






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

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.

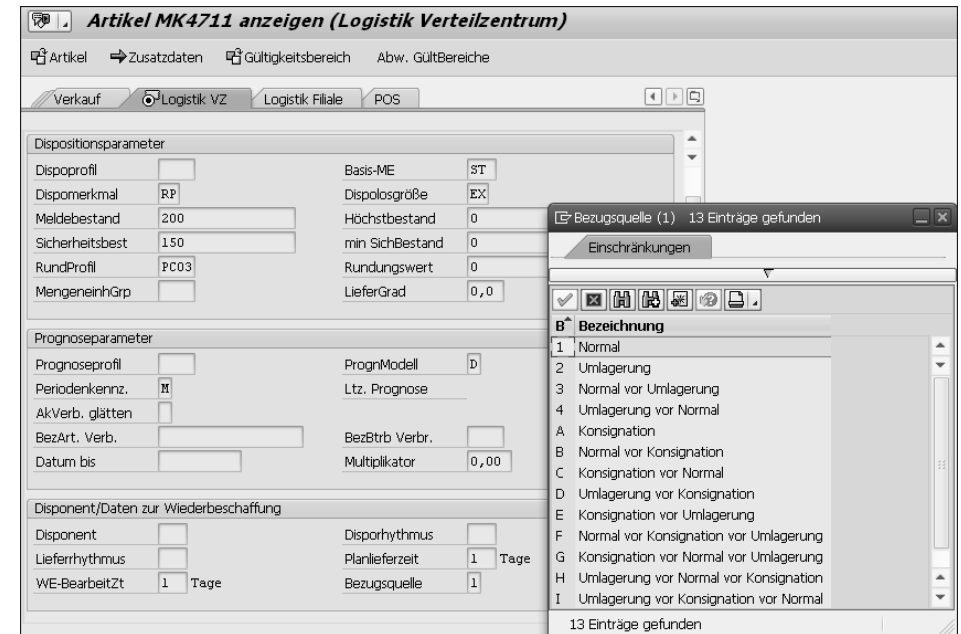


Abbildung 4.4 Artikelstammdatenpflege, Sicht »Logistik VZ«

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).

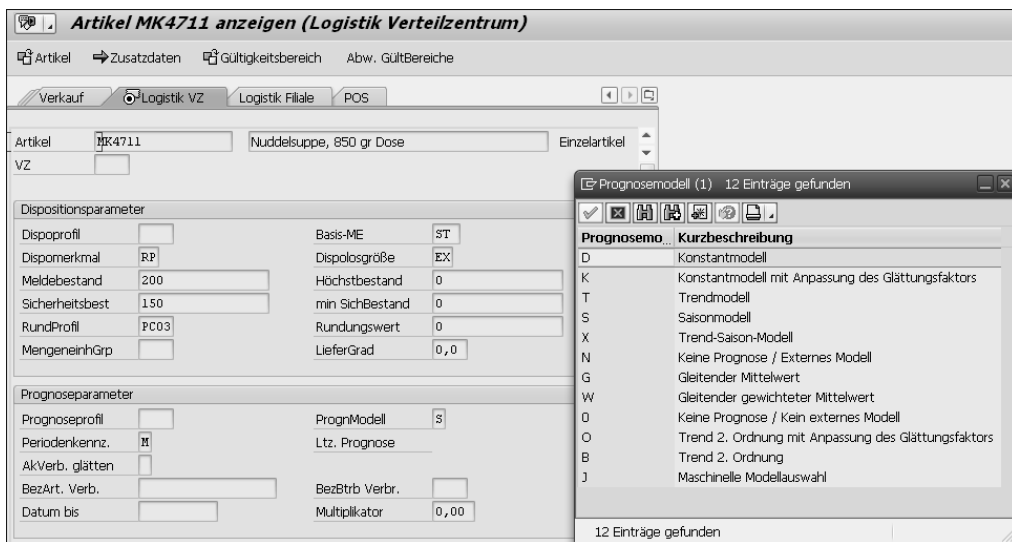


Abbildung 4.5 Auswahl des Prognosemodells

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 Diensttage etc. miteinander verglichen (den Wert für x können Sie in SAP Retail beim Prognosemodell einstellen, siehe Abbildung 4.6).

