

SAP S/4HANA IS RETAIL

WHITEPAPER

Timo Götte
SUPPLY CHAIN CONSULTING | S4-EXPERTS.COM

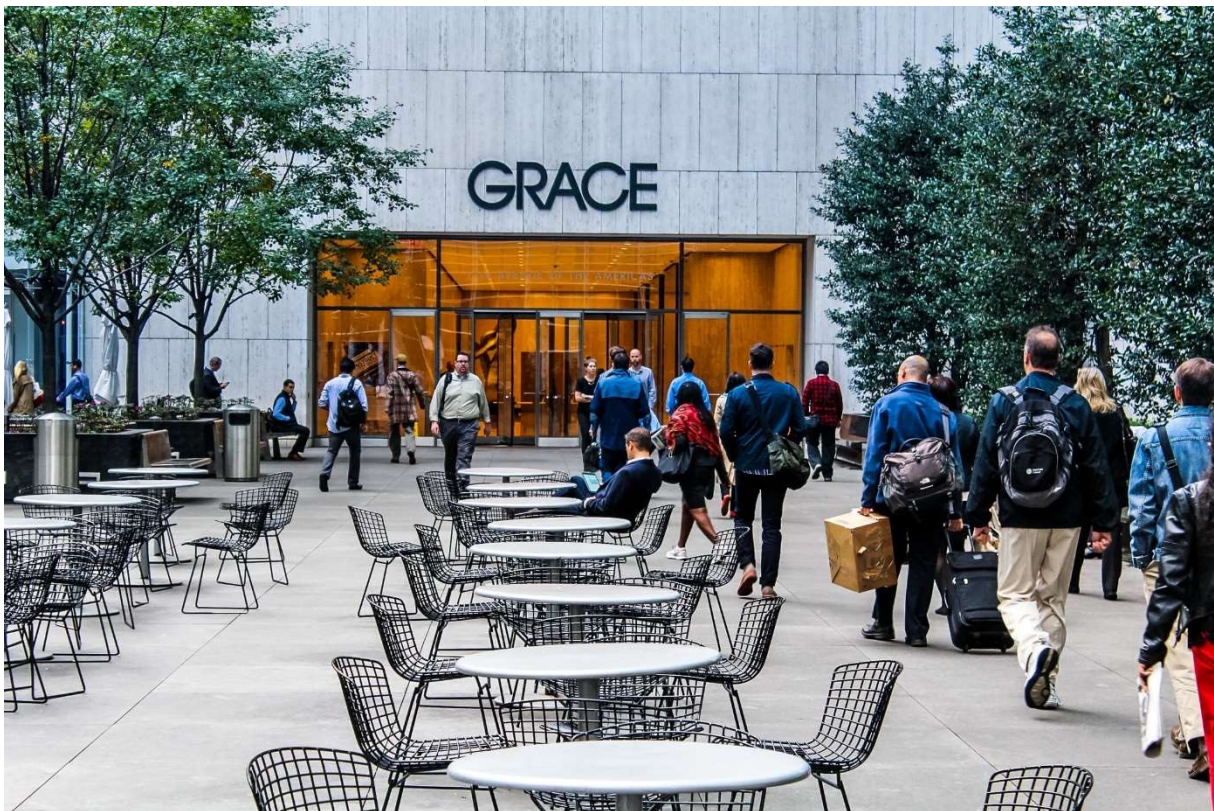
Inhaltsverzeichnis

S/4HANA Retail	2
SAP S/4HANA RETAIL für den Groß- und Einzelhandel.....	2
S/4HANA Retail Organisationsstrukturen	4
S/4 HANA Geschäftspartner statt Lieferanten- und Kundenstämme	5
S/4HANA RETAIL Betriebsstammdaten	7
S/4Hana RETAIL Artikelstammdaten	8
Warengruppen und Warengruppenvorlageartikel	9
S/4HANA Kontraktmanagement.....	10
S/4 HANA Einkaufsanalysen	12
S/4HANA RETAIL Aufteilung	13
SAP S/4HANA Retail for Merchandising Infografik	16
Supply Chain Consulting	17

S/4HANA Retail

SAP S/4HANA RETAIL für den Groß- und Einzelhandel

Nachdem bereits ein Überblick über IS RETEIL im ERP-System geboten wurde, soll in diesem Whitepaper ein Überblick über dessen Neuerungen im S/4HANA System dargestellt werden. In einem Whitepaper wurde bereits auf viele generelle Änderungen im S/4HANA Logistikumfeld sowie im Speziellen auf die SAP HANA Datenbank eingegangen. Beide Whitepapers bieten Ihnen einen grundlegenden Überblick.



