	179, 184
Bestelltext .....	65
Bestellung .....	249, 260
<i>ändern</i> .....	194
<i>anlegen</i> .....	196
<i>Frischedisposition</i> .....	430
<i>Pull-Prozess</i> .....	194
<i>Push-/Pull-Prozess</i> .....	194
<i>Push-Prozess</i> .....	194
<i>SAP In-Store MIM</i> .....	361
Bestellung (Forts.)	
<i>Simulationsmodus</i> .....	437
Bestellvorschlag .....	233, 361
Bestseller .....	482
Bestseller-Loop .....	450
Betrieb .....	34
<i>Filiale</i> .....	104
<i>Stammdaten</i> .....	40
<i>technischer</i> .....	40
<i>Transaktionen</i> .....	41
<i>Verteilzentrum</i> .....	104
<i>Vorlage</i> .....	94
<i>Vorlagehandling</i> .....	104
<i>Wareneingang</i> .....	255
Betriebsprofil .....	43, 104
Betriebsstamm .....	40
<i>Customizing</i> .....	43
<i>Kontengruppe</i> .....	44
Betriebsstammsatz .....	40
Betriebsstatus .....	125
Betrugserkennung .....	338
Bewegungsart .....	356
Bewegungsdaten, POS-Eingang .....	319
Bewertung, Vorlagewert .....	101
Bezugsnebenkosten .....	129, 133, 200, 202
Bezugsquelle .....	62, 179
Bezugsquellenfindung .....	94, 178, 513, 536
BI .....	516
BI Content .....	516
<i>HANA-optimierter</i> .....	533
Bildreferenz .....	89
Bildsequenz .....	78
Bildsequenzzuordnung .....	88
Blocklagerplatz .....	247, 285
Blocklagerung .....	247, 256, 285
Blockvorlage .....	413
Bon .....	328
Bonstorno .....	341
Bontext .....	63
BPC .....	519, 528
BPC Embedded .....	529
Branchenlösung .....	536
Branchenvariante .....	20
BRFplus .....	148
Buchungskreis .....	34, 49, 100, 536
Budgetart .....	475, 477
Budgetprüfung .....	471, 475
Business Add-In .....	331, 481
Business Application Programming Interface	
→ BAPI	
Business Content .....	332

Business Function .....	20
Business Intelligence .....	516
Business Package .....	440
Business Server Pages .....	19, 536
Business to Business .....	178, 498
Business to Consumer .....	498
Business to Employee .....	28
Business Warehouse → SAP Business Warehouse .....	
Buy, fulfil and return anywhere .....	495
BW → SAP Business Warehouse .....	
BWA .....	519
BW-integrierte Planung .....	528
Bypass → Cross Docking .....	
<b>C</b>	
CAR → SAP Customer Activity Repository .....	
CARAB .....	381
CashierTotals (Struktur) .....	329
Catalogue Item Confirmation .....	159, 161, 171
Catalogue Item Notification .....	159, 161
Catalogue Item Publication .....	158
Catalogue Item Subscription .....	158, 161
Category Management .....	379
CCS .....	208
CDS .....	521
CDT .....	74
Central Price and Promotion Repository .....	25
CFI .....	26
Change Request Management .....	147
chaotisch-dynamische Strategie .....	285
Charge .....	255, 297
Chargenabwicklung .....	296
Chargenfindung .....	298
Chargennummer .....	255, 298
Chargenspezifikation .....	298
Chargenverwendungsnachweis .....	298
Chargenzustandsverwaltung .....	298
CIC → Catalogue Item Confirmation .....	
CIN .....	159, 161
CIN-Prozessor .....	163
CIP .....	158
CIS .....	158, 161
Click & Collect .....	509
Click & Ship .....	507
Client-Server-Architektur .....	536
Closed Retail Loop .....	448
Cloud for Analytics .....	529
Collaborative Planning Forecasting and Replenishment .....	228
Condition Contract-based Settlement .....	208
Configuration Manager .....	171
Confirmation Management .....	172
Consumer Decision Tree .....	74
Controlling .....	315
Core Data Services .....	521
CPFR .....	228
CRM .....	497
Cross Docking .....	193, 264, 290
<i>geplantes</i> .....	290
<i>spontanes</i> .....	290
Crystal Reports .....	528
Customer Activity Repository → SAP Customer Activity Repository .....	
CustomerDetails (Struktur) .....	327
Customer-Exit .....	187
Customizing .....	360, 536
<i>Aktionsprozess</i> .....	365
<i>Betriebsstamm</i> .....	43
<i>Debitorenstamm</i> .....	42
<i>Filialwarenwirtschaft</i> .....	362
<i>Inventur</i> .....	360
<i>Kundenpflege</i> .....	373
<i>Lieferantenstamm</i> .....	42
<i>POS-Schnittstelle</i> .....	305
<i>Saison</i> .....	127
<i>Sortiment</i> .....	108
<i>Vorlagehandling</i> .....	100
<i>Warenbewegungen</i> .....	349
<i>Wareneingang</i> .....	356
Cycle Counting .....	295, 357
<b>D</b>	
Data Demand Foundation .....	428
Data Warehouse .....	315, 516, 536
DataSource .....	333
Daten, allgemeine .....	34
Datenanforderung .....	156, 163
Datenaustausch .....	141
<i>GDSN</i> .....	158
<i>Industrie und Handel</i> .....	154
Datenbank .....	20
Datenbankstrategie .....	21
Datenbeschaffung .....	123
Datenbild .....	80
Datenbildreihenfolge .....	87
Datenfluss, POS-Eingang .....	321
Datenmodell, virtuelles .....	338
Datenpool .....	
<i>Empfänger</i> .....	156