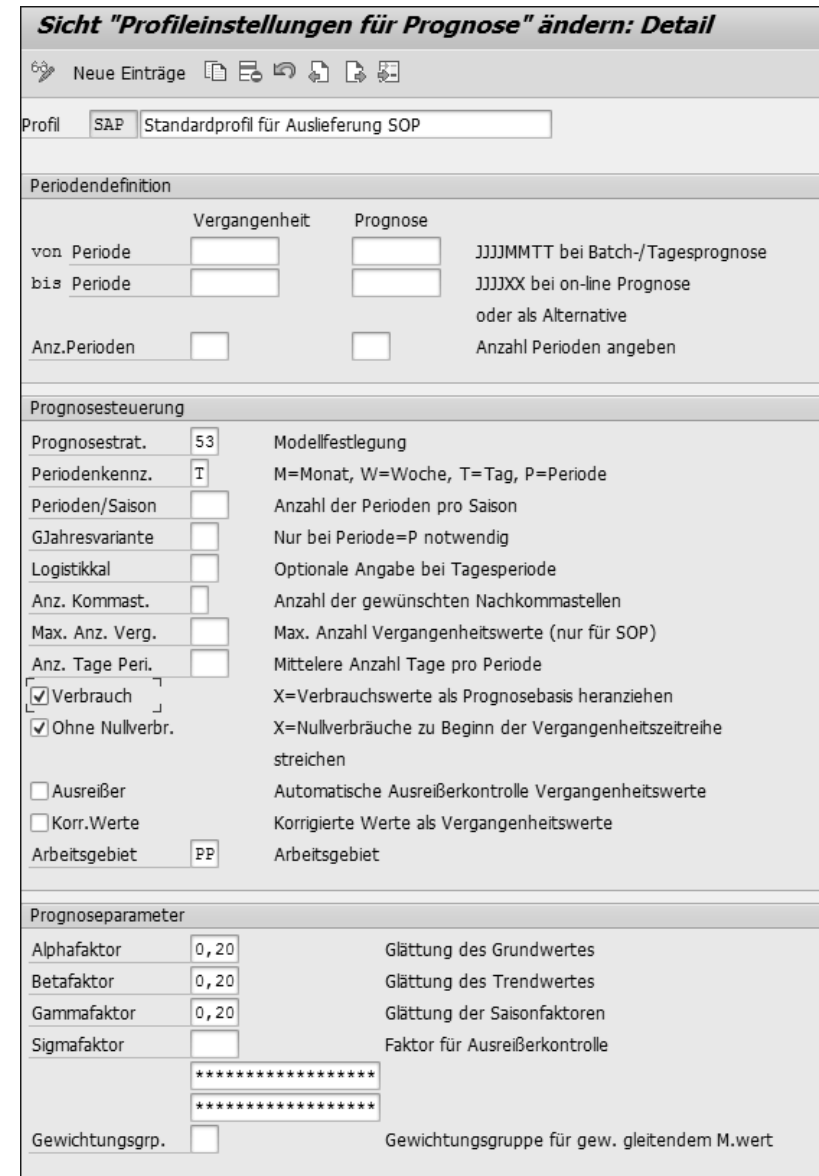


Abbildung 4.6 Profileinstellungen für eine Prognose

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.

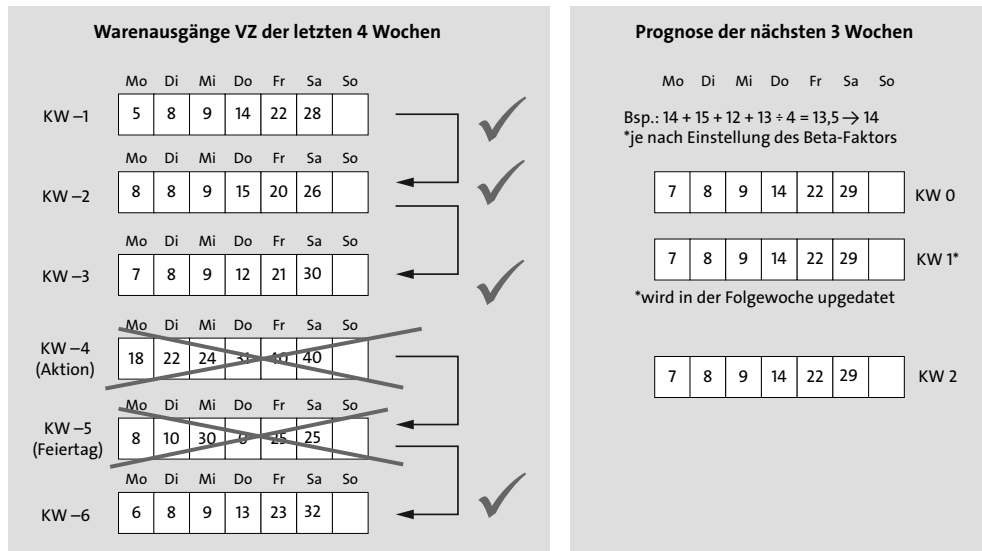


Abbildung 4.7 Funktionsweise der Prognose nach dem Saisonmodell

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.

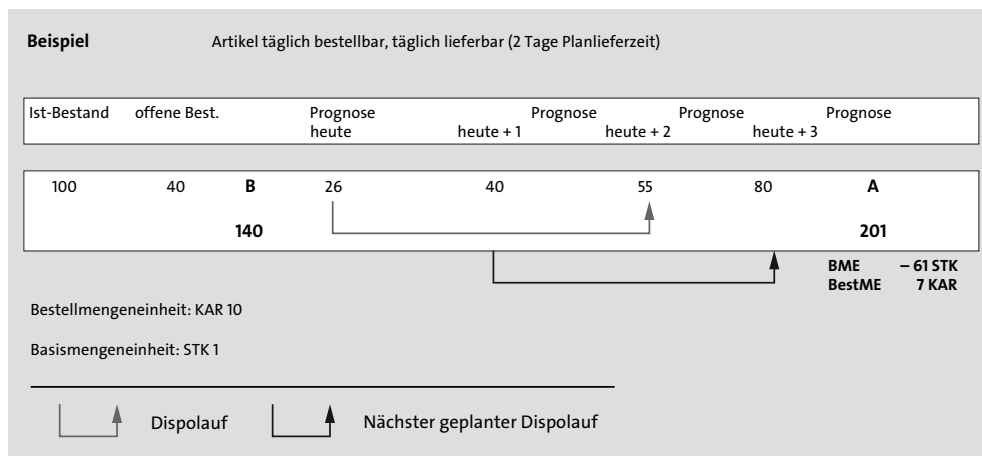


Abbildung 4.8 Beispiel einer Saisonprognose

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).

