

SAP

R/3 4.6C

Vertrieb 1 - SD-SLS

Kundenauftragsabwicklung

S46CV1

08-0-13-70-01

Autoren: Gesellschaft für Informationstechnologie und
Qualifizierung

1. Auflage: Februar 2002 (140202)

© by HERDT-Verlag, Nackenheim (Germany)

Internet: www.herdt.com

Alle Rechte vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (Druck, Fotokopie, Microfilm oder einem anderen Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Herausgebers reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Diese Unterlage wurde mit großer Sorgfalt erstellt und geprüft. Trotzdem können Fehler nicht vollkommen ausgeschlossen werden. Verlag, Herausgeber und Autoren können für fehlerhafte Angaben und deren Folgen weder eine juristische Verantwortung noch irgendeine Haftung übernehmen.



Diese Unterlage ist auf chlorfrei gebleichtem Papier gedruckt.

1 Einführung in die Kundenauftragsabwicklung	6	6 Auftragsbearbeitung Teil 2.....	112
1.1 Die Hauptkomponente Logistik im Überblick	6	6.1 VA01 - Leihgutabwicklung	112
1.2 Die Komponente SD im Überblick.....	7	6.2 VA01 - Leihgutabholung	115
1.3 Die Organisationseinheiten in der Komponente SD.....	8	6.3 VA01 - Leihgutnachbelastung.....	118
1.4 Grunddaten im Vertrieb.....	9	6.4 VA01 - Streckenabwicklung: Auftrag anlegen.....	121
1.5 Überblick über die Kundenauftragsabwicklung	9	6.5 ME58 - Streckenabwicklung: Bestellung anlegen.....	124
1.6 Prinzipien des SAP-R/3-Verkaufs	10	6.6 MIGO - Streckenabwicklung: Rechnung erfassen.....	126
1.7 Was Sie wissen sollten	11	6.7 VF01 - Streckenabwicklung: Faktura anlegen.....	130
2 Stammdaten im Vertrieb - Teil 1.....	14	6.8 VA02 - Terminauftrag ändern.....	132
2.1 V+21 - Interessent anlegen	14	6.9 VA03 - Terminauftrag anzeigen	136
2.2 VD01 - Kunde anlegen - Vertrieb	17	7 Rahmenverträge	140
2.3 XD01 - Kunde anlegen - Gesamt	20	7.1 VA31 - Lieferplan anlegen: Lieferplanart LP	140
2.4 VD05 - Kunde sperren	23	7.2 VA31 - Lieferplan anlegen: Lieferplanart LZ.....	143
2.5 XD07 - Kontengruppe ändern	25	7.3 VA31 - Lieferplan anlegen: Lieferplanart LZM.....	147
2.6 VAP1 - Ansprechpartner anlegen.....	28	7.4 VA41 - Kontrakt anlegen: Mengenkontrakt KM.....	150
2.7 V+23 - Vertriebspartner anlegen	32	7.5 VA41 - Kontrakt anlegen: Wertkontrakt WK2.....	153
3 Stammdaten im Vertrieb - Teil 2.....	34	8 Rückstandsbearbeitung - Neuterminierung.....	158
3.1 V-12 - Hierarchieknoten anlegen.....	34	8.1 V_V2 - Neuterminierung durchführen.....	158
3.2 VDH1N - Kundenhierarchie bearbeiten	37	8.2 V_R2 - Neuterminierung - Auswerten	161
3.3 V-11 - Spediteur anlegen	40	9 Infosystem.....	164
3.4 VPE1 - Vertriebsbeauftragten anlegen.....	43	9.1 VA15 - Infosystem - Liste Anfragen.....	164
3.5 V+22 - Wettbewerber anlegen.....	46	9.2 VA25 - Infosystem - Liste Angebote.....	167
3.6 XD99 - Massenpflege Kundenstamm.....	49	9.3 V.04 - Infosystem - Unvollständige Angebote	170
3.7 VD51 - Kunden-Material-Info.....	51	9.4 VA05 - Infosystem - Liste Aufträge	172
3.8 W11 - Nachrichten in Verkaufsbelegen anlegen	53	9.5 V.02 - Infosystem - Unvollständige Aufträge	175
3.9 VK31 - Konditionen anlegen.....	56	9.6 SSD1 - Infosystem - Doppelte Belege.....	178
4 Verkauf.....	60	9.7 VA23 - Zur Faktura gesperrte Verkaufsbelege.....	181
4.1 VA11 - Anfrage anlegen	60	9.8 V.15 - Anzeigen rückständige Aufträge.....	184
4.2 VA12 - Anfrage ändern	63	Stichwortverzeichnis.....	188
4.3 VA21 - Angebot anlegen	66		
4.4 VA22 - Angebot ändern.....	69		
4.5 V-01 - Angebot: Folgefunktion - Auftrag.....	72		
5 Auftragsbearbeitung Teil 1	76		
5.1 VA01 - Barverkauf.....	76		
5.2 VA01 - Sofortauftrag	79		
5.3 VA01 - Terminauftrag anlegen	82		
5.4 VA01 - Kostenlose Lieferung anlegen	85		
5.5 VA01 - Kostenlose Nachlieferung anlegen	89		
5.6 VA01 - Retoure anlegen.....	92		
5.7 VA01 - Gutschriftenanforderung anlegen	96		
5.8 VA01 - Rechnungskorrekturanforderungen anlegen	98		
5.9 VA01 - Konsignationsbeschickung.....	102		
5.10 VA01 - Konsignationsentnahme	105		
5.11 VA01 - Konsignationsretoure	108		

