

Ergebnis- und Marktsegmentrechnung (CO-PA)



ADDON.IDES.COPA

Release 4.6C



Copyright

© Copyright 2001 SAP AG. Alle Rechte vorbehalten.

Weitergabe und Vervielfältigung dieser Publikation oder von Teilen daraus sind, zu welchem Zweck und in welcher Form auch immer, ohne die ausdrückliche schriftliche Genehmigung durch SAP AG nicht gestattet. In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden.

Die von SAP AG oder deren Vertriebsfirmen angebotenen Software-Produkte können Software-Komponenten auch anderer Software-Hersteller enthalten.

Microsoft[®], WINDOWS[®], NT[®], EXCEL[®], Word[®], PowerPoint[®] und SQL Server[®] sind eingetragene Marken der Microsoft Corporation.

IBM[®], DB2[®], OS/2[®], DB2/6000[®], Parallel Sysplex[®], MVS/ESA[®], RS/6000[®], AIX[®], S/390[®], AS/400[®], OS/390[®] und OS/400[®] sind eingetragene Marken der IBM Corporation.

ORACLE[®] ist eine eingetragene Marke der ORACLE Corporation.

INFORMIX[®]-OnLine for SAP und Informix[®] Dynamic Server[™] sind eingetragene Marken der Informix Software Incorporated.

UNIX[®], X/Open[®], OSF/1[®] und Motif[®] sind eingetragene Marken der Open Group.

HTML, DHTML, XML, XHTML sind Marken oder eingetragene Marken des W3C[®], World Wide Web Consortium, Massachusetts Institute of Technology.

JAVA[®] ist eine eingetragene Marke der Sun Microsystems, Inc.

JAVASCRIPT[®] ist eine eingetragene Marke der Sun Microsystems, Inc., verwendet unter der Lizenz der von Netscape entwickelten und implementierten Technologie.

SAP, SAP Logo, R/2, RIVA, R/3, ABAP, SAP ArchiveLink, SAP Business Workflow, WebFlow, SAP EarlyWatch, BAPI, SAPPHIRE, Management Cockpit, mySAP.com Logo und mySAP.com sind Marken oder eingetragene Marken der SAP AG in Deutschland und vielen anderen Ländern weltweit. Alle anderen Produkte sind Marken oder eingetragene Marken der jeweiligen Firmen.

Symbole

Symbol	Bedeutung
	Achtung
	Beispiel
	Hinweis
	Empfehlung
	Syntax

Inhalt

<u>Ergebnis- und Marktsegmentrechnung (CO-PA)</u>	10
Grundstrukturen der Ergebnisbereiche in IDES	12
Zusatzinformationen zu diesem Beispiel.....	13
Daten für dieses Beispiel.....	14
Zuordnungen des Ergebnisbereichs.....	15
Merkmale im Ergebnisbereich anzeigen.....	16
Wertfelder im Ergebnisbereich anzeigen.....	21
Ergebnisbereich einrichten	26
Zuordnungsänderungen	28
Zusatzinformationen zu diesem Beispiel.....	29
Daten für dieses Beispiel.....	30
Einzelposten anzeigen.....	31
Änderungslauf anlegen	32
Änderungsauftrag anlegen.....	33
Testmonitor.....	34
Änderungslauf durchführen.....	35
Bericht aufrufen.....	36
Daten zurücksetzen.....	37
Einführung in die Ergebnisplanung	38
Zusatzinformationen zu diesem Beispiel.....	39
Daten für dieses Beispiel.....	40
Planungseinstieg anzeigen	41
Planungslayout anzeigen	44
Ergebnisplandaten ändern	45
Daten löschen.....	47
Parallele Währungen im Plan.....	48
Zusatzinformationen zu diesem Beispiel.....	49
Daten für dieses Beispiel.....	50
Parallele Währung aktivieren	51
Planversion für parallele Währungen anzeigen	52
Planungslayout aufrufen und Plandaten eingeben	53
Kopieren zwischen Planversionen	55
Ergebnisbericht anzeigen.....	56
Plandaten löschen.....	57
Top-Down-Verteilung	58
Zusatzinformationen zu diesem Beispiel.....	59
Daten für dieses Beispiel.....	60
Planungslayout aufrufen und Plandaten eingeben	61
Ergebnisbericht anzeigen.....	63
Top-Down-Verteilung	64
Ergebnisbericht nach Top-Down-Verteilung	66

Plandaten löschen.....	67
Bewertung einer Mengenplanung mit Referenzpreisen (Quoten).....	68
Zusatzinformationen zu diesem Beispiel.....	69
Daten für dieses Beispiel.....	70
Customizing zum Einrichten von Quoten.....	71
Ergebnisbericht anzeigen.....	73
Ist-Daten in die Preis-Referenzversion kopieren	74
Planungslayout aufrufen und Plandaten für die Preis-Referenzversion eingeben	75
Planungslayout mit dem Zuordnungsmerkmal Warengruppe aufrufen	77
Planungslayout für das aktuelle Geschäftsjahr aufrufen und Plandaten für die Mengenbewertung eingeben.....	78
Plandaten löschen.....	80
Absatz- und Ergebnisplanung mit Top-Down- und Bottom-Up-Planung	81
Daten für dieses Beispiel.....	82
Erstellen eines Planvorschlags durch das Management.....	83
Planmenge ändern und Bewertung mit Excel.....	85
Preiserhöhung durchführen mit Umwertung	86
Planungsergebnisse auf Verkaufsbüros verteilen.....	87
Managementplanung für die Vertriebsmitarbeiter kopieren.....	89
Verkäuferprovision ändern.....	90
Planungsergebnisse Vertrieb auf Ebene Kunden, Artikel und Vertriebsbeauftragte verteilen.....	91
Planmengen ändern und Neubewertung	92
Vergleich der Top-Down- und Bottom-Up-Planung	94
Zurücksetzen des Beispiels	95
Planungsintegration Profit-Center Rechnung.....	96
Zusatzinformationen zu diesem Beispiel.....	97
Daten für dieses Beispiel.....	98
Weitere relevante Informationen zu diesem Beispiel	99
Anzeige der zu übernehmenden Daten aus der Ergebnisrechnung	101
Durchführung der Übernahme der Plandaten	103
Übernahme von Daten aus der Kostenstellenrechnung	105
Übernahme von statistischen Kennzahlen aus der Kostenstellenrechnung.....	108
Kundenauftragserstellung mit Fakturierung und Nachweis aller Belege im Rechnungswesen.....	110
Zusatzinformationen zu diesem Beispiel.....	111
Daten für dieses Beispiel.....	112
Kundenauftrag anlegen	113
Kommissionieren und Liefern.....	115
Fakturierung durchführen	116
Debitoreneinzelposten analysieren.....	118
Finanzdisposition anzeigen, Zahlungsplan summarisch darstellen	120
Ergebnisbericht	122
Zahlungseingang schnell erfassen	124
Finanzdisposition und Tagesfinanzstatus anzeigen	126

Belegfluß im Vertrieb anzeigen.....	128
Fakturaübernahme mit parallelen Währungen.....	129
Zusatzinformationen zu diesem Beispiel.....	130
Daten für dieses Beispiel.....	131
Parallele Währung aktivieren	132
Kundenauftrag anlegen	133
Kommissionierung und Lieferung.....	135
Fakturierung durchführen	136
Einzelpostenanzeige in der Ergebnisrechnung	137
Buchungskreisübergreifende Verkaufsabwicklung	139
Zusatzinformationen zu diesem Beispiel.....	140
Daten für dieses Beispiel.....	142
Kundenauftrag im auftraggebenden Buchungskreis anlegen	143
Lieferung im liefernden Buchungskreis anlegen.....	146
Kommissionierung im liefernden Buchungskreis durchführen.....	147
Rechnung für den Endkunden im auftraggebenden Buchungskreis anlegen	149
Interne Rechnung im liefernden Buchungskreis anlegen	151
Eingangsrechnung aus Sicht der Finanzbuchhaltung auswerten	154
Customizing in der Ergebnisrechnung (CO-PA) für den buchungskreis- übergreifenden Verkauf.....	155
Einzelpostenanzeige in der Ergebnisrechnung für den auftraggebenden Buchungskreis.....	157
Einzelpostenanzeige in der Ergebnisrechnung für den liefernden Buchungskreis	159
Ergebnisberichtsanalyse.....	160
Controlling von Serviceleistungen	162
Zusatzinformationen zu diesem Beispiel.....	164
Daten für dieses Beispiel.....	165
SM-Bericht in der Ergebnisrechnung anzeigen	166
Einzelposteninformationen anzeigen.....	168
Durchführung eines Serviceauftrages und Fakturierung	169
Zusatzinformationen zu diesem Beispiel.....	170
Daten für dieses Beispiel.....	173
Ausgangssituation herstellen.....	174
Kundenmeldung erfassen und Serviceauftrag anlegen.....	175
Serviceauftrag bearbeiten	177
Serviceauftrag rückmelden	179
Fakturaanforderung anlegen (Aufwandsbezogene Fakturierung)	182
Faktura anlegen.....	184
Serviceauftrag abrechnen und abschließen.....	185
Einzelpostenanzeige in der Ergebnisrechnung	187
SM-Bericht in der Ergebnisrechnung anzeigen	189
Bearbeitung eines Servicevertrags mit periodischer Fakturierung.....	190
Daten für dieses Beispiel.....	191
Kundenauftrag erfassen und beliefern	192
Equipmentstammsatz anlegen.....	194

Servicevertrag für die Instandhaltung eines Kundenequipments anlegen.....	196
Preisvereinbarungen im Servicevertrag pflegen	197
Serviceabwicklung und aufwandsbezogene Fakturierung (optional)	198
Periodische Fakturierung durchführen.....	199
Servicevertrag abrechnen	201
Servicevertrag anlegen (nicht konfigurierbar)	203
Servicevertrag mit einem konfigurierbaren Servicepaket anlegen.....	205
Servicevertrag mit einem vorkonfigurierten Servicepaket anlegen.....	207
Einzelpostenanzeige in der Ergebnisrechnung	209
Anzeige eines SM-Berichts in der Ergebnisrechnung	211
Periodenabschluß eines Kundenprojekts	213
Daten für dieses Beispiel.....	214
Zuschläge ermitteln	215
Projektdatei kostenartengerecht auswerten	217
Abrechnungsvorschrift generieren	219
Abrechnungsvorschrift überprüfen	221
Ergebnisermittlung durchführen	222
Abrechnung durchführen	224
Einzelposten anzeigen.....	226
Direktkontierung aus der Finanzbuchhaltung in die Ergebnisrechnung	228
Zusatzinformationen zu diesem Prozeß	229
Daten für dieses Beispiel.....	230
Merkmalsgruppen	231
Ergebnisschema.....	233
Buchung in der Finanzbuchhaltung	234
Einzelposten anzeigen.....	236
Automatische Kontierung auf Ergebnisobjekt.....	237
Zusatzinformationen zu diesem Beispiel.....	238
Daten für dieses Beispiel.....	239
Automatische Kontierungsfindung	240
Ergebnisschema.....	241
Umbewertung eines Materials.....	242
Einzelposten anzeigen.....	243
Daten zurücksetzen.....	245
Kostenstellenumlage in die Ergebnis- und Marktsegmentrechnung	246
Zusatzinformationen zu diesem Beispiel.....	247
Daten für dieses Beispiel.....	248
Zyklus für Umlage anzeigen.....	249
Umlage ausführen	251
Ergebnisse im Kostenstellenberichtswesen anzeigen	252
Ergebnisse in der Ergebnis- und Marktsegmentrechnung anzeigen	253
Daten zurücksetzen.....	255
Innenaufträge - Abrechnung an die Ergebnisrechnung sowie Betragsabrechnung bei Innenaufträgen	257
Zusatzinformationen zu diesem Beispiel.....	258

Daten für dieses Beispiel.....	259
Betragsabrechnung aktivieren.....	260
Abrechnungsvorschrift anzeigen	261
Abrechnung ausführen.....	262
Daten zurücksetzen.....	264
Innerbetriebliche Leistungsverrechnung von Kostenstellen in die Ergebnisrechnung....	265
Zusatzinformationen zu diesem Beispiel.....	266
Daten für dieses Beispiel.....	267
Leistungsverrechnung von Kostenstellen auf ein Ergebnisobjekt ausführen	268
Ergebnisse im Kostenstellenberichtswesen anzeigen	270
Ergebnisse in der Ergebnis- und Marktsegmentrechnung anzeigen	271
Daten zurücksetzen.....	273
Bonusabwicklung aus Sicht des Vertriebs und des Rechnungswesen	274
Zusatzinformationen zu diesem Beispiel.....	275
Daten für dieses Beispiel.....	277
Bestand buchen.....	278
Bonusabsprache anlegen.....	280
Kundenhierarchie überprüfen.....	284
Kundenaufträge erfassen	285
Kundenaufträge beliefern	288
Rechnungen erstellen.....	290
Bonusabsprache abrechnen	293
Bonusgutschrift erstellen.....	295
Ergebnisbericht anzeigen.....	297
Ad-hoc-Berichte in der Ergebnisrechnung anlegen	299
Zusatzinformationen zu diesem Beispiel.....	300
Daten für dieses Beispiel.....	301
Ad-hoc-Berichte in der Ergebnisrechnung definieren	302
Ad-hoc-Berichte in der Ergebnisrechnung ausführen	305
Definierte Berichte in der Ergebnisrechnung ausführen und Kennenlernen der Reporting-Funktionalitäten	306
Zusatzinformationen zu diesem Beispiel.....	307
Daten für dieses Beispiel.....	308
Parameter in Ihrem Benutzerprofil definieren	309
Berichte in der Ergebnisrechnung selektieren	310
Aufriß auf die unterste Ebene durchführen (einschließlich Einzelpostendetail).....	311
Einzelposteninformationen anzeigen (einschließlich Integration mit MM und SD)	314
Bericht/Bericht-Schnittstelle anzeigen	315
Attribute anzeigen	316
Trefferlisten anzeigen	317
Berichtswährung ändern	318
Exceptions anzeigen und anlegen.....	319
Formular- und Berichterstellung in der Ergebnisrechnung	320
Zusatzinformationen zu diesem Beispiel.....	321
Daten für dieses Beispiel.....	322

Berichtsformular anlegen.....	323
Formularspalten definieren.....	325
Textvariablen pflegen.....	329
Formularzeilen definieren.....	331
Allgemeine Berichtsselektionen.....	333
Bericht anlegen.....	334
Kopf- und Fußzeilen anlegen.....	336
Bericht ausführen.....	338
Merkmalshierarchien, Reporting und Einzelpostenliste.....	340
Zusatzinformationen zu diesem Beispiel.....	341
Daten für dieses Beispiel.....	342
Merkmalshierarchie anzeigen.....	343
Bericht mit Merkmalshierarchie anzeigen.....	344
Einzelpostenliste.....	345
Filter setzen.....	346
Daten sortieren.....	347
Zwischensummen.....	348
Anlegen einer Merkmalshierarchie.....	349
Bericht mit neuer Hierarchie anlegen.....	351
Zurücksetzen der Daten.....	353

Ergebnis- und Marktsegmentrechnung (CO-PA)

Strukturen

[Grundstrukturen der Ergebnisbereiche in IDES \[Seite 12\]](#)

Stammdaten

[Zuordnungsänderungen \[Seite 28\]](#)

Planung

[Einführung in die Ergebnisplanung \[Seite 38\]](#)

[Parallele Währungen im Plan \[Seite 48\]](#)

[Top-Down-Verteilung \[Seite 58\]](#)

[Bewertung einer Mengenplanung mit Referenzpreisen \(Quoten\) \[Seite 68\]](#)

Planungsintegration

[Absatz- und Ergebnisplanung mit Top-Down- und Bottom-Up-Planung \[Seite 81\]](#)

[Planungsintegration Profit-Center-Rechnung \[Seite 96\]](#)

Werteflüsse im Ist

Fakturaübernahme

[Kundenauftragserstellung mit Fakturierung und Nachweis aller Belege im Rechnungswesen \[Seite 110\]](#)

[Fakturaübernahme mit parallelen Währungen \[Seite 129\]](#)

[Buchungskreisübergreifende Verkaufsabwicklung \[Seite 139\]](#)

Auftrags- und Projektabrechnung

[Periodisches Produktkostencontrolling für ein einzelbedarfsgesteuertes Material \[Extern\]](#)

[Controlling von Serviceleistungen \[Seite 162\]](#)

[Durchführung eines Serviceauftrages und Fakturierung \[Seite 169\]](#)

[Bearbeitung eines Servicevertrags mit periodischer Fakturierung \[Seite 190\]](#)

[Periodenabschluß eines Kundenprojekts \[Seite 213\]](#)

Direktkontierung aus FI/MM

[Direktkontierung aus der Finanzbuchhaltung in die Ergebnisrechnung \[Seite 228\]](#)

[Automatische Kontierung auf Ergebnisobjekt \[Seite 237\]](#)

Übernahme von Gemeinkosten

[Kostenstellenumlage in die Ergebnis- und Marktsegmentrechnung \[Seite 246\]](#)

[Innenaufträge - Abrechnung an die Ergebnisrechnung sowie Betragsabrechnung bei Innenaufträgen \[Seite 257\]](#)

[Innerbetriebliche Leistungsverrechnung von Kostenstellen in die Ergebnisrechnung \[Seite 265\]](#)

Kundenabsprachen

[Bonusabwicklung aus Sicht des Vertriebs und des Rechnungswesens \[Seite 274\]](#)

Berichtswesen

[Ad-hoc-Berichte in der Ergebnisrechnung anlegen \[Seite 299\]](#)

[Definierte Berichte in der Ergebnisrechnung ausführen und Kennenlernen der Reporting-Funktionalitäten \[Seite 306\]](#)

[Formular- und Berichterstellung in der Ergebnisrechnung \[Seite 320\]](#)

[Merkmalshierarchien, Reporting und Einzelpostenliste \[Seite 340\]](#)

Grundstrukturen der Ergebnisbereiche in IDES

Einsatzmöglichkeiten

Im Folgenden werden die Grundstrukturen der im IDES-System ausgelieferten Ergebnisbereiche IDEA und R300 (Retail) erklärt und die Schritte zur Einrichtung der Ergebnisrechnung beschrieben.

Da die Ergebnisrechnung vom Kunden modelliert wird, stellen die ausgelieferten Ergebnisbereiche ein Beispiel dar, welches typische Auswertungsebenen (Merkmale) und Wertfelder enthält. Bevor daher in der Ergebnisrechnung Prozessketten, Planungslayouts und Berichte gezeigt werden, sollten Sie sich mit den Strukturen und dem Aufbau dieser Ergebnisbereiche vertraut machen.

Weitere Informationen zu diesem Prozeß finden Sie unter [i](#) [Seite 13].

Ablauf

Die Daten zu diesem Prozeß finden Sie unter [?](#) [Seite 14] .

1. [Zuordnungen des Ergebnisbereichs \[Seite 15\]](#)
2. [Merkmale im Ergebnisbereich anzeigen \[Seite 16\]](#)
3. [Wertfelder im Ergebnisbereich anzeigen \[Seite 21\]](#)
4. [Ergebnisbereich einrichten \[Seite 26\]](#)

Zusatzinformationen zu diesem Beispiel

Der Ergebnisbereich stellt die höchste Ebene dar, auf der im CO-PA berichtet werden kann. Es können ein oder mehrere Kostenrechnungskreise einem Ergebnisbereich zugeordnet werden. Viele Unternehmen definieren nur einen Ergebnisbereich, um alle Marktsegmente miteinander verbinden und auswerten zu können. Das Einrichten nur eines einzigen Ergebnisbereiches ist möglich, wenn alle Kostenrechnungskreise und Buchungskreise in Ihrem Unternehmen die gleiche Geschäftsjahresvariante verwenden.

Merkmale stellen die zu analysierenden Dimensionen im CO-PA dar. Sie bestimmen, welche Objekte im Informationssystem ausgewertet werden können. Neben den festen Merkmalen, die in jedem Ergebnisbereich automatisch vorhanden sind, können bis zu 50 weitere Merkmale definiert werden. Im Regelfall werden Sie in der Ergebnisrechnung mit 10 bis 20 Merkmalen den spezifischen Anforderungen Rechnung tragen können.

Im kalkulatorischen CO-PA werden Werte und Mengen in Wertfeldern geführt. Im allgemeinen stellen Wertfelder vertriebsbezogene Kennzahlen wie Erlöse, Erlösschmälerungen und Kosten dar. Im Gegensatz zu Merkmalen gibt es keine festen Wertfelder, die in jedem Ergebnisbereich enthalten sind. Im Regelfall werden für einen Ergebnisbereich zwischen 20 und 60 Wertfelder benötigt, es können jedoch maximal 120 Wertfelder pro Ergebnisbereich angelegt werden.

Im buchhalterischen CO-PA werden alle Werte und Mengen pro Erlös- oder Kostenart in Fix-Basiskennzahlen geführt. Sie dient dazu, eine Abstimmung zwischen dem internen und externen Rechnungswesen auf Kontenebene zu gewährleisten.