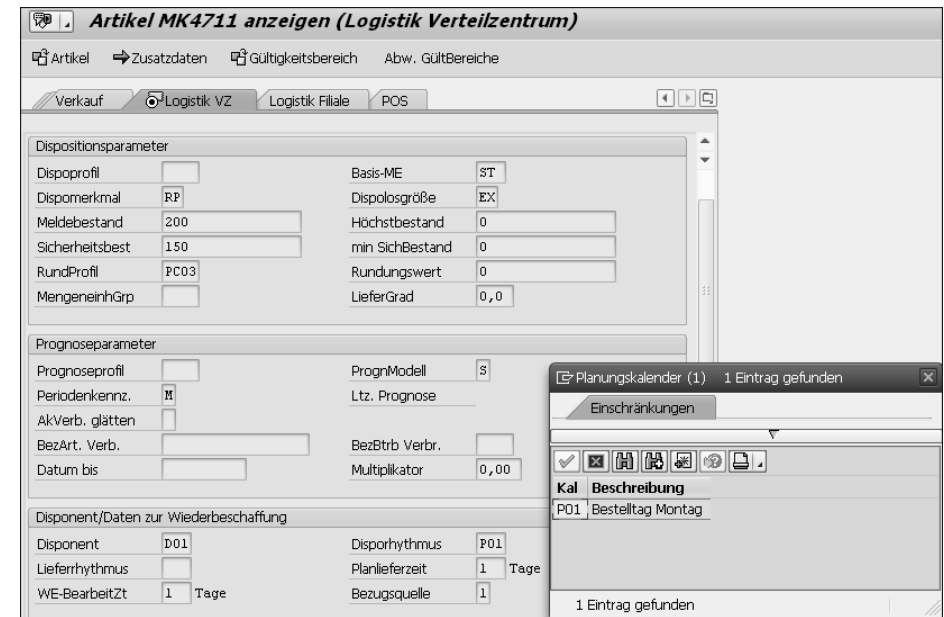


Abbildung 4.9 Einstellung der Bestelltage im Feld »Disporhythmus«

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.

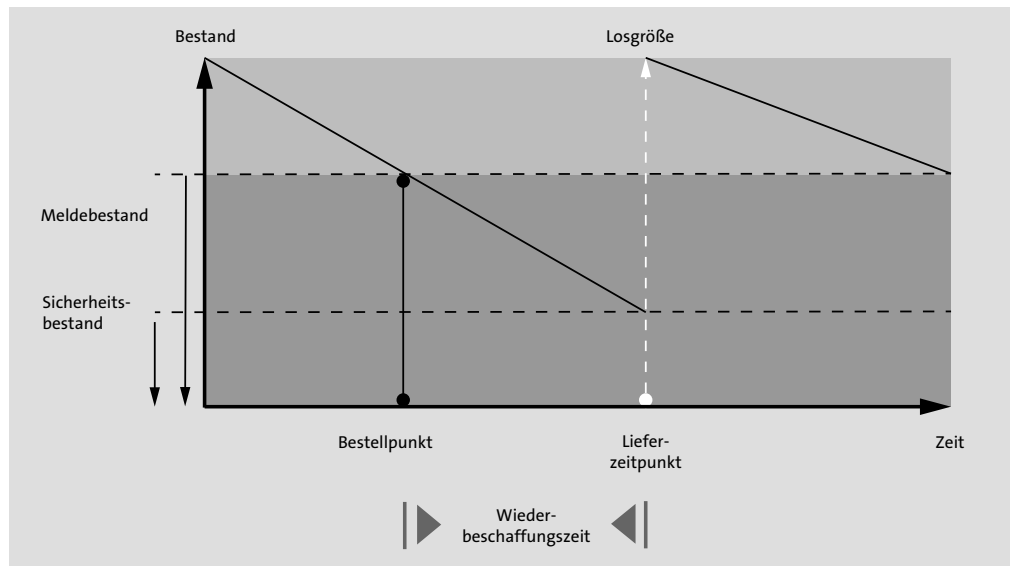


Abbildung 4.10 Bestellpunktdisposition mit Soll- und Meldebestand

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).

Das Screenshot zeigt die Dispositionsworkbench in Transaktion WWP1. Die Benutzeroberfläche ist in mehrere Bereiche unterteilt. Oben sind die Navigationsknoten 'Online-Disposition', 'Bestellstorno', 'Bestellbündelung', 'Internet-Dienste' und 'Anzeigen Allgemeine Einstellun' zu sehen. Darunter befindet sich ein Suchfeld mit dem Text 'Selektionen zum Arbeitsvorrat'. Die Haupttabelle enthält folgende Daten:

Betrieb	V201	bis		
Betriebstyp	B			
EinkOrganisation	BP01	bis		
Einkäufergruppe	003	bis		
<input type="checkbox"/> Abweichende Einkäufergruppe				
Bestelldatum	18.12.2014	Horizont	1	
Lieferant	PCS-V442	bis		
Lieferantensortiment		bis		
<input type="checkbox"/> LTS-Splitt				
Einkaufsbelegart		bis		

Unterhalb dieser Tabelle befindet sich ein Bereich für die 'Artikelselektion Bestellpositionen' mit folgenden Parametern:

Einkäufergruppe	003	bis		
Disponent				
Dispomerkmal		bis		
Bestellrhythmus				
Belegdatum				
Lieferrhythmus				
Lieferdatum				

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).