Mit der Branchenlösung SAP S/4HANA „Retail for Merchandising Management“ für den Groß- und Einzelhandel gehen einige wesentliche Änderungen einher. Es gibt keinen herkömmlichen Retail Switch, d.h. das Industriesystem und SAP-Retail-System wurden besser zusammengeführt.

Unter SAP ERP konnte nach einem Retail-Switch keine weitere Branchenlösung aktiviert werden, die Aktivierung konnte nicht rückgängig gemacht werden, es war eine eigene Lizenz erforderlich und es kamen Funktionen hinzu (Aufteiler, Artikelstammdaten, Betriebsstammdaten, Point of Sale usw.), aber es fielen eben auch Funktionen weg (Material Ledger, Dispositionsbereiche usw.). Mit SAP S/4HANA können Sie die Retail-Funktionen aktivieren, ohne dass Funktionen verloren gehen. Auch eine weitere Branchenlösung (SAP Industrie Solution) kann aktiviert werden.



S/4HANA Retail Organisationsstrukturen

Die SAP Organisationsstrukturen haben sich in S/4HANA RETAIL nicht wesentlich geändert. Insofern Sie die Bestandsführung um eine detaillierte und umfangreichere Lagerverwaltungslösung ergänzt haben bzw. dies planen, ergeben sich wesentliche Änderungen. Extended Warehouse Management (EWM) wird das Warehouse Management (WM) ablösen und ist nun nicht mehr ausschließlich Teil des SAP SCM-Systems, sondern in S/4HANA integriert. Vertriebslinien bilden sich aus der Kombination Verkaufsorganisation und Vertriebsweg. Die Sparte wird in Retail nicht genutzt.



S/4 HANA Geschäftspartner statt Lieferanten- und Kundenstämme

Die separaten Kreditoren- und Debitorenstämme wurden von SAP als Geschäftspartnerstammsätze zusammengeführt (SAP's Principle-of-One). Beim Aufruf der obsoleten Pflegetransaktionen (FK0x, FD0x, XD0x, VD0x, XK0x und MK0x) wird der Anwender auf die Transaktion BP umgeleitet. Die Zusammenführung aller Informationen in Geschäftspartnern vermeidet nicht nur redundante Pflegeaktivitäten, sondern erleichtert auch die Zuordnung. So findet man fortan z.B. einen erstellten Beleg in der Buchhaltung mit Hilfe der zentralen Geschäftspartnernummern. Über die aus ERP bekannten Partnerrollen können die verschiedenen Geschäftszwecke abgebildet werden. Es werden immer mindestens zwei Rollen erzeugt. Einerseits automatisch die Rolle „Geschäftspartner (allg.)“ und andererseits eine manuell gewählte Rolle; wie z.B. der „Lieferant“. Abhängig von der gewählten Rolle sind unterschiedliche Reiter und Felder zu pflegen. So wird bei der Partnerrolle „Lieferant“ der Reiter Beschaffungsmonitoring angezeigt; beim „Lieferanten (Finanzbuchhaltung)“ hingegen nicht.



Hier können übrigens die Materialverfügbarkeit und Informationen zum Transportweg eingesehen werden. Neu ist eine zeitabhängige Adresssteuerung, wodurch Adressänderungen transparenter sind. Der umständliche Weg über Änderungsbelege ist daher nicht mehr erforderlich.

In SAP Retail gibt es zwei Arten von Geschäftspartnerrollen: Kunden und Lieferanten. Das Besondere in Retail ist, dass diese mit den Betrieben verbunden sind.