Datenpool (Forts.) .....	
<i>globaler</i> .....	155
<i>Quelle</i> .....	156
Datenqualität .....	
<i>Messung</i> .....	144
<i>Onlineprüfung</i> .....	151
<i>Prüfregeln</i> .....	149
<i>Prüfreport</i> .....	152
Datenqualitätsmanagement .....	141
Datenübertragung, Monitoring .....	322
DDF .....	381
Debitor .....	34
<i>Nummer</i> .....	367
<i>Stammdaten</i> .....	38
<i>Vorlagehandling</i> .....	103
Debitorenbuchhaltung .....	537
Debitorenstamm .....	38, 367
<i>Customizing</i> .....	42
<i>IDoc</i> .....	309
<i>Stamtblatt</i> .....	367
Debitorenstammsatz .....	39
Dekonsolidierung .....	252
Delta-Queue .....	320, 323, 333
Demand Data Foundation .....	381
DESADV .....	249, 537
Design Studio .....	524
Despatch Advice .....	249, 537
Digital Economy .....	531
Digitalisierung .....	531
DiscountTotals (Struktur) .....	329
Display .....	53, 72
Disposition .....	61, 178, 537
<i>automatische</i> .....	226
<i>rhythmische</i> .....	179
Dispositionsliste .....	118
<i>Frische-</i> .....	430, 435
Dispositionsprofil .....	95
Dispositions-Workbench .....	185
<i>SAP F&amp;R</i> .....	228, 235
Drop-Ship-Prozess .....	511
DTA → POS Data Transfer and Audit .....	
Dublettenprüfung .....	148
Durchlagerung → Cross Docking .....	
Durchschnittspreis, gleitender .....	292
Dynpro .....	83, 537
<b>E</b>	
EAN .....	67, 70
EANUCC-Response-Nachricht .....	159
Eckpreis .....	129
Eckpreisrundung .....	129
EDI .....	304, 537
EDI_DATA_INCOMING (Programm) .....	307
Efficient Receipt Settlement .....	203
EHP .....	20
Einführungsleitfaden .....	42
Eingangskonvertierungsmodul .....	331
Eingangsschnittstelle .....	307
Einkauf .....	537
Einkäufergruppe .....	50, 76, 537
Einkaufsbestelltext .....	65
Einkäuferlebnis .....	494
Einkaufsinfosatz .....	34, 57
Einkaufskalkulationsschema .....	131
Einkaufsliste .....	459
<i>anlegen</i> .....	462
<i>Sortimentsplanung</i> .....	112
Einkaufsorganisation .....	34, 36, 50, 537
Einkaufspreis .....	129, 133
Einkaufssachgebiet .....	76
Einlagerung .....	249, 264, 462
<i>chaotisch-dynamische</i> .....	256, 285
<i>physische</i> .....	255
<i>Strategie</i> .....	256, 285
<i>Transportauftrag</i> .....	256
Einzelartikel .....	72
Electronic Data Interchange .....	304, 537
<i>Partnervereinbarung</i> .....	308
elektronische Veranlagungsverfügung .....	200
Embedded Analytics .....	521
Embedded-Architektur .....	30
Empfänger-Datenpool .....	157
Empfehlungsmodell, .....	
algorithmusbasiertes .....	499
Endabrechnung .....	208
Endlieferung .....	353
Endverbraucher, anonymer .....	38
Enhancement Package .....	20, 537
Enterprise Resource Planning .....	537
Entity-Relationship-Modell .....	51
Entladevorgang .....	253
Entnahmemenge .....	268
EP .....	129, 133
ERM .....	51
ERP Central Component .....	537
ERP-System .....	20, 315
Erstbestückung .....	461
ERS-Verfahren .....	203
Event .....	383
<i>Abschnitt</i> .....	411
<i>anlegen</i> .....	409

Event (Forts.)	
<i>Plan</i> .....	409
<i>Struktur</i> .....	411
eVV .....	200
Exklusionsbaustein .....	114
Extensions (Struktur) .....	327, 329
<b>F</b>	
F&R → SAP Forecasting and Replenishment	
Fact Sheet .....	28
Faktura anlegen .....	273
Fashion Management .....	447
FEFO .....	268, 287
Fehlerbehandlung, PIPE .....	320
Fehlerprotokoll, PIPE .....	320
Feinwareneingang .....	352
Feld, kundeneigenes .....	84
Feldgruppe .....	83
Feldreferenz .....	85
Festplatz .....	268
Festplatzstrategie .....	285
Festplatzzuordnung .....	256
FIFO .....	268, 286
Filialauftrag .....	361
<i>Customizing</i> .....	362
<i>Folgebeleg</i> .....	364
Filialbeschaffung .....	211
Filialbestellung .....	360
Filialdebitor .....	40
Filialdisposition .....	231
Filiale .....	34, 40, 47, 259
<i>logistische Artikeldaten</i> .....	62
<i>Reporting</i> .....	374
<i>technische</i> .....	40
<i>Wareneingangsplanung</i> .....	253
Finanzbuchhaltung .....	315
Firmenkunde .....	367, 373
First expired, First out .....	268, 287
First in, First out .....	268, 286
flache Datei .....	427
Flat File .....	427
Floorplan Manager .....	343
Flow-through .....	193
<i>abnehmerorientiertes</i> .....	264
<i>artikelerorientiertes</i> .....	265
Fokus setzen .....	373
Folgebeleg .....	260
Folgerabatt .....	403
Forecast Confidence Index .....	26
Forecasting .....	226
Forecasting and Replenishment	
→ SAP Forecasting and Replenishment	26
Forecasting Engine .....	26
Fortschreibungsregel .....	333
FPM .....	343
Frachtkosten .....	283
Frachtkostenbeleg .....	283
Fraud Detection .....	338
Fraud Management .....	24
Freestyle-Bedingung .....	408
Freilagerplatz .....	285
Freilagerstrategie .....	285
Fremdbeschaffung .....	437
Fresh Product Forecasting .....	240
Frischeabwicklung .....	429
Frischeartikel, Absatzprognose .....	240
Frischebeschaffung .....	429, 440
Frischedispositionsliste .....	430, 437
Frische-Informationssystem .....	433, 439
Frischeprodukt .....	429
Frontend-Server .....	29
FRP .....	233
Fulfilment-Option .....	507
Funktionscode .....	86
<b>G</b>	
Gang .....	247
GBB .....	469
GDS → Global Data Synchronization	
GDSN → Global Data Synchronization Network	
Geldbewegung .....	336
Geschäftspartner .....	538
Geschäftsplan .....	452
Geschäftsprozess .....	538
Geschäftsvorfall	
<i>definieren</i> .....	350
<i>Gruppierung</i> .....	350
<i>Struktur</i> .....	327
GLD .....	292
GLN .....	156
Global Data Synchronization .....	155
<i>Architektur in SAP Retail</i> .....	161
<i>Eingang</i> .....	160
<i>einrichten</i> .....	162
Global Data Synchronization Network .....	155
<i>Exception-Nachricht</i> .....	159
<i>Rollen</i> .....	156
<i>Validierungsprotokoll</i> .....	159
Global Location Number .....	156
Global Registry .....	156