Im IDES ist die buchhalterische Ergebnisrechnung im System eingerichtet, allerdings beschränken sich die Prozesse auf die kalkulatorische Form, so daß keine näheren Erläuterungen zum buchhalterischen Verfahren erfolgen.

Daten für dieses Beispiel

Daten für dieses Beispiel

Feld	Daten	Beschreibung
Ergebnisbereich	IDEA	IDES global
Ergebnisbereich	R300	IDES Retail
Form der Ergebnisrechnung	kalkulatorisch und buchhalterisch	
Merkmale	Alle	
Wertfelder	Alle	

Zuordnungen des Ergebnisbereichs

Verwendung

In IDES wird vorwiegend mit dem Ergebnisbereich IDEA gearbeitet. Dies bedeutet, daß die Ergebnisse weltweit zusammenfließen und nach verschiedensten Kriterien ausgewertet werden können.

Vorgehensweise

Nachfolgende Schritte zeigen Ihnen, wie Sie sich die Zuordnungen von Organisationsstrukturen im System ansehen können.

- Um sich die Zuordnung von Kostenrechnungskreisen zu Ergebnisbereichen anzusehen, rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Werkzeuge → Accelerated SAP → Customizing → Projektbearbeitung</i>
Transaktionscode	SPRO

- Wählen Sie  SAP Ref.-IMG.
- Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Unternehmensstruktur → Zuordnung → Controlling →  Kostenrechnungskreis- Ergebnisbereich zuordnen</i>
Transaktionscode	KEKK

Sie sehen, daß die Kostenrechnungskreise 1000 – 6000 dem Ergebnisbereich IDEA zugeordnet sind.

- Wählen Sie .
- Um sich die Zuordnung von Buchungskreisen zu Kostenrechnungskreisen anzusehen, rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Unternehmensstruktur → Zuordnung → Controlling →  Buchungskreis - Kostenrechnungskreis zuordnen</i>
Transaktionscode	OX19



Wenn Sie im Bild *Sicht "Grunddaten" ändern: Übersicht* nacheinander die Kostenrechnungskreise 1000 – 6000 markieren und *Zuordnung Buchungskreise* mit Doppelklick auswählen, sehen Sie, welche Buchungskreise dem jeweiligen Kostenrechnungskreis zugeordnet sind.

- Wählen Sie , um zum das Bild *Einführungslaufplan anzeigen* zurückzukehren.

Merkmale im Ergebnisbereich anzeigen

Merkmale im Ergebnisbereich anzeigen

Verwendung

Bei Merkmalen handelt es sich um die Auswertungsebenen, nach denen ein differenzierter Ergebnisausweis und eine differenzierte Absatz- und Ergebnisplanung möglich sind. Es werden folgende Kategorien von Merkmalen unterschieden:

Bereits im System vorhandene Merkmale:

- a) Feste Merkmale
Fest vorgegebene Auswertungsbegriffe, die in jedem Ergebnisbereich enthalten sind. Dazu gehören beispielsweise Artikelnummer und Buchungskreis.
- b) Vorschlagsmerkmale
Des Weiteren stehen vordefinierte Merkmale zur Verfügung, wie z.B. Branche und Kundengruppe. Diese Merkmale müssen nicht mehr definiert werden, müssen allerdings explizit in den Ergebnisbereich aufgenommen werden.

Selbstdefinierte (kundeneigene) Merkmale:

- c) Aus der Vorlagentabelle übernommene Merkmale
Merkmale, die bereits in anderen Applikationen existieren, können in die Ergebnisrechnung übernommen werden. Dies ist zum Beispiel aus den Tabellen des Kundenstamms, Materialstamms und des Verkaufsbeleges möglich. I.d.R. ist keine Ableitung vorzunehmen.
- d) Selbstdefinierte Merkmale
Es können weiterhin Merkmale definiert werden, die lediglich in der Ergebnisrechnung verwendet werden. Eine Ableitung ist nur durch Anlegen entsprechender Ableitungsregeln möglich. Bsp.: Strategische Geschäftseinheit, Produktkategorie.



Merkmale sind mandantenübergreifend und können in allen Ergebnisbereichen übernommen werden.



Wenn ein selbstdefiniertes Merkmal erstellt wurde, steht es zur weiteren Verwendung als Vorschlagsmerkmal zur Verfügung. Dies bedeutet, dass ein definiertes Merkmal automatisch für alle Ergebnisbereiche als Vorschlagsmerkmal vorhanden ist.

Aus der untenstehenden Übersicht, können Sie entnehmen, welche Merkmale im Ergebnisbereich IDEA eingerichtet wurden und wie die integrierte Versorgung erfolgt. Die Tabelle, aus der das Merkmal übernommen wird, ist die sogenannte Herkunftstabelle.

Merkmale für den Ergebnisbereich IDEA

Merkmale im Ergebnisbereich anzeigen

Artikelbezogene Merkmale	Herkunftstabelle	Tech. Name	Kat.	Ableitungslogik
Artikel	MARA	ARTNR	A	Unabhängiges Merkmal
Sparte	MARA	SPART	A	Aus Materialstamm
Warengruppe	MARA	MATKL	B	Aus Materialstamm
Materialgruppe	VBAP	MVGR1	C	Aus Kundenauftragspos.
Produkt Hierarchie 1	MVKE	PAPH 1	C	Verk.-Daten zum Material
Produkt Hierarchie 2	MVKE	PAPH 2	C	Verk.-Daten zum Material
Produkt Hierarchie 3	MVKE	PAPH 3	C	Verk.-Daten zum Material
Prod.hierar. 1 vor Rel. 4.5	--- (COPA)	WWPH1	C	Tab.-Zugriff auf MVKE
Prod.hierar. 2 vor Rel. 4.5	--- (COPA)	WWPH2	C	Tab.-Zugriff auf MVKE
Prod.hierar. 3 vor Rel. 4.5	--- (COPA)	WWPH3	C	Tab.-Zugriff auf MVKE
Produktkategorie	--- (COPA)	WWPRC	D	Ableitungsregel
Produktgruppe für SOP	--- (COPA)	WWSOP	D	Erweiterung (User-Exit)
Strategische Geschäftseinheit	--- (COPA)	WWSBU	D	Ableitungsregel
Abmessungsbereich	--- (COPA)	WWMEA	C	Tabellenzugriff
Güte	--- (COPA)	WWQUA	C	Tabellenzugriff
Oberfläche	--- (COPA)	WWSUR	C	Tabellenzugriff
Kundenbezogene Merkmale				
Kunde (Auftraggeber)	KNA1	KNDNR	A	Unabhängiges Merkmal
Kundengruppe	KNVV	KDGRP	B	Aus Kundenstamm
Kundenklasse	KNA1	KUKLA	C	Aus Kundenstamm
Kundenbezirk	KNVV	BZIRK	B	Aus Kundenstamm
Branche	KNA1	BRSCH	B	Aus Kundenstamm

Merkmale im Ergebnisbereich anzeigen

Land des Auftraggebers	KNA1	LAND1	B	Aus Kundenstamm
Warenempfänger	PAPARTNER	KUNWE	C	Aus Kundenauftrag
Empfangsland	--- (COPA)	WWCST	D	Tab.-Zugriff auf KNA1
Empfängerregion	--- (COPA)	WWRST	D	Ableitungsregel
Kundenhierarchiebene 1	PAPARTNER	HIE01	C	Kundenhierarchie (SD)
Kundenhierarchiebene 2	PAPARTNER	HIE02	C	Kundenhierarchie (SD)
Kundenhierarchiebene 3	PAPARTNER	HIE03	C	Kundenhierarchie (SD)
Kundenauftrag	---	KAUFN	A	Unabhängiges Merkmal
Kundenauftragsposition	---	KDPOS	A	Unabhängiges Merkmal
Merkmale der Organisationsstruktur				
Kostenrechnungskreis	---	KOKRS	A	Organisator. Zuordnung
Profit Center	MARC	PRCTR	A	Organisator. Zuordnung
Buchungskreis	---	BUKRS	A	Organisator. Zuordnung
Geschäftsbereich	---	GSBER	A	Organisator. Zuordnung
Werk	---	WERKS	A	Unabhängiges Merkmal
Merkmale der Vertriebsorganisation				
Verkaufsorganisation	MVKE	VKORG	A	Unabhängiges Merkmal
Vertriebsweg	MVKE	VTWEG	A	Unabhängiges Merkmal
Land und Region	KNA1	PAREG	C	Aus Kundenstamm
Region	KNA1	REGIO	C	Aus Kundenstamm
Region vor Rel. 4.5	--- (COPA)	WWREG	D	Tab.-Zugriff auf KNA1

Merkmale im Ergebnisbereich anzeigen

Vertriebsbeauftragte	PAPARTNER	VRTNR	C	Aus Kundenauftrag
Verkaufsbüro	KNVV	VKBUR	B	Aus Kundenstamm
Verkäufergruppe	KNVV	VKGRP	B	Aus Kundenstamm
Intercompany Kennzeichen	--- (COPA)	WWICI	D	Ableitungsregel
Auftragsgrund	VBAK	AUGRU	C	Aus Kundenauftrag
Vorgangsorientierte Merkmale				
Promotion	VBAP	WWPRO	C	Aus Kundenauftrag
Verkaufsaktion	VBAP	WWSDL	C	Aus Kundenauftrag
Sonstige Merkmale				
PSP-Element	---	PSPNR	A	Unabhängiges Merkmal
Kundenauftragshistorie Für Projekte	Sonderlogik	SORHIST	B	Aus Projekt
Marketing Element	---	CRMELEM	C	Tabellenzugriff

Vorgehensweise

Um sich die Merkmale im System anzusehen, wählen Sie folgende Schritte. Sie sind nur für Anzeigezwecke gedacht.

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Controlling → Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Strukturen → Ergebnisbereich definieren →  Merkmale pflegen</i>
Transaktionscode	KEA5

2. Markieren Sie *Merkmale von Ergebnisbereich* und geben in das nachfolgende Feld den Ergebnisbereich *IDEA* ein.
3. Wählen Sie  *Anzeigen*.

Sie sehen die Merkmale der Kategorien b) – d). In der ersten Spalte sehen Sie den Techn. Namen des Merkmals, danach Lang- und Kurztext. Der Typ bestimmt, ob die

Merkmale im Ergebnisbereich anzeigen

Werte der Merkmale alphanumerisch oder numerisch sind und unter Länge wird die Zeichenanzahl der Merkmalswerte angegeben. Die Herkunftstabelle beschreibt die Tabelle, aus der der Wert übernommen wird (z.B. wird die Branche aus der Tabelle KNA1 übernommen und hat dort als Feldnamen die Bezeichnung BRSCH).

Die Merkmale, die mit WW beginnen, sind selbstdefiniert und werden durch Ableitungsregeln ermittelt und nicht über bereits existierende Tabellen. Die Merkmale WWPRO (Promotion) und WWSDL (Verkaufsaktion) beginnen zwar mit WW, werden aber aus einer Vorlagetabelle übernommen und gehören der Kategorie c) an.

4. Um die Festen Merkmale anzuzeigen, wählen Sie *Zusätze* → *Feste Felder*.

Diese Merkmale sind automatisch in jedem Ergebnisbereich zu finden.

5. Wählen Sie die Registerkarte *Techn. Felder*.

Auch diese Merkmale sind automatisch vorhanden. Sie dienen weniger dem Reporting oder der Planung, sondern werden aus technischen Gesichtspunkten übernommen.

6. Wählen Sie , um das Dialogfenster zu schließen

7. Wählen Sie , um zum Bild *Einführungsleitfaden anzeigen* zurückzukehren.

Wertfelder im Ergebnisbereich anzeigen

Verwendung

Wertfelder werden für die kalkulatorische Ergebnisrechnung benötigt. Es gibt Wertfelder, die Währungsbeträge enthalten, die sogenannten Betragsfelder und Wertfelder, die Mengen beinhalten, die sogenannten Mengenfelder.

In der Regel werden die Wertfelder addiert, erhalten somit die Aggregation *Summation*. Nur für Bestandsgrößen (z.B. Anzahl Mitarbeiter) sind die Aggregationen *Durchschnitt* und *letzter Wert* von Interesse.



Haben Sie mehrere Ergebnisbereiche in Ihrem System, so sollten Sie der Tatsache Beachtung schenken, daß Wertfelder, wie auch die Merkmale, von systemweiter Bedeutung sind. Dies bedeutet zum Beispiel, daß ein Wertfeld VV010, welches in Ihrem Ergebnisbereich den Namen Erlös bekommt, diesen systemweit (in allen Mandanten) trägt.

Aus nachfolgenden Tabellen können Sie entnehmen, welche Wertfelder im IDES eingerichtet wurden und wie die einzelnen Wertfelder mit Daten versorgt werden.

Wertfelder für den Ergebnisbereich IDEA

Bezeichnung des Wertfeldes	Techn.Name	Herkunft	Wertefluss
Erlöse und Erlösschmälerungen			
Erlöse	VV010	SD	SD-Preisfindung
Mengenrabatt	VV020	SD	SD-Preisfindung
Kundenrabatt	VV030	SD	SD-Preisfindung
Materialrabatt	VV040	SD	SD-Preisfindung
Sonstige Rabatte	VV060	SD	SD-Preisfindung
Skonto Kalkulatorisch	VV070	SD	SD-Preisfindung
Skonto Ist	VV075	FI	Direktkontierung
Bonus Kalkulatorisch	VV090	SD	SD-Preisfindung
Ausgangsfracht Ist	VV100	CO-CCA	Kostenstellenumlage
Ausgangsfracht Kalkulatorisch	VV110	SD	Bewertung CO-PA
Versandverpackung	VV120	SD	Bewertung CO-PA
Verkäuferprovisionen	VV130	SD	Bewertung CO-PA

Wertfelder im Ergebnisbereich anzeigen

Herstellkosten			
Wareneinstandswert	VV140	SD	SD-Preisfindung
Wareneinstandswert alternativ	VV145	CO-PC	Erzeugniskalkulation
Materialeinsatz	VV150	CO-PC	Erzeugniskalkulation
Kosten Kulanz	VV155	SM	Auftragsabrechnung
Handelsware	VV160	CO-PC	Erzeugniskalkulation
Fertigungskosten fix	VV170	CO-PC	Erzeugniskalkulation
Fertigungskosten var	VV180	CO-PC	Erzeugniskalkulation
Rüstkosten	VV190	CO-PC	Erzeugniskalkulation
Maschinenstunden fix	VV200	CO-PC	Erzeugniskalkulation
Maschinenstunden var	VV210	CO-PC	Erzeugniskalkulation
Einbrennen fix	VV220	CO-PC	Erzeugniskalkulation
Einbrennen var	VV230	CO-PC	Erzeugniskalkulation
Fremdbearbeitung	VV240	CO-PC	Erzeugniskalkulation
Materialgemeinkosten	VV250	CO-PC	Erzeugniskalkulation
Verwaltungsgemeinkosten aus CO-PC	VV260	CO-PC	Erzeugniskalkulation
Vertriebsgemeinkosten aus CO-PC	VV270	CO-PC	Erzeugniskalkulation
Sonstige Kosten	VV280	CO-PC	Erzeugniskalk./Direktkont. FI
Wartung	VV480	SM	Auftrags-/Vertragsabrechnung
Material Ledger			
Materialeinsatz Ist	VV151	CO-PC	Erzeugniskalkulation
Fertig.Ko.Ist fix	VV171	CO-PC	Erzeugniskalkulation
Rüstkosten Ist	VV191	CO-PC	Erzeugniskalkulation
Masch.Std.Ist var	VV211	CO-PC	Erzeugniskalkulation
Materialgem.-Ko.Ist	VV251	CO-PC	Erzeugniskalkulation
Sonstige Kosten Ist	VV366	CO-PC	Erzeugniskalkulation
Verw.- u. Vertr.Ko.Ist	VV367	CO-PC	Erzeugniskalkulation
ProzesseProd.Ist	VV368	CO-PC	Erzeugniskalkulation

Wertfelder im Ergebnisbereich anzeigen

Produktionsabweichungen			
Preisabweichung	VV290	PP	Fertigungsauftragsabrechnung
Mengenabweichung/Materialeinsatz	VV300	PP	Fertigungsauftragsabrechnung
Mengenabweichung/Fertigungszeit	VV310	PP	Fertigungsauftragsabrechnung
Losgrößenabweichung	VV320	PP	Fertigungsauftragsabrechnung
Strukturabweichung	VV330	PP	Fertigungsauftragsabrechnung
Inputabweichung	VV340	PP	Fertigungsauftragsabrechnung
Ausschuß	VV350	PP	Fertigungsauftragsabrechnung
Sonstige Abweichung	VV360	PP	Fertigungsauftragsabrechnung
Mischpreisabweichung	VV364	CO-PC	Erzeugniskalkulation
Preisdifferenzen	VV365	FI	Direktkontierung (automatische Buchung)
Übernahme von Gemeinkosten			
Verwaltungsgemeinkosten aus CO-OM	VV370	CO-CCA	Kostenstellenumlage
Marketingkosten aus CO-OM	VV380	CO-CCA	Kostenstellenumlage
Vertriebsgemeinkosten aus CO-OM	VV390	CO-CCA	Kostenstellenumlage
Unter-/Überdeck. Produktionskosten	VV400	CO-CCA	Kostenstellenumlage
Marketingprojekte	VV410	CO-OPA	Auftragsabrechnung

Wertfelder im Ergebnisbereich anzeigen

Forschung und Entwicklung	VV420	CO-OPA	Auftragsabr. / KoSt.-Umlage
Sonstiges			
Rückstellungen f. drohende Verluste	VV430	SD	Kundenauftragsabrechnung
Nachbewertung: Materialeinsatz	VV440	CO-PA	Period Nachbewertung
Nachbewertung: Prod.Kosten (fix)	VV450	CO-PA	Period Nachbewertung
Nachbewertung: Prod.Kosten (var)	VV460	CO-PA	Period Nachbewertung
Nachbewertung: Prod.Gemeinkosten	VV470	CO-PA	Period Nachbewertung
Statistische Kennzahlen			
Anzahl Mitarbeiter	VV495	CO-PA	Od. Fremddatenübernahme
Prozesskostenrechnung			
Prozesse Produktion	VV500	CO-PC	Erzeugniskalkulation
Prozesse Beschaffung	VV510	COPC/CCA	Erzeugniskalk./Ko.-St.Umlage
Prozesse Vertrieb	VV520	COPC/CCA	Erzeugniskalk./Ko.-St.Umlage
Prozesse Verwaltung	VV530	CO-PC	Erzeugniskalkulation
Mengen Prozesskostenrechnung			
Anzahl Kundenauftragspositionen	VV550	LIS	Infostruktur
Anzahl Kreditprobleme	VV560	LIS	Infostruktur
Anzahl Bestand z. Kundenaufträgen	VV570	LIS	Infostruktur
Anzahl Wareneingänge z. Kundenaufträgen	VV580	LIS	Infostruktur
Konzern- und Profit-Center-Bewertung			
Konz.Verr.Preis	VVK10	SD	SD-Preisfindung
Konz.Material	VVK15	CO-PC	Erzeugniskalkulation

Wertfelder im Ergebnisbereich anzeigen

Konz.Mat.Gem.Ko.	VVK20	CO-PC	Erzeugniskalkulation
Konz.Fertigung	VVK25	CO-PC	Erzeugniskalkulation
Konz.Sonstiges	VVK30	CO-PC	Erzeugniskalkulation
PCA: Int.Erlöse	VVO10	SD	SD-Preisfindung
PCA: Int.Kosten	VVO20	SD	SD-Preisfindung
Mengen			
Bruttogewicht	VVGRW	SD	SD-Interface
Fakt. Menge in Verkaufsmengeneinh.	VVIQT	SD	SD-Interface
Menge / Kundenauftragseingang	VVOQT	SD	SD-Interface
Fakt. Menge in Lagermengeneinh.	VVSQT	SD	SD-Interface
Standard Mengeneinheit	VVSTU	SD	SD-Interface

Vorgehensweise

Um sich die Wertfelder im System anzusehen, wählen Sie folgende Schritte. Sie sind nur für Anzeigezwecke gedacht.

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Controlling → Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Strukturen → Ergebnisbereich definieren →  Wertfelder pflegen</i>
Transaktionscode	KEA6

2. Markieren Sie *Wertfelder von Ergebnisbereich* und geben in das nachfolgende Feld den Ergebnisbereich *IDEA* ein.

3. Wählen Sie  *Anzeigen*.

Sie sehen alle definierten Wertfelder. In der Spalte Wertfeld sehen Sie den technischen Namen, danach Lang- und Kurztext. In den nächsten beiden Wertfeldern erscheint die Zuordnung zu einem Betragsfeld oder Mengenfild. Die Mengenfelder erscheinen am Ende der Liste.

4. Markieren Sie die Zeile mit dem Wertfeld *VV010* und wählen Sie .

Im Bild *Wertfeld VV010* können Sie unter *Aggregation* ersehen, ob das Wertfeld summiert wird oder der Durchschnittswert bzw. der letzte Wert in diesem Feld übernommen wird.