1 Einführung in die Kundenauftragsabwicklung

In diesem Kapitel erfahren Sie etwas über

- die Einbindung des Vertriebs im SAP-R/3-System
- die Organisationseinheiten im Vertrieb

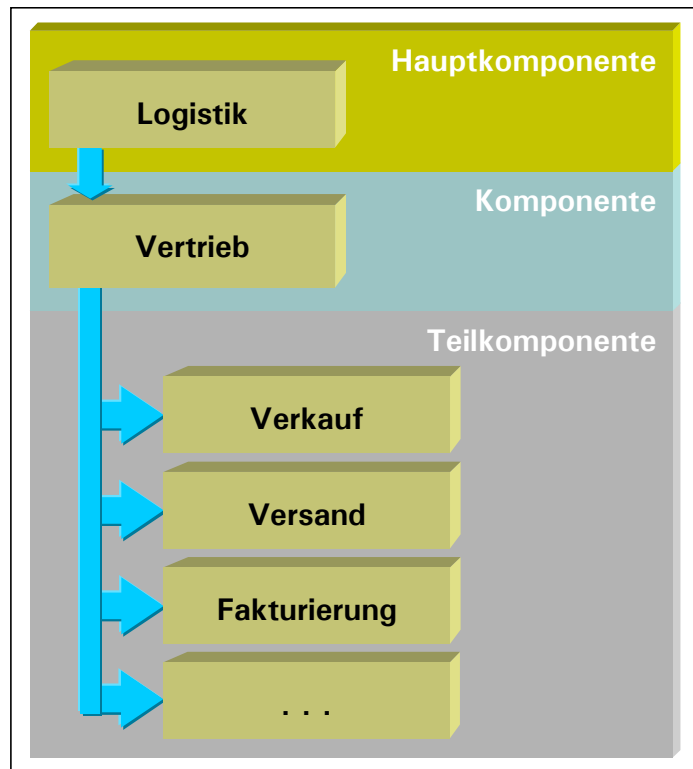
Voraussetzungen

- ✓ Grundkenntnisse über die Fensterbestandteile und Funktionen von SAP R/3

1.2 Die Komponente SD im Überblick

Allgemeines zur Komponente SD

Innerhalb der Komponente Sales and Distribution (SD) werden alle Aktivitäten für den Verkauf und Vertrieb von Waren oder Dienstleistungen durchgeführt. Die Komponente SD unterteilt sich in die Bereiche (Teilkomponenten): Vertriebsunterstützung, Verkauf, Versand und Fakturierung. Der integrative Ansatz der R/3-Software wird auch hier konsequent beibehalten, das heißt, Aktivitäten innerhalb von SD haben Auswirkungen z.B. in den Komponenten Materialwirtschaft (MM), Finanzwesen (FI) oder Controlling (CO).



Teilkomponenten von SD

Eingliederung der Komponente Vertrieb im R/3-System

Teilkomponente	Beschreibung
Grunddaten	Zu den wichtigen Grunddaten gehören z.B. die Materialdaten und Sortimente, Geschäftspartner und Partnerrollen.
Vertriebsunterstützung	Zur Vertriebsunterstützung im R/3-System zählen z.B. Mailing-Aktionen, Kundenkontaktdaten zu erfassen und auszuwerten, Analysen über Wettbewerber und Märkte durchzuführen, die für die Marketingabteilung und für den Außendienst als wichtige Unterstützungsgrundlage für den Vertrieb von Waren oder Dienstleistungen dienen.

Verkauf	Hierunter sind als wichtige Aktivitäten die Auftragserstellung und -überwachung, die Preisfindung und die Überprüfung der Verfügbarkeit von Waren sowie die Ausgabe von Dokumenten an den Kunden oder Geschäftspartner zu verstehen.
Versand	Alle notwendigen Aktivitäten zum Terminieren, Verpacken, Kommissionieren und Versenden von Waren sowie die Ausgabe der wichtigen Versandpapiere werden hier durchgeführt.
Fakturierung	Innerhalb der Fakturierung werden die Rechnungen, Gutschriften, Lastschriften und deren Druckausgabe realisiert.
Außenhandel	Hier werden die Außenhandelsaktivitäten mit ihren besonderen Stammdaten, den Ausfuhrdokumenten und -kontrollen durchgeführt.
Vertriebsinformationssystem	Über das Vertriebsinformationssystem können jederzeit alle wichtigen Daten abgerufen und eingesehen werden, die für das operative und strategische Geschäft notwendig sind.