globaler Datenpool .....	155
Graphical User Interface .....	19
GRC .....	538
Griffzone → Kommissionierbereich	
Grobwareneingang .....	249, 351
Grunddatentext .....	65
Gruppe, Geschäftsvorfälle .....	351
Gruppenschema .....	349, 363
gruppierter Bestellbeleg .....	469
GS1 .....	155
GS1-XML-Standard .....	160
GTIN .....	66, 70
GTIN-Typ .....	71
GUI .....	19
Guided Procedure .....	358
Gültigkeitsbereich, abweichender .....	67
Gutschrift .....	201
Gutschriftverfahren .....	283
<b>H</b>	
HANA → SAP HANA	
Handelsaktion .....	424
Handelskalkulation .....	60, 129
<i>Ablauf</i> .....	129
<i>einstufige</i> .....	60, 130
<i>zweistufige</i> .....	60, 131
Handling Unit .....	245, 248
Hauptspeicher .....	21
Haus .....	247
HCP .....	30
Hersteller-GTIN .....	71
Hierarchiewertartikel .....	73
High Performance Retailing .....	308
Hintergrundjob .....	538
Hochregallager, automatisches .....	247
Höchstbestand .....	184
Hofmanagement .....	253
HPR .....	308
Hub-Architektur .....	29
<b>I</b>	
IDoc .....	219, 305, 320, 331
<i>anzeigen/ändern</i> .....	306
<i>Ausgang</i> .....	308
<i>Monitoring</i> .....	305
<i>Schnittstelle</i> .....	318
<i>Transportschnittstellen</i> .....	281
IDoc-Typ	
<i>POS-Ausgang</i> .....	309
IDoc-Typ (Forts.)	
<i>Sortimentsliste</i> .....	308
<i>WPUBON</i> .....	320, 335
<i>WPUFIB</i> .....	320, 336
<i>WPUTAB</i> .....	320, 335
<i>WPUUMS</i> .....	320
<i>WPUWBW</i> .....	320, 336
IF .....	461
Implementation Guide (IMG) .....	42, 538
Import .....	193
Inbound-Logistik → Wareneingang	
Inbound-Schnittstelle .....	307
Incentive .....	500
Incoterms .....	37, 197
Industry Solution .....	20
InfoCube .....	333
InfoObject .....	333
InfoSource .....	333
Inhaltsvorlage .....	413
Initial Fix .....	461
initiale Variable .....	461
Initialversorgung .....	310, 421
In-Memory-Technologie .....	21
In-Season Management .....	481
In-Store MIM → SAP In-Store Merchandise and Inventory Management	
In-Store-GTIN .....	71
Integration .....	501
Integration Builder .....	162
integrierte Planung .....	528
Intermediate Document → IDoc	
International Commercial Terms .....	37, 197
Inventar .....	357
Inventory .....	24
Inventur .....	294
<i>Ablauf</i> .....	295
<i>Beleg</i> .....	295, 357
<i>Customizing</i> .....	360
<i>Differenz</i> .....	360
<i>Liste</i> .....	295
<i>Nummer</i> .....	358
<i>periodische</i> .....	295
<i>permanente</i> .....	294
<i>SAP In-Store MIM</i> .....	357
<i>Verfahren</i> .....	294
Investment Buying .....	190
Invoice → Rechnung	
IS .....	20
IS Retail (ISR) .....	20
IS_RETAIL_GDS	
(Business Function) .....	162

IV .....	461
IXRetail POSLog .....	324
IXRETAIL-XML .....	326
<b>K</b>	
Kalkulation → Handelskalkulation	
Kalkulationsschema .....	129, 131
<i>Bedingungen</i> .....	132
<i>Einkauf</i> .....	131
<i>Verkauf</i> .....	132
Kampagne .....	381, 383
<i>ändern</i> .....	394
<i>anlegen</i> .....	392
<i>Attribute</i> .....	393
<i>Eigenschaften</i> .....	393
<i>löschen</i> .....	394
<i>Plan</i> .....	392
Kapitalbindungsprofil .....	234
Kassenbon, Kopfdaten .....	327
Kassendaten .....	231
Katalogposition .....	170
Kaufverhalten .....	368, 496
Klasse .....	76
Klassensystem .....	76
Klassifizierung .....	76, 116
Kollektionsrahmenplan .....	112, 459
Kommission .....	266
Kommissionierbereich .....	244, 246, 288
Kommissionierung .....	244, 265, 276
Kondition .....	34, 129, 132, 207
<i>Art</i> .....	133, 207
<i>Gewährer</i> .....	205
<i>Kontrakt</i> .....	208, 416
<i>Pflegetransaktionen</i> .....	137
<i>Tabelle</i> .....	133
<i>Zugriffsfolge</i> .....	134
Konfidenzniveau .....	27
Konsignation .....	190
Konsignationsbestand .....	292
Konsignationslieferant .....	114
Konstante, Vorlagehandling .....	101
Konsumentenpflege aktivieren .....	373
Kontaktdaten .....	368
Kontengruppe .....	44
Kontrakt .....	176
Kontrolltransaktion .....	330, 340
Konverter .....	315
Kopierregel .....	43, 45
Kopiersteuerung .....	215
Korrekturbedarfseinflussfaktor .....	233
Kosten, kalkulatorische .....	129
Kreditkartensystem .....	319
Kreditor .....	34
<i>anlegen</i> .....	35
<i>Stammdaten</i> .....	35
<i>Vorlagehandling</i> .....	93, 104
Kreditorenbuchhaltung .....	539
Kreuzverkupplung → Cross Docking	
Kriterienschnellpflege .....	365
Kunde .....	38
<i>ändern</i> .....	367
<i>Anfrage erfassen</i> .....	372
<i>anlegen</i> .....	367
<i>externer</i> .....	38
<i>interner</i> .....	38
Kundenauftrag .....	212, 266, 372
<i>Abwicklung</i> .....	366
<i>anlegen</i> .....	218, 269, 369
<i>SAP In-Store MIM</i> .....	366
Kundendaten pflegen .....	367
Kundengruppe .....	39, 397
Kundennummer .....	368
Kundenpflege, Customizing .....	373
Kundensegmentierung .....	498, 502
Kundensortiment .....	112
<b>L</b>	
Laden, initiales .....	159
Lager .....	243
Lagerabgabepreis .....	60
Lagerabschnitt .....	244–246
Lagerbereich .....	246
Lagereinheit .....	245, 248
Lagerinneres .....	245
Lagerkomplex .....	243
Lagernummer .....	244
Lagerort .....	62, 243, 255, 539
<i>Cross Docking</i> .....	264
<i>WM-verwalteter</i> .....	255, 268
Lagerplatz .....	243, 246, 292
<i>Ebene</i> .....	247
<i>freier</i> .....	247
<i>optimaler</i> .....	284
Lagerquant .....	244, 293
Lagerstrategie .....	284
Lagerstruktur .....	243
Lagertor .....	244, 248
Lagertyp .....	244
Lagerung .....	243