5. Wählen Sie , um zum Bild *Einführungslleitfaden anzeigen* zurückzukehren.

Ergebnisbereich einrichten

Ergebnisbereich einrichten

Verwendung

Nach der Definition der Merkmale und Wertfelder wird nun der Ergebnisbereich selbst angelegt. Dies bedeutet, daß die Attribute und Datenstrukturen des Ergebnisbereiches gepflegt werden müssen. In den Attributen legen Sie eine Geschäftsjahresvariante und die gewünschten Währungseinstellungen fest. In den Datenstrukturen wählen Sie die gewünschten Merkmale und Wertfelder aus. Nach der Auswahl wird die Datenstruktur generiert.



Aus technischer Sicht bestimmen die Datenstrukturen den Aufbau der Datenbanktabellen (SAP Dictionary), die bei der Generierung angelegt werden. Diese Tabellen sind mandantenunabhängig, d.h. sie sind gleichermaßen in allen Mandanten eines Systems verfügbar.

Voraussetzungen

Im einzelnen sind folgende Schritte notwendig:

1. Name des Ergebnisbereichs festlegen
2. Attribute definieren
3. Formen der Ergebnisrechnung angeben
4. Merkmale auswählen
5. Wertfelder auswählen
6. Sichern (die Strukturen der Merkmale und Wertfelder werden im SAP Dictionary hinterlegt)
7. Aktivieren (Die angelegten Tabellen im SAP-Dictionary werden geprüft und aktiviert. Evtl. auftretende Konsistenzprobleme werden in einem Aktivierungsprotokoll angezeigt)
8. Umgebung generieren (Alle erforderlichen Programme, Verbuchungsbausteine, Views, etc. ,die mit den angelegten Tabellen in Verbindung stehen, werden generiert)
9. Aktivieren der Ergebnisrechnung (*Custom.* → *Istdaten* → *Ergebnisrechnung aktivieren*)

Vorgehensweise

Im Folgenden wird kein neuer Ergebnisbereich definiert, sondern die vorhandenen Strukturen werden angezeigt.

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Controlling</i> → <i>Ergebnis- und Marktsegmentrechnung</i> → <i>Strukturen</i> → <i>Ergebnisbereich definieren</i> →  <i>Ergebnisbereich pflegen</i>
Transaktionscode	KEA0

2. Geben Sie im Feld Ergebnisbereich *IDEA* ein.
3. Wählen Sie die Registerkarte *Attribute*.

Sie sehen, daß die Ergebnisbereichswährung EUR ist und die Buchungskreiswährung sowie die Profit-Center-Bewertung aktiviert wurden.

Ergebnisbereich einrichten

Die Geschäftsjahresvariante ist K4 (Kalenderjahr mit 4 Sonderperioden). Die Geschäftsjahresvariante ist wichtig, damit für die Belege, die in die Ergebnisrechnung übernommen werden, die richtige Buchungsperiode ermittelt werden kann. I.d.R. wird die gleiche Variante genutzt, die auch in den zugeordneten Kostenrechnungskreisen verwendet wird; nur somit ist es z.B. möglich, eine Kostenstellenumlage in die Ergebnisrechnung zu übernehmen.

4. Wählen Sie die Registerkarte *Datenstruktur*.
5. Wählen Sie  *Anzeigen*.
 Sie sehen im Bild *Datenstruktur anzeigen: Merkmalsbild* dieselben Merkmale, wie im vorhergehenden Schritt *Merkmale im Ergebnisbereich anzeigen*.
6. Wählen Sie  *Sicht wechseln*.
 Es erscheint eine weitere Tabelle mit der Überschrift *Vorlage*, in der alle definierten Merkmale des Systems aufgelistet sind. Im Änderungsmodus könnten nun weitere Merkmale in den Ergebnisbereich IDEA aufgenommen werden.
7. Wählen Sie *Zusätze* → *Feste Felder anzeigen*, und es erscheint die Sicht auf die festen Merkmale des Systems.
8. Wählen Sie .
9. Wählen Sie *Springen* → *Wertfelder*, um in die Sicht der Wertfelder zu gelangen.
 Auch hier sehen Sie unter *Datenstruktur* die ausgewählten Wertfelder für den Ergebnisbereich IDEA und rechts unter *Vorlage* weitere Wertfelder, die im Änderungsmodus zum Ergebnisbereich IDEA hinzugefügt werden könnten.
10. Wählen Sie .
11. Wählen Sie unter *Datenstruktur* .
 Sie sehen im Dialogfenster, daß alle Tabellen des Ergebnisbereiches aktiv sind.
12. Wählen Sie .
13. Wählen Sie .

Wäre der Ergebnisbereich nicht generiert, müssten Sie *Umgebung generieren* wählen.



Ist der Ergebnisbereich nicht generiert worden, können keine Buchungen in die Datentabellen des Ergebnisbereiches durchgereicht werden. Bei jedem CO-PA-relevanten Geschäftsvorfall würde eine Fehlermeldung ausgegeben.

Zuordnungsänderungen

Zuordnungsänderungen

Einsatzmöglichkeiten

Diese Funktion ermöglicht es, organisatorische Änderungen in der Artikel-, Kunden- oder Vertriebsstruktur für bereits gebuchte Daten, d.h. für in der Vergangenheit angelegte Daten, vorzunehmen. Ändert sich beispielsweise die Warengruppe im Materialstamm für einige Artikel, können diese durch die Zuordnungsänderung auf die neue Warengruppe umgestellt werden, und im Reporting können dadurch auch die Vergangenheitsdaten in der neu zugeordneten Warengruppe dargestellt werden.

In diesem Beispiel wird die Verkaufsorganisation 0001 Verkaufsg. DE vom Jahre 1996 ab 1997 auf Verkaufsorganisation 1000 Deutschland Frankfurt umgestellt. So werden für den Kunden 1360 A.S.S. aus München alle Verkaufsdaten für das Jahr 1996 auf die neue Verkaufsorganisation 1000 Deutschland Frankfurt angepaßt.

Um die Zuordnungsänderungen durchzuführen, sind folgende Schritte notwendig:

1. Änderungslauf anlegen
2. Änderungsauftrag anlegen
3. Umsetzregel definieren
4. Änderungslauf durchführen

Weitere Informationen zu diesem Beispiel finden Sie unter [i](#) [\[Seite 29\]](#).

Ablauf

Die Daten zu diesem Prozeß finden Sie unter [?](#) [\[Seite 30\]](#).

1. [Einzelposten anzeigen \[Seite 31\]](#)
2. [Änderungslauf anlegen \[Seite 32\]](#)
3. [Änderungsauftrag anlegen \[Seite 33\]](#)
4. [Testmonitor \[Seite 34\]](#)
5. [Änderungslauf durchführen \[Seite 35\]](#)
6. [Bericht aufrufen \[Seite 36\]](#)
7. [Daten zurücksetzen \[Seite 37\]](#)

Zusatzinformationen zu diesem Beispiel

Die Zuordnungsänderungen werden im Kunden- und Materialstamm, in der SD-Kundenhierarchie oder in den Ableitungsregeln der Ergebnisrechnung wirksam.

Als Konsequenz einer durchgeführten Zuordnungsänderung ist im Informationssystem und in der Planung nur noch die neue Zuordnung bekannt. Die ursprünglichen, zum Zeitpunkt der jeweiligen Buchung gültigen Merkmalswerte, können nur noch im Rahmen der Einzelposten angezeigt werden. Da die existierenden Ergebnisobjekte der neuen Zuordnung angepaßt werden, werden somit alle auf ein Ergebnisobjekt kontierten Objekte, wie Kundenaufträge oder Projekte, und alle vorhandenen R/3-Belege, wie Fakturen oder Finanzbuchhaltungsbelege, entsprechend der aktuellen Zuordnung den Merkmalen der Ergebnisrechnung zugeordnet.

Daten für dieses Beispiel

Daten für dieses Beispiel

Feld	Daten	Beschreibung
Ergebnisbereich	IDES	Ergebnisbereich IDES global
Form der Ergebnisrechnung	Kalkulatorisch	
Bericht	IDES-050	Istdaten
Kunde	1360	Amadeus
Kundenauftrag	3729	
Verkaufsorganisation alt	0001	Verkaufsorg. DE
Verkaufsorganisation neu	1000	Verkaufsorg. Deutschl. Frankfurt

Einzelposten anzeigen

Verwendung

Um sich die Originaldaten im R/3-System anzusehen, rufen Sie nun einen Einzelposten in der Ergebnisrechnung auf, in dem alle relevanten Daten bei Fakturaerstellung gebucht wurden.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Infosystem → Einzelpostenliste anzeigen → Ist</i>
Transaktionscode	KE24

Wenn Sie seit der Anmeldung zum ersten Mal eine Ergebnisrechnungstransaktion ausführen, wird das Dialogfenster *Ergebnisbereich setzen* eingeblendet.

2. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Ergebnisbereich	IDEA
Form der Ergebnisrechnung	kalkulatorisch

3. Wählen Sie .

Dieses Dialogfenster wird während der Sitzung nur einmal eingeblendet. Wenn Sie Ihre Auswahl getroffen haben, wählt das System, entsprechend Ihren Angaben, den betreffenden Ergebnisbereich und die betreffende Art der Ergebnisrechnung immer wieder aus.

4. Nehmen Sie im Dialogfenster folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Vorgangsart	F (Fakturadaten)
Kundenauftrag	3729
Kunde	1360

5. Wählen Sie .

6. Das Dialogfenster bestätigen Sie mit .

7. Rufen Sie mit Doppelklick den aufgeführten Beleg auf.

Sie befinden sich nun in der Registerkarte *Merkmale* und sehen u.a. neben dem Kundennamen die Verkaufsorganisation 0001 (nach unten blättern), die für 1996 gültig war.

8. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Änderungslauf anlegen

Änderungslauf anlegen

Verwendung

Um eine Zuordnungsänderung durchzuführen, muß zuerst ein Änderungslauf angelegt werden. Einem Änderungslauf können mehrere Änderungsaufträge zugeordnet werden, welche die Instruktionen der Zuordnungsänderung enthalten.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Stammdaten → Zuordnungsänderungen pflegen</i>
Transaktionscode	KEND

2. Um einen Änderungslauf anzulegen, klicken Sie den Button  *Lauf*.

Im Dialogfenster ist ein Text einzugeben, der so gewählt werden sollte, daß der Inhalt des Änderungslaufes erkennbar ist.

3. Geben Sie den Text *Verk.Org. 0001 zu Verk.Org. 1000* ein.
4. Wählen Sie  *Übernehmen*.
5. Bleiben Sie im Bild *CO-PA: Pflege Zuordnungsänderungen*.

Änderungsauftrag anlegen

Verwendung

In diesem Prozeß wird für den zuvor definierten Änderungslauf ein Änderungsauftrag erstellt.

Vorgehensweise

1. Positionieren Sie den Cursor auf den von Ihnen definierten Änderungslauf und klicken Sie auf den Button  *Auftrag*.
2. Geben Sie den Text *Verk.Org. für Kunde 1360* ein.
3. Markieren Sie das Merkmal *Kunde* in der Tabelle *Auswahl von CO-PA Merkmalen* (nach unten blättern).
4. Wählen Sie .
Sie haben nun das Merkmal in die Tabelle *Ausgewählte Merkmale zur Selektion* gestellt.
5. In die Spalte *Merkmalswert* geben Sie den *Kunden 1360* ein.
6. Um die Regeln zu definieren, nach welchen die Merkmale umgestellt werden sollen, wählen Sie die Registerkarte *Umsetzregel*.

Für jedes Merkmal muß festgelegt werden, wie der Änderungsauftrag den Merkmalswert verändern soll. Dafür gibt es 3 Möglichkeiten:
 - a.) Merkmale neu ableiten: Diese Auswahl ist die Voreinstellung für alle Merkmale, die durch Zuordnungsänderungen verändert werden dürfen. In dieser Tabelle sollen alle Merkmale stehen, die durch die Zuordnungsänderung neu angepaßt werden sollen.
 - b.) Merkmale nicht verändern: Hierbei handelt es sich um Merkmale der Organisationsstruktur und Mengeneinheitenfelder. Die farblich unterlegten Merkmale können gar nicht geändert werden, um die Konsistenz der Datenbasis zu vorgelagerten Anwendungen (FI, CO-OM, etc.) sicherzustellen. Die anderen Merkmale aus dieser Tabelle können für die Zuordnungsänderung genutzt werden.
 - c.) Merkmale mit Festwert überschreiben: Für alle Ergebnisobjekte wird das Merkmal auf den angegebenen Festwert gesetzt. Geben Sie keinen Festwert an, wird das Merkmal initialisiert.
7. Markieren Sie das Merkmal *Verkaufsorganisation* in der Spalte *Merkmale nicht verändern* und wählen Sie , um das Merkmal in die Tabelle *Merkmale mit Festwert überschreiben* zu stellen.
8. Geben Sie in die Spalte *Merkmalswert 1000* (Verkaufsorganisation Deutschland Frankfurt) ein.
9. Wählen Sie .
10. Wählen Sie .
11. Bleiben Sie im Bild *CO-PA: Pflege Zuordnungsänderungen*.

Testmonitor

Testmonitor

Verwendung

Um sich vorab anzusehen, welche Auswirkungen die Zuordnungsänderung hat, kann der Testmonitor eingesetzt werden. Die Auswahl der Ergebnisobjekte kann durch eine Referenzbelegnummer oder durch Direkteingabe der Ergebnisobjektnummer erfolgen. In diesem Beispiel werden die Referenzdaten zu einer Faktura des Kunden 1360 eingegeben und alle diesbezüglichen Änderungen werden angezeigt.

Vorgehensweise

1. Positionieren Sie den Cursor auf den von Ihnen definierten Änderungslauf.
2. Wählen Sie *Lauf/Auftrag* → *Testmonitor*.
3. Nehmen Sie im Dialogfenster folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Vorgangsart	F
Ref.-Belegnr.	90003664

4. Wählen Sie .

Es erscheint das entsprechende Ergebnisobjekt.

5. Wählen Sie , um die Liste zu expandieren.

Sie sehen nun die unmittelbaren Auswirkungen des Änderungslaufes, indem die alten und neuen Merkmalswerte gegenübergestellt werden.

6. Wählen Sie .

7. Im Dialogfenster wählen Sie .

8. Bleiben Sie im Bild *CO-PA: Pflege Zuordnungsänderungen*.

Änderungslauf durchführen

Verwendung

In diesem Prozeß kann der Änderungslauf ausgeführt werden.

Vorgehensweise

1. Positionieren Sie den Cursor auf den von Ihnen definierten Änderungslauf.
2. Wählen Sie *Lauf/Auftrag* → *Ausführen* → *Mit Starttermin*.
3. Demarkieren Sie im Dialogfenster den Eintrag *Testmodus*.
4. Wählen Sie  *Übernehmen*.
5. Wählen Sie den Button *Sofort*, damit der Lauf beginnen kann.
6. Wählen Sie .
7. Wählen Sie  *Status*, um den Status des Änderungslaufs zu überprüfen.
8. Wenn der Status erfolgreich ausgewiesen wird, wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Bericht aufrufen

Bericht aufrufen

Verwendung

Um sich die Daten der Zuordnungsänderung anzusehen, rufen Sie nun einen Ergebnisbericht auf.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Infosystem → Bericht ausführen</i>
Transaktionscode	KE30

2. Markieren Sie den Berichtsnamen *IDES-050* und wählen Sie .

3. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten	Beschreibung
Verkaufsorganisation	1000	Deutschland Frankfurt
Von Periode	001.1996	
Bis Periode	012.1996	
Plan/Ist-Kennzeichen	0	Ist-Daten
Vorgangsart	F	Fakturadaten

4. Wählen Sie .

Sie sehen einen Bericht, der die Navigationsmerkmale Sparte, Kunde und Artikel enthält. Als Kennzahlen wurden die Absatzmenge, der Bruttoerlös, die Herstellkosten und ein Deckungsbeitrag definiert. Links oben im Bericht sehen Sie, daß die Verkaufsorganisation fest vorgegeben wurde. Diese haben Sie beim Berichtsaufruf mit 1000, der neuen Verkaufsorganisation, definiert. Da der Kunde 1360 der Sparte High Tech angehört, sehen Sie diese nun ebenfalls eingeblendet.

5. Doppelklicken Sie auf die Sparte *07 High Tech* und Sie erhalten u.a. die Darstellung des Kunden 1360 Amadeus.
6. Doppelklicken Sie auf den Kunden *Amadeus*. Sie sehen, welche Produkte dieser Kunde im Jahre 1996 unter Verkaufsorganisation 0001 bezogen hat, die nun aber alle der Verkaufsorganisation 1000 zugeordnet sind.
7. Wählen Sie *Bericht → Beenden*.
8. Im Dialogfenster wählen Sie *Ja*.
9. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Daten zurücksetzen

Verwendung

Um diesen Prozeß nochmals durchspielen zu können, setzen Sie die Daten nun zurück.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Stammdaten → Zuordnungsänderungen pflegen</i>
Transaktionscode	KEND

2. Positionieren Sie den Cursor auf den von Ihnen definierten Änderungslauf und wählen Sie *Lauf/Auftrag → Rückabwicklung → Mit Starttermin*.
3. Demarkieren Sie im Dialogfenster den Eintrag *Testmodus*.
4. Wählen Sie  *Übernehmen*.
5. Im Dialogfenster wählen Sie den Button *Sofort*.
6. Wählen Sie .
7. Klicken Sie  *Status*.
8. Wenn der Status rückabgewickelt angezeigt wird, lassen Sie den Cursor auf dem Änderungslauf stehen und wählen Sie *Bearbeiten → Knoten markieren*.
9. Wählen Sie *Lauf / Auftrag → Löschen*.
10. Wählen Sie im Dialogfenster *Ja*.
11. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.
12. Wählen Sie im Dialogfenster *Ja*.

Einführung in die Ergebnisplanung

Einführung in die Ergebnisplanung

Einsatzmöglichkeiten

Mit der Planung der Ergebnisrechnung (CO-PA) können Sie Verkaufsmengen, Erlöse, Rabatte, Produktkosten etc. für jedes beliebige Ergebnisobjekt planen.

Dieser Prozeß enthält Informationen über einige grundlegende Planfunktionen der Applikation CO-PA. Informationen zu komplexeren Planfunktionen finden Sie in folgenden Prozessen:

[Top-Down-Verteilung \[Seite 58\]](#) und [Bewertung einer Mengenplanung mit Referenzpreisen \(Quoten\) \[Seite 68\]](#).

Weitere Informationen über diesen Prozeß finden Sie unter [i \[Seite 39\]](#).

Ablauf

Die Daten zu diesem Prozeß finden Sie unter [? \[Seite 40\]](#).

1. [Planungseinstieg anzeigen \[Seite 41\]](#)
2. [Planungslayout anzeigen \[Seite 44\]](#)
3. [Ergebnisplandaten ändern \[Seite 45\]](#)
4. [Daten löschen \[Seite 47\]](#)

Zusatzinformationen zu diesem Beispiel

Mit der Planung können Sie beispielsweise:

- Daten manuell oder automatisch planen,
- eine Periode, mehrere Perioden oder einen längeren Zeitraum beplanen,
- auf der Grundlage von Kalenderwochen planen,
- Plandaten für unterschiedliche Planversionen pflegen und so für dasselbe Ergebnisobjekt unterschiedliche Datengruppen speichern,
- Informationen wie Verkaufspreise aus dem Vertrieb (SD) und Produktkostendetails aus der Erzeugniskalkulation (CO-PC) im Laufe einer Planungssitzung abrufen,
- eigene Bildschirmmasken zur Erfassung von Plandaten anlegen und so das Layout dieser Bilder Ihren ganz spezifischen Anforderungen anpassen und verschiedene Planlayouts für verschiedene Anwendergruppen definieren,
- Planwerte mit Hilfe der automatischen Bewertung errechnen (Sie können z.B. Erlöse, Rabatte und Produktkosten mit Hilfe der Planverkaufsmenge ermitteln.),
- einen gesamten Plan oder einen großen Teil des Plans auf einmal bearbeiten,
- bereits vorhandene Plan- oder Istdaten kopieren und eine Neubewertung durchführen, wobei Sie z.B. die Istdaten des vorigen Geschäftsjahres um 5% nach oben bzw. unten anpassen können,
- CO-PA-Plandaten in die Absatz- und Produktionsgrobplanung übertragen und so Ihren Fertigungsplan auf die Grundlage Ihrer Absatzprognose stellen.