1.3 Die Organisationseinheiten in der Komponente SD

Allgemeines

Innerhalb des SAP-R/3-Systems kann jede Unternehmensstruktur (rechtlich wie organisatorisch) durch Organisationseinheiten abgebildet werden. Eine Organisationseinheit stellt einen einzelnen Teilbereich eines Unternehmens dar. Jede Organisationseinheit bildet eigene betriebliche Funktionen ab.

Organisationselemente

Mandant

Der Mandant ist im SAP-System das oberste Organisationselement des Unternehmens und kann häufig mit einem Konzern gleichgesetzt werden. Er stellt eine eigene Einheit mit separaten Stammdaten und Tabellen dar.

Buchungskreis

Ein Buchungskreis ist die kleinste Organisationseinheit des externen Rechnungswesens und stellt eine vollständige in sich abgeschlossene bilanzierende Einheit (z.B. ein Unternehmen) innerhalb eines Mandanten (z.B. Konzern) dar.

Verkaufsorganisation

Die Verkaufsorganisation ist im rechtlichen Sinne eine verkaufende Einheit und für den Vertrieb von Materialien und Leistungen verantwortlich.

Vertriebsweg

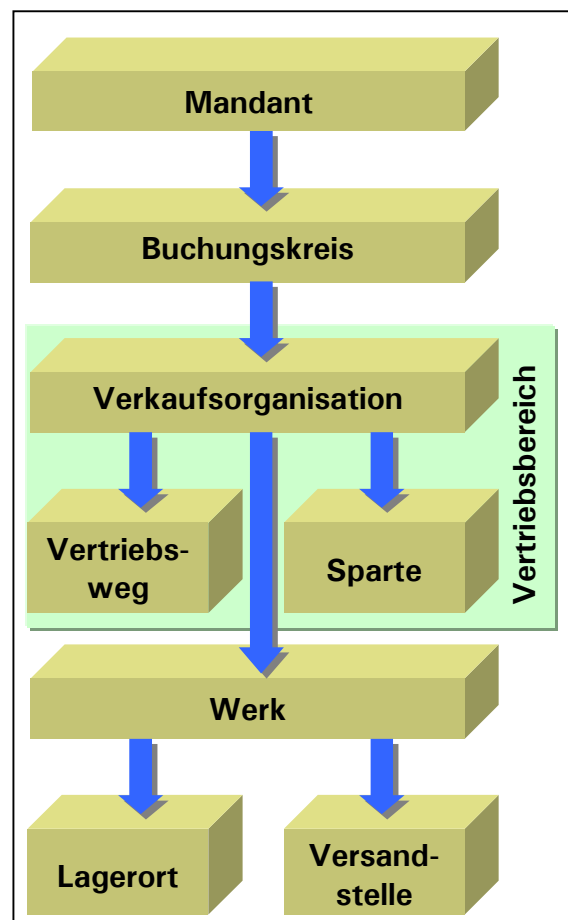
Den Weg, auf dem Materialien (z.B. Handelswaren) oder Dienstleistungen zum Kunden gelangen, kennzeichnet der Vertriebsweg. Einer Verkaufsorganisation können mehrere Vertriebswege zugeordnet sein.

Sparte

Eine Sparte entspricht einer Produktlinie, durch die eine Differenzierung oder Einteilung von Materialien (z.B. Maschinen und Zubehör) oder Dienstleistungen erfolgen kann.

Vertriebsbereich

Ein Vertriebsbereich stellt einen Zusammenschluss von Verkaufsorganisation, Vertriebsweg und Sparte dar.



Organisationsstruktur im Vertrieb (SD)

Werk

Das Werk ist eine Organisationseinheit der Logistik und kann z.B. eine Produktionsstätte oder ein Zentrallager sein. Innerhalb eines Werkes können Materialien und/oder Dienstleistungen produziert und z.B. dem Vertrieb zur Verfügung gestellt werden.

Lagerort

In einem Lagerort werden die Materialien gelagert und mengenmäßig geführt. Es können in einem Werk mehrere Lagerorte existieren.

Versandstelle

In einer Versandstelle, z.B. Poststelle, wird die Versandabwicklung durchgeführt.

1.5 Überblick über die Kundenauftragsabwicklung

Die Kundenauftragsabwicklung im R/3-System

Die Aufgabe des Verkaufs ist es, die für den Kunden vorgesehenen Produkte im Unternehmen zur Verfügung zu stellen.

Die Materialien oder Waren müssen in der erforderlichen Menge, der Art und Qualität zum richtigen Zeitpunkt beim Kunden bereitstehen. Die Prinzipien der Wirtschaftlichkeit (kostenoptimal) sind dabei besonders zu beachten.