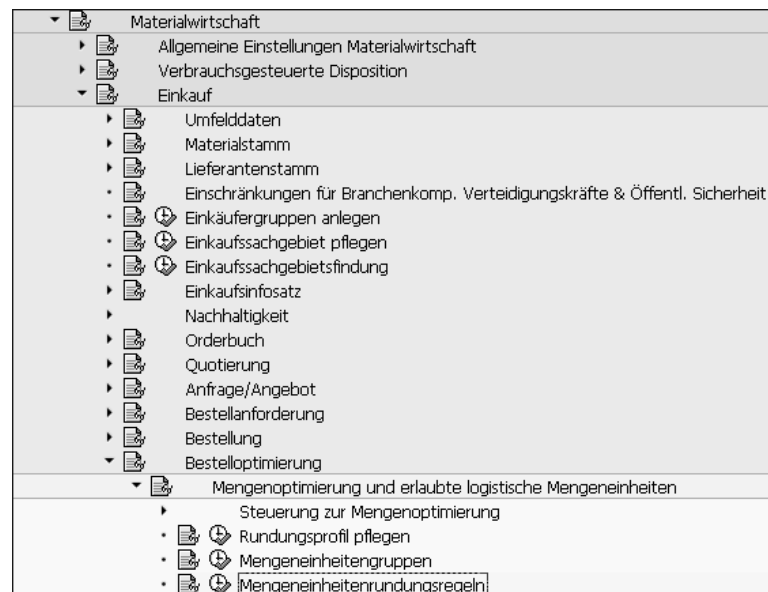


Abbildung 4.16 Customizing der Rundungsregeln

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).

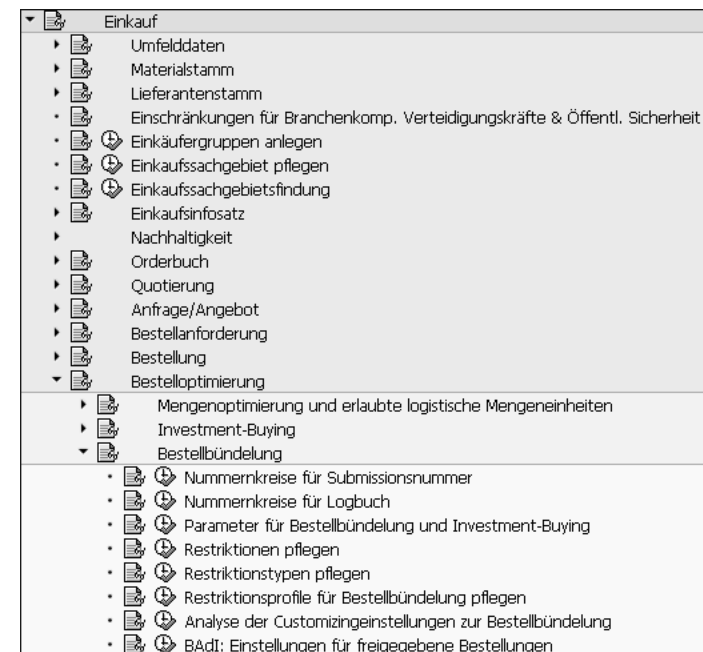


Abbildung 4.18 Customizing der Bestellbündelung

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.

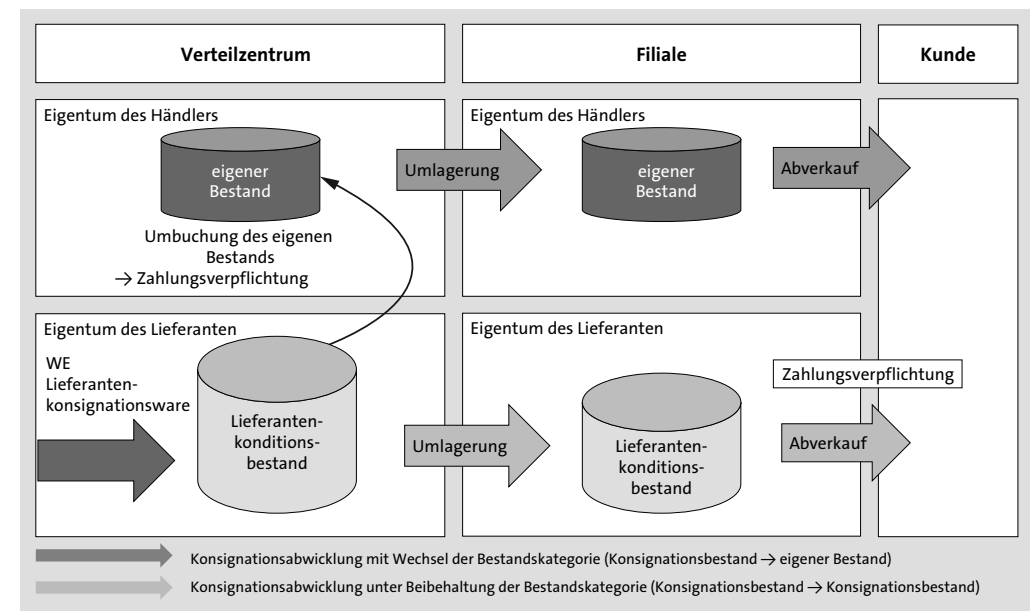


Abbildung 4.20 Eigene Bewirtschaftung vs. zweistufige Konsignation

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.