Daten für dieses Beispiel

Daten für dieses Beispiel

Feld	Daten
Ergebnisbereich	IDEA
Form der Ergebnisrechnung	kalkulatorisch
Planungsebene/-paket/-layout	IDES100
Planversion	110
Erfassungswährung	DEM
Werk	1000
Verkaufsorganisation	1000
Vertriebsweg	10
Verteilungsschlüssel	PA01
Artikel	P-101

Planungseinstieg anzeigen

Verwendung

Der Planungseinstieg bietet die Möglichkeit, Ihre Planung übersichtlich nach Planungsebenen und –inhalten zu strukturieren, spezielle Planungslayouts zu definieren und diese den jeweiligen Benutzern und Berechtigten zuzuordnen.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Planung → Plandaten bearbeiten</i>
Transaktionscode	KEPM

2. Nehmen Sie im Dialogfenster folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Ergebnisbereich	IDEA
Form der Ergebnisrechnung	kalkulatorisch markieren

3. Wählen Sie .

Dieses Dialogfenster wird während der Sitzung nur einmal eingeblendet. Wenn Sie Ihre Auswahl getroffen haben, wählt das System, entsprechend Ihren Angaben, den betreffenden Ergebnisbereich und die betreffende Art der Ergebnisrechnung immer wieder aus.

4. Sie sehen verschiedene Planungsebenen aufgelistet.



In der Planungsebene werden die Merkmale definiert, auf deren Dimension die Planung durchgeführt werden soll. Des Weiteren können für diese Merkmale die Werte definiert werden, die in den Planungssitzungen verwendet werden sollen.

5. Um eine spezielle Auswahl auf die Ansicht der Planungsebenen zu bekommen, definieren Sie sich Ihr eigenes Personalisierungsprofil. Wählen Sie *Bearbeiten → PersProfil → PersProfil anlegen*.

6. Nehmen Sie im Dialogfenster folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
PersProfil (erstes Feld)	IDES100
PersProfil (zweites Feld)	Name Kunde/ Menge Mat.

7. Wählen Sie .

8. Geben Sie im Feld *User-ID* Ihren Benutzernamen ein und öffnen Sie unter *Planungsebenen* folgende Ebene mit :

Feld	Daten

Planungseinstieg anzeigen

IDES100	Kunde / Menge Mat.
---------	--------------------

9. Markieren Sie in der Spalte *Profil*  *IDES100*.

10. Doppelklicken Sie auf  *IDES100*.

Die Planungsmethode erscheint im unteren Teil des Bildschirms.

11. Öffnen Sie  *Plandaten erfassen* mit .

12. Nehmen Sie folgende Eingaben in der Spalte *Profil* vor:

Feld	Daten
Plandaten erfassen	
IDES100	markieren
IDES100E	markieren

13. Wählen Sie .

14. Wählen Sie *PersProfil setzen*.

15. Geben Sie im Dialogfenster das Profil *IDES100* ein.

16. Wählen Sie .

Sie bekommen nun lediglich die Planungsebenen angezeigt, die Sie sich zugeordnet haben.

17. Positionieren Sie den Cursor auf die Planungsebene  *IDES100* und klicken Sie die rechte Maustaste.

18. Wählen Sie *Planungsebene anz..*



Auf der rechten Bildschirmseite sehen Sie in der Registerkarte *Merkmale* unter Planungsebene, diejenigen Merkmale, die für diese Planungsebene ausgewählt wurden. Die aufgeführten Merkmale unter *Merkmalsvorrat* könnten zu dieser Planungsebene hinzugefügt werden.

19. Wählen Sie im rechten Bildschirmbereich die Registerkarte *Selektion*.

Zu den ausgewählten Merkmalen können die Merkmalswerte, die konstant bleiben, als Vorschlag hinterlegt werden.

20. Positionieren Sie den Cursor auf das Planungspaket  *IDES100* unterhalb der Planungsebene und klicken Sie die rechte Maustaste.

21. Wählen Sie *Planungspaket anz..*



Hier werden Merkmalswerte festgelegt, die zuvor in der Planungsebene nicht fest definiert wurden, sondern flexibler gehalten sein sollen. Im Planungspaket ist nun zusätzlich noch der Zeitraum definiert, der beplant werden soll.

Planungseinstieg anzeigen



Es könnten z.B. auch verschiedene Verkaufsorganisationen beplant werden, die unterschiedlichen Vertriebsbeauftragten zugeordnet sind, und jeder Mitarbeiter erhält nur für seinen Bereich die Berechtigung, die Plandaten zu erstellen oder einzusehen.



Ein Planungspaket kann auch beim Ausführen der Planung ad hoc definiert werden, es steht allerdings nur für die jeweilige Planungssitzung zur Verfügung. Der Vorteil der ad hoc-Methode liegt in der Möglichkeit, die nicht fest vorgegebenen Merkmalswerte aus der Planungsebene quasi als Variablen zu verwenden.

22. Öffnen Sie die Planungsmethode, indem Sie auf  *Plandaten erfassen* (unten links) klicken.



Es erscheint die Parametergruppe, die u.a. bestimmt, welches Planungslayout für diese Planungssitzung verwendet werden soll und welche Einstellungen vorzunehmen sind.

23. Positionieren Sie den Cursor auf die Parametergruppe  *IDES100* und klicken Sie die rechte Maustaste.

24. Wählen Sie *Parametergr. anz..*

Sie haben nun die Gelegenheit zu bestimmen, welches Planungslayout dieser Planungsebene / -paket zugeordnet oder neu angelegt werden soll. In diesem Fall wurde das Planungslayout *IDES100* zugeordnet. Soll ein Planungslayout definiert werden, ist  auszuwählen und das System generiert automatisch das entsprechende Layout.



Soll ein bereits vorhandenes Layout neu zugeordnet werden, müssen die verwendeten Merkmale des Layouts mit denen der Planungsebene exakt übereinstimmen.

Wie Sie sehen, können weitere Steuerungen, wie z.B. Nullunterdrückung oder Verteilungsschlüssel, ausgewählt werden.

Auch das Aktivieren von Excel kann hier vorgenommen werden.

25. Verlassen Sie nicht das Bild.

Planungslayout anzeigen

Planungslayout anzeigen

1. Wählen Sie  neben dem Planungslayout *IDES100*.
2. Rufen Sie mit einem Doppelklick *IDES100* im Feld *Planungslayout* auf.
3. Wählen Sie .

Sie gelangen in das Einstiegsbild des zugeordneten Planungslayouts.

Sie sehen, daß das Ergebnisobjekt *Artikel* als Planungssegment definiert wurde. Dieses Segment erscheint auf der abschließenden Planungsmaske als Zeile.

Die zu beplanenden Mengen-/Wertfelder sind rechts neben den Ergebnisobjekten aufgelistet. Sie erscheinen auf der abschließenden Planungsmaske als Spalten.

Beachten Sie die unterschiedlichen Farben der Mengen- und Wertfelder. Die weißen Felder sind eingabebereit, die grauen werden automatisch gefüllt oder abgeleitet.
4. Um die Definition der einzelnen Spalten nachvollziehen zu können, rufen Sie die Spaltenüberschrift *Plannerlös* mit einem Doppelklick auf.

Im Dialogfenster können Sie sehen, daß das Wertfeld *Erlöse* ausgewählt wurde.

Für die Merkmale zu diesem Wertfeld können Sie entweder feste Werte (wie z.B. *Plan/Ist-Kennz. 1* oder *Version 110*) auswählen oder Variablen eingeben (wie für die *Periode* geschehen). Feste Werte können im Gegensatz zu Variablen im Planungspaket nicht mehr geändert werden. Das bedeutet für dieses Beispiel, dass Sie mit diesem Layout nur *Version 110* verwenden können, gleichzeitig jedoch das Planungsintervall interaktiv ändern können.
5. Wählen Sie  (unten links).

Die Spaltenüberschrift kann definiert werden.
6. Wählen Sie .
7. Wählen Sie *Bestätigen*.

Bisher haben Sie sich angesehen, was in den einzelnen Zeilen und Spalten der abschließenden Planungsmaske angezeigt werden wird. Darüber hinaus können Sie allgemeine Daten für die Plantransaktion auswählen. Diese Daten beinhalten Ergebnisobjekte, die nicht als Segmente in Zeilen und Spalten aufgenommen werden, sondern für das gesamte Planungslayout gelten.
8. Wählen Sie *Bearbeiten* → *Allg. Selektionen* → *Allg. Selektionen*.

Es werden zusätzliche Ergebnisobjekte eingeblendet, überwiegend Organisationseinheiten.
9. Wählen Sie *Bestätigen*.
10. Wählen Sie , bis Sie zum Bild *Planungseinstieg: Personalisierungsprofil IDES 100* gelangen.
11. Wählen Sie im Dialogfenster *Nein*.

Ergebnisplandaten ändern

Verwendung

In diesem Verfahren wird beschrieben, wie Plandaten angelegt bzw. geändert werden.

Vorgehensweise

1. Doppelklicken Sie unten links unter *Plandaten erfassen* auf  *IDES 100*.

Sie sehen das Plansegment *Artikel*. Daneben finden Sie die Planmenge 2000, den Planerlös 2000, die Istmenge 1999 und den Materialeinsatz.



Beachten Sie, daß die Istabsatzmengen zu Referenzzwecken aufgelistet sind. Diese Istabsatzmengen bilden die Grundlage für die Absatzplanung des nächsten Jahres.

Beachten Sie außerdem, daß nur für die Planmenge 2000 und das Währungsfeld Eingaben gemacht werden können. Alle anderen Felder (Istmenge) werden nur angezeigt oder mit Hilfe der automatischen Bewertung gefüllt (Planerlös und Materialeinsatz).

2. Ändern Sie die Planabsatzmengen für 2000 für den *Artikel P-101*.

Die Mengen sollten leicht über den Istabsatzmengen für 1999 liegen.



Wenn die Planabsatzmenge geändert wird, können der Planerlös und die Wareneinstandswerte von neuem automatisch bewertet werden. Der Planerlös wird aus SD-Preiskonditionen (Verkaufspreis) abgeleitet.

3. Um eine Bewertung durchzuführen, markieren Sie die Zeile des Artikels *P-101*.

4. Wählen Sie  *Bewerten*.

Das System gibt den neuen Planerlös und Materialeinsatz für 2000 an.



Sie müssen nicht jeden einzelnen Artikel bewerten, bevor Sie Ihre Plandaten sichern. Das Planerprofil ist so konfiguriert, daß die Plandaten bei Sicherung automatisch bewertet werden. Die im vorangegangenen Punkt beschriebene Einzelbewertung dient nur zu Demonstrationszwecken.

Zur interaktiven Modifikation Ihrer Plandaten stehen Ihnen viele verschiedene Methoden zur Verfügung. So wäre es z.B. denkbar, daß Sie die Währung Ihres Planes ändern wollen.

5. Markieren Sie die Überschrift der Spalte *Planerlös 2000*.

6. Wählen Sie  *Erf. Währung*.

7. Nehmen Sie im Dialogfenster folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
------	-------

Ergebnisplandaten ändern

Erfassungswährung	USD
-------------------	-----

8. Wählen Sie .

Der Planerlös wird in USD ausgegeben.



Beachten Sie, daß eine Änderung der Planwährung keine Währungsänderung in der Datenbank nach sich zieht. Das System speichert die Plandaten immer in der Währung des Ergebnisbereiches. Hierbei spielt es keine Rolle, welche Planwährung Sie auf dem Planungsbild verwenden.

9. Um auf das Einstiegsbild *Planungseinstieg: Gesamtübersicht* zu gelangen, wählen Sie .

10. Im Dialogfenster wählen Sie *Nein*.

Daten löschen

Verwendung

Damit Sie den Prozeß erneut durchspielen können, löschen Sie nun das Personalisierungsprofil.

Vorgehensweise

1. Wählen Sie *Bearbeiten* → *PersProfil* → *PersProfil löschen*.
2. Im Dialogfenster geben Sie *IDES 100* ein.
3. Wählen Sie .
4. Im Dialogfenster wählen Sie *Ja*.

Wählen Sie *Gesamtübersicht*, um die Sicht auf alle Planungsebenen zu erhalten.

Parallele Währungen im Plan

Parallele Währungen im Plan

Einsatzmöglichkeiten

In der Ergebnisrechnung können Daten in parallelen Währungen fortgeschrieben werden. Dies betrifft neben der Ergebnisbereichswährung ebenfalls die Buchungskreiswährung und ist insbesondere dann von Vorteil, wenn ein Konzern mit einer globalen Währung (Ergebnisbereichswährung) arbeitet, die Tochtergesellschaften ihre Geschäftsvorfälle jedoch in Hauswährung abbilden.

In IDES besteht die Ergebnisbereichswährung aus EUR, die Landesgesellschaften besitzen als Buchungskreiswährung die Hauswährung des entsprechenden Landes.

Weitere Informationen zu parallelen Währungen finden Sie in der Dokumentation [Fakturaübernahme mit parallelen Währungen \[Seite 129\]](#).

Im nachfolgenden Prozeß werden Daten für den amerikanischen Buchungskreis in der Landeswährung – sprich in USD – geplant und in ein Planungslayout des Mutterkonzerns in der Ergebnisbereichswährung EUR kopiert. Das Resultat davon wird in einem Ergebnisbericht dargestellt.

Weitere Informationen über diesen Prozeß finden Sie unter [1 \[Seite 49\]](#).

Ablauf

Die Daten zu diesem Prozeß finden Sie unter [? \[Seite 50\]](#).

1. [Parallele Währung aktivieren \[Seite 51\]](#)
2. [Planversion für parallele Währungen anzeigen \[Seite 52\]](#)
3. [Planungslayout aufrufen und Plandaten eingeben \[Seite 53\]](#)
4. [Kopieren zwischen Planversionen \[Seite 55\]](#)
5. [Ergebnisbericht anzeigen \[Seite 56\]](#)
6. [Plandaten löschen \[Seite 57\]](#)

Zusatzinformationen zu diesem Beispiel

Da in der Planung immer mit einem zukünftigen Plankurs gearbeitet wird, ist es nicht notwendig, parallele Währungen in der Planung vorgangsbezogen fortzuschreiben.

Somit muß vor Beginn der Planung für jede Planversion entschieden werden, ob in einer zentralen (Konzern-) Währung des Ergebnisbereiches oder in den jeweiligen Landeswährungen der Buchungskreise geplant werden soll.

Im Gegensatz zur Fortschreibung von Plandaten in einer parallelen Währung werden bei der Funktion *Erfassungswährung* Daten nicht in einem anderen Währungstyp fortgeschrieben, sondern lediglich auf dem Planungslayout in einer Fremdwährung eingegeben und automatisch in die jeweilige Ergebnisbereichs- oder Buchungskreiswährung umgerechnet.

Daten für dieses Beispiel

Daten für dieses Beispiel

Feld	Daten	Beschreibung
Ergebnisbereich	IDEA	
Ergebnisrechnung	kalkulatorisch	
Planversion	160	Buchungskreiswährung
Planversion	150	Ergebnisbereichswährung
Planungsebene	IDES160	Parallele Währungen - BK
Planungspaket	IDES160	Parallele Währungen - BK
Planungspaket	IDES150	Parallele Währungen - EB
Parametergruppe	IDES160	Parallele Währungen - BK
Parametergruppe	IDES150	Parallele Währungen - EB
Planungslayout	IDES160	Planung Buchungskreise
Bericht	IDES-160	Parallel. Währungen
Währung	USD	Buchungskreiswährung
Währung	EUR	Ergebnisbereichswährung

Parallele Währung aktivieren

Verwendung

Die nachfolgenden Schritte zeigen die zur parallelen Währung erforderlichen Customizing-Einstellungen und sind nur für Anzeigezwecke gedacht.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Werkzeuge → Accelerated SAP → Customizing → Projektbearbeitung</i>
Transaktionscode	SPRO

2. Wählen Sie  SAP Referenz-IMG.

3. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Controlling → Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Strukturen → Ergebnisbereich definieren →  Ergebnisbereich pflegen</i>
Transaktionscode	KEA0

4. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Ergebnisbereich	IDEA

5. Wählen Sie die Registerkarte *Attribute*.

Sie sehen, daß u.a. die Buchungskreiswährung markiert ist. Damit ist neben der Ergebnisbereichs- auch die Buchungskreiswährung aktiviert.

6. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Planversion für parallele Währungen anzeigen

Planversion für parallele Währungen anzeigen

Verwendung

Beim Anlegen der Planversion wird entschieden, ob die Beträge in Buchungskreis- oder aber in Ergebnisbereichswährung gebucht werden. Des Weiteren wird der Eintrag zur Prüfungsableitung gesetzt. D.h., entsprechend der Ableitungsregeln im System erfolgt eine Verprobung, ob beispielsweise die Artikel in der richtigen Warengruppe beplant werden.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Planung → Laufende Einstellungen → Planversionen pflegen</i>
Transaktionscode	S_ALR_87005722

2. Blättern Sie mit Hilfe der Bildlaufleiste nach unten, bis Sie Planversion 160 erreichen.
3. Markieren Sie diese Version und wählen Sie *Einstellungen im Ergebnisbereich* im linken Bildbereich.

Sie sehen, daß die Buchungskreiswährung (10) als *Währungstyp* ausgewählt wurde.



Innerhalb einer Planversion werden Plandaten nur in einer Währung geführt, können jedoch durch Kopieren zwischen Versionen in unterschiedliche Währungen übertragen werden.

Des Weiteren können Sie ersehen, daß das Feld *Prüfung Ableitung* markiert ist. Damit ist die Verprobung der Ableitungsregeln aktiv.

4. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Planungslayout aufrufen und Plandaten eingeben

Verwendung

Es wurde für die Buchungskreise ein Planungslayout erstellt, in das die einzelnen Länder ihre Planmengen, -erlöse und -herstellkosten eingeben können. Für den Buchungskreis 3000 (Nordamerika) geben Sie jetzt die Plandaten ein.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Planung → Plandaten bearbeiten</i>
Transaktionscode	KEPM



Wenn Sie eine Ergebnisrechnungstransaktion seit der Anmeldung am System zum ersten Mal ausführen, werden Sie im Dialogfenster *Ergebnisbereich setzen* aufgefordert, den Ergebnisbereich anzugeben.

Wenn dies der Fall ist, nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Ergebnisbereich	IDEA
Form der Ergebnisrechnung	kalkulatorisch

Wählen Sie .

2. Wählen Sie die Planungsebene *IDES 160* aus, indem Sie klicken.



Es erscheinen zwei zugehörige Planungspakete.

3. Wählen Sie mit Doppelklick das Planungspaket *IDES 160* aus.



Auf der rechten Bildschirmseite sehen Sie die Merkmale, die für diese Planungsebene mit den entsprechenden Merkmalswerten ausgewählt wurden, die die Merkmalskombination bestimmen, für die die Planung vorgesehen ist.



Sie sehen, daß die Planung für den Buchungskreis 3000 für das Geschäftsjahr 2000 mit der Version 160 und der Warengruppe 001 erfolgen soll.

4. Wählen Sie unter Planungsmethoden (unten links) *IDES 160* *Plandaten erfassen*.

Planungslayout aufrufen und Plandaten eingeben



Es erscheint die Parametergruppe, die u.a. bestimmt, welches Planungslayout für diese Planungssitzung verwendet werden soll.

5. Wählen Sie mit Doppelklick  *IDES 160* aus.

Sie gelangen in das Einstiegsbild des zugeordneten Planungslayouts.

6. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten	Daten	Daten
<i>Artikel</i>	<i>Planmenge</i>	<i>Erlöse</i>	<i>Herstellkosten</i>
P-100	250	730.000	295.000
P-101	300	835.000	345.000
P-102	200	820.000	340.000
P-103	300	1.665.000	700.000
P-109	500	1.840.000	750.000

7. Wählen Sie .

Die Spalte für den Deckungsbeitrag wurde durch die hinterlegte Formel automatisch gefüllt.

8. Geben Sie nun einen weiteren Artikel ein:

Feld	Daten	Daten	Daten
<i>Artikel</i>	<i>Planmenge</i>	<i>Erlöse</i>	<i>Herstellkosten</i>
L-40C	100		

9. Wählen Sie .

In der Statuszeile erscheint die Meldung, daß das Objekt nicht zur Ableitung paßt, denn die Warengruppe ist nicht 001 Metallverarbeitung, sondern 003 Beleuchtung.

10. Wählen Sie , um den Eintrag zu löschen.

11. Wählen Sie .

Kopieren zwischen Planversionen

Verwendung

Nachdem nun in der Version 160 in Buchungskreiswährung geplant wurde, werden diese Daten in die Version 150 in Ergebnisbereichswährung kopiert. Dieser Vorgang kann für die verschiedenen Buchungskreise wiederholt werden, so daß letztendlich in einem Konzern von allen Landesgesellschaften die Plandaten in der Zentrale in Ergebnisbereichswährung vorliegen.

Vorgehensweise

12. Wählen Sie die Planungsebene  *IDES 160* aus.
13. Wählen Sie mit Doppelklick das Planungspaket  *IDES 150* aus.
14. Wählen Sie unter Planungsmethoden (unten links)  *IDES 160*   *Kopieren* aus.
15. Wählen Sie mit Doppelklick die Parametergruppe  *IDES 150* aus.
Die Daten werden nun in Buchungskreiswährung kopiert.
16. Wählen Sie .

Ergebnisbericht anzeigen

Ergebnisbericht anzeigen

Verwendung

In einem Bericht sehen Sie nun die Plandaten für die USA jeweils in Buchungs- und Ergebnisbereichswährung.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Infosystem → Bericht ausführen</i>
Transaktionscode	KE30

2. Markieren Sie den Bericht *IDES-160*.

3. Wählen Sie .

In diesem Bild sollten die Parameter aus dem Bericht eingeblendet werden.