Kundenstammdaten

- Anonyme Endverbraucher ohne Stammsatz
- Interne Kunden (eigene Betriebe)
- Externe Kunden mit Stammsatz

Lieferantenstammdaten

- Interne Lieferanten (Verteilzentren)
- Externe Lieferanten mit Stammsatz

S/4HANA RETAIL Betriebsstammdaten

Der Betrieb ist eine bestandsführende und selbst disponierende Organisationseinheit, die mit dem Geschäftspartnerstammsätzen verbunden ist. Betriebe haben entweder die Aufgabe Waren bereitzustellen (Verteilzentren, Großhandelslager oder Zentrallager) oder zum Verkauf zu



präsentieren (Filialen oder Märkte). Bei der Betriebsanlage via WB01 wird dies über das Werksprofil definiert; sowie die Nummernvergabe und welche Angaben im Stammsatz gepflegt werden müssen. Der Filiale bzw. dem Markt ist, im Gegensatz zu dem Verteilzentrum, als Geschäftspartner nur ein Debitor

zugeordnet, da hier nur Verkaufsfunktionen (z.B. Lieferungen, Fakturen usw.) verwendet werden müssen. Die Verteilzentren bekommen darüber hinaus zusätzlich Geschäftspartner mit der Rolle Lieferant zugeordnet, damit diese auch Filialen beliefern können. Im Betriebsstamm der Filialen können die

Verteilzentren (Lager) bereits als Lagerlieferanten zugeordnet werden. Üblicherweise gibt es zu einer Filiale einen Lagerlieferanten, der dann die Versorgung von vielen Lieferanten organisiert, d.h. die Konditionen aushandelt, die Abrechnung abwickelt usw. Den Filialen können allerdings auch direkt lokale Lieferanten, die sogenannten Freiraumlieferanten, zugeordnet werden. Dies sind z.B. lokale Bauern, die nur für eine oder wenige Filialen die Versorgung mit z.B. Obst, Gemüse oder Eiern sicherstellen.



S/4Hana RETAIL Artikelstammdaten

Langfristig sollen Artikel- und Materialstammsätze zum Produkt harmonisiert werden. Derzeit erfolgt die Anlage, Pflege und Anzeige noch getrennt über die bekannten Transaktionen (MM41, MM42 und MM43 bzw. beim Material MM01, MM02 und MM03) beziehungsweise mit Hilfe der entsprechenden SAP Fiori-Apps. Über SAP Artikelarten können Artikel gruppiert werden; z.B. nach Elektronik, Frischeprodukte, Handelsware usw. Die Gruppierung ist ebenso über Warengruppen möglich. Es können sogar Warengruppenhierarchien angelegt werden. Vorlageartikel dienen der Erleichterung der Artikelstammanlage. Diese schlagen dann bereits viele Werte vor und daher müssen nur wenige Daten manuell gepflegt werden (EANs, Preiskonditionen usw.). Über den Artikeltyp wird der SAP Artikel näher beschrieben:

Einzelartikel: So z.B. eine Flasche Ketchup, die an den Kunden verkauft wird.

Sammelartikel: Zusammenfassung mehrerer Artikel, die sich nur hinsichtlich bestimmter Merkmale unterscheiden (Joghurt in verschiedenen Geschmacksrichtungen). Die Unterscheidung erfolgt über Varianten (Konfigurationsklassen und -arten), um den Artikelstammpflegeaufwand zu minimieren.

Strukturierte Artikel bestehen aus mehreren Artikeln und können weiter untergliedert werden in:

- **Display:** Mehrere Einzelartikel/Sammelartikelvarianten mit eigener Artikelnummer, ein gemeinsamer Einkaufspreis, die Zerlegung für den Verkauf ist möglich. Displays werden meist über den zentralen Einkauf zugeteilt. Die Bestandsführung in der Filiale erfolgt oft auf Komponentenebene, während sie im Verteilzentrum auf Displayebenen geführt wird. Beispielweise ein Aufsteller (Verpackung) mit 48 Überraschungseiern (Vollgut).
- **Verkaufsset:** Der Einkauf erfolgt als Set und der Verkauf als Set oder Einzelartikel; z.B. ein Wohnzimmerschrank aus den Komponenten Vitrine, Highboard und Fernsehschrank.
- **Lot:** Feste Mengeneinteilungen der Varianten oder mehrere Sammelartikel; z.B. 3 braune, 4 graue und 4 weiße Sonnenbrillen.