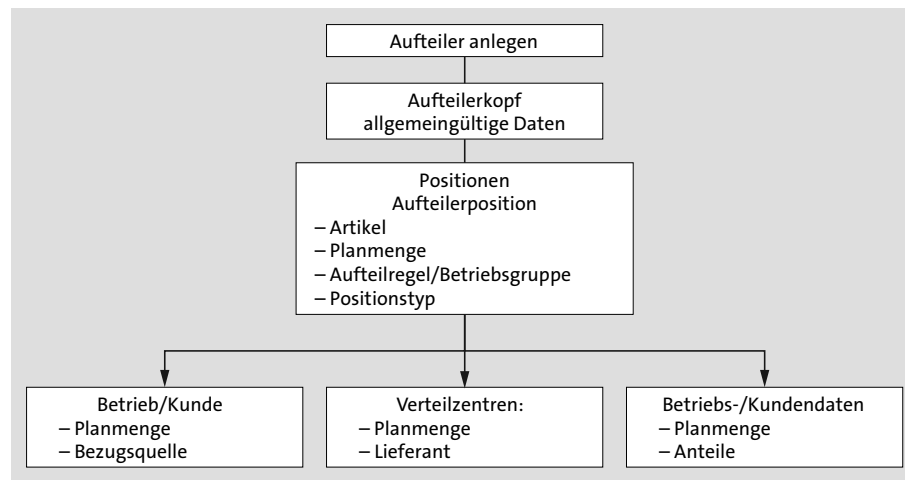


Abbildung 4.21 Prozessübersicht zur Verwendung eines Aufteilers

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.

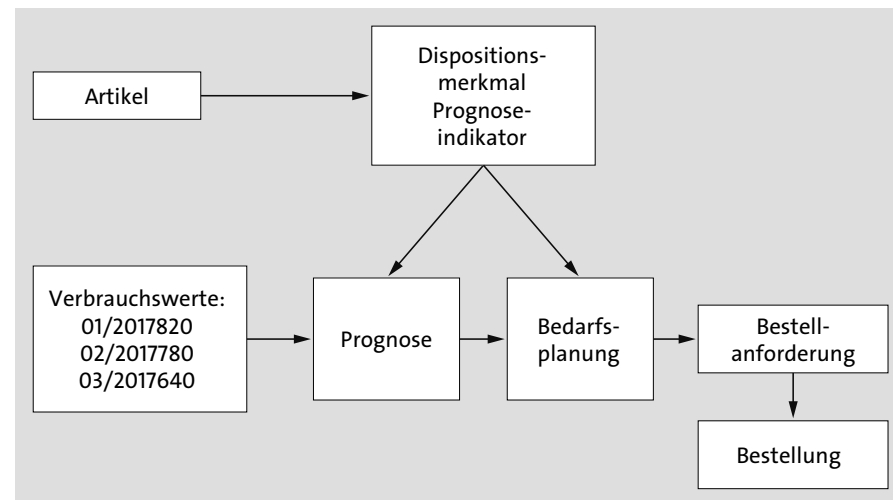


Abbildung 4.23 Von der Prognose bis zur Bestellung

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.

Bestellung anlegen

Belegübersicht ein | Merken | Druckansicht | Nachrichten | Pers. Einstellung | Als Vorlage sichern | Aus Vorlage laden

Normalbestellung | Lieferant: MKLIEF MK Lieferant | Belegdatum: 03.03.2017

Lieferung/Rechnung | Konditionen | Texte | Anschrift | Kommunikation | Partner | Zusatzdaten | OrgDaten | Status | Zahlungsabwicklung

Einkaufsorg: BP01 Einkaufsorg. BP01
 Einkäufergruppe: KON Konserven
 Buchungskreis: BP01 retalsolutions AG (PCS)

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			Ittopreis	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.

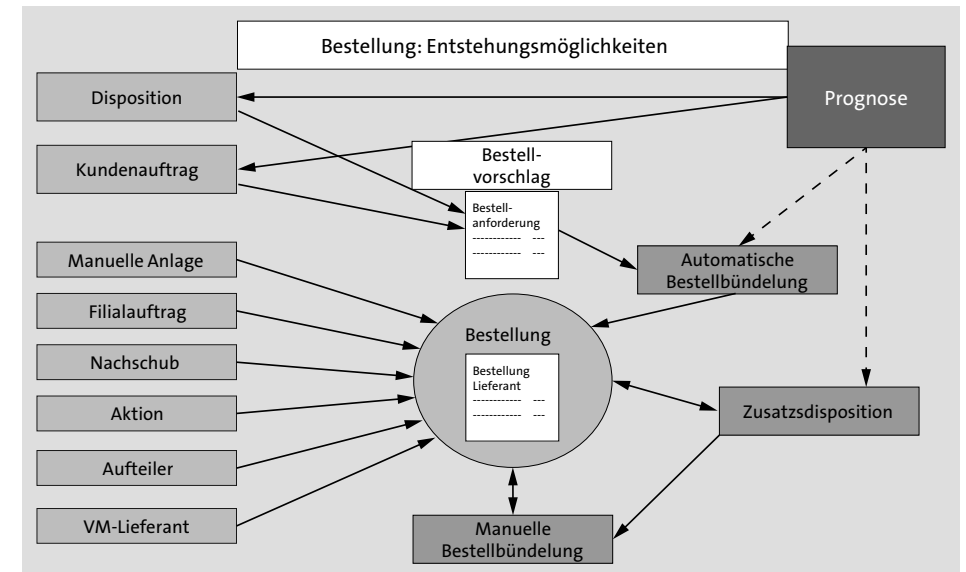


Abbildung 4.28 Entstehungsmöglichkeiten von Bestellungen

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.