4. Wenn dies nicht der Fall ist, nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
von Periode/Jahr	001.2000
bis Periode/Jahr	012.2000

5. Wählen Sie .

Sie sehen für den Buchungskreis die geplanten Absatzmengen, Erlöse und Herstellkosten, sowie den entsprechenden Deckungsbeitrag I jeweils in Buchungs- und Ergebnisbereichswährung.

6. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.
7. Im Dialogfenster wählen Sie *Ja*.

Plandaten löschen

Verwendung

In diesem Verfahren wollen Sie Ihre Plandaten löschen, damit Sie das Szenario erneut ausführen können.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Planung → Plandaten bearbeiten</i>
Transaktionscode	KEPM

2. Wählen Sie die Planungsebene  *IDES 160*, indem Sie  klicken.
3. Wählen Sie mit Doppelklick das Planungspaket  *IDES 160* aus.
4. Wählen Sie unter Planungsmethoden (unten links)  *IDES 160*   *Löschen*.
5. Wählen Sie mit Doppelklick  *IDES 160* aus.
Die Plandaten werden nun gelöscht.
6. Wiederholen Sie Schritt 3-4 mit *IDES 150*, um die Plandaten der Version 150 zu löschen.
7. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Top-Down-Verteilung

Top-Down-Verteilung

Einsatzmöglichkeiten

Mit der Top-Down-Verteilung können Daten von einer höheren Planungsebene auf darunterliegende Ebenen verteilt werden. Zum Beispiel kann eine Planung vorerst auf Artikelgruppenebene durchgeführt werden, um anschließend auf die einzelnen Artikel aufgeschlüsselt zu werden. Um die Plandaten analog zu Referenzdaten verteilen zu können, können sowohl Plan- als auch Istdaten herangezogen werden.

In diesem Prozeß werden Daten auf Artikel- und Warengruppenebene geplant. Diese Daten werden in einem Bericht dargestellt, mit besonderem Augenmerk auf die Werte in den Planungsebenen. Danach wird eine Top-Down-Verteilung durchgeführt und der Bericht nochmals aufgerufen, um sich die Umverteilung der Daten anzusehen.

Weitere Informationen zu diesem Prozeß finden Sie unter [i](#) [\[Seite 59\]](#).

Ablauf

Die Daten zu diesem Prozeß finden Sie unter [?](#) [\[Seite 60\]](#).

1. [Planungslayout aufrufen und Plandaten eingeben \[Seite 61\]](#)
2. [Ergebnisbericht anzeigen \[Seite 63\]](#)
3. [Top-Down-Verteilung \[Seite 64\]](#)
4. [Ergebnisbericht nach Top-Down-Verteilung \[Seite 66\]](#)
5. [Plandaten löschen \[Seite 67\]](#)

Zusatzinformationen zu diesem Beispiel

Mit der Planung der Ergebnisrechnung (CO-PA) können Sie Verkaufsmengen, Erlöse, Rabatte, Produktkosten etc. für jedes beliebige Ergebnisobjekt planen. Sie können beispielsweise:

- Daten manuell oder automatisch planen
- eine Periode, mehrere Perioden oder einen längeren Zeitraum beplanen
- auf der Grundlage von Kalenderwochen planen
- Plandaten für unterschiedliche Planversionen pflegen und so für dasselbe Ergebnisobjekt unterschiedliche Datengruppen speichern
- Informationen, wie Verkaufspreise aus dem Vertrieb (SD) und Produktkostendetails aus der Erzeugniskalkulation (CO-PC), im Laufe einer Planungssitzung abrufen
- eigene Bildschirmmasken zur Erfassung von Plandaten anlegen und so das Layout dieser Bilder Ihren ganz spezifischen Anforderungen anpassen und verschiedene Planungslayouts für verschiedene Anwendergruppen definieren
- Planwerte mit Hilfe der automatischen Bewertung errechnen (Sie können z.B. Erlöse, Rabatte und Produktkosten mit Hilfe der Planverkaufsmenge ermitteln.)
- einen gesamten Plan oder einen großen Teil des Plans auf einmal bearbeiten
- bereits vorhandene Plan- oder Istdaten kopieren und eine Neubewertung durchführen, wobei Sie z.B. die Istdaten des vorigen Geschäftsjahres um 5% nach oben bzw. unten anpassen können
- CO-PA-Plandaten in die Absatz- und Produktionsgrobplanung übertragen und so Ihren Fertigungsplan auf die Grundlage Ihrer Absatzprognose stellen

Daten für dieses Beispiel

Daten für dieses Beispiel

Feld	Daten	Beschreibung
Ergebnisbereich	IDEA	
Art der Ergebnisrechnung	kalkulatorisch	
Planversion	125	Top-Down-Verteilung
Bericht	IDES125	Top-Down-Verteilung
Planungsebene	IDES125	Top-Down-Verteilung
Planungspaket	IDES125	Top-Down-Verteilung
Parametergruppe	IDES125	Top-Down-Verteilung
Planungslayout	IDES125	Top-Down-Verteilung
Variante	IDES125	Top-Down-Verteilung
Warengruppe	003	Beleuchtung
Artikel	L-40C – L-80Y	Glühlampen

Planungslayout aufrufen und Plandaten eingeben

Verwendung

Im ersten Schritt werden Daten auf den Ebenen Artikel und Warengruppe geplant.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Planung → Plandaten bearbeiten</i>
Transaktionscode	KEPM



Wenn Sie seit der Anmeldung am System zum ersten Mal eine Ergebnisrechnungstransaktion ausführen, werden Sie möglicherweise aufgefordert, den Ergebnisbereich anzugeben.

2. Wenn dies der Fall ist, nehmen Sie im Dialogfenster folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Ergebnisbereich	IDEA
Art der Ergebnisrechnung	kalkulatorisch

3. Wählen Sie ✓.
4. Im Dialogfenster wählen Sie *Ja*.
5. Wählen Sie die Planungsebene *IDES 125* aus, indem Sie auf klicken.



Es erscheint das zugehörige Planungspaket *IDES 125*.

6. Wählen Sie mit Doppelklick das Planungspaket *IDES 125* aus.



Auf der rechten Bildschirmseite sehen Sie die Merkmale, die für diese Planungsebene ausgewählt wurden mit den entsprechenden Merkmalswerten, die die Merkmalskombination bestimmen, für die die Planung vorgesehen ist.



Sie sehen, daß die Planung für das Geschäftsjahr 2000 erfolgen soll, für Verkaufsorganisation 1000, Version 125 und Warengruppe 003.

7. Wählen Sie unter Planungsmethoden (unten links) *IDES 125* *Plandaten erfassen*.



Es erscheint die Parametergruppe, die u.a. bestimmt, welches Planungslayout für diese Planungssitzung verwendet werden soll.

Planungslayout aufrufen und Plandaten eingeben

8. Wählen Sie mit Doppelklick  *IDES 125* aus.

Sie gelangen in das Einstiegsbild des zugeordneten Planungslayouts.

9. Wählen Sie *Einstellungen* → *Alle Schlüsselwerte ein/aus*.

Sie sehen ein Planungslayout mit den Merkmalsspalten *Warengruppe*, *Einheit* und *Artikel* sowie die Wertfelder *Planmenge* und *Erlös*.

Bepflanen Sie nun die Warengruppe 003 und einige ausgewählte Artikel.

10. Nehmen Sie dazu folgende Eingaben vor:

Warengruppe	Einheit	Artikel	Planmenge	Erlös
003	KAR	#	1000	750.000
003	KAR	L-40C	100	75.000
003	KAR	L-40F	150	110.000
003	KAR	L-40R	200	150.000

11. Wählen Sie .

12. Wählen Sie .

13. Wählen Sie .

Ergebnisbericht anzeigen

Verwendung

In einem Bericht zeigen Sie sich nun die geplanten Daten an. Es ist besonders auf die Werte für Warengruppe und Artikel zu achten.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Infosystem → Bericht ausführen</i>
Transaktionscode	KE30

2. Markieren Sie den Bericht *IDES-125*.

3. Wählen Sie .

Nun sollten die Parameter aus dem Bericht eingeblendet werden.

4. Wenn dies nicht der Fall ist, nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten	Beschreibung
Periode Von	001.2000	
Periode Bis	012.2000	
Plan/Istkennz	1	Plandaten
Version	125	Planversion
Vorgangsart	F	Fakturadaten

5. Wählen Sie .

Sie sehen in der Verkaufsorganisation 1000 die Warengruppe, die soeben geplant wurde. Die Planmenge weist die Gesamtsumme der einzelnen Artikel und der Planung direkt auf Warengruppe-Ebene auf (1000 + 100 + 150 + 200 = 1450 St.).

6. Wählen Sie mit Doppelklick die Zeile *003 Beleuchtung*.

Sie erhalten eine Darstellung auf Artikelebene.

Die letzte Zeile *nicht zugeordnet* beinhaltet die geplanten 1000 Stück auf Warengruppenebene, die noch nicht auf Artikelebene runtergebrochen wurden. Somit ergibt sich auch hier ein Gesamtwert der Mengen von 1450 Stück und dem entsprechenden Erlös.

7. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

8. Im Dialogfenster wählen Sie *Ja*.

Top-Down-Verteilung

Top-Down-Verteilung

Verwendung

In diesem Schritt wird die Planung von Warengruppen- auf Artikelebene heruntergebrochen.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Planung → Plandaten bearbeiten</i>
Transaktionscode	KEPM

2. Wählen Sie die Planungsebene  *IDES 125* aus, indem Sie auf  klicken.

3. Wählen Sie mit Doppelklick das Planungspaket  *IDES 125* aus.

Auf der rechten Bildschirmseite sehen Sie die Merkmale für die eine Top-Down-Verteilung vorgenommen werden soll.

4. Wählen Sie unter Planungsmethoden (unten links)  *IDES 125*   *Top-Down-Verteilung*.

5. Klicken Sie mit der rechten Maustaste auf  *IDES 125* und wählen Sie *Parametergr. anz.*

Unter *Top-Down-Verteilung* ist das Verteilungsverfahren auszuwählen. *Nur ,nicht zugeordnet‘ verteilen* besagt, daß die einzelnen Werte, die sich bereits auf Artikelebene befinden, nicht mehr mitverteilt werden (also insgesamt 1450 Stück), sondern nur die 1000 Stück, die noch keinen Artikeln zugeordnet sind.

Gesamtwert verteilen bedeutet, daß die gesamte Planmenge (also 1450) entsprechend der Absatzmenge des letzten Geschäftsjahres verteilt wird.

Als *Referenzdaten* werden die Plandaten des vergangenen Geschäftsjahres ausgewählt. Dies bedeutet, daß entsprechend der abgesetzten Menge, die Verteilung der 1000 Glühbirnen vorgenommen werden soll.

Als *Referenzwertfeld* dient die Fakt. Menge in VME. Dies beinhaltet, daß alle Wertfelder, die bei der Top-Down-Verteilung benutzt werden, sich auf ein Referenzwertfeld beziehen und analog zu diesem verteilt werden. Als Bezugsgröße können Wertfelder und Kennzahlen verwendet werden.



Wertfeldanalog bedeutet, daß nicht nur ein Merkmal als Gewichtungsfaktor dient (z.B. die Menge), sondern alle ausgewählten Merkmale. Also werden Erlös analog zu Erlös und Herstellkosten analog zu Herstellkosten verteilt.

6. Wählen Sie die Registerkarte *Wertfelder*.

Es sollen lediglich die *Menge (Fakt. Menge in VME)* und die *Erlöse* übertragen werden.

7. Wählen Sie mit Doppelklick  *IDES 125 (Top-Down-Verteilung)*.

Die Top-Down-Verteilung wird nun durchgeführt.

8. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Ergebnisbericht nach Top-Down-Verteilung

Ergebnisbericht nach Top-Down-Verteilung

Verwendung

Nachdem die Verteilung vorgenommen wurde, rufen Sie den zuvor gezeigten Bericht noch einmal auf.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Infosystem → Bericht ausführen</i>
Transaktionscode	KE30

2. Markieren Sie den Bericht *IDES 125*.

3. Wählen Sie .

Nun sollten die Parameter aus dem Bericht eingeblendet werden.

4. Wenn dies nicht der Fall ist, nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten	Beschreibung
Periode Von	001.2000	
Periode Bis	012.2000	
Plan/Istkennz	1	Plandaten
Version	125	Planversion
Vorgangsart	F	Fakturadaten

5. Wählen Sie .

Sie sehen die Verkaufsorganisation 1000 mit der Warengruppe 003. Die Planmenge weist weiterhin die Gesamtsumme auf (100 + 150 + 200 + 1000 = 1450 St.).

6. Um die Artikeldarstellung zu erhalten, wählen Sie mit Doppelklick die Zeile *003 Beleuchtung*.

Die Position *nicht zugeordnet* beinhaltet jetzt 0, und die 1000 Stück wurden auf alle Artikel der Warengruppe Beleuchtung verteilt, mit Referenz auf die Istdaten des vorigen Geschäftsjahres.

7. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

8. Im Dialogfenster wählen Sie *Ja*.

Plandaten löschen

Verwendung

Die Plandaten werden nun gelöscht, damit Sie den Prozeß noch einmal ausführen können.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Planung → Plandaten bearbeiten</i>
Transaktionscode	KEPM

2. Wählen Sie die Planungsebene  *IDES 125* aus, indem Sie auf  klicken.
3. Wählen Sie mit Doppelklick das Planungspaket  *IDES 125* aus.



Auf der rechten Bildschirmseite sehen Sie die Merkmalskombination, deren Daten nun gelöscht werden sollen.

4. Wählen Sie unter Planungsmethoden (unten links)  *IDES 125*   *Löschen*.
5. Wählen Sie mit Doppelklick die Parametergruppe  *IDES 125* aus.
Die Plandaten werden nun gelöscht.
6. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Bewertung einer Mengenplanung mit Referenzpreisen (Quoten)

Bewertung einer Mengenplanung mit Referenzpreisen (Quoten)

Einsatzmöglichkeiten

Eine Quote ist ein Quotient zweier Wertfelder, z.B. Umsatzerlöse / Menge = Preis. So können in der Planung Preise, aber auch andere durch Division errechnete Größen ermittelt werden.

In diesem Prozeß wird ein Einblick in das Customizing zum Einrichten der Quoten gegeben. Danach sehen Sie sich ein Planungslayout an, in dem die Quoten bereits enthalten sind. Basis für diese Version sind Referenz-Istdaten. Nach erfolgter Preisänderung werden in der aktuellen Planversion die geplanten Mengen mit den Preisen aus der Referenzversion bewertet, so daß eine getrennte Preis- und Mengenplanung erfolgen kann.

Weitere Informationen über diesen Prozeß finden Sie unter [i](#) [\[Seite 69\]](#).

Ablauf

Die Daten zu diesem Prozeß finden Sie unter [?](#) [\[Seite 70\]](#).

1. [Customizing zum Einrichten von Quoten \[Seite 71\]](#)
2. [Ergebnisbericht anzeigen \[Seite 73\]](#)
3. [Ist-Daten in die Preis-Referenzversion kopieren \[Seite 74\]](#)
4. [Planungslayout aufrufen und Plandaten für die Preis-Referenzversion eingeben \[Seite 75\]](#)
5. [Planungslayout mit dem Zuordnungsmerkmal Warengruppe aufrufen \[Seite 77\]](#)
6. [Planungslayout für das aktuelle Geschäftsjahr aufrufen und Plandaten für die Mengenbewertung eingeben \[Seite 78\]](#)
7. [Plandaten löschen \[Seite 80\]](#)

Zusatzinformationen zu diesem Beispiel

Voraussetzungen zum Einrichten der Quoten:

Für die Bewertung einer Mengenplanung mit Quoten definieren Sie zunächst die benötigten Quoten und ein Quotenschema im Customizing. Danach sind die Quoten dem Quotenschema zuzuordnen und die Zugriffsmerkmale festzulegen. Bei der Definition eines Planungslayouts sind Quoten wie Wertfelder auswählbar.

Daten für dieses Beispiel

Daten für dieses Beispiel

Feld	Daten	Beschreibung
Ergebnisbereich	IDEA	
Art der Ergebnisrechnung	kalkulatorisch	
Planversion	140	Referenzversion
Planversion	142	Aktuelle Version
Bericht	IDES050	Istdaten
Planungsebene	IDES140	Quoten Preis-Ref./Akt. Version
Planungsebene	IDES141	Quotenplanung-Warenebene
Planungspaket	IDES140	Quoten: Preis.Ref.-Version
Planungspaket	IDES141	Quotenplanung-Warengruppe
Planungspaket	IDES142	Quoten: Preis-Akt.-Version
Planungslayout	IDES140	Q: Preis-Ref.-Version
Planungslayout	IDES141	Q: Pr.-Ref.-Version WG
Planungslayout	IDES142	Q: Preis Akt. Version
Verkaufsorganisation	1000	
Kunde	1000	
Sparte	01	

Customizing zum Einrichten von Quoten

Verwendung

Die nachfolgenden Schritte zeigen die erforderlichen Customizing-Einstellungen für das Einrichten der Quoten und des Quotenschemas und sind nur für Anzeigezwecke gedacht.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	Werkzeuge → Accelerated SAP → Customizing → Projektbearbeitung
Transaktionscode	SPRO

2. Wählen Sie  SAP Referenz-IMG.

3. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	Controlling → Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Planung → Planungshilfen →  Quoten und Quotenschemata pflegen
Transaktionscode	KE11

4. Nehmen Sie im Dialogfenster folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Ergebnisbereich	IDEA
Art der Ergebnisrechnung	Kalkulatorisch

5. Wählen Sie .

Sie sehen die Quoten, die bisher definiert wurden.



Die Quote ERL gibt die Formel Erlöse durch Absatzmenge wieder, indem als *Zähler* das Wertfeld VV010 (Erlöse) und im *Nenner* das Wertfeld VVIQT (Fakt. Menge) definiert wurde. Die *Quote ES* gibt die Erlösschmälerungen wieder und *HK* die Herstellkosten.

Durch diese Definitionen sind folgende Quoten festgelegt worden:

Umsatz / Menge = Preis / Stück
 Kundenrabatt / Menge = Erlösschmälerungen / Stück
 Wareneinstandswert / Menge = Herstellkosten / Stück

Diese Einträge müssen Zugriffsmerkmalen zugeordnet werden, d.h. die Ebene, auf welcher die Daten geführt werden sollen; in diesem Bsp. Verkaufsorganisation / Kunde / Artikel.

Die 3 Einträge mit 1 am Ende (z.B. ERL 1) geben die gleichen Quoten wieder, die Zugriffsmerkmale beziehen sich allerdings auf die Merkmale Verkaufsorganisation / Warengruppe. D.h., Preise werden nicht mehr pro Kunde und Artikel in einer

Customizing zum Einrichten von Quoten

Verkaufsorganisation ermittelt, sondern als Durchschnittspreis auf der Ebene Warengruppe.

6. Markieren Sie die Zeile *ERL* und wählen Sie mit Doppelklick *Quotenschemata*.

Sie sehen, daß verschiedene Schemata angelegt wurden. Das Schema PPDB gibt die Planpreise auf der Ebene Kunde/Artikel wieder und das Schema PPDG die Ebene Warengruppe.

7. Markieren Sie die Zeile *PPDB* und wählen Sie mit Doppelklick *Quoten zuordnen*.

Sie sehen die einzelnen Quoten, die diesem Schema zugeordnet wurden.

8. Markieren Sie Zeile *10* und wählen Sie mit Doppelklick *Zugriffsmerkmale zuordnen*.

Nun sind die Ebenen ersichtlich, auf denen die Quoten beruhen.

9. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Ergebnisbericht anzeigen

Verwendung

Als Referenz für die Planung des Geschäftsjahres 2000 gelten die Istdaten für 1999. Aus diesem Grunde wird ein Bericht aufgerufen, der die Daten für das Geschäftsjahr 1999 enthält.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Infosystem → Bericht ausführen</i>
Transaktionscode	KE30

2. Markieren Sie den Bericht *IDES-050*.

3. Wählen Sie .

Jetzt sollten die Parameter aus dem Bericht eingeblendet werden.

4. Wenn dies nicht der Fall ist, nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten	Beschreibung
Verkaufsg.	1000	Deutschl. Frankfurt
Periode Von	001.1999	
Periode Bis	012.1999	
Plan/Istkennz	0	Istdaten
Version	keine	
Vorgangsart	F	Fakturadaten

5. Wählen Sie .

Sie sehen die einzelnen Sparten für die Verkaufsorganisation 1000, in denen Umsätze erfolgt sind.

6. Wählen Sie mit Doppelklick die Zeile *01 Pumpen* und Sie erhalten eine Darstellung der Kunden, der soeben ausgewählten Sparte.

7. Wählen Sie mit Doppelklick *1000 Becker Berlin* und Sie erhalten eine Übersicht der durch diesen Kunden gekauften Artikel. Diese Pumpen mit den entsprechenden Umsätzen und Herstellkosten dienen als Referenzdaten zur Planung des Kunden *1000 Becker Berlin* für das Geschäftsjahr 2000.