Warengruppen und Warengruppenvorlageartikel

Warengruppen erlauben Ihnen, Ihr Warenangebot zu klassifizieren und zu strukturieren. Jeder Artikel ist konzernweit genau einer Warengruppe zugeordnet. Der Warengruppenvorlageartikel ist neben dem generellen SAP Vorlageartikel zudem ein Mittel zur Erleichterung der Artikelpflege. Beide liefern Vorschlagswerte bei der Anlage beziehungsweise Erweiterung von Artikeldaten. Änderungen von Vorlageartikeln werden nicht an die bereits abgeleiteten Artikel weitergeleitet. Beim Anlegen einer Warengruppe können Sie einen SAP Warengruppenvorlagenartikel definieren. Wenn sie einem Artikel die entsprechende Warengruppe zuordnen, werden dann automatisch Daten für die Übernahme in den Artikelstamm angeboten.

Warengruppenwertartikel

Außerdem gibt es Warengruppenwertartikel, welche der wertmäßigen Bestandsführung auf Warengruppenebene dienen. An z.B. der Kasse im Supermarkt (dem Point of Sale) können dann beim Verkauf über Warengruppentasten unterschiedliche Mengen (von z.B. Äpfeln und Birnen) gemeinsam auf einen Warengruppenwertartikel (z.B. Obst) gebucht werden. Eine differenzierte Bestandsübersicht auf Artekelebene ist dann nicht mehr möglich.



Durchführung in SAP

Warengruppen, Warengruppenvorlagenartikel und deren Zuordnung pflegen Sie über die Transaktion WG21. Analog können Sie auch einen Warengruppenwertartikel via WG22 pflegen. Hier muss natürlich auf der Filialsicht das Dispomerkmal auf ND (keine Disposition) gesetzt werden, da Warengruppenwertartikel ausschließlich der wertmäßigen Bestandsführung dienen und nicht beschafft werden. Die Warengruppen und deren Warengruppenwertartikel müssen via Masspflege schließlich noch den Betrieben zugeordnet werden (Transaktion WB30). Verteilzentren lassen Sie dabei aus.

S/4HANA Kontraktmanagement

Die Gruppe „Einkaufskontraktbearbeitung“ enthält beispielweise SAP Fiori Apps für die Lieferplanverwaltung, Lieferpläneinteilungen, Lieferplanabrufe, Einkaufsjobs und Kontraktverwaltung. Einige Umstrukturierungen wurden vorgenommen, jedoch findet sich der geübte SAP ERP Anwender schnell



zurecht. Das Anlegen eines Kontrakts erfolgt analog zum SAP ERP-System. Die Fiori App „Einkaufskontrakte verwalten“ bietet einen Überblick über alle Kontrakte bzw. je nach Selektion eine Teilmenge. Öffnen Sie einen dieser SAP Kontrakte finden Sie alle aus ERP bekannten Daten, welche jedoch auf mehr Bildschirme aufgeteilt wurden. Die Abrufmenge findet man jetzt zum Beispiel unter dem Reiter „Positionen“ und der jeweiligen Detailansicht. Die aus ERP bekannten SAP Funktionen stehen weiterhin zur Verfügung:

- Kontraktvorlagen anzeigen, anlegen, bearbeiten oder löschen
- Kontrakte manuell oder mithilfe einer Kontraktvorlage anlegen
- Rechtsvorgänge eines Kontrakts einsehen etc.
- Konditionen zum bestehenden/neuen Datumsbereich hinzufügen

Wenn der Nettopreis für eine Position in einem Einkaufsinfosatz gepflegt ist, wird automatisch eine Standardkondition mit Konditionsart Bruttopreis angelegt und der Gültigkeitszeitraum aus dem Infosatz übernommen. Andernfalls müssen Sie den Nettopreis für die Kontraktposition manuell pflegen. Der Gültigkeitszeitraum wird dann aus dem Kontrakt übernommen.