Der Verkauf ist im SAP-R/3-System als Teilkomponente in der Komponente SD (Vertrieb) integriert. Die Komponente unterstützt Verantwortliche und Sachbearbeiter des Verkaufs durch die Automatisierung vieler Bearbeitungsvorgänge. Alle für den Vertriebsprozess notwendigen Belege können mit dem System erstellt und bearbeitet werden. Zu allen verkaufsrelevanten Aktivitäten können Auswertungen erzeugt werden.

Alle für den Vertrieb notwendigen Belege werden vom System erzeugt und können auf elektronischem Wege (z.B. EDI = Electronic Data Interchange = elektronischer Datenaustausch) zum Kunden übermittelt werden.

Alle Fristen, z.B. Angebots- oder Lieferfristen und deren Einhaltung, können durch das System überwacht werden.

Wird der Warenausgang bestätigt, aktualisiert die Bestandsführung die Warenbestände automatisch.

Die Fakturierung schließt den Verkaufszyklus ab. Sie greift auf Lieferungs- und Warenausgangsdaten zu und weist auf Leistungsabweichungen (Mengen- und Preisabweichungen) hin. Die Fakturierung bildet auch die Grundlage für den Zahlungseingang.

4 Verkauf

In diesem Kapitel erfahren Sie

- wie Sie mit Verkaufsbelegen arbeiten
- wie Sie eine Anfrage und ein Angebot anlegen und ändern
- wie Sie einen Aktionsauftrag bearbeiten

Voraussetzungen

- ✓ Grundlagen der Vertriebsabwicklung und Handhabung des SAP-R/3-Systems

4.1 VA11 - Anfrage anlegen

Kurzüberblick: Verkaufsbelege im Vertrieb (SD)

Verkaufsaktivitäten werden im SAP-R/3-System in Verkaufsbelegen erfasst und gespeichert. Im Standardsystem gibt es folgende Verkaufsbelege:

- Angebote und Anfragen (Beim Anlegen der Belege kann die Auftragswahrscheinlichkeit vom System errechnet werden.)
- Auftragsbelege
- Rahmenverträge (z.B. Lieferpläne)
- Reklamationen (Gut- und Lastschriften, Retouren)

Die Kunden- und Versandabwicklung sowie Fakturierung werden im System durch die Verkaufsbelege unterstützt abgewickelt.

Verkaufsbelege bestehen aus Kopfebene(n) (enthalten Daten/Informationen für den gesamten Beleg) und Positionsebene(n) (enthalten detaillierte Produkt- oder Leistungsdaten, die positionsbezogen sind).

Daten einer Anfrage im System erfassen

Sie können die Daten einer Kundenanfrage im System festhalten. Dadurch haben Sie die Möglichkeit, Ihre Vorverkaufsaktivitäten auszuwerten und Folgebelege mit Bezug anzulegen. Sie verhindern dadurch Übertragungsfehler und vermindern den Erfassungsaufwand.

Voraussetzungen:

- Sie haben ein Material mit Vertriebsicht angelegt.
- Sie haben einen Kundenstammsatz angelegt.
- Sie haben für den Preis (Kondition PR00) einen Wert gepflegt.



Im Folgenden möchten Sie die Daten einer Kundenanfrage im System erfassen. Sie geben auch den für die Bearbeitung zuständigen Bearbeiter an.

⇒ Wählen Sie den Menüpfad, oder geben Sie den Transaktionscode in das Befehlsfeld ein.

LOGISTIK → VERTRIEB → VERKAUF → ANFRAGE → ANLEGEN

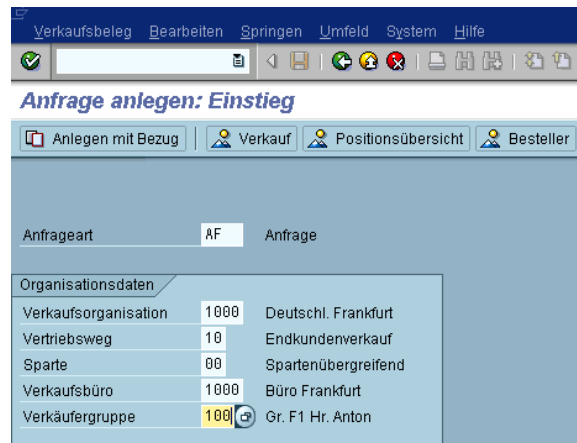
TA-CODE: VA11

Sie gelangen in das Dialogfenster ANFRAGE ANLEGEN: EINSTIEG.

⇒ Geben Sie Ihre spezifischen Werte in die im Beispiel genannten Felder ein.