8. Wählen Sie , um einen neuen Modus zu öffnen.

Ist-Daten in die Preis-Referenzversion kopieren

Ist-Daten in die Preis-Referenzversion kopieren

Verwendung

Um die Daten von 1999 der Referenzversion für 2000 zur Verfügung zu stellen, werden die Ist-Daten in die Referenzversion kopiert.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Planung → Plandaten bearbeiten</i>
Transaktionscode	KEPM

2. Wählen Sie mit  die Planungsebene  *IDES 140* aus.



Es erscheinen zwei zugehörige Planungspakete.

3. Wählen Sie mit Doppelklick das Planungspaket  *IDES 140* aus.



Auf der rechten Bildschirmseite sehen Sie die Merkmale, die für diese Planungsebene ausgewählt wurden mit den entsprechenden Merkmalswerten, die die Merkmalskombination bestimmen, in die die Referenzdaten kopiert werden soll.

4. Wählen Sie unter Planungsmethoden (unten links)  *IDES 140*   *Kopieren*.

5. Wählen Sie mit Doppelklick die Parametergruppe  *IDES 140* aus.



Die Referenzdaten werden nun kopiert.

6. Verlassen Sie nicht das Bild.

Planungslayout aufrufen und Plandaten für die Preis-Referenzversion eingeben

1. Wählen Sie unter der Planungsebene *IDES 140* mit Doppelklick das Planungspaket  *IDES 140* aus.



Auf der rechten Bildschirmseite sehen Sie die Merkmale, die für diese Planungsebene ausgewählt wurden mit den entsprechenden Merkmalswerten, die die Merkmalskombination bestimmen, für die die Planung vorgesehen ist.

2. Wählen Sie unter Planungsmethoden (unten links)  *IDES 140* ►  *Plandaten erfassen*.



Es erscheinen die Parametergruppen, die u.a. bestimmen, welche Planungslayouts für diese Planungssitzung verwendet werden sollen.

3. Wählen Sie mit Doppelklick  *IDES 140* aus.

Sie gelangen in das Einstiegsbild des zugeordneten Planungslayouts.

Sie sehen nun unter anderem den Kunden 1000 mit der entsprechenden Artikelkombination, dessen Daten Sie im weiteren Ablauf verfolgen werden. Die Quoten für das Planungslayout wurden wie Wertfelder ausgewählt. Es sind folgende Quoten definiert: Preis/St., Erlösschmälerungen/St., Herstellkosten/St., sowie eine Formel, den Deckungsbeitrag I / St. Für die Quote der Erlösschmälerungen wurde eine inverse Formel erstellt. Dies bedeutet, daß bei Preis- oder Formeländerungen immer die Erlösschmälerungen angepaßt werden. Aus diesem Grunde ist diese Spalte auch nicht eingabebereit.

4. Wechseln Sie zu dem ersten Modus, um sich die Berichtsdaten noch einmal anzusehen.

Wenn Sie die Erlöse durch die Absatzmenge pro Produkt teilen, erhalten Sie genau die Preise, die im Planungslayout genannt sind, da die Istdaten als Vorlage für die Planung dienen.

5. Wechseln Sie wieder in den zweiten Modus.

Bisher wurden für den Kunden 1000 keine Kundenrabatte gewährt. Es soll somit errechnet werden, welche Änderungen der Deckungsbeiträge Rabatte in welcher Höhe zulassen.

6. Positionieren Sie den Cursor in die erste Zeile unter *Deck. Beitrag I / St.*

7. Wählen Sie  *Werte ändern*.

8. Nehmen Sie im Dialogfenster folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
Umwertungsfaktor	-5

9. Wählen Sie *Umwerten*.

Im Planungslayout hat sich nun der Deckungsbeitrag um 5 % verringert, da dem Kunden ein Rabatt von 5 % gewährt wird.

Planungslayout aufrufen und Plandaten für die Preis-Referenzversion eingeben

10. Positionieren Sie den Cursor in die zweite Zeile unter *Deck. Beitr. / St.* und wählen Sie  *Werte ändern*.

11. Nehmen Sie im Dialogfenster folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
Wert	-200

12. Wählen Sie *Addieren*.

Dies bedeutet, daß bei einem Rabatt von 200,-- DM der Deckungsbeitrag um diesen Betrag sinkt.

13. Wählen Sie .

14. Verlassen Sie nicht das Bild.

Planungslayout mit dem Zuordnungsmerkmal Warengruppe aufrufen

Verwendung

Anstelle der Kombination Kunde / Artikel werden Sie nun den Preis (Quote) auf verdichteter Ebene aufrufen, wie es im Customizing als zweites Quotenschema definiert wurde. Dies bedeutet, es wird der Durchschnittspreis von allen Kunden und allen Pumpen in der Verkaufsorganisation 1000 ermittelt.

Vorgehensweise

1. Wählen Sie mit  die Planungsebene  *IDES 141* aus.



Es erscheint das zugehörige Planungspaket *IDES 141*.

2. Wählen Sie mit Doppelklick das Planungspaket  *IDES 141* aus.
3. Wählen Sie unter Planungsmethoden (unten links)  *IDES 141*   *Plandaten erfassen*.
4. Wählen Sie mit Doppelklick  *IDES 141* aus.

Sie gelangen in das Einstiegsbild des zugeordneten Planungslayouts.

Sie befinden sich nun auf der Ebene Warengruppe, mit einem Durchschnittspreis aller Kunden und Pumpen in der Verkaufsorganisation 1000. Die Ebenen der Verdichtung können im Customizing beliebig definiert werden.

5. Wählen Sie .

Planungslayout für das aktuelle Geschäftsjahr aufrufen und Plandaten für die Mengenbewertung eingeben

Planungslayout für das aktuelle Geschäftsjahr aufrufen und Plandaten für die Mengenbewertung eingeben

Verwendung

Nachdem nun die Preise in der Referenzversion ermittelt wurden, werden in der aktuellen Planversion die voraussichtlichen Absatzmengen mit diesen Quoten bewertet.

Vorgehensweise

1. Wählen Sie mit  die Planungsebene  *IDES 140* aus.
2. Wählen Sie mit Doppelklick das Planungspaket  *IDES 142* aus.



Sie sehen, daß die Planung jetzt für eine andere Version erfolgen soll.

3. Wählen Sie unter Planungsmethoden (unten links)  *IDES 140*   *Plandaten erfassen*.
4. Wählen Sie mit Doppelklick  *IDES 142* aus.

Sie gelangen in das Einstiegsbild des zugeordneten Planungslayouts.

Die Kunden-/Artikelkombination wird nun erfaßt, mit der entsprechenden Planmenge, die für den Kunden 1000 im Geschäftsjahr 2000 voraussichtlich abgesetzt werden soll. Des weiteren sind die Wertfelder Erlös, Erlösschmälerungen, Herstellkosten und Deckungsbeitrag I definiert, um mit Hilfe der ermittelten Preise und Quoten die Planmengen zu bewerten.

5. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Kunde	Artikel	Planmenge
1000	P-100	550
1000	P-101	70
1000	P-102	45

6. Wählen Sie .
7. Wählen Sie .
8. Wählen Sie *Bearbeiten* → *Planungsmethoden* → *Quoten*.
9. Nehmen Sie im Dialogfenster folgende Eingaben vor:

Feld	Daten	Beschreibung
Quotenschema	PPDB	
Periode von	001.2000	
Periode bis	012.2000	
Version	140	

Planungslayout für das aktuelle Geschäftsjahr aufrufen und Plandaten für die Mengenbewertung eingeben

Vorgangsart	F	Fakturadaten
Plandaten	Markieren	

10. Wählen Sie .



Sie sehen nun die Planmengen, bewertet um die Quoten, die im vorhergehenden Schritt *Aufruf eines Planungslayouts und Eingabe von Plandaten für die Preis-Referenzversion* ermittelt wurden. Nur wenn in der Referenzversion die Artikel beplant wurden, sind diese in dieser aktuellen Version ersichtlich.

11. Wählen Sie .

12. Im Dialogfenster wählen Sie *Nein*.

Plandaten löschen

Plandaten löschen

Vorgehensweise

In diesem Verfahren wollen Sie Ihre Plandaten löschen, damit Sie das Szenario noch einmal ausführen können.

Verwendung

13. Wählen Sie mit Doppelklick unter der Planungsebene  *IDES 140* das Planungspaket  *IDES 140* aus.
14. Wählen Sie unter Planungsmethoden (unten links)  *IDES 140*   *Löschen*.
15. Wählen Sie mit Doppelklick  *IDES 140* aus.
Die Plandaten werden nun gelöscht.
16. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Absatz- und Ergebnisplanung mit Top-Down- und Bottom-Up-Planung

Einsatzmöglichkeiten

Die Absatz- und Ergebnisplanung findet typischerweise in einem Gegenstromverfahren statt. Zunächst gibt das Management (top-down) auf hoher Aggregationsebene (z.B. auf Kundengruppen / Produktgruppenebene) die Absatz- und Ergebnisziele für den Planungszeitraum vor. Anschließend planen die einzelnen Vertriebsmitarbeiter ihre Absätze auf detaillierter Ebene (z.B. Kunde / Produkt) für ihren Bereich (bottom-up).

Die anschließende Analyse der Planung zeigt, ob die Zielvorgaben des Managements durch die Vertriebsmitarbeiter erreicht wurden, d.h. die beiden Pläne zum gleichen Ergebnis führen. Ist dies nicht der Fall, werden in einem iterativen Prozeß die Zielvorgaben und / oder die Mitarbeiterplanung angepaßt, bis die beiden Pläne übereinstimmen.

Für beide Planungen dienen typischerweise Istdaten aus der Vergangenheit als Grundlage. Im folgenden wird zunächst die Top-Down-Planung beschrieben, anschließend die Bottom-Up-Planung mit den dafür typischen Funktionen. Um den Planungsprozeß verfolgen zu können, rufen Sie nach jeder Planungsmethode einen Bericht auf, der die Auswirkungen aufzeigt.

Ablauf

Die Daten zu diesem Prozeß finden Sie unter [?](#) [Seite 82].

- [1. Erstellen eines Planvorschlags durch das Management \[Seite 83\]](#)
- [2. Planmenge ändern und Bewertung mit Excel \[Seite 85\]](#)
- [3. Preiserhöhung durchführen mit Umwertung \[Seite 86\]](#)
- [4. Planungsergebnisse auf Verkaufsbüros verteilen \[Seite 87\]](#)
- [5. Managementplanung für die Vertriebsmitarbeiter kopieren \[Seite 89\]](#)
- [6. Verkäuferprovision ändern \[Seite 90\]](#)
- [7. Planungsergebnisse Vertrieb auf Ebene Kunden, Artikel und Vertriebsbeauftragte verteilen \[Seite 91\]](#)
- [8. Planmengen ändern und Neubewertung \[Seite 92\]](#)
- [9. Vergleich der Top-Down- und Bottom-Up-Planung \[Seite 94\]](#)
- [10. Zurücksetzen des Beispiels \[Seite 95\]](#)

Daten für dieses Beispiel

Daten für dieses Beispiel

Feld	Daten	Beschreibung
Ergebnisbereich	IDEA	
Art der Ergebnisrechnung	kalkulatorisch	
Planversion	111	Aktueller Forecast
Planversion	112	Planung Management
Bericht	MNGMT-FORCST	Vergleich Management / Akt. Forecast
Planungsebene	MNGMT1	Kundengruppe/Warengruppe
Planungspaket	MNGMT1-1	Alle Kd-Gruppen/Warengruppen
Planungspaket	MNGMT1-2	Kd-Gruppe 01/Warengruppe 001
Planungspaket	MNGMT1-3	Alle Kd-Gruppen/Warengrp. 0001
Planungsebene	MNGMT2	Kundengrp/Warengrp/Vkbüro
Planungspaket	MNGMT2-1	Alle Kdgrpn/Warengrpn/Vkbüros
Parametergruppe Löschen für Ebene MNGMT1	MNGMT2-1	Gesamte Planversion löschen
Parametergruppe Top-down-Verteilung für Ebene MNGMT1	MNGMT2-1	Vert. Kdgrp/Wgrp auf Vkbüros
Planungsebene	SALES1	Kdgrp/Warengrp/Vkbüro
Planungspaket	SALES1-1	Alle Kdgrpn/Warengrpn/Vkbüros
Planungspaket	SALES1-2	Verkaufsbüro 1000/1010/1030
Planungsebene	SALES2	Kunde/Artikel/Vertriebsbeauftr.
Planungspaket	SALES2-1	Alle Kdn/Artikel/Vertriebsbeauftr.
Planungspaket	SALES2-2	Ernst Dahm

Erstellen eines Planvorschlags durch das Management

Verwendung

In der Planversion 111 *Aktueller Forecast* sind in den Monaten Januar bis Mai Istdaten des aktuellen Jahres enthalten, die restlichen sieben Monate enthalten Forecastdaten für das aktuelle Jahr. Diese Planversion dient als Grundlage für die Planung des Managements im folgenden Jahr, die in der Planversion 112 *Planung Management* stattfindet.

Es wird nun ein Bericht aufgerufen, der die Daten des aktuellen Jahres wiedergibt.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Infosystem → Bericht ausführen</i>
Transaktionscode	KE30



Wenn Sie seit der Anmeldung am System zum ersten Mal eine Ergebnisrechnungstransaktion ausführen, werden Sie aufgefordert, den Ergebnisbereich anzugeben.

Wenn dies der Fall ist, nehmen Sie im Dialogfenster folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Ergebnisbereich	IDEA
Art der Ergebnisrechnung	kalkulatorisch

Wählen Sie .

2. Markieren Sie den Bericht *MNGMT-FORCST*.
3. Wählen Sie .
4. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Von Periode	001
Bis Periode	012
Planungsjahr	2001

5. Wählen Sie .

Sie sehen, daß in der Spalte *Plan Mgmt* keine Daten enthalten sind, also die Planversion 112 noch nicht gefüllt ist. Stattdessen werden die Zahlen der Planversion 111 *Aktueller Forecast* aufgezeigt.

6. Um den Bericht zu verlassen, wählen Sie .
7. Beantworten Sie das Dialogfenster mit *Ja*.

Erstellen eines Planvorschlags durch das Management

8. Um einen neuen Modus zu öffnen, wählen Sie .

Der neue Modus wird im folgenden „Planungsmodus“ genannt.

Der aktuelle Modus heißt im folgenden „Berichtsmodus“.

Nun erfolgt die Planung für das folgende Geschäftsjahr.

9. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Planung → Plandaten bearbeiten</i>
Transaktionscode	KEPM

10. Wählen Sie unter Planungsebenen (oben links)  MNGMT1 →  MNGMT1-1.

Auf der rechten Bildschirmseite sehen Sie die Merkmale, die für diese Planungsebene ausgewählt wurden mit den entsprechenden Merkmalswerten, die die Merkmalskombination bestimmen, in die die Referenzdaten kopiert werden soll.

11. Wählen Sie unter Planungsmethoden (unten links)  MNGMT1 →  Kopieren →  MNGMT1-1.

Es werden nun die Plandaten aus der Planversion 111 in die Planversion 112 *Management* kopiert und zwar auf der Ebene Kundengruppe und Warengruppe. Sie sehen am Protokoll, daß die Aktion erfolgreich ausgeführt wurde.

12. Wechseln Sie nun in den Berichtsmodus.

13. Wählen Sie .

14. Um den Bericht erneut zu starten, geben Sie die gleichen Eingaben wie vorher ein und wählen Sie .

Sie sehen, daß die Spalte *Plan Mgmt* nun gefüllt ist und zwar mit den gleichen Daten wie *Akt Fcst*. Damit ist der Planvorschlag für die Managementplanung erstellt worden.

15. Um den Bericht zu verlassen, wählen Sie .

16. Beantworten Sie das Dialogfenster mit *Ja*.

Planmenge ändern und Bewertung mit Excel

Verwendung

Nun werden die Absatzmengen für das folgende Geschäftsjahr aktualisiert.

Vorgehensweise

1. Wechseln Sie in den Planungsmodus.
2. Wählen Sie unter der Planungsebene  MNGMT1 →  MNGMT1-2.

Auf der rechten Bildschirmseite sehen Sie die Merkmale, die für diese Planungsebene ausgewählt wurden. Die Veränderung der Mengen soll in diesem Paket für die Warengruppe 001 und Kundengruppe 01 erfolgen.
3. Wählen Sie unter Planungsmethoden  MNGMT1 →  Plandaten erfassen →  MNGMT1-2.

Excel wird gestartet. Es erscheinen die Mengen und Werte aus dem aktuellen Forecast, parallel dazu die gleichen Werte aus dem Planvorschlag.
4. Bestätigen Sie das Dialogfenster *Microsoft Excel* mit *Yes*.
5. Geben Sie in der Spalte *Plan 2001* als Absatzmenge *2.500* ein und wählen Sie *Enter*.

Die neue Menge wird mit den Preisen aus dem aktuellen Forecast bewertet und zwar mit Hilfe von Formeln im Excel. Dies ist eine von drei Möglichkeiten, Mengen zu bewerten, die beiden übrigen Möglichkeiten werden in der Bottom-Up-Planung gezeigt.
6. Klicken Sie anschließend auf die Drucktaste im Excel „Please click here...“.
7. Sichern Sie danach Ihre Eingaben in das R/3 System mit .
8. Bestätigen Sie das Dialogfenster *Information* mit .
9. Wechseln Sie nun in den Berichtsmodus.
10. Um den Bericht erneut zu starten, wählen Sie .
11. Geben Sie die gleichen Eingaben wie vorher ein und wählen Sie .
12. Führen Sie einen Doppelklick im mittleren rechten Fenster auf *01 Industrieunternehmen* und anschließend auf *Warengruppe 001* aus.

In der Detailliste erkennen Sie, daß sich durch die Mengenänderung auch die Werte entsprechend um 7,9% gegenüber dem Aktuellen Forecast geändert haben.
13. Um den Bericht zu verlassen, wählen Sie .
14. Beantworten Sie das Dialogfenster mit *Ja*.

Preiserhöhung durchführen mit Umwertung

Preiserhöhung durchführen mit Umwertung

Verwendung

Durch die Umwertung können Wertfelder, die auch einzeln selektiert werden können, mit einer prozentualen Veränderung versehen werden.

Vorgehensweise

1. Wechseln Sie in den Planungsmodus.
2. Wählen Sie unter Planungsebenen  MNGMT1 →  MNGMT1-3.
Auf der rechten Bildschirmseite sehen Sie die Merkmale, die für diese Planungsebene ausgewählt wurden. Die Preiserhöhung soll für die Warengruppe 001 durchgeführt werden.
3. Wählen Sie unter Planungsmethoden  MNGMT1 →  Umwertung.
4. Wählen Sie mit der rechten Maustaste die Parametergruppe  MNGMT1-3 aus.
5. Wählen Sie *Parametergr. anz.*
Sie sehen auf der rechten Seite, daß die Umwertungsreihe ID1 verwendet wird, in der die Erlöse um 9% erhöht werden, also eine Preiserhöhung um 9% durchgeführt wird.
6. Führen Sie mit Doppelklick die Parametergruppe  MNGMT1-3 aus und warten Sie, bis die Umwertung erfolgreich durchgelaufen ist.
7. Wechseln Sie nun in den Berichtsmodus.
8. Um den Bericht erneut zu starten, wählen Sie .
9. Geben Sie die gleichen Eingaben wie vorher ein und wählen Sie .
10. Führen Sie nun einen Doppelklick im mittleren rechten Fenster auf *07 Öffentlicher Bereich* aus.
Im unteren Bild sehen Sie in der Zeile *Bruttoerlös*, daß dieser bei gleicher Menge um 9% erhöht wurde, also eine Preiserhöhung um 9% erfolgte.

Bei der Kundengruppe 01 Industrieunternehmen ist dieser Effekt mit der Mengenanpassung vermischt, so daß sich hier prozentual eine stärkere Bruttoerlöserhöhung ergibt.
11. Um in die Grundansicht zurückzukehren, wählen Sie *Einstellungen* → *Zurücknehmen* → *Alle Einstellungen*.

Planungsergebnisse auf Verkaufsbüros verteilen

Verwendung

Nun werden die Plandaten auf die Ebene Verkaufsbüros heruntergebrochen.

Vorgehensweise

1. Führen Sie einen Doppelklick im linken mittleren Fenster auf *Verkaufsbüro* aus.
Im mittleren Bereich sehen Sie, daß in der Spalte *Plan Mgmt* die Werte bzgl. des Verkaufsbüros nicht zugeordnet sind, im aktuellen Forecast daneben sind sie zugeordnet. Der Grund dafür ist, daß der Aktuelle Forecast auf den Ebenen Kundengruppe / Warengruppe kopiert wurde, aber nicht auf der Ebene Verkaufsbüro.
2. Um den Bericht zu verlassen, wählen Sie .
3. Beantworten Sie das Dialogfenster mit *Ja*.
4. Wechseln Sie in den Planungsmodus.
5. Wählen Sie unter Planungsebenen  *MNGMT2* →  *MNGMT2-1*.
Sie sehen auf der rechten Seite die gleichen Merkmale wie im Planungspaket MNGMT1-2, zusätzlich noch das Merkmal Verkaufsbüro.
7. Wählen Sie unter Planungsmethoden  *MNGMT2* →  *Top-down-Verteilung*.
8. Wählen Sie mit der rechten Maustaste die Parametergruppe  *MNGMT2-1* aus.
9. Wählen Sie *Parametergr. anz.*
Es werden die „Nur nicht zugeordneten“ Werte verteilt (in diesem Szenario ist die Auswahl unerheblich, da alle Werte bzgl. des Verkaufsbüros nicht zugeordnet sind). Als Referenz dienen die Daten des aktuellen Forecast (Planversion 111) in den Perioden 1-12 des Jahres 2000. Die Referenzdaten werden *wertfeldanalog* berücksichtigt, d.h. für das Wertfeld Erlös wird als Wertfeld in der Referenzversion Version 111 ebenfalls das Wertfeld Erlös zugrunde gelegt. Die einzelnen Perioden in den Referenzdaten werden kumuliert.
Bei Ausführung werden die Planzahlen also im gleichen Verhältnis auf die Verkaufsbüros verteilt, wie im aktuellen Forecast.
10. Führen Sie mit Doppelklick die Parametergruppe  *MNGMT2-1* aus und warten Sie, bis die Top-Down-Verteilung erfolgreich durchgelaufen ist.
11. Wechseln Sie in den Berichtsmodus.
12. Um den Bericht erneut zu starten, wählen Sie .
13. Geben Sie die gleichen Eingaben wie vorher ein und wählen Sie .
14. Führen Sie einen Doppelklick im linken mittleren Fenster auf *Verkaufsbüro* aus.
Im mittleren Bereich sehen Sie, daß nun die Werte auch in der Spalte *Plan Mgmt* den Verkaufsbüros zugeordnet sind.
15. Um den Bericht zu verlassen, wählen Sie .

Planungsergebnisse auf Verkaufsbüros verteilen

16. Beantworten Sie das Dialogfenster mit *Ja*.

Managementplanung für die Vertriebsmitarbeiter kopieren

Verwendung

Das Management hat nun den Absatzplan für das folgende Geschäftsjahr erstellt. Nun werden diese Daten auf aggregierter Ebene in eine Vertriebsversion kopiert, damit die Vertriebsmitarbeiter nun ihrerseits eine Planung vornehmen können, die jedoch detaillierter als die des Managements erfolgen wird. Die Planung erfolgt damit Bottom-Up.

Vorgehensweise

1. Wechseln Sie in den Planungsmodus.
2. Wählen Sie unter Planungsebenen  SALES1 →  SALES1-1.
 Auf der rechten Bildschirmseite sehen Sie die Merkmale, die für diese Planungsebene ausgewählt wurden. Die Übergabe der Daten erfolgt auf den Ebenen Kundengruppe, Warengruppe sowie Verkaufsbüros.
3. Wählen Sie unter Planungsmethoden  SALES1 →  Kopieren →  SALES1-1.
 Es werden nun die Plandaten aus der Planversion 112 Management in die Planversion 113 Vertriebsbeauftragte kopiert. Sie sehen am Protokoll, daß die Aktion erfolgreich ausgeführt wurde.
4. Wechseln Sie nun in den Berichtsmodus.
6. Markieren Sie den Bericht MNGMT-SALES.
7. Wählen Sie .
8. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Von Periode	001
Bis Periode	012
Planungsjahr	2001

9. Wählen Sie .
 Sie sehen, daß in der Spalte *Plan Vertrieb* mit Version 113 dieselben Daten enthalten sind wie in der Spalte *Plan Mgmt* Version 112.
10. Um den Bericht zu verlassen, wählen Sie .
11. Beantworten Sie das Dialogfenster mit *Ja*.

Verkäuferprovision ändern

Verkäuferprovision ändern

Verwendung

Nun ändert der Regionalleiter die Verkäuferprovision für seine Verkaufsbüros und zwar für die Kundengruppen / Artikelgruppenkombination.

Vorgehensweise

1. Wechseln Sie in den Planungsmodus.
2. Wählen Sie unter Planungsebenen  SALES1 →  SALES1-2.
Auf der rechten Bildschirmseite sehen Sie die Merkmale, die für diese Planungsebene ausgewählt wurden. Die Änderung soll für das Verkaufsbüro 1000 erfolgen.
3. Wählen Sie unter Planungsmethoden  SALES1 →  Plandaten erfassen →  SALES1-2.
Das Planungslayout erscheint. In der ersten Spalte sind die Warengruppen zu sehen, danach die Kundengruppen sowie 3 Spalten mit verschiedenen Verkaufsbüros.
4. Erhöhen Sie die Beträge in der Zeile *Warengruppe 001/Kundengruppe 01* um jeweils 5000,-- Euro und wählen Sie *Enter*.
5. Sichern Sie Ihre Eingaben mit .
6. Wechseln Sie nun in den Berichtsmodus.
7. Um den Bericht *MNGNT-SALES* erneut zu starten, wählen Sie .
8. Geben Sie die gleichen Eingaben wie vorher ein und wählen Sie .
9. Führen Sie einen Doppelklick im linken mittleren Fenster auf *Verkaufsbüro* aus.
In der Detailliste erkennen Sie in der Zeile *Verkäuferprovision*, daß sich nunmehr ein Delta von 15000,-- Euro gegenüber der Planung des Managements ergeben hat.
10. Um den Bericht zu verlassen, wählen Sie .
11. Beantworten Sie das Dialogfenster mit *Ja*.

Planungsergebnisse Vertrieb auf Ebene Kunden, Artikel und Vertriebsbeauftragte verteilen

Verwendung

Nachdem im Vertrieb nun die Zahlen auf der Ebene Kunden- und Warengruppe, sowie Verkaufsbüros geändert wurden, werden diese Daten nun auf die Ebenen Kunden, Artikel und Vertriebsbeauftragte verteilt.

Vorgehensweise

1. Wechseln Sie in den Planungsmodus.
2. Wählen Sie unter Planungsebenen  SALES2 →  SALES2-1.
3. Wählen Sie unter Planungsmethoden  SALES2 →  Top-down-Verteilung.
4. Wählen Sie mit der rechten Maustaste die Parametergruppe  SALES2-1.
5. Wählen Sie *Parametergruppe anz.*
6. Wählen Sie unter Empfängermerkmal  (*Mehrere V.-Merkmale*).
 Sie sehen nun die jeweiligen Sender und Empfänger der Top-Down-Verteilung.
7. Wählen Sie .
 Die Planversion die als Basis der Verteilung dient, ist Version *111 Akt. Forecast*.
8. Führen Sie mit Doppelklick die Parametergruppe  SALES2-1 aus und warten Sie, bis das Protokoll den erfolgreichen Ablauf meldet.
9. Wechseln Sie in den Berichtsmodus.
10. Markieren Sie den Bericht SALES-FCST.
11. Wählen Sie .
12. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Von Periode	001
Bis Periode	012
Planungsjahr	2001
13. Wählen Sie .
14. Doppelklicken Sie im mittleren linken Bildbereich auf *Kunde*.
 Sie sehen, daß nun auch auf Kundenebene Daten vorhanden sind, d.h. eine Planung erstellt wurde.
15. Um den Bericht zu verlassen, wählen Sie .
16. Beantworten Sie das Dialogfenster mit *Ja*.

Planmengen ändern und Neubewertung

Planmengen ändern und Neubewertung

Verwendung

Nun werden die Vertriebsbeauftragten die Absatzpläne noch detailliert für ihre jeweiligen Kunden anpassen.

Vorgehensweise

1. Wechseln Sie in den Planungsmodus.
2. Wählen Sie unter der Planungsebenen  SALES2 →  SALES2-2.
Auf der rechten Bildschirmseite sehen Sie die Merkmale, die für diese Planungsebene ausgewählt wurden. Der Vertriebsbeauftragten 1709 Ernst Dahm wird nun für seinen Kunden 2000 Carbor GmbH die Mengen der einzelnen Artikel planen.
3. Wählen Sie unter Planungsmethoden  SALES2 →  Plandaten erfassen →  SALES2-2.
4. Ändern Sie die Absatzmengen für die Artikel P-101 bis P-402 und wählen Sie *Enter*.
Sie sehen nun zwei Möglichkeiten, die Absatzplanung mit dem geänderten Mengengerüst und somit neuen Erlösen und Kosten zu bewerten.
5. Markieren Sie die ersten beiden Artikel.
6. Wählen Sie *Bearbeiten* → *Planungsmethoden* → *Quoten*.
7. Nehmen Sie im Dialogfenster folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Quotenschema	PPDQ (Planpreise Kunde / Produkt / Vertriebsmitarbeiter)
Periode von	001.2000
Periode bis	012.2000
Version	111
Vorgangsart	F
Plandaten	Markieren

8. Wählen Sie .
Die Erlöse und Kosten und somit der Deckungsbeitrag passen sich den geänderten Planmengen an. Und zwar werden die Artikel mit den Preisen aus dem aktuellen Forecast bewertet.
9. Markieren Sie die letzten beiden Artikel.
10. Wählen Sie  *Bewerten*.
Auch hier werden Erlöse und Kosten an das geänderte Mengengerüst angepaßt und zwar werden die aktuellen SD-Konditionen und Plankalkulationen herangezogen.
11. Sichern Sie Ihre Eingaben mit .
12. Wechseln Sie nun in den Berichtsmodus.

Planmengen ändern und Neubewertung

13. Um den Bericht *SALES-FCST* erneut zu starten, wählen Sie .
14. Geben Sie die gleichen Eingaben wie vorher ein und wählen Sie .
15. Führen Sie einen Doppelklick im mittleren linken Fenster auf *VertrBeauftragter* aus.
Sie sehen, daß sich die Absatzzahlen für den Vertriebsbeauftragten *1709 Ernst Dahm* entsprechend ihrer vorherigen Bewertungen angepaßt haben.
16. Doppelklicken Sie im mittleren rechten Fenster auf *1709 Ernst Dahm*.
In der Detailliste (unteres Fenster) sehen Sie die Auswirkung der Planungsänderungen an den prozentualen Abweichungen zum Deckungsbeitragsschema.
17. Um den Bericht zu verlassen, wählen Sie .
18. Beantworten Sie das Dialogfenster mit *Ja*.

Vergleich der Top-Down- und Bottom-Up-Planung

Vergleich der Top-Down- und Bottom-Up-Planung

Verwendung

Nachdem Management und Vertrieb ihre Planung durchgeführt haben, erfolgt der Vergleich der beiden Versionen. Weichen die Ergebnisse voneinander ab, geht die Planung in die nächste Iteration, d.h. das Management paßt seine Ziele an und / oder die Vertriebsmitarbeiter überarbeiten ihre Eingaben.

Vorgehensweise

1. Markieren Sie den Bericht *MNGMT-SALES*.
2. Wählen Sie .
3. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Von Periode	001
Bis Periode	012
Planungsjahr	2001

4. Wählen Sie .

Im unteren Fenster sehen Sie nun die Ergebnisse der ersten Iteration der Planung. Typischerweise würde nun sowohl für das Management als auch für die Vertriebsmitarbeiter eine neue Planversion angelegt, in die die Ergebnisse der ersten Iteration kopiert würden. Anschließend überarbeiten beide Gruppen ihre Planung mit dem Ziel, die Planergebnisse aneinander anzunähern. Dieser Prozeß wird so lange wiederholt, bis die Planungen übereinstimmen.

Zurücksetzen des Beispiels

Verwendung

Um das Szenario erneut durchspielen zu können, werden die Plandaten nun gelöscht.

Vorgehensweise

1. Wechseln Sie in den Planungsmodus.
2. Wählen Sie unter Planungsebenen  SALES2 →  SALES2-1.
3. Wählen Sie unter Planungsmethoden  SALES2 →  Löschen →  SALES2-1.
4. Wählen Sie unter Planungsebenen  MNGMT2 →  MNGMT2-1.
5. Wählen Sie unter Planungsmethoden  MNGMT2 →  Löschen →  MNGMT2-1.
6. Wählen Sie *System* → *Löschen Modus*.
7. Wählen Sie .
8. Im Dialogfenster wählen Sie *Ja*.
9. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Planungsintegration Profit-Center Rechnung

Verwendung

Mit der Funktion der Planungsintegration in der Profit-Center Rechnung haben Sie die Möglichkeit, Plandaten aus anderen Bereichen in die Profit-Center Rechnung zu übernehmen. In dem nachfolgenden Szenario übernehmen Sie exemplarisch die bewertete Absatzplanung in die Profit-Center Rechnung. Anschließend übernehmen Sie aus der Kostenstellenrechnung die Gemeinkostenplanung sowie statistische Kennzahlen.

Weitere Informationen über diesen Prozeß finden Sie unter [1](#) [\[Seite 97\]](#).

Ablauf

Die Daten zu diesem Prozeß finden Sie unter [2](#) [\[Seite 98\]](#).

Wählen Sie den ersten der angegebenen Prozesse:

1. [Anzeige der zu übernehmenden Daten aus der Ergebnisrechnung \[Seite 101\]](#)
2. [Durchführung der Übernahme der Plandaten \[Seite 103\]](#)
3. [Übernahme von Daten aus der Kostenstellenrechnung \[Seite 105\]](#)
4. [Übernahme von statistischen Kennzahlen aus der Kostenstellenrechnung \[Seite 108\]](#)

Zusatzinformationen zu diesem Beispiel

Die Planung der Profit Center ist ein integrativer Bestandteil der Gesamtunternehmensplanung.

In der Profit-Center Planung wird der Integrationscharakter der Unternehmensplanung besonders deutlich, da hier Planungen aus anderen Anwendungen zusammengefaßt, erweitert und verändert werden können.

Ziel der Profit-Center Planung ist es, alle für die Planung eines Verantwortungsbereiches (Profit Centers) relevanten Daten und Kennzahlen zur Verfügung zu stellen.

Soweit vorhanden, können die erforderlichen Daten von originären Kontierungsobjekten auf die Profit-Center übernommen werden. Die zu einer vollständigen Planung fehlenden Bestandteile (z.B. Erlöse, Bestandsveränderung usw.) können direkt in der Profit-Center-Rechnung geplant werden. Weitere Informationen über [Direkte Planung in der Profit-Center Rechnung \[Extern\]](#).

In diesem Szenario werden exemplarisch die Übernahmen aus den Anwendungen der kalkulatorischen Ergebnisrechnung sowie des Gemeinkostencontrolling dargestellt. Hierzu werden Sie die Erlöse und Materialkosten aus der Absatz- und Ergebnisplanung übernehmen.

Aus der Anwendung der Kostenstellenrechnung werden Sie die Gemeinkosten sowie statistische Kennzeichen übernehmen.

Wenn Sie die Customizingeigenschaften anzeigen wollen, wählen Sie [Weitere relevante Informationen zu diesem Beispiel \[Seite 99\]](#).

Daten für dieses Beispiel

Daten für dieses Beispiel

Feld	Daten	Beschreibung
Ergebnisbereich	IDEA	Ergebnisbereich IDES global
Kostenrechnungskreis	1000	CO-Europa
Layout	IDES350	Profit Center
Version	110	Absatzplanung
Geschäftsjahr	1999	
Periode von/bis	001/012	
Kostenstelle	4230	Montage Pumpen
Profit Center	1010	Hochleistungspumpen
Ergebniskonten	OAS	Ergebnis
Statistische Kennzahl	9100	Mitarbeiter



Sollten Sie in Ihrem System die Transferpreise aktiviert haben, nutzen Sie bitte folgende Daten:

Feld	Daten	Beschreibung
Ergebnisbereich	IDEA	Ergebnisbereich IDES global
Form der Ergebnisrechnung	Kalkulatorisch	
Kostenrechnungskreis	1000	CO-Europa
Layout	IDES360	Profit Center (Whrg)
Version	0	Planversion 1
Geschäftsjahr	1999	
Periode von/bis	001/012	
Kostenstelle	4230	Montage Pumpen
Profit Center	1010	Hochleistungspumpen
Ergebniskonten	OAS	Ergebnis
Statistische Kennzahl	9100	Mitarbeiter

Weitere relevante Informationen zu diesem Beispiel

Verwendung

Die nachfolgenden Zusatzinformationen richten sich an IDES-Benutzer mit Vorkenntnissen im Customizing der Profit Center Rechnung und des Controllings. Zielsetzung dieser Erläuterung ist es, aus dem Blickwinkel des Customizing die Verbindung zwischen den Anwendungen am Beispiel der im Prozeß verwendeten Daten zusammenhängend darzustellen. Da der Text das konkrete IDES Beispiel nutzt, bietet sich eine Lektüre nach Beendigung der Prozeßkette an.

Für die Übernahme von Werten aus der kalkulatorischen Ergebnisrechnung in die Profit Center Rechnung, müssen die Wertfelder, mit denen die kalkulatorische Ergebnisrechnung arbeitet, mit Sachkonten verbunden werden.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Werkzeuge → AcceleratedSAP → Customizing → Projektbearbeitung</i>
Transaktionscode	SPRO

2. Wählen Sie  SAP Referenz-IMG.

3. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Unternehmenscontrolling → Profit-Center-Rechnung → Planung → R/3-interne Plandatenübernahme → Übernahme von Plandaten aus der kalk. Ergebnisrechnung →  Kontenfindung pflegen</i>
Transaktionscode	KEDP

4. Nehmen Sie gegebenenfalls im Dialogfenster folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
Ergebnisbereich	IDEA
kalkulatorisch	markieren

5. Wählen Sie .
6. Markieren Sie auf dem Bild *Kontenfindung für Planübergabe zur Profit-Center-Rechnung* die Ableitungsregel *IDES Standardableitung* und wählen Sie .
7. Wählen Sie  *Regeleinträge pflegen*.
8. Im Dialogfenster nehmen Sie gegebenenfalls folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
Kostenrechnungskreis	1000

9. Wählen Sie .

Sie sehen die Zuordnung Wertfeld zu Konto.

Weitere relevante Informationen zu diesem Beispiel

10. Um sich die Benennungen anzeigen zu lassen, wählen Sie  *Ein/Aus*.

11. Wählen Sie , bis Sie auf das Bild *Einführungsleitfaden anzeigen* gelangen.

Nachdem in der Ergebnisrechnung alle Werte positiv gespeichert werden, müssen Sie definieren, welche Wertfelder mit umgekehrtem Vorzeichen an die Profit-Center-Rechnung übergeben werden.

12. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Unternehmenscontrolling → Profit-Center-Rechnung → Planung → R/3-interne Plandatenübernahme → Übernahme von Plandaten aus der kalk. Ergebnisrechnung →  Vorzeichenlogik pflegen</i>
Transaktionscode	KESF

Sie sehen, welche Wertfelder mit umgekehrtem Vorzeichen an die Profit-Center-Planung übergeben werden.

13. Wählen Sie , bis Sie auf das Bild *Einführungsleitfaden anzeigen* gelangen.

Für die Übernahme der Gemeinkosten aus der Kostenstellenrechnung in die Profit-Center-Rechnung bestimmen Sie in der Planversion auf der Ebene Profit-Center-Rechnung, ob Sie die Daten vorgangsbezogen in die Profit-Center-Rechnung übernehmen oder ob sie mit einem Report nachgebucht werden.

14. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Unternehmenscontrolling → Profit-Center-Rechnung → Planung → Grundeinstellung in der Planung → Planversion →  Planversion pflegen</i>
Transaktionscode	OKEQ

15. Markieren Sie die *Version 0*.

16. Wählen Sie im linken Bildbereich Dialogstruktur *Einstellungen Profit-Center-Rechnung* aus.

Sie steuern über das Feld Online-Datenübernahme, ob die Daten vorgangsbezogen aus der Kostenstellenrechnung oder nachträglich mit einem speziellen Report in die Profit-Center-Rechnung übernommen werden.

17. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Anzeige der zu übernehmenden Daten aus der Ergebnisrechnung

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Umfeld → Ergebnisbereich setzen</i>
Transaktionscode	KEBC

2. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Ergebnisbereich	IDEA
Kalkulatorisch	Markieren

3. Wählen Sie .



Sollten Sie in Ihrem System die Transferpreise aktiviert haben, so müssen Sie Ihre Plandaten in der Ergebnisrechnung zuerst in eine eigene Planversion übernehmen. Führen Sie die Prozessschritte 4-9 durch.

Falls Sie die Transferpreise nicht aktiviert haben, können Sie mit Prozessschritt 10 fortfahren.

Führen Sie dafür die folgende Transaktion bei Aktivierung der Transferpreise mit der Planungsebene  IDES360 durch.

4. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Planung → Plandaten bearbeiten</i>
Transaktionscode	KEPM

5. Im Bild Planungseinstieg: Gesamtübersicht wählen Sie die Planungsebene  IDES 360 aus, indem Sie  klicken.



Es erscheint das zugehörige Planungspaket IDES 360.