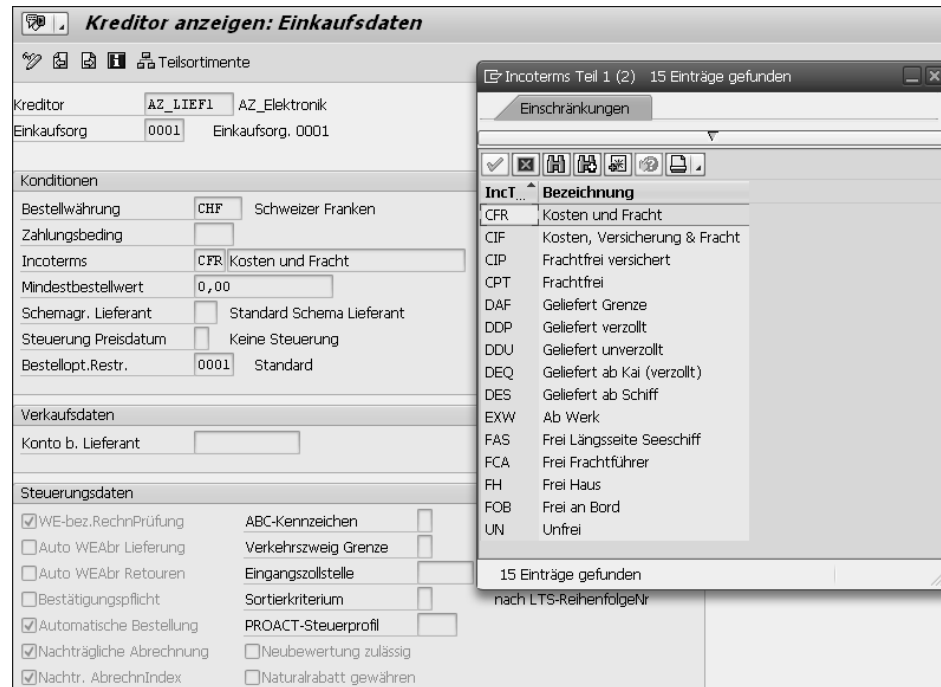


Abbildung 4.29 Incoterms pflegen

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.

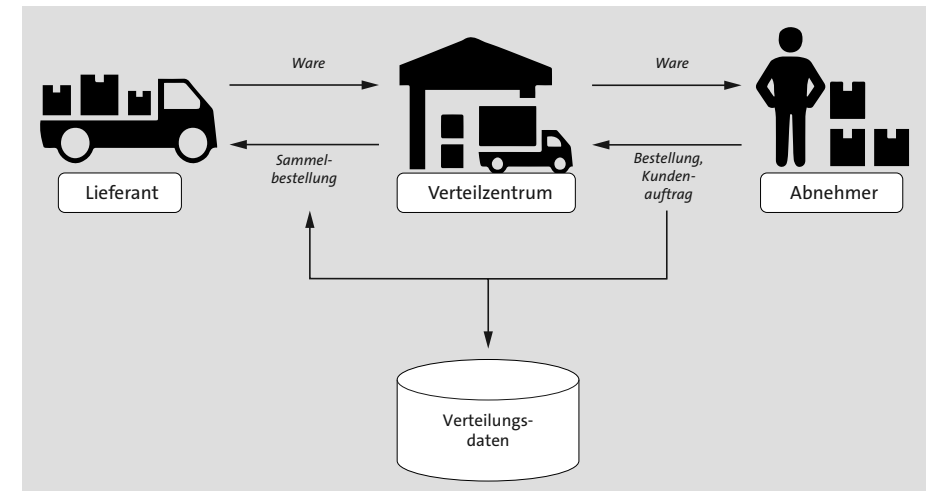


Abbildung 4.30 Sammelbestellung Verteilungsdaten

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 Spediteurs 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.

Automat. Wareneingangsabrechnung (ERS) mit Logistik-Rechnungsprüfung												
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.

Übersicht Rechnungen - Rechnungsbelege																
St...	Belegnum...	P...	M...	K...	H...	L...	R...	Verdichtung	F...	Rechnung...	Name des Rechnungsstellers	Z Skontodät...	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 **Abnahme** definiert. Abbildung 4.38 zeigt die Übersicht über solch eine Abnahme 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 Abnahme) 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).