Beispiel

Feldbezeichnung	Beispielwerte
ANFRAGEART	AF
VERKAUFSORGANISATION	1000
VERTRIEBSWEG	10
SPARTE	00
VERKAUFSBÜRO	1000
VERKÄUFERGRUPPE	100



ANFRAGE ANLEGEN: EINSTIEG

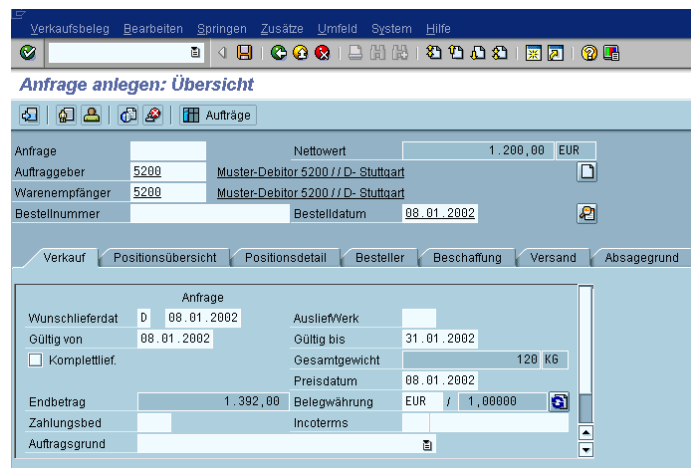
Die Eingabe des Verkaufsbüros und der Verkäufergruppe ist nicht unbedingt erforderlich, erleichtert jedoch dem Mitarbeiter, die in seiner Zuständigkeit liegenden Anfragen zu selektieren.

⇒ Klicken Sie in der Anwendungsfunktionsleiste auf die Schaltfläche Verkauf.

⇒ Geben Sie Ihre spezifischen Werte im Kopfbereich des Verkaufsbeleges in die im Beispiel genannten Felder ein.

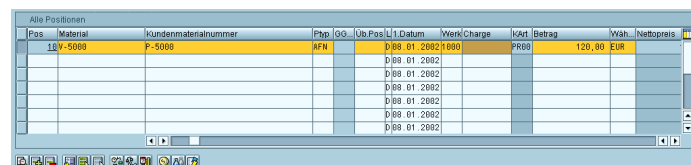
Beispiel

Feldbezeichnung	Beispielwerte
AUFTRAGGEBER	5200
WARENEMPFÄNGER	5200
BESTELLDATUM	Aktuelles Datum
GÜLTIG VON	08.01.2002
GÜLTIG BIS	31.01.2002



ANFRAGE ANLEGEN: ÜBERSICHT

⇒ Tragen Sie in der Positionsebene des Verkaufsbeleges Ihre spezifischen Werte in die im Beispiel genannten Felder ein.



Positionsebene des Verkaufsbeleges: Anfrage

Beispiel

Feldbezeichnung	Beispielwerte
MATERIAL	V-5000
AUFTRAGSMENGE	10

Wenn Sie keine Konditionswerte für den Preis (Kondition PR00) gepflegt haben, müssen Sie zusätzlich einen Preis angeben.

Menge	Termin	Bestätigte Menge	Liefermenge
10	08.01.2002	10	10

ANFRAGE ANLEGEN: POSITIONSDATEN

- ⇒ Markieren Sie die Position, und lassen Sie sich die Einteilungsebene zu der Position 10 durch Klick auf das Symbol anzeigen.
- ⇒ Stellen Sie das Lieferdatum fest (hier: 08.01.2002).
- ⇒ Stellen Sie in der Spalte BESTÄTIGTE MENGE fest, ob die in der Spalte AUFTRAGSMENGE eingegebene Einteilungsmenge vom System übernommen wurde.

Die bestätigte Menge ist die Menge, für die das System genügend Bestand oder Beschaffungsvorschläge ermitteln konnte.

- ⇒ Kehren Sie durch Klick auf das Symbol zu Ihrem Ausgangsbild zurück.
- ⇒ Stellen Sie im Kopfbereich des Verkaufsbeleges fest, welche Währung übernommen worden ist (hier: Belegwährung EUR / 1,00000) und wie hoch ist der Bruttoendbetrag für den Verkaufsbeleg ist (hier: Endbetrag 1.392,00).
- ⇒ Markieren Sie die Position, und lassen Sie sich die Preisermittlung durch Klick auf das Symbol anzeigen.
- ⇒ Markieren Sie die Konditionsart PROO, und lassen Sie sich durch Klick auf die Schaltfläche die Herkunft des Preises anzeigen.
- ⇒ Kehren Sie nach der Anzeige durch Klick auf das Symbol zu Ihrem Ausgangsbild BELEGÜBERSICHT zurück.