- **Rechtsvorgänge anzeigen:** Neben der Anzeigemöglichkeit des Rechtsinhalts, können Sie die zugeordneten Rechtsvorgänge, deren Bewertung (z.B. „Ausstehend“ oder „Planmäßig“) und den letzten Bearbeiter inklusive Änderungsdatum einsehen.
- Mit der SAP Anwendung „**Massenänderungen an Einkaufskontrakten**“, können Sie die Felder mehrerer SAP Einkaufskontrakte auf einmal ändern. Eine anschließende Kontrollmöglichkeit bieten die Änderungsprotokolle.
- Die „**Einkaufskontraktpositionen überwachen**“-App bietet ein Monitoring der Kontraktpositionen. Im Standard wird eine Diagramm- und Tabellensicht mit aggregierten Werten von Kontraktpositionen für Materialgruppen angezeigt.



S/4 HANA Einkaufsanalysen

Die SAP Fiori Gruppe „Einkaufsanalysen“ bietet viele nützliche S/4HANA-Funktionen, um den Einkauf übersichtlicher und effektiver zu gestalten. Öffnet man die Gruppe erhält man über Kennzahlen (KPIs), z.B. „Auslaufende Kontrakte“, „Überfällige Bestellpositionen“ oder „Durchschnittliche Lieferzeit“, einen schnellen Überblick ohne überhaupt in eine SAP Anwendung navigieren zu müssen. Durch einen Klick auf die Fiori App mit der Kennzahl, können dann die Details- meist grafisch aufbereitet- eingesehen werden.

Diese Gruppe von Apps kann individuell zusammengestellt werden. Anhand einiger Beispiele, die im Standard zugeordnet sind, wird ein erster Überblick geboten.

- **Ausschöpfung Wertkontrakt:** Gibt einen Prozentsatz für das vergangene Jahr (ausgehend vom aktuellen Tagesdatum) hinsichtlich der Ausschöpfung des Wertkontrakts an. Innerhalb der App kann über eine Grafik die Ausschöpfung, der Zielbetrag und der freigegebene Betrag nicht verwendeter Kontrakte eingesehen werden.
- **Ausschöpfung Mengenkonzent:** Analog zum Wertkontrakt.



S/4HANA RETAIL Aufteilung

Eine Besonderheit im Groß- und Einzelhandel ist es, dass in der Regel Waren von zentralen Lägern (Verteilzentren) auf eine große Anzahl von Filialen (Märkten) verteilt werden müssen. Im aktuellen Projekt des Autors werden z.B. einige Hunderte Filialen (Supermärkte) über ein Verteilzentrum (Großlager) versorgt. Der von SAP dafür bereitgestellte Aufteiler kann unter S/4HANA bereits mit Hilfe von SAP Fiori Apps gepflegt werden. Über den Aufteiler wird die Ware nach definierten Regeln verteilt.



Einsatzbereiche des Aufteilers

- **Erstverteilung von Artikeln:** Zum Beispiel beim SAP Massenrollout (MRO) in einen Markt bzw. bei Neugründung eines Marktes.
- **Streckenbestellungen:** Hier werden die Filialen ausschließlich von externen Lieferanten direkt beliefert. Die Verhandlung der Einkaufskonditionen und Abrechnung erfolgt allerdings über das Verteilzentrum.
- **Saisonale Ware:** So kann z.B. Weihnachtsgebäck vorübergehend im Sortiment aufgenommen werden.