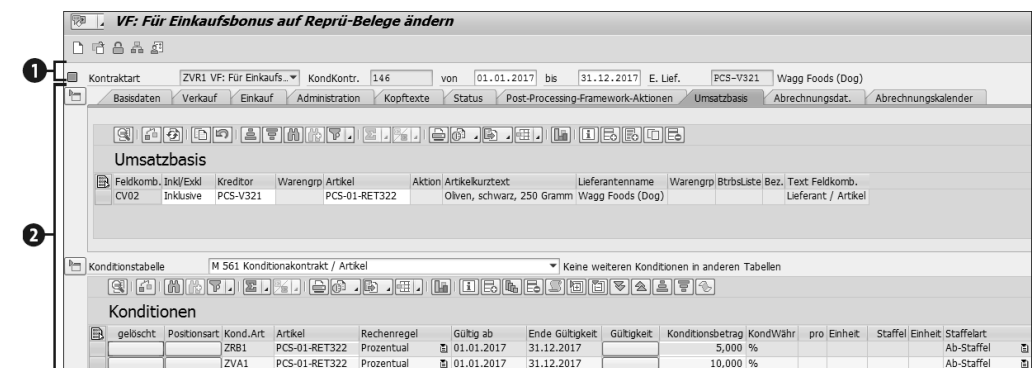


Abbildung 4.41 Konditionsvertrag mit Kopf- und Positionsdaten

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

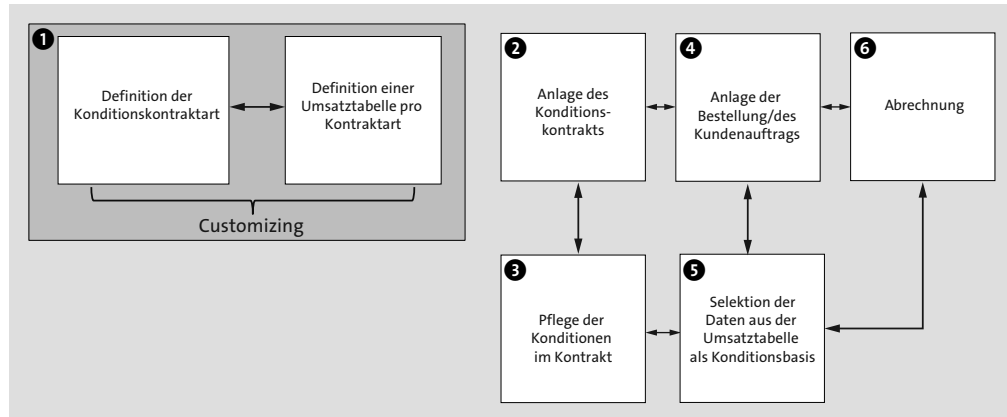


Abbildung 4.42 Einsatz eines Konditionskontrakts

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 Logistikoptimierung, 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 *warn*t 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

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

TEIL I Standardprozesse

2 Stammdaten 33

2.1 Grundlegende Stammdatenobjekte	33
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
2.2 Organisationsstrukturen	48
2.3 Artikelstammdaten	52
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
2.4 Warengruppen und Artikelhierarchie	72
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
2.5	Möglichkeiten zur Darstellung des Artikelstamms	78
2.5.1	Aufbau und Customizing des Artikelstamms	78
2.5.2	Ausgabe der Artikelnummer	90
2.6	Vorlagehandling	91
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
2.7	Sortimentierung	106
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
2.8	Artikellebenszyklus	122
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
2.9	Preise, Konditionen und Handelskalkulation	128
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
2.10	Wichtige Transaktionen im Überblick	137

3	Datenmanagement und Datenaustausch	141
3.1	Gestaltungsbereiche des Datenqualitätsmanagements	141
3.2	Qualitätssicherung von Stammdaten in einem SAP-Retail-System	145
3.2.1	Datenqualitätssicherung mit SAP Master Data Governance	146
3.2.2	Datenqualitätssicherung mittels eines SAP-Retail-Add-ons	148
3.3	Datenaustausch zwischen Händlern und Lieferanten	154
3.3.1	Global Data Synchronization	155
3.3.2	Globale Datenpools	155
3.3.3	PRICAT-Eingangsverarbeitung in SAP Retail	160
4	Beschaffung	175
4.1	Ablauf des Beschaffungsprozesses	175
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
4.2	Beschaffung im Rahmen der Kundenauftragsabwicklung	212
4.2.1	Grundfunktionen	213
4.2.2	Lieferung	214
4.2.3	Einsatzmöglichkeiten	217
4.2.4	Kundenauftrag anlegen	218
4.3	Nachrichtensteuerung in der Beschaffung	219
4.3.1	Nachrichtenkonditionssätze für eine Bestellung anlegen	219
4.3.2	Nachrichtenart anpassen	221
4.4	SAP Forecasting and Replenishment	225
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	Bedarfseinflussfaktoren 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
4.5	Wichtige Transaktionen	241
5	Logistik und Warenverteilung	243
5.1	Lagerstrukturen	243
5.1.1	Lagerkomplex	244
5.1.2	Lagerabschnitt	245
5.1.3	Lagerplätze	246
5.1.4	Platzbestände und Lagereinheiten	248
5.2	Wareneingangsprozess	248
5.2.1	Anlieferung	249
5.2.2	Ablauf des Wareneingangsprozesses	252
5.2.3	Retourenabwicklung	259
5.3	Warenverteilung	259
5.3.1	Verteilungsplanung	260
5.3.2	Verteilungsabwicklung	264
5.4	Warenausgangsprozess	265
5.4.1	Vorgängerbeleg	266
5.4.2	Ablauf des Warenausgangsprozesses	267
5.4.3	Retourenabwicklung	279
5.4.4	Tourenplanung	279
5.5	Logistikoptimierung	284
5.5.1	Lagerstrategien	284
5.5.2	Nachschubprozess	288
5.5.3	Cross Docking	290
5.6	Bestand und Inventur	291
5.6.1	Bestandsführung innerhalb der Materialwirtschaft	291
5.6.2	Bestandsführung innerhalb des Lagerverwaltungssystems	293
5.6.3	Inventur	294
5.7	Chargenabwicklung	296
5.8	Wichtige Transaktionen	299

6	Verkaufsprozesse und Point of Sale	303
6.1	Integration des Point of Sale mit der POS-Schnittstelle	304
6.1.1	Monitoring der POS-Schnittstelle	305
6.1.2	POS-Inbound-Schnittstelle	307
6.1.3	POS-Outbound-Schnittstelle	308
6.2	SAP POS Data Management	314
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
6.3	POS Data Transfer and Audit	337
6.4	Fraud Detection	338
6.4.1	Analyse von Kassendaten zur Betrugserkennung	339
6.4.2	Pattern auswerten	340
6.4.3	Fraud-Detection-Tools	341
6.5	SAP In-Store Merchandise and Inventory Management	343
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