ICat	Bezeichnung	Betrag	Wah.	Pro	ME	Konditionswert	Wah.	KUmZ	BME	KUm	ME	Konditionswert	ICWa
PR00	Preis	120,00	EUR	1	ST	1.200,00	EUR	0	0	0	0	0,00	
PR00	Preis	0,00	EUR	1	ST	0,00	EUR	0	0	0	0	0,00	
	Brutto	120,00	EUR	1	ST	1.200,00	EUR	0	0	0	0	0,00	
	Bonusbetrag	120,00	EUR	1	ST	1.200,00	EUR	0	0	0	0	0,00	
	Positionsnetto	120,00	EUR	1	ST	1.200,00	EUR	0	0	0	0	0,00	
	Nettowert2	120,00	EUR	1	ST	1.200,00	EUR	0	0	0	0	0,00	
	Nettowert3	120,00	EUR	1	ST	1.200,00	EUR	0	0	0	0	0,00	
AZVR	Anzahlung/Verrechng.	0,00	EUR			0,00	EUR	0	0	0	0	0,00	
WST	Ausgangssteuer	19,92	EUR	1	ST	1.392,00	EUR	0	0	0	0	0,00	
SKTO	Skonto	0,00	EUR			0,00	EUR	0	0	0	0	0,00	
YFRS	Verrechnungspreis	50,00	EUR	1	ST	500,00	EUR	0	0	0	0	0,00	
	Diskungsbetrag	70,00	EUR	1	ST	700,00	EUR	0	0	0	0	0,00	

ANFRAGE ANLEGEN: POSITIONSDATEN

Pos	Material	Lfdatum	Gr.	E	Lieferdatum	Bereit.Dat	Ladedatum	Werk/Ver	Route	IT	L	Bezeichnung	Liefersperr	Absagegr
10	V-5000	08.01.2002			08.01.2002	08.01.2002	08.01.2002	1000	1000	R00030	2	Normal		

Versanddaten des Verkaufsbeleges

- ⇒ Wählen Sie im Kopfbereich des Verkaufsbeleges das Register VERSAND.
- ⇒ Stellen Sie im Register VERSAND die Organisationseinheiten auf der Positionsebene fest (hier: Auslieferungswerk: 1000 und Versandstelle: 1000).
- ⇒ Ihnen wird unter anderem angezeigt, welches Datum vom System als Ladedatum vorgeschlagen wird (hier: 08.01.2002).
- ⇒ Kehren Sie durch Klick auf das Symbol zu Ihrem Ausgangsbild BELEGÜBERSICHT zurück.
- ⇒ Sichern Sie Ihre Anfrage durch Klick auf das Symbol .

Sie erhalten in der Statusleiste die Nachricht Anfrage 10000004 wurde gesichert.

- ⇒ Kehren Sie durch Klick auf das Symbol zu Ihrem Arbeitsplatzmenü EASY ACCESS zurück.

5 Auftragsbearbeitung Teil 1

In diesem Kapitel erfahren Sie

- wie Sie einen Bar- und Sofortauftrag anlegen
- wie Sie einen Terminauftrag erfassen
- wie Sie eine kostenlose Lieferung und eine kostenlose Nachlieferung im System bearbeiten
- wie Sie eine Retoure erfassen
- wie Sie eine Gutschrifts-, Lastschrifts- und Rechnungskorrekturanforderung bearbeiten
- wie Sie eine Konsignationsbeschickung und Konsignationsentnahme anlegen
- wie Sie eine Konsignationsretoure bearbeiten

Voraussetzungen

- ✓ Grundlagen der Vertriebsabwicklung und Handhabung des SAP-R/3-Systems

5.3 VA01 - Terminauftrag anlegen

Einen Kundenauftrag mit der Belegart TERMINAUFTRAG erfassen

Bei Verkaufsaktionen, die nicht mit einer sofortigen Lieferung einhergehen, legen Sie die Auftragsarten mit der Belegart TERMINAUFTRAG an. Abhängig von den jeweiligen Stammdaten liegt der Liefer- und Fakturatermin in der Zukunft.

Voraussetzungen:

- Sie haben zwei Materialien für den Vertrieb und die Buchhaltung gepflegt.
- Sie haben einen Kundenstammsatz angelegt.
- Sie haben Ihrem Kunden ein Angebot für die beiden Materialien unterbreitet.
- Für ein Material sollte die verfügbare Menge kleiner als die Auftragsmenge sein.

Im Folgenden bestellt Ihr Kunde aufgrund Ihres Angebotes zwei Materialien. Sie legen hierzu einen Terminauftrag an und überprüfen die Verfügbarkeit des Materials.

⇒ Wählen Sie den Menüpfad, oder geben Sie den Transaktionscode in das Befehlsfeld ein.

LOGISTIK → VERTRIEB → VERKAUF → AUFTRAG → ANLEGEN

TA-CODE: VA01

Sie gelangen in das Dialogfenster KUNDENAUFTRAG ANLEGEN: EINSTIEG.

⇒ Lassen Sie sich die Bestandssituation durch Klick auf das Symbol **ATP-Mengen** anzeigen.



ATP-Mengen (Available to Promise) sind Mengen, die das System aus erwarteten Zu- und Abgängen sowie verfügbaren Lagerbeständen berechnet. Diese Mengen werden genutzt, um geplante Lieferungen zu bestätigen.

⇒ Stellen Sie fest, wie die Auftragsmenge an die Disposition als Bedarf weitergegeben **Simulierter Bedarf** **20,000** würde.