Lagerverwaltungssystem	
<i>Bestandsführung</i> .....	293
<i>externes</i> .....	255, 268
<i>internes</i> .....	255, 268
<i>Warenausgang</i> .....	266
<i>Wareneingang</i> .....	248
<i>Wareneingangsbuchung</i> .....	256
Last in, First out .....	287
Launchpad .....	374
Layoutbaustein .....	108, 116
Layout-Workbench .....	116
Leergut .....	72
Legacy System Migration Workbench .....	124
Lieferant .....	34
<i>Artikel</i> .....	56
<i>Buchungskreis</i> .....	36
<i>externer</i> .....	35
<i>interner</i> .....	35
<i>Stammdaten</i> .....	35
<i>Transaktionen</i> .....	37
<i>Vorlagehandling</i> .....	93
Lieferantenbeziehung .....	178
Lieferantenretoure .....	267
Lieferantenstamm .....	35
<i>Customizing</i> .....	42
<i>IDoc</i> .....	309
Lieferantenstammsatz .....	35
Lieferantenteilsortiment .....	132
Lieferantenvergütung .....	407, 416
Lieferavis .....	200, 249
Lieferbeleg .....	214
Lieferbelegtermin .....	216
LIFO .....	287
Liquidation .....	341
Listung .....	55, 107
<i>auf Sortimente</i> .....	118
<i>Kondition</i> .....	107, 111, 120
Listungsverfahren .....	108, 115
<i>Basisverfahren</i> .....	115
<i>nach Warengruppen/Sortimentsstufen</i> .....	115
Lististik .....	23, 243, 315
<i>Optimierung</i> .....	284
<i>Transaktionscodes</i> .....	299
Lokation .....	389, 540
Lokationshierarchie .....	389, 540
Los .....	255, 297
Löschvormerkung .....	120, 128
LSMW .....	124
LTS .....	132
Lumira .....	525
<b>M</b>	
Manage Promotional Offers (SAP-Fiori-App) .....	29
Management-Informationssystem .....	515
Mandant .....	49, 540
manuelle Versorgung .....	310
Marketing .....	379
Marketingkampagne .....	498
Marktversion	
<i>primäre</i> .....	410
<i>sekundäre</i> .....	411
Massenlistung .....	111
Massenverarbeitung, POS-Eingang .....	321
Master Data Governance → SAP Master Data Governance	
Material Requirements Planning .....	211
Materialstatusmonitor .....	444
Materialwirtschaft	
<i>Bestandsführung</i> .....	291
<i>Warenausgang</i> .....	266
<i>Wareneingang</i> .....	248
Maximumkopierregel .....	45
MDE .....	211
MDG .....	144, 146
Mehrfachlistung .....	118
Meldebestand .....	184
Mengeneinheit .....	55, 66
Mengenkontrakt .....	176
Mengenoptimierung .....	187
Mengenplanung .....	466
Merchandise Planning → SAP Merchandise Planning for Retail	
Merkmal .....	77
Merkmalsprofil .....	74
Metadaten .....	332
Metadaten-Objekt .....	333
MHD .....	256, 287
Middleware .....	308
Mindesthaltbarkeitsdatum .....	256, 287
Mindesthaltbarkeitsdatumstrategie .....	268
MIS .....	515
Mischbelegung .....	248
MM .....	537
mobiles Datenerfassungsgerät .....	211
Mobilität .....	495
Modebranche .....	447
Modegrad .....	482
MRP .....	211
Multi Echelon .....	227

Multi-Channel-Konzept → Omni-Channel Retailing	
Multi-Channel-Transaktionsdaten	338
MultiCube	333
Multistep Replenishment	336
MXO-Modell	494
<b>N</b>	
N:M-Verfahren	118
Nachrichtenart	219, 221
Nachrichten-Choreographie	156, 158
Nachrichtenkonditionssatz	219
Nachrichtensatz	219
Nachrichtensteuerung, Beschaffung	219
Nachrichtentyp	219, 312
IFTMIN	281
SHPADV	281
Nachschub	211, 226
automatischer	233
für Festplätze	289
für Lagerabschnitte	289
planender	289
Prozess	288, 336
nachträgliche Abrechnung	205
Nahe-Festplatz-Strategie	286
National Retail Federation	325
Nebenbild	86
NetWeaver Business Client → SAP NetWeaver Business Client	
Never-out-of-Stock	450
Normalbaustein	114
Normalbestellung	196, 249
Notifikationsnachricht	159, 161
NRF	325
Nullbon	330
Nullkontrolle	295
Nummer der Versandeinheit	290
Nummernvergabe	78
externe	71
interne	71
NVE	290
NWBC → SAP NetWeaver Business Client	
<b>O</b>	
OAA	512
OData-Service	29
ODS	333
ODS-Objekt	333
Offer Eligibility	503
Offer Incentive	502
Offer-ID	503
Omni-Channel Article Availability	512
Omni-Channel Pricing and Promotion	25, 428, 505
Omni-Channel Retailing	24, 338, 366, 493, 531
Omni-Channel-Artikelverfügbarkeit	512
Onlinedisposition	185
On-Shelf Availability	24, 26
Open-to-Buy → OTB	
Operational Data Store	333
operative Sortimentsplanung und -steuerung	112, 459
operatives Reporting	521
OPP → Omni-Channel Pricing and Promotion	
Order Products (App)	227
Orderbuch	179
Organisation, Stammdaten	33, 48
Organisationsstruktur	33, 48, 540
Organisationsstrukturzuordnung	34
OSA	24, 26
OSPS	112, 459
OTB	459, 469, 475
OTB-Beschaffung	479
OTB-Monitor	478, 481
OTB-Prüfung	471, 475
OTB-Relevanz	477
OTB-Sonderfreigabe	480
Outbound	308
Outbound-Implementierung	421
Outbound-Logistik → Warenausgang	
Outbound-Schnittstelle	305, 308
Out-of-Shelf-Algorithmus	27
Out-of-Stock	26, 226
<b>P</b>	
PA → Einlagerung	
PAK	529
Paketangebot	397, 404
PAM	20, 545
PA-Prozessor	166
Parallelversorgung	313
Partnerrolle	219
Partnervereinbarung	219, 314
Pattern	340
Periodenkonditionssatz	207
Peripheriesystem	303
Persistent Staging Area	333
Personal Object Worklist	345, 364, 383, 440
Personalisierung	345