- **Lagerabbau:** Keine direkte Lieferung von externen Lieferanten, sondern Warenbereitstellung über Verteilzentren (Auslieferungen bzw. Umlagerungsbestellungen). Die Aufteilungsbearbeitung kann bereits mit Hilfe von SAP Fiori-Apps erfolgen. So z.B. die Suche nach bestehenden Aufteilern, Aufteilungsregelpflege, Filialrückmeldungen, Zuständigkeiten für die Auftragserfüllung usw.
- **Aktionen:** Zum Beispiel von Verkaufsets (wie z.B. einem Autopflegeset) bis hin zu abweichenden Verpackungsgrößen mit Angebotspreisen. Es können jeweils Aktionspreise für den Einkauf und den Verkauf der Waren hinterlegt werden, welche dann für den angegebenen Gültigkeitszeitraum die regulären Konditionen überlagern können.



Über die im Customizing definierten Aufteilungsarten, werde unterschiedliche Varianten des Aufteilers definiert. Üblich sind zum Beispiel die Folgenden: Normalverteiler, Nachschaufteiler, Retourenaufteiler und Aktionsaufteiler

Aufteilungsverfahren in S/4HANA Retail

Für die Planung und Durchführung der Warenverteilung bietet SAP verschiedene Verfahren.

- **Betriebsgruppierung:** Es werden mit Hilfe des Klassensystems verschiedene Betriebe zu Betriebsgruppen zusammengefasst, um die Datenpflege für die Aufteiler zu minimieren. So könnten z.B. von Edeka alle NP-Märkte für eine bestimmte Region (Kreis, Bundesland, Norddeutschland etc.) zusammengefasst werden. Es erfolgt dann eine Gleichverteilung der Gesamtmenge auf alle Betriebe. Oder es wird lediglich eine Gruppierung nach dem grundsätzlichen Storekonzept vorgenommen- Marktkauf, E-Center, NP, WEZ usw.
- **Aufteilungsregel:** Wenn häufig Artikel auf die gleiche Art verteilt werden, kann mit Aufteilungsregeln gearbeitet werden. Dort hinterlegen Sie Sie pro Betrieb, Betriebsgruppe, Artikel oder Artikelklasse von wo (Verteilzentrum) welche Artikel verteilt werden sollen.
- **Aufteilungsstrategie:** Bieten die Möglichkeit kundenindividuelle Lösungen zu implementieren
- **Manuelle Eingabe:** Geplante Mengen für die Verteilung werden pro Betrieb (z.B. Supermarkt, Webshop etc.) manuell eingegeben.



SAP S/4HANA Retail for Merchandising Infografik

Abschließend wird mit Hilfe dieser Infografik noch einmal ein Überblick über SAP's Retail Solution aus Logistikperspektive aufgezeigt. In einer zweiten Version des Whitepapers wird auf weitere Details eingegangen und ein umfassenderer Überblick geboten.



Supply Chain Consulting

Herr Götte, der Betreiber des Online Magazins S4-Experts.de, ist spezialisiert auf SAP Software-Lösungen für die Industrie. Das Leistungsangebot umfasst Interim Management sowie Logistikberatung mit einer Spezialisierung auf die Geschäftsbereiche Einkauf, Bestandsführung und Produktion.

Zu seinen Kunden gehören viele namhafte Großkonzerne aus der Industrie. Als besonderer Schwerpunkt hat sich dabei der Automotive- und Maschinenbau entwickelt. Daneben war Herr Götte aber auch bei Kunden aus z.B. den Branchen Pharmazie, Medizin und Chemie tätig. Herr Götte ist selbständiger Unternehmensberater und kann Sie daher gerne in Ihren Projekten unterstützen.



Das vorliegende Werk ist in all seinen Teilen urheberrechtlich geschützt. Ungeachtet der Sorgfalt, kann es leider zu Fehlern kommen, für die sich der Autor ausdrücklich entschuldigt, aber keine Haftung übernimmt.

Für etwaige Verweise auf weiterführende Literatur, Internetseiten und SAP sind ausschließlich deren Betreiber verantwortlich. Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen, Bildschirmauszüge usw. können auch ohne ausdrückliche Kennzeichnung Marken sein und unterliegen dem Urheberrecht.

Screenshots unterliegen zum Beispiel dem Urheberrecht der © SAP SE, Dietmar-Hopp-Allee 16, 69190 Walldorf.

SAP® Partner
Open Ecosystem