7	Aktionsprozess	379
7.1	Aktionsplanung mit SAP Promotion Management for Retail	380
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
7.2	SAP Promotion Management for Retail mit SAP Retail integrieren	419
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
8	Frischeabwicklung	429
8.1	Friseabwicklung im SAP GUI	430
8.1.1	Varianten der Friseabwicklung	430
8.1.2	Customizing von Transaktion WDFR	431
8.1.3	Dispositionsliste	435
8.1.4	Listen und Umfeldfunktionen	439
8.2	Frisebeschaffung im SAP NetWeaver Business Client	440
8.2.1	Work Center »Frisebeschaffung«	440
8.2.2	Vorteile der webbasierten Frisebeschaffung	444
9	Fashion Management	447
9.1	Retail Loop	448
9.1.1	Prozessmodell	448
9.1.2	Umsetzung des Referenzmodells im SAP-System	450
9.1.3	SAP Fashion Management	458
9.2	Operative Sortimentsplanung und -steuerung	459
9.2.1	Kennzahlen	461
9.2.2	Einkaufsliste anlegen	462
9.2.3	Erfassung einer Artikelhülse	464
9.2.4	Mengenplanung	466

9.3	Saisonale Beschaffung	467
9.3.1	Bestellabwicklung	469
9.3.2	Open-to-Buy	475
9.4	In-Season Management	481
9.4.1	Slowseller-Management	482
9.4.2	Preisplanungs-Workbench	484
9.5	Wichtige Transaktionen im Überblick	488
10	Omni-Channel Retailing	493
10.1	Einführung in das Omni-Channel Retailing	494
10.2	SAP Hybris Commerce	497
10.3	SAP Hybris Marketing	498
10.4	Integrationsszenarien	501
10.5	Omni-Channel Pricing and Promotion	503
10.6	Order-Fulfilment-Optionen	507
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
11	Management-Informationssysteme	515
11.1	Einführung in Management-Informationssysteme	515
11.2	SAP-Technologien und -Plattformen	517
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
11.3	Analysebereiche und Besonderheiten im Handel	530
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.)	
A		<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	
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	
C	
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
D	
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&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
E	
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
F	
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
G	
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
H	
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
I	
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
K	
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
L	
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
M	
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	502
Multi-Channel-Transaktionsdaten	338
MultiCube	333
Multistep Replenishment	336
MXO-Modell	494
N	
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	
O	
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
P	
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
Q		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	
R		<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
Rumpffartikel	123	SAP ERP	20
S		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&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
U	
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
V	
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
W		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

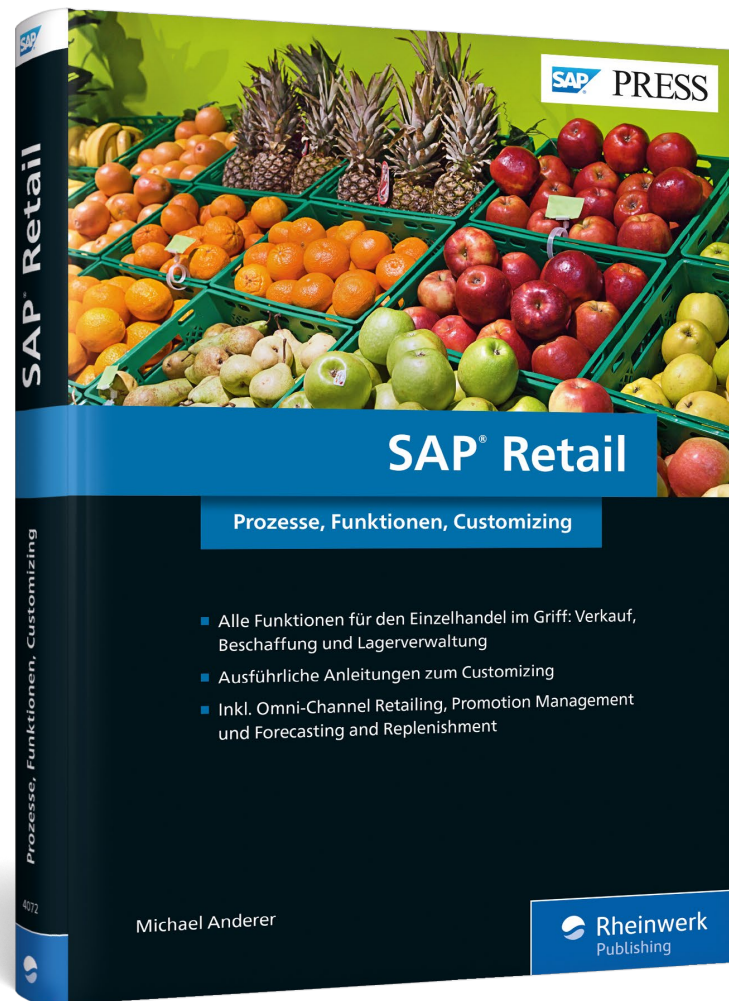
X-Bestand 292
X-Bestand → Sperrbestand

Y

Yard Management 253

Z

Zählliste 359
Zeitreihe 233
Zeitreihenanalyse 236
Zielgruppe 397, 496
 importieren 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



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!