Dass die Ausgangsmenge hier mit 15- angegeben wird, liegt an dem im Materialstamm angelegten Sicherheitsbestand.

Datum	Dispositionselement	Daten zum Dispositionselement	Zugang/Bedarf	Bestätigt	kum. ATP-Mg
10.01.2002	V-BEST		15,000-		0,000
10.01.2002	SI-BED	Simulierter Bedarf	20,000-		0,000
10.01.2002	LG-BST	8002	10,000		10,000

VERFÜGBARKEITSÜBERSICHT

⇒ Kehren Sie durch Klick auf das Symbol **Weiter** zur Übersicht zurück.

⇒ Geben Sie im Kopfbereich des Verkaufsbeleges im Feld BESTELLNUMMER einen Wert ein (hier: 5300-303).

⇒ Wählen Sie im Kopfbereich das Register **VERSAND** aus, und lassen Sie sich die erzeugten Lieferdaten anzeigen. Zur ersten Position wurden keine Werte übernommen.

⇒ Klicken Sie auf das Register **VERKAUF**.

⇒ Markieren Sie auf Positionsebene die entsprechende Position (hier: Position 10), und lassen Sie sich durch Klick auf das Symbol **Einteilungen** die Einteilungen anzeigen.

Pos	Material	Auftragsmenge	ME	Bezeichnung	Kundenmaterialnummer	Plp	CO	Ub	Pos	Lfd	Datum
10	V-5100	200T		V-5100 Drucker		TAN					10.01.2002
20	V-5000	750T		V-5000 - Lagermaterial		TAN					10.01.2002

TERMINAUFTRAG ANLEGEN: ÜBERSICHT

Pos	Material	Li	Lfdatum	Or	E	Lieferdatum	Bereit.Dat	Ladedatum	Werk	Ver	Route	T	L
10	V-5100								1000	1000	R00020		
20	V-5000		15.01.2002			15.01.2002	10.01.2002	11.01.2002	1000	1000	R00020		

Register VERSAND

P	Lieferdatum	Auftragsmenge	Gerundete Menge	Bestät.Menge	V...	Liefersperr	Liefermenge	Ein...	Bestellanf...	Banf...
D	18.01.2002	20	20	20	ST			CP		0
D										0

Register EINTEILUNGEN in der Einteilungspositionsebene

Sie stellen fest, dass zum Wunschlieferdatum keine Auftragsmenge bestätigt wurde.

⇒ Ersetzen Sie in der Spalte LIEFERDATUM das Wunschlieferdatum durch das in der Verfügbarkeitsprüfung vorgeschlagene Datum (hier: 18.01.2001), und betätigen Sie die **ENTER**-Taste.

8 Rückstandsbearbeitung - Neeterminierung

In diesem Kapitel erfahren Sie

- wie Sie Aufträge neu terminieren
- wie Sie geänderte Terminierungen auswerten

Voraussetzungen

- ✓ Grundkenntnisse der Vertriebsabwicklung
- ✓ Grundkenntnisse der Navigation im SAP R/3

8.1 V_V2 - Neeterminierung durchführen

Terminierung von Vertriebsbelegen überwachen

Beim Anlegen von Vertriebsbelegen werden bestimmte Termine (z.B. Ladedatum, Lieferdatum) vom System ermittelt und in den Beleg übernommen. Diese Termine stellen sicher, dass einzelne Arbeitsschritte (z.B. Disponieren) so rechtzeitig begonnen werden, dass der Wareneingang beim Kunden zum bestätigten Lieferdatum erfolgt. Verzögerungen in der Produktion oder bei der Beschaffung (z.B. es erfolgt nur eine Teillieferung Ihres Lieferanten) führen dazu, dass der Liefertermin sich verschiebt. Im SAP-R/3-System stehen Funktionen zur Verfügung, mit denen Sie gezielt solche in Rückstand geratenen Belege selektieren und bearbeiten können.

Vertriebsbelege neu terminieren

Mit der Funktion NEUTERMINIERUNG können Sie Belege selektieren, deren Belieferung zum vorgesehenen Datum nicht realisiert werden kann. Gründe hierfür können z.B. Verzögerungen in der Produktion sein. Sie können auf der Grundlage von Wiederbeschaffungs- oder Produktionszeiten die Belege so umterminieren, dass zum neuen Datum die Belieferung erfolgen kann. Das neue Datum wird vom System automatisch ermittelt.

Voraussetzungen:

- Sie haben einen Kunden angelegt.
- Sie haben ein Material für den Vertrieb und die Buchhaltung gepflegt.
- Sie haben einen oder mehrere Kundenaufträge angelegt.
- Sie haben (z.B. durch Änderungen an Beschaffungselementen) für Verzögerungen in der Belieferung gesorgt.




Im Folgenden ändern Sie die ursprünglich für einen Vertriebsbeleg vorgesehene Terminierung eines oder mehrerer Vertriebsbelege.

⇒ Wählen Sie den Menüpfad, oder geben Sie den Transaktionscode in das Befehlsfeld ein.