Pflegegruppe	123	Präsentationsschicht	19
physische Einlagerung	255	Predictive Analytics	529
PI	162	Preis	34, 129
Pick-Menge	268	manuelle Eingabe	64
PIPE → POS Inbound Processing Engine		Preisabschrift	341
Planartikel	464	Preisänderung	484
Planlieferzeit	183	Preisfindung	129
Planning and Consolidation	528	Einkauf	133
Planning Application Kit	529	Verkauf	134
Planung, Artikel	123	Preiskatalog	124, 160
Planungslauf, SAP F&R	231	Preiskondition	129
Planungsobjekt	383	Preispflege-transaktionen	137
Planungswerkzeug	528	Preisplan	486
Planungs-Workbench	418	Preisplanungs-Workbench	481, 484
Platzhalterprodukt	385, 540	PRICAT-Eingang	161
Platzinventur	294	PRICAT-Monitor	168
Platzmenge	244, 246	PRICAT-Workbench	168
PLU-Code	71	Pricing Engine	428
PMR → SAP Promotion Management for Retail		Pricing-Regel	505
PO	162	primäre Marktversion	410
Point of Sale	63, 303	Privatkunde	367, 373
Daten	322	Product Availability Matrix	20, 545
Integration	304	Produkt	385, 541
Transaktion	320	Produktattribut	455
POS Analytics Content	317, 332	Produkttempfhlung	499
POS Data Transfer and Audit	24, 317, 337, 342	Produktgruppe	387, 541
POS Inbound Processing Engine	317, 319, 337	dynamische	388
Customizing	319	statische	388
Funktionen	320	Produkt-hierarchie	76, 389, 541
Monitoring	322	Produkt-ID	387
Workbench	320	Produktklassifikation, globale	156
POS Interface → POS-Schnittstelle		Profil	95
POS Outbound	308	Forecasting and Replenishment Processor	234
POS → Point of Sale		Profilbaustein	114
POS R/3 Inbound	319	Prognose	180, 226
POS Workbench	320	Profil	95
POS-Ausgang	309	Rechnung	233
POS-Eingang	307, 335	taktische	228
Position	353	Wettereinfluss	238
POS-Konverter	307	Projektion	400
POS-Schnittstelle	304	Promotion Management → SAP Promotion Management for Retail	
Inbound	307	Promotion → Aktion	
Monitor	306	Promotional Rule	505
Outbound	308	Prüf- und Anreicherungsprozessor	166
Post Processing Office	425	Prüflos	254
PostVoidDetails (Struktur)	327, 330	PSA	333
POWL → Personal Object Worklist		Publikationsnachricht	158
PPO	425	Pub-Sub-Übereinstimmung	157, 159
PPW	481, 484		
Prädiktor	239		
Prämie	408		

Pull-Prozess .....	194	Reichweite .....	238
Put Away → Einlagerung .....		Reklassifizierung .....	77
<b>Q</b> .....		Release-Konzept .....	20
Q-Bestand .....	254	Reload .....	159
Qualitätsbestand .....	292, 536	Remote Function Call .....	228, 420
Qualitätsmanagement, Wareneingang .....	248	Replenishment .....	226, 336
Qualitätsprüfbestand .....	254	Replikation .....	420
Qualitätsprüfung .....	254	<i>Filter</i> .....	422
Qualitätssicherung .....	141	<i>Modell</i> .....	421
Quant .....	293	<i>Modus</i> .....	421
Quell-Datenpool .....	157	<i>Überwachungsmonitor</i> .....	423
Quellplatz .....	256	Report .....	
Query .....	333	<i>RBDMIDOC</i> .....	311
Quotenleiste .....	466	<i>RWBBINI_HPR_ALV</i> .....	314
Quotierung .....	179	Reporting .....	
<b>R</b> .....		<i>operatives</i> .....	521
Rabatt .....		<i>Tools</i> .....	524
<i>an Kasse</i> .....	64	Request for Catalogue Item Notification ...	159
<i>Bedingung</i> .....	400	Reservezone .....	288
<i>Staffel</i> .....	403	Ressource .....	252
RACI-Chart .....	143	Restmenge .....	437
Rack-Jobber-Baustein .....	114	Restmengenbevorzugung .....	287
Radio Frequency .....	257	Restriktionsprofil .....	189
Rahmenvertrag .....	176	Retail Loop .....	448
Rapid Deployment Solution .....	458	Retail Store (SAP-Fiori-Apps) .....	28
Rapid Replenishment .....	22	RetailTotals (Struktur) .....	329
Rawstring .....	320	Retoure .....	249, 259, 353, 361
R-Bestand .....	292, 536	<i>Abwicklung</i> .....	259
RCI .....	158	<i>Auftrag</i> .....	259
RDS .....	458	<i>Auslieferung</i> .....	279
Realtime Inventory .....	241	<i>Bestand</i> .....	292
Rechnung .....	201	<i>Bestellung</i> .....	279
<i>elektronische</i> .....	201	<i>Lieferung</i> .....	259
<i>korrigieren</i> .....	204	<i>Position</i> .....	353
Rechnungsprüfung .....	200, 541	<i>Prozess</i> .....	355
<i>logistische</i> .....	284	<i>Ware</i> .....	259
<i>wareneingangsbezogene</i> .....	201	<i>zum Lieferanten</i> .....	267
Rechnungsvorerfassung .....	201	Retourenbestand .....	292, 536
Referenzbeleg .....	352	RFC .....	228, 420
Referenzkunde .....	373	RFCIN .....	159
Regalbaustein .....	114	RF-Dialog .....	257
Regallagerplatz .....	247	rhythmische Disposition .....	179
Regelkonfigurationsumgebung .....	167	Richtzeit .....	216
Regellieferant .....	179	Roadmap .....	30
Registrierungsnachricht .....	158	Rollendefinition, SAP In-Store MIM .....	344
Registry Catalogue Item .....	158	Route .....	216
Regulierungsbeleg .....	210	Rücklaufzeit .....	127

Rückwärtsrechnung .....	216	SAP Digital Boardroom .....	529
Rumpfartikel .....	123	SAP ERP .....	20
<b>S</b> .....		SAP F&R .....	228
S/4HANA → SAP S/4HANA .....		SAP Fashion Management .....	447, 458
S/4HANA Retail for Merchandise .....		SAP Fiori .....	27, 541
Management .....	542	<i>Angebotsplanung</i> .....	407
Sachkontenfindung .....	283	<i>Architektur</i> .....	28
Saison .....	93	<i>for In-Store Merchandising</i> .....	28
<i>variable</i> .....	232	<i>Launchpad</i> .....	28
saisonale Beschaffung .....	467	<i>Sortimentsplan</i> .....	532
Saisonartikel .....	93, 120, 127, 482	SAP Fiori Launchpad .....	455, 521
Saisonprognose .....	180	SAP Forecasting and Replenishment .....	226, 319
Sales and Distribution .....	540, 543	<i>Architektur</i> .....	230
Sales Audit .....	330	<i>Funktionen</i> .....	227
<i>technisches</i> .....	319	<i>Prozessor</i> .....	233
Sammelartikel .....	53, 72	<i>Schnittstellen</i> .....	228
<i>Artikelnummer</i> .....	78	<i>Stammdaten</i> .....	228
<i>Vorlagehandling</i> .....	98	<i>Vorteile</i> .....	226
Sammelbestelleinteilung .....	199	SAP Fraud Management .....	339
Sammelbestellung .....	198, 259, 263	SAP Gateway .....	29
<i>Frischedisposition</i> .....	430	SAP GUI .....	19, 538
Sammelgang .....	215	SAP HANA .....	19, 21, 317, 337, 342, 497, 502, 542
<i>versandfällige Auslieferungen</i> .....	215	SAP HANA Cloud Platform .....	30
SAP Apparel and Footwear .....	448	SAP HANA Content .....	338
SAP Ariba .....	178	SAP HANA Live .....	521
SAP Assortment Planning for Retail .....	451, 454, 532	SAP Hybris Commerce .....	496
SAP Business Rules Framework plus .....	148	<i>Integration</i> .....	501
SAP Business Warehouse .....	230, 237, 316, 516	SAP Hybris Marketing .....	338, 397, 427, 496, 498
SAP Business Workflow .....	148, 541	SAP Hybris Marketing Acquisition .....	498
SAP BusinessObjects .....	28	SAP Hybris Marketing Insight .....	498
SAP BusinessObjects Analysis for Microsoft .....		SAP Hybris Marketing Planning .....	499
Office .....	452, 526	SAP Hybris Marketing Recommendation .....	499
SAP BusinessObjects Business Intelligence .....		SAP Hybris Marketing Segmentation .....	498
Platform .....	517	SAP Hybris Marketing, Integration .....	501
SAP BusinessObjects Cloud .....	529	SAP In-Store Merchandise and Inventory .....	
SAP BusinessObjects Design Studio .....	524	Management .....	343
SAP BusinessObjects Lumira .....	525	<i>Launchpad</i> .....	374
SAP BusinessObjects Planning and .....		<i>Reporting</i> .....	374
Consolidation .....	528	SAP Landscape Transformation Replication .....	
SAP BusinessObjects Web Intelligence .....	527	Server .....	338
SAP BW .....	541	SAP Master Data Governance .....	144, 146
SAP BW Accelerator .....	519	SAP Merchandise Planning for Retail .....	451, 453, 532
SAP BW auf SAP HANA .....	519	SAP NetWeaver Business Client ...	19, 382, 440, 542
SAP Cloud Platform .....	30	SAP NetWeaver BW Powered by SAP HANA .....	519
SAP Crystal Reports .....	528	SAP PI .....	542
SAP Customer Activity Repository .....	24, 240, 337, 381, 451, 501, 541	SAP POS Data Management ..	24, 304, 314, 533
SAP Customer Relationship Management .....	497	<i>Content</i> .....	324
		<i>POS Analytics Content</i> .....	332

SAP Process Integration .....	162	Sortiment .....	107
SAP Process Orchestration .....	162	<i>allgemeines</i> .....	107
SAP Product Management for Retail, Integration .....	501	<i>Art</i> .....	107, 109
SAP Promotion Management for Retail ...	380, 501, 542	<i>Customizing</i> .....	108
<i>Benutzeroberfläche</i> .....	382	<i>kopieren</i> .....	113
<i>Customizing</i> .....	382	<i>lokales</i> .....	107, 111
<i>Integration</i> .....	419	<i>Pflege</i> .....	112
SAP Retail Store .....	343	<i>Zuordnung zu Artikel</i> .....	111
SAP Retail, Roadmap .....	30	<i>Zuordnung zu Betrieb</i> .....	110
SAP S/4HANA .....	20, 22, 517, 521	Sortimentierung .....	106
<i>Business Functions</i> .....	21	Sortimentsbaustein .....	107, 114
<i>Embedded Analytics</i> .....	521	<i>für Wertkontrakte</i> .....	114
<i>Migration</i> .....	22	<i>lokaler</i> .....	114
<i>Retail for Merchandise Management</i> .....	20	Sortimentsdimension .....	108
SAP SCM .....	542	Sortimentsliste .....	118, 308, 361
SAP Service Marketplace .....	542	<i>Classic</i> .....	308
SAP Smart Business .....	521	<i>Frischeprodukte</i> .....	430
SAP Solution Manager .....	542	<i>High Performance Retailing</i> .....	308
SAP Supplier Relationship Management ...	178	<i>IDoc-Typ</i> .....	308
SAP Supply Chain Management .....	230	Sortimentslistenart .....	118, 431
SAP UI5 .....	542	Sortimentslistenprofil .....	119, 314, 431
SAP-Fiori-App .....		Sortimentsnutzer .....	110
<i>analytische</i> .....	521	Sortimentsplan .....	532
<i>Order Products</i> .....	227	Sortimentsplanung .....	
Säule .....	247	<i>operative</i> .....	459
Schemagruppe .....	132	<i>strategische</i> .....	452
Schnelldreher .....	295	Sortimentsstufe .....	115
Schnelldreherplatz .....	246	Sortimentsstufenregel .....	115
SCM .....	230	Sortimentstyp .....	107
SD .....	543	Sortimentsversion .....	452
SD/QC .....	148	Sortimentszuordnungstool .....	111
SEEBURGER-AS2-Adapter .....	162	SP .....	20
sekundäre Marktversion .....	411	Speichermonitor .....	164
Sensitivität, statistische .....	27	Sperrbestand .....	292, 536
Serial Shipping Container Code .....	290	SRM .....	178
Service Package .....	20	SSCC .....	290
Servicegrad .....	238	SSM .....	481
Sicherheitsbestand .....	61, 184	Staging-Tabelle .....	420
Simplification List .....	22, 542	Stammdaten .....	33, 542
Simplifizierung .....	30	<i>Management</i> .....	142
Single View .....	495	<i>Nachricht</i> .....	160
SKU .....	450	<i>Organisation</i> .....	33
Slowseller-Loop .....	450	<i>Qualität</i> .....	141
Slowseller-Management .....	481	<i>SAP F&amp;R</i> .....	228
SLS .....	199	<i>System</i> .....	386, 420
SLT .....	338	<i>Transaktionen</i> .....	137
SOA-Service .....	331	<i>Versand an Filialen</i> .....	308
Sonderbestand .....	292	Standard Relational Data Model .....	326
		Standardpreis .....	292
		Statistikneuaufbau .....	207
		Status, Artikel .....	125

Steuersatz, IDoc .....	309	Transaktion (Forts.) .....	
Stichprobe .....	254	<i>FPB_MAINTAIN_PERS_M</i> .....	344
Stichprobeninventur .....	295	<i>FPB_MAINTAIN_PERS_S</i> .....	344
Stichtagsinventur .....	294	<i>Logistik</i> .....	299
Stock Keeping Unit .....	450	<i>LSMW</i> .....	124
Stornierung .....	355	<i>MABW</i> .....	67
Stornobewegungsart .....	356	<i>ME21N</i> .....	196
Stornotransaktion .....	327, 330	<i>ME22N</i> .....	194
Storyboard .....	526	<i>ME31K</i> .....	176
Strategieplan .....	452	<i>MIR6</i> .....	204
Streckengeschäft .....	259	<i>MIRA</i> .....	201
Struktur, Geschäftsvorfall .....	327	<i>MIRO</i> .....	201
strukturiertes Artikel .....	72	<i>MM42</i> .....	68, 111
Stückliste .....	72	<i>MM43</i> .....	68, 124
Stücklistenkopffartikel .....	72	<i>NACE</i> .....	221
Subscreen .....	82–83	<i>OMS3</i> .....	86
Subskription .....	156	<i>OMS4</i> .....	125
Subskriptionsnachricht .....	158, 161	<i>OMS9</i> .....	84
Suchhilfe, Kunden .....	367	<i>OMSA</i> .....	86
Summensatz .....	330	<i>OMSL</i> .....	90
Summentransaktion .....	329, 339	<i>OMSR</i> .....	83, 92
Supplementary Logistics Service .....	199	<i>OMT3B</i> .....	79
Supplier Relationship Management .....	178	<i>OMT3C</i> .....	83
Supply Chain Management .....	230	<i>OMT3E</i> .....	88
Switch Framework .....	543	<i>OMT3R</i> .....	87
		<i>OMT3Z</i> .....	86
		<i>PFCG</i> .....	344, 351
		<i>POS-Vorgänge</i> .....	327
		<i>Preispflege</i> .....	137
		<i>PRICAT</i> .....	160
		<i>Stammdaten</i> .....	138
		<i>TWGDS_SUBSCRIPTION</i> .....	163
		<i>VFO1</i> .....	273
		<i>VII0B</i> .....	275
		<i>VLOIN</i> .....	270
		<i>VLO3N</i> .....	271
		<i>VLO6O</i> .....	216, 282
		<i>VL33N</i> .....	258
		<i>VTO1</i> .....	280
		<i>VTO4</i> .....	280
		<i>W_SYNC</i> .....	168
		<i>W_SYNC/W_PRICAT_MAINTAIN</i> .....	162
		<i>WAO2</i> .....	347
		<i>WAO3</i> .....	347
		<i>WBO2</i> .....	41
		<i>WBBS</i> .....	118
		<i>WDBI</i> .....	311
		<i>WDBM</i> .....	312
		<i>WDBU</i> .....	312
		<i>WDFR</i> .....	430
		<i>WEO5</i> .....	305

## T

## Tabelle

<i>EINA</i> .....	70
<i>EINE</i> .....	70
<i>MARA</i> .....	69
<i>MARC</i> .....	70
<i>MVKE</i> .....	70
<i>Staging</i> .....	420
<i>WLK1</i> .....	70
TaxTotals (Struktur) .....	329
Teilabrechnung .....	207
TenderTotals (Struktur) .....	329
Terminierung, saisonale Beschaffung .....	474
Terminleiste .....	474
<i>maximale</i> .....	474
<i>minimale</i> .....	474
Tor .....	244, 248
Tourenplanung .....	279
Tourenplanungssystem, externes .....	281
Transaction (Struktur) .....	327
Transaktion .....	339
<i>BD87</i> .....	306
<i>DRFF</i> .....	422
<i>DRFOUT</i> .....	420

Transaktion (Forts.)	
WE19	306
WE20	314
WGDS_CONF_MSG_MNGR	173
WGDS_CONFIRM	173
WGDS_STORAGE_MONI	164
WLWBN	117
WPER	306
WPMA	309
WPMLOG	425
WRF_DIS_SEL	122
WRFAPCO1	112
WRFMATBODY	123
WRFMATCOPY	123
WRFMGROUP	123
WSE1	120
WSE6	120
WSM8	112
WSOA1	112
WSOA2	110, 112
WSOA6	111
WWPI	185
XDO1	38
Transaktionscode	543
Transaktionsdaten, POS-Eingang	316
Transaktionsdatenbank	323
Transaktionslogtabelle (TLOGS)	320
Transitzzeit	216
Transportauftrag	256
Auslagerung	268
Quittierung	256, 268
Transportbedarf	256, 278
Transportbeleg	279
Transportdisposition	280
Transporteur	197
Transportkette	
externe	474
interne	474
saisonale Beschaffung	474
Transportkettenfindung	475
Transportladungsoptimierung	234
Transportwesen	266
<b>U</b>	
UB → Umlagerungsbestellung	
Übertragungsregel	333
UDF → Unified Demand Forecast	
UI	343
Ultrafrischeartikel	240
Umlagerung	288, 350
Umlagerungsbestellung	249, 263, 266, 275, 438
Umlagerungslieferung	278
Umsatzabgleich	208
Umschlagshäufigkeit	184
Unified Demand Forecast	24, 26, 240, 381, 543
Unified Point of Service	326
Unterbestandssituation	238
unterstützende Aktivitäten	23
Unvollständigkeitsprotokoll	370
User Interface	343
User-Exit	438, 543
<b>V</b>	
Validation and Enrichment Processor	166
variable Saison	232
Variante	72, 98
Variantennummer	78
VDM	338
Vendor Managed Inventory	190
VEP	166
Veranlagungsverfügung, elektronische	200
Verantwortungsbereich	440
Verarbeitungskontrolle	334
Verdichtung	323
Verfügbarkeitsprüfung	267
Vergütung	
Art	417
Bedingung	416
nachträgliche	205
Verkauf	23
Verkaufsbewegung	328
Verkaufskalkulationsschema	132
Verkaufsorganisation	49, 543
Verkaufspreis	57, 129, 233
Ermittlung	134
Konditionen	134
Verkaufsprozess	303
Verkaufsset	53
Verkaufstransaktion	328
Verkaufszeitraum	125
Versanddisposition	216
Versandstelle	216
Versandzone	268
Version	399
Versorgung	
initiale	421
manuelle	312
Verteilaufrag	265
Verteilungsabwicklung	264

Verteilungsliste	442	Ware (Forts.)	
Verteilungsprozess	259	wiederbeschaffbare	178
Verteilzentrum	34, 40, 259, 290	Warenannahme	254
Aufteiler	259	Warenausgang	
Hofmanagement	253	Bereich	244
logistische Artikeldaten	60	Buchung	265, 269
Wareneingangsplanung	253	Prozess	265
Vertrieb	540, 543	sonstige Belege	278
Vertriebsbelegtyp	372	zum Kundenauftrag	267
Vertriebsbereich	34	zur Umlagerungsbestellung	275
Vertriebslinie	34, 49	Warenbewegung	336, 347
Vertriebslinie, Verkaufspreis	57	Customizing	349
Vertriebslinienstatus	125	Geschäftsvorfälle	349
spezifischer	126	Warenbewegungsstatus	251
übergreifender	126	Wareneingang	248, 252, 351, 356
Vertriebstext	66	Customizing	356
Vertriebsweg	49, 542	Referenz	353
Verweildauer	287	SAP In-Store MIM	352
virtuelles Datenmodell	338	Wareneingangsabrechnung,	
VMI	190	automatische	203, 537
Volatilität	180	Wareneingangsbearbeitungszeit	183
Vollgutartikel	72	Wareneingangsbereich	244
Vorgängerbeleg	249, 254	Wareneingangsbuchung	254, 256
Warenausgang	266	Wareneingangsbuchung	
Wareneingang	249	über Anlieferungen	257
Vorkommissionierung	199	Wareneingangsplanung	252
Vorlage	91	Warengruppe	73
Artikel	97	IDoc	309
Sammelartikel	98	Vorlagewert	101
SAP PMR	413	Warengruppenhierarchie	73
Vorlageartikel, expliziter	98	Warengruppenvorlageartikel	99
Vorlagebetrieb	94, 106	Warenplanung	452
Vorlagehandling	91	Warenreservierung	371
Artikel	91	Warenträger	116
Betrieb	104	Warenvereinnahmung → Wareneingang	
Debitor	103	Warenverteilung	23, 243, 259
Kreditor	104	Abwicklung	259, 264
Vorlagekunde	373	Planung	259
Vorlagequelle	91	Pull-Methode	259, 263
Vorlaufzeit	127	Push-Methode	259
Vorschauzeitraum	312	Warenwirtschaftssystem	23, 343
Vorschlagswert	91	WCMS	498
VP → Verkaufspreis		Web Dynpro	19
VZ → Verteilzentrum		Web Dynpro ABAP	343
<b>W</b>		Web-Content-Management-System	501
WA-Buchung	266	WebI	527
Ware		Webservice	543
retournierte	259	WE-Buchung	249
vorkommissionierte	264	Werbemedium	384
		Werbemittel	397, 409
		Wertartikel	72

Wertkontrakt .....	176
Wertkontraktbaustein .....	114
wertschöpfende Aktivitäten .....	23
Wetterdaten .....	238
Wettereffekt .....	239
Wetterelastizität .....	239
Wiederanlauffähigkeit .....	321
Wiederbeschaffungszeit .....	183
Wiederholungstaste .....	64
WM-verwalteter Lagerort .....	255
Work Center .....	440
Workflow .....	148
Wunschlieferdatum .....	216

## X

---

X-Bestand .....	292
X-Bestand → Sperrbestand	

## Y

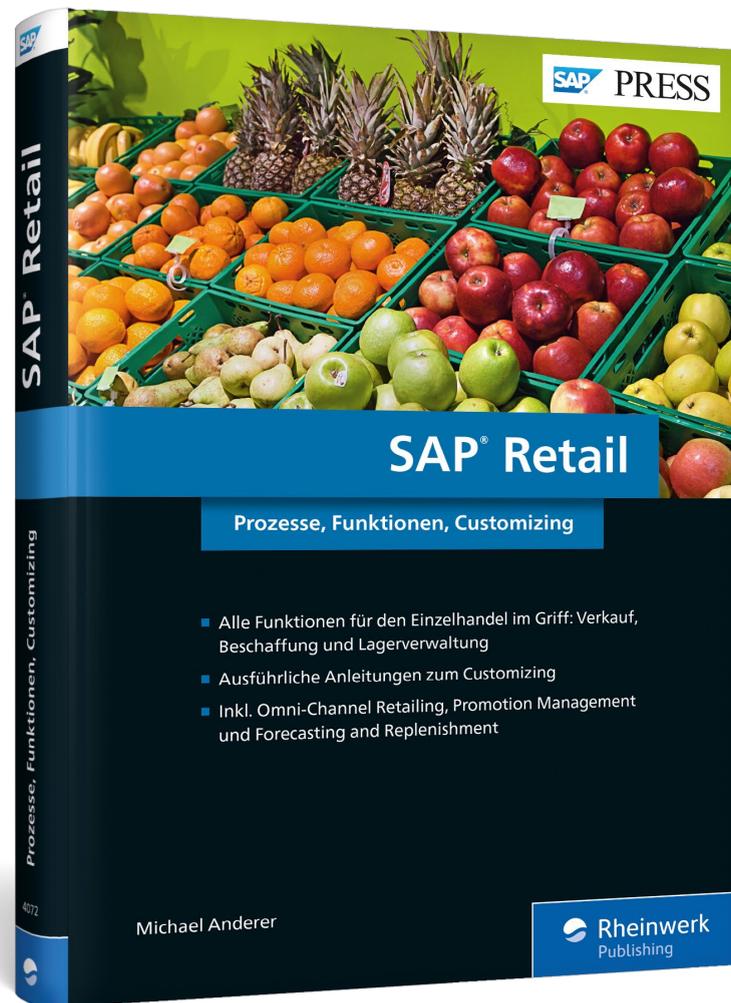
---

Yard Management .....	253
-----------------------	-----

## Z

---

Zählliste .....	359
Zeitreihe .....	233
Zeitreihenanalyse .....	236
Zielgruppe .....	397, 496
<i>importieren</i> .....	427
Zielplatz .....	256
Zollkosten .....	200
Zugriffsfolge .....	224
Zulagerstrategie .....	286
Zulagerung .....	256, 286
Zusatzbild .....	87
Zusatzkauf .....	500
Zuschlag .....	129
Zwischenabrechnung .....	207



Michael Anderer

## SAP Retail –

Prozesse, Funktionen, Customizing

568 Seiten, gebunden, April 2017

79,90 Euro, ISBN 978-3-8362-4072-7

 [www.sap-press.de/4086](http://www.sap-press.de/4086)



**Dr. Michael Anderer** ist Mitbegründer der auf den Handel spezialisierten SAP-Unternehmensberatung retailsolutions AG. In seiner Funktion als geschäftsführender Gesellschafter ist er für die strategische Managementberatung und das Projektmanagement bei großen Handelsunternehmen verantwortlich. Seine Tätigkeits- und Interessenschwerpunkte sind seit über 20 Jahren die Einführung und Integration komplexer Retail-Systeme bei namhaften Handelsunternehmen. Er hat es sich zur Aufgabe gemacht, innovative Ideen und Technologien erfolgreich mit dem Kerngeschäft der Kunden zu verknüpfen.

*Wir hoffen sehr, dass Ihnen diese Leseprobe gefallen hat. Gerne dürfen Sie diese Leseprobe empfehlen und weitergeben, allerdings nur vollständig mit allen Seiten. Die vorliegende Leseprobe ist in all ihren Teilen urheberrechtlich geschützt. Alle Nutzungs- und Verwertungsrechte liegen beim Autor und beim Verlag.*

*Teilen Sie Ihre Leseerfahrung mit uns!*