6. Wählen Sie mit Doppelklick das Planungspaket  IDES 360 aus.



Auf der rechten Bildschirmseite sehen Sie die Merkmale, die für diese Planungsebene ausgewählt wurden mit den entsprechenden Merkmalswerten, die die Merkmalskombination bestimmen, für die die Planung vorgesehen ist.

Sie sehen, daß die Planung u.a. für das Geschäftsjahr 1999 erfolgen soll, für das Profit Center 1000.

7. Wählen Sie unter Planungsmethoden (unten links)  IDES 360  und  Kopieren.

Anzeige der zu übernehmenden Daten aus der Ergebnisrechnung



Es erscheint die Parametergruppe, die bestimmt, welche Daten kopiert werden.

8. Wählen Sie mit Doppelklick *IDES 360* aus.
9. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.
10. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Ergebnis-und Marktsegmentrechnung → Planung → Plandaten bearbeiten</i>
Transaktionscode	KEPM

11. Wählen Sie die Planungsebene *IDES350* aus, indem Sie auf klicken.

Das zugehörige Planungspaket *IDES350* erscheint.

12. Rufen Sie das Planungspaket mit Doppelklick auf.

Im rechten Bildbereich sehen Sie die Merkmale mit den entsprechenden Werten, die für diese Planungsebene definiert wurden. Damit wird die Merkmalskombination festgelegt, für die die Planung vorgesehen ist.

13. Im Bildbereich Planungsmethoden wählen Sie *Plandaten erfassen*. Die zugehörige Parametergruppe erscheint. Rufen Sie *IDES350* mit Doppelklick auf.

Am Bildschirm werden Ihnen die Planergebnisse je Werk und Artikel für das gewünschte Profit Center angezeigt. Notieren Sie sich die Gesamtplanwerte für die Erlöse und den Materialeinsatz. Diese Werte werden anschließend in die Profit-Center-Rechnung übergeben.

14. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Nun werden die Plandaten aus der Ergebnisrechnung an die Profit-Center-Rechnung übergeben.

Durchführung der Übernahme der Plandaten

15. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Unternehmenscontrolling → Profit-Center-Rechnung → Planung → Plandatenübernahme → Kalk. Ergebnisrechn</i>
Transaktionscode	KE1V

16. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Periode von	001.1999
Bis	012.1999
Version	110
Vorgangsart	F
Testlauf	demarkieren

17. Wählen Sie *Selektionskriterien*.



Sollten Sie in Ihrem System die Transferpreise aktiviert haben, so verwenden Sie bitte folgende abweichende Daten:

Feld	Daten
Version	0

18. Nehmen Sie im Bild *Übergabe PCA: Selektionskriterien* folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Profit Center	1010

19. Wählen Sie *Verarbeitungsregeln*.

Überprüfen Sie im Bild *Übergabe PCA: Verarbeitungsregeln*, daß alle Merkmale mit dem Kennzeichen *Üb.* (Übernahme) versehen sind.

20. Wählen Sie *Wertfelder*.

21. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Erlöse	markieren
Materialeinsatz	markieren

22. Wählen Sie

Im Bild *Übergabe PCA: Protokoll* wird Ihnen ein Ablaufprotokoll mit Ihren Selektionseinstellungen sowie dem Übertragungsergebnis angezeigt. Prüfen Sie, ob die Übertragung fehlerfrei abgelaufen ist. Anschließend lassen Sie sich mit dem Informationssystem der Profit-Center-Rechnung die Ergebnisse der Plandatenübernahme aus der kalkulatorischen Ergebnisrechnung anzeigen.

Durchführung der Übernahme der Plandaten

23. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

24. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	vom Knoten <i>Profit-Center-Rechnung</i> aus wählen Sie <i>Infosystem</i> → <i>Berichte zur Profit-Center-Rechnung</i> → <i>Interaktives Reporting</i> → <i>PrCtr.-Gruppe: Plan/Ist/Abweichung</i>
Transaktionscode	S_ALR_87013326

25. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Periode von	001
Bis	012
Geschäftsjahr	1999
Profit Center Gruppe/ oder Werte	1010
Ergebniskontengruppe	OAS
Planversion	110

26. Wählen Sie .



Erscheint das Dialogfenster *Kostenrechnungskreis setzen*, geben Sie 1000 ein und wählen Sie .

Wenn ein Dialogfenster erscheint, bestätigen Sie es mit *Weiter*.

Auf dem Bildschirm werden Ihnen die aus der kalkulatorischen Ergebnisrechnung übernommenen Erlöse und Materialkosten für das selektierte Profit Center angezeigt.



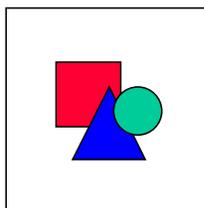
Um die Kostenartengruppe OAS zu expandieren, wählen Sie mit der rechten Maustaste *Teilbaum expandieren*.

Sollten Sie in Ihrem System die Transferpreise aktiviert haben, so verwenden Sie bitte folgende abweichende Daten:

Feld	Daten
Version	0

27. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

28. Bestätigen Sie gegebenenfalls das Dialogfenster mit *Ja*.



Übernahme von Daten aus der Kostenstellenrechnung

Bevor Sie die Daten aus der Kostenstellenrechnung übernehmen, zeigen Sie sich die Planwerte am Bildschirm an.

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Kostenstellenrechnung → Umfeld → Kostenrechnungskreis setzen</i>
Transaktionscode	OKKS

2. Nehmen Sie im Dialogfenster folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
Kostenrechnungskreis	1000

3. Wählen Sie .

4. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Infosystem → Berichte zur Kostenstellenrechnung → Planungsberichte → Kostenstellen: Planungsübersicht</i>
Transaktionscode	KSBL

5. Nehmen Sie auf dem Bild *Planungsübersicht: Einstieg* folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Kostenstelle	4230
Geschäftsjahr	1999
Periode von bis	01; 12
Version	110

6. Wählen Sie  *Ausführen*.



Sollten Sie in Ihrem System die Transferpreise aktiviert haben, so verwenden Sie bitte folgende abweichende Daten:

Feld	Daten
Version	0

Es wird Ihnen das Ergebnis der Kostenstellenplanung für die selektierte Kostenstelle angezeigt.

7. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

8. Im Dialogfenster wählen Sie *Ja*.

Die Daten werden nun aus der Kostenstellenrechnung in die Profit-Center-Rechnung übernommen.

Übernahme von Daten aus der Kostenstellenrechnung

9. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Unternehmenscontrolling → Profit-Center-Rechnung → Planung → Plandatenübernahme → CO-Plandaten</i>
Transaktionscode	1KEO

10. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Planversion	110
Geschäftsjahr	1999
Objekte Kostenstellen	Angekreuzt
Kostenstellen	4230
Testlauf	demarkieren
Protokoll	markieren

11. Wählen Sie .



Sollten Sie in Ihrem System die Transferpreise aktiviert haben, so verwenden Sie bitte folgende abweichende Daten:

Feld	Europa
Version	0

12. Im Dialogfenster *Löschen wählen Sie Ja*.

Es wird Ihnen das Protokoll zur Plandatenübernahme angezeigt. Mit dem Informationssystem der Profit-Center-Rechnung können Sie die Ergebnisse der Plandatenübernahme analysieren.

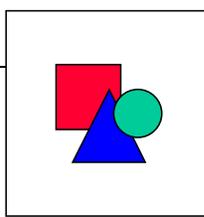
13. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

14. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Unternehmenscontrolling → Profit-Center-Rechnung → Infosystem → Berichte zur Profit-Center-Rechnung → Interaktives Reporting → PrCtr.-Gruppe: Plan/Ist/Abweichung</i>
Transaktionscode	S_ALR_87013326

15. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Periode von	001
Bis	012
Geschäftsjahr	1999
Profit-Center-Gruppe/ oder Werte	1010
Ergebniskontengruppe	OAS



Übernahme von Daten aus der Kostenstellenrechnung

Planversion	110
-------------	-----

16. Wählen Sie .



Wenn ein Dialogfenster erscheint, bestätigen Sie es mit *Weiter*.

Am Bildschirm werden Ihnen die aus der kalkulatorischen Ergebnisrechnung übernommenen Erlöse und Materialkosten sowie die aus der Kostenstellenrechnung übernommenen Plankosten für das selektierte Profit Center angezeigt.

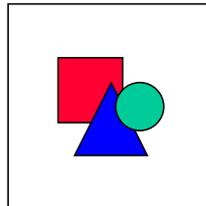


Sollten Sie in Ihrem System die Transferpreise aktiviert haben, so verwenden Sie bitte folgende abweichende Daten:

Feld	Daten
Version	0

17. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

18. Im Dialogfenster wählen Sie *Ja*.



Übernahme von statistischen Kennzahlen aus der Kostenstellenrechnung

Übernahme von statistischen Kennzahlen aus der Kostenstellenrechnung

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Unternehmenscontrolling → Profit-Center-Rechnung → Planung → Plandatenübernahme → Stat. Kennzahlen</i>
Transaktionscode	1KEE

2. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Geschäftsjahr	1999
Version	110
Objektart	KS
Testlauf	demarkieren
Protokoll	markieren

3. Wählen Sie .



Sollten Sie in Ihrem System die Transferpreise aktiviert haben, so verwenden Sie bitte folgende abweichende Daten:

Feld	Daten
Version	0

4. Wählen Sie im Dialogfenster *Ja-Echtlauf*.

Auf dem Bild *EC-PCA: Plan Statistische Kennzahlen übernehmen* wird Ihnen das Protokoll angezeigt. Mit dem Informationssystem der Profit-Center-Rechnung können Sie die Ergebnisse der Plandatenübernahme analysieren.

5. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

6. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Unternehmenscontrolling → Profit-Center-Rechnung → Infosystem → Berichte zur Profit-Center-Rechnung → Listorientierte Berichte → Profit-Center: Statistische Kennzahlen</i>
Transaktionscode	S_ALR_87013342

7. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Kostenrechnungskreis	1000
Geschäftsjahr	1999
Periode von	001

Übernahme von statistischen Kennzahlen aus der Kostenstellenrechnung

Bis	012
Planversion	110
Profit-Center-Gruppe/ oder Werte	1010
Statistische Kennzahl/ oder Werte	9100

8. Wählen Sie .



Sollten Sie in Ihrem System die Transferpreise aktiviert haben, so verwenden Sie bitte folgende abweichende Daten:

Feld	Daten
Version	0

Am Bildschirm wird Ihnen die aus der Kostenstellenrechnung übernommene statistische Kennzahl für das selektierte Profit Center angezeigt.

9. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

10. Im Dialogfenster wählen Sie *Ja*.

Kundenauftragserstellung mit Fakturierung und Nachweis aller Belege im Rechnungswesen

Kundenauftragserstellung mit Fakturierung und Nachweis aller Belege im Rechnungswesen

Einsatzmöglichkeiten

In diesem Prozeß wird der integrative Ablauf der Auftragserfassung, der Lieferscheinerstellung, des Warenausgangs, der Übernahme in die Debitorenbuchhaltung mit anschließender Zahlungserfassung und die Darstellung der entsprechenden Werte im Vertriebs- und Ergebniscontrolling (CO-PA) gezeigt.

Damit Sie alle gespeicherten Informationen schnell anzeigen und als Referenz benutzen können, ist es wichtig, daß Sie die vom System erteilten Belegnummern notieren.

Weitere Informationen über diesen Prozeß finden Sie unter [i](#) [\[Seite 111\]](#).

Ablauf

Die Daten zu diesem Prozeß finden Sie unter [?](#) [\[Seite 112\]](#).

1. [Kundenauftrag anlegen \[Seite 113\]](#)
2. [Kommissionieren und Liefern \[Seite 115\]](#)
3. [Fakturierung durchführen \[Seite 116\]](#)
4. [Debitoreneinzelposten analysieren \[Seite 118\]](#)
5. [Finanzdisposition anzeigen, Zahlungsplan summarisch darstellen \[Seite 120\]](#)
6. [Ergebnisbericht \[Seite 122\]](#)
7. [Zahlungseingang schnell erfassen \[Seite 124\]](#)
8. [Finanzdisposition und Tagesfinanzstatus anzeigen \[Seite 126\]](#)
9. [Belegfluß im Vertrieb anzeigen \[Seite 128\]](#)

Zusatzinformationen zu diesem Beispiel

Da die Daten im Cash Management in Form von Summensätzen pro Valutatag abgebildet werden, ist es erforderlich, im Debitorenstammsatz zu hinterlegen, welcher Dispositionsgruppe dieser Debitor angehören soll. Beim Erfassen eines Auftrages bzw. später bei der Fakturierung wird dann der Summensatz dieser Dispositionsgruppe in der Finanzdisposition fortgeschrieben. Mit Durchlaufen der einzelnen Phasen des Vertriebsprozesses werden auch die Dispositionsdaten entsprechend "weitergereicht". So wird zuerst der Auftrag in der entsprechenden Summenposition ("SD-Aufträge") ausgewiesen. Wenn dann die Faktura erfolgt, wird der Summensatz für die "offenen Forderungen" fortgeschrieben. Die Auftragssumme in der Finanzdisposition wird zu diesem Zeitpunkt um den entsprechenden Betrag verringert. Gleiches gilt für den Zahlungseingang. Diese Verknüpfung soll - angefangen zum Zeitpunkt der erfolgten Faktura - in diesem und einem späteren Teilprozeß dieses Szenarios veranschaulicht werden.

Es erfolgt dann der Ausweis im Tagesfinanzstatus; die Summe der offenen Forderungen wird um den Betrag verringert.

Daten für dieses Beispiel

Daten für dieses Beispiel

Feld	Europa	Nordamerika	Beschreibung
Auftragsart	TA	TA	Terminauftrag
Verkaufsorganisation	1000	3000	
Vertriebsweg	10	10	Direktverkauf
Sparte	00	00	Sparte Pumpen
Auftraggeber	1000	3000	Beispiel-Debitor (Auftraggeber)
Materialnummer	P-109	P-109	Materialstamm Pumpe
Menge	2	2	
Versandstelle	1000	3000	
Buchungskreis	1000	3000	
Währung	EUR	USD	Hauswährung
Debitor	1050	3050	Beispiel-Debitor (Regulierer)
Vorgangsart	F	F	Faktura
Bankkonto	113109 (DBGEING)	113109 (CBGEING)	Konto für Geldeingänge
Ergebnisbereich	IDEA	IDEA	
Ergebnisrechnung	Kalkulatorisch	Kalkulatorisch	
Bericht	IDES-050	IDES-050	

Kundenauftrag anlegen

Verwendung

Im ersten Vorgang erhalten Sie eine Anfrage eines Kunden und legen einen Kundenauftrag an. Der Beleg ist ein Vertriebsbeleg und führt noch zu keiner Buchung in der Finanzbuchhaltung. Er ist jedoch die Grundlage für die gesamte Verkaufsabwicklung.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Logistik → Vertrieb → Verkauf → Auftrag → Anlegen</i>
Transaktionscode	VA01

2. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Europa	Nordamerika
Auftragsart	TA	TA
Verkaufsorganisation	1000 (Vertriebsorganisation Deutschland)	3000 (Vertriebsorganisation USA)
Vertriebsweg	10 (Endkundenverkauf)	10 (Endkundenverkauf)
Sparte	00 (Spartenübergreifend)	00 (Spartenübergreifend)



Um die Eingabe zu vereinfachen, wird hier die Sparte 00 eingegeben. Die richtige Zuordnung des Kundenauftrages zu einer Sparte erfolgt erst, wenn im nachfolgenden Bild das bestellte Produkt eingegeben wird. Dadurch wird die richtige Zuordnung automatisch vom System getroffen. Ein Vorteil ist die Möglichkeit in einem Auftrag Artikel verschiedener Sparten anzulegen.

3. Wählen Sie .

4. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Europa	Nordamerika
Auftraggeber	1000	3000
Bestellnummer (des Kunden)	Beliebige Angabe (informative Eingabe)	Beliebige Angabe (informative Eingabe)
Bestelldatum	Aktuelles Datum	Aktuelles Datum
Wunschlieferdatum	Vom System vorgeschlagen	Von System vorgeschlagen
Preisdatum	Vom System vorgeschlagen	Vom System vorgeschlagen
Material	P-109	P-109
Auftragsmenge	2	2
Mengeneinheit (ME)	ST	ST

Kundenauftrag anlegen

5. Notieren Sie das vom System vorgeschlagene Wunschlieferdatum.
6. Wählen Sie .
7. Im Dialogfenster wählen Sie den Debitor 1000 (IDES-DE) bzw. 3000 (IDES-US) mit Doppelklick aus.
8. Überspringen Sie eventuelle Meldungen bezüglich Fracht mit .

Nach Verarbeitung der Belegeingaben erscheint der Nettowert der erfaßten Verkaufspositionen oben rechts im Feld *Nettowert*. Zusätzlich wird die Bezeichnung der bestellten Materialien angezeigt.



Falls die vom Kunden bestellten Waren zum Wunschlieferdatum nicht verfügbar sind, verzweigt das System automatisch in ein Bild zur Prüfung der Verfügbarkeit. Hier können Sie eine der Lieferoptionen (z.B. *Liefervorschlag*) selektieren. Das System verzweigt dann in das Übersichtsbild zurück.

9. Markieren Sie Ihre Position und wählen Sie .
Sie sehen das bei bestellter Menge frühestmögliche vom System vorgegebene Lieferdatum im Bereich *Liefervorschlag*.
10. Notieren Sie das Datum und wählen sie *Einmallieferung*.
Weitere Hinweise über die Verfügbarkeitsprüfung erhalten Sie im Skript [Auftragsbearbeitung und Folgefunktionen \[Extern\]](#).
11. Wählen Sie .
12. Notieren Sie die Auftragsnummer.
13. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.
Im Dialogfenster *Auftragsbearbeitung beenden*, wählen Sie *Nein*.

Kommissionieren und Liefern

Verwendung

Im zweiten Vorgang nehmen wir an, daß die bestellten Pumpen jetzt im Fertiglager zur Verfügung stehen. Die Waren werden zusammengestellt und dem Kunden ausgeliefert. Es wird ein Warenausgang gebucht. Bei diesem Vorgang entstehen mehrere Belege, darunter ein Material-, ein Buchhaltungs- und ein Profit-Center-Beleg.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Logistik → Vertrieb → Versand und Transport → Auslieferung → Anlegen → Einzelbeleg → mit Bezug auf Kundenauftrag</i>
Transaktionscode	VL01N, LT03

2. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Europa	Nordamerika
Versandstelle	1000	3000
Selektionsdatum	Das notierte frühest mögliche Lieferdatum	Das notierte frühest mögliche Lieferdatum
Auftrag	Auftragsnummer	Auftragsnummer
Ab Position	Leer	Leer
Bis Position	Leer	Leer

3. Wählen Sie .
4. Wählen Sie *Folgefunktionen → Transportauftrag anlegen*.
5. Im Dialogfenster *Belegbearbeitung beenden*, wählen Sie *Ja*.
6. Notieren Sie die Liefernummer.
7. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Europa	Nordamerika
Lagernummer	010	300
Werk	1000	3000
Lieferung	Vom System vorgeschlagen	Vom System vorgeschlagen
Ablauf	Dunkel	Dunkel
Kommimenge übernehm.	2	2

8. Wählen Sie .
9. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Fakturierung durchführen

Fakturierung durchführen

Verwendung

Die Fakturierung ist die abschließende Aktivität im Vertrieb. Wenn Sie eine Faktura erstellen, nehmen Sie stets Bezug auf einen Referenzbeleg, d.h. im folgenden Fall auf die Lieferung der 2 Pumpen. Bei diesem Vorgang wird erst der Umsatz in der Finanzbuchhaltung gebucht. Damit entsteht eine Forderung gegenüber dem Kunden.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Logistik → Vertrieb → Fakturierung → Faktura → Anlegen</i>
Transaktionscode	VF01

Im Feld *Beleg* steht die Nummer der eben angelegten Lieferung. Sollte dies nicht der Fall sein, geben Sie bitte die Liefernummer vom letzten Vorgang ein.

2. Wählen Sie .

3. Markieren Sie die von Ihnen angelegte Fakturaposition und wählen Sie .

Das System zeigt detaillierte Faktura-, Preis-, Buchhaltungs- und Auftragsdaten zu dieser Position an.

4. Rufen Sie die Registerkarte *Positionspartner* auf.

Hier werden die verschiedenen Partner angezeigt, die an diesem Geschäftsvorfall beteiligt sind. Rechnungsempfänger und Auftraggeber haben die gleiche Kundennummer. Der Regulierer (zahlt die Rechnung) hat die Nummer 1050 (IDES DE) bzw. 3050 (IDES US).

5. Wählen Sie zweimal .

6. Wählen Sie .

7. Notieren Sie die Fakturanummer.

Der Vorgang bedeutet nicht nur, daß die Faktura im Vertriebssystem gesichert wurde, sondern auch, daß die Fakturdaten automatisch an die Finanzbuchhaltung, das Profit-Center und die Ergebnisrechnung weitergeleitet wurden. Die