LOGISTIK → VERTRIEB → VERKAUF → RÜCKSTANDSBEHANDLUNG →
NEUTERMINIERUNG → DURCHFÜHREN

TA-CODE: V_V2

Sie gelangen in das Dialogfenster NEUTERMINIERUNG VERKAUF- UND UMLAGERUNGSBELEGE: NACH MATERIAL.

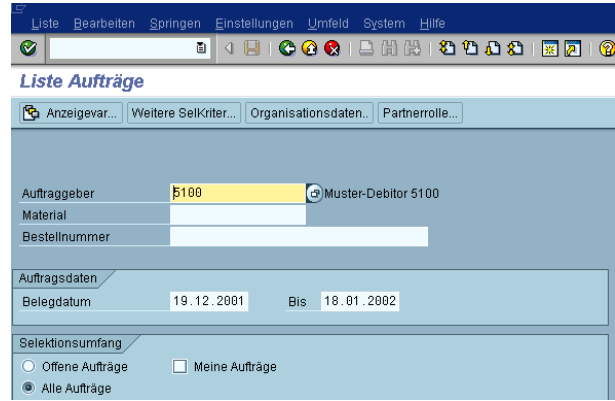
⇒ Klicken Sie in der Anwendungsfunktionsleiste auf die Schaltfläche .

Das Bild LISTE AUFTRÄGE erscheint.

⇒ Lassen Sie für Ihren Auftraggeber (hier: 5100) eine Auftragsliste über alle Aufträge erstellen.

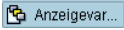
⇒ Betätigen Sie die **ENTER**-Taste.


Eine Liste, die Ihren Selektionskriterien entspricht, wird angezeigt.





LISTE AUFTRÄGE



Durch Klick auf die Taste  können Sie den Umfang der Liste festlegen (hier: 1SAP Auftragsposition). Die Liste wird mit den ausgewählten Informationen angezeigt.

⇒ Markieren Sie die Spalte BELEG, und sortieren Sie die Einträge durch Klick auf das Symbol  aufsteigend.

⇒ Markieren Sie die Spalte NETTOWERT, und bilden Sie durch Klick auf das Symbol  Summen für die Spalte.

⇒ Markieren Sie im Bild LISTE AUFTRÄGE einen Terminauftrag, und lassen Sie sich durch Klick auf das Symbol  die Detaildaten anzeigen.


Bestellnummer	Belegdatum	VArt	Beleg	Pos	Auftr.geb.	Material	KumAuMenge	ME	Nettowert	Währg
5100-1000	14.01.2002	KB	6410	10	5100	V-5000	150	ST	0,00	EUR
5100-1000-1	14.01.2002	KE	6412	10	5100	V-5000	50	ST	5.000,00	EUR
123456	15.01.2002	TA	6420	10	5100	V-5000	10	ST	1.200,00	EUR
123456	15.01.2002	TA	6420	20	5100	PALETTE1	5	ST	0,00	EUR
5100-AF-AG-TA	16.01.2002	TA	6427	10	5100	V-5000	40	ST	4.800,00	EUR
5100-AF-AG-TA	16.01.2002	TA	6427	20	5100	V-5100	20	ST	1.900,00	EUR
5100-AF-AG-TA	16.01.2002	TA	6427	30	5100	PALETTE1	5	ST	0,00	EUR
5100-5-1	18.01.2002	TAM	6439	10	5100	V-5100	15	ST	1.125,00	EUR
5100-1	18.01.2002	TA	6440	10	5100	V-5200	15	ST	1.560,00	EUR
5100-2	18.01.2002	TA	6443	10	5100	V-5200	3	ST	306,00	EUR
5100-10	18.01.2002	TA	6444	10	5100	V-5200	20	ST	2.040,00	EUR
5100-1000-3	14.01.2002	KR	60000045	10	5100	V-5000	20	ST	2.400,00	EUR

LISTE AUFTRÄGE

Das Dialogfenster DETAILS erscheint im Vordergrund.

⇒ Betätigen Sie die **ENTER**-Taste.

Der Beleg wird Ihnen angezeigt.

⇒ Kehren Sie durch Klick auf das Symbol  zu Ihrem Arbeitsplatzmenü EASY ACCESS zurück.

DETAILS

Neuterminierung Verkaufs- und Umlagerungsbelege: nach Material	
Feld	Beschreibung
MATERIAL	Produkte und/oder Dienstleistungen werden im SAP-System unter dem Begriff "Material" zusammengefasst.
WERK	Das Werk ist eine Organisationseinheit der Logistik. Ein Werk kann z.B. eine Produktionsstätte oder ein Zentrallager sein. Materialien und/oder Dienstleistungen können durch dieses Organisationselement zur Verfügung gestellt werden.
LIEFERNDDES WERK	Soll der Bedarf durch ein anderes Werk Ihres Unternehmens gedeckt werden (Umlagerung), so wird dessen Nummer hier eingetragen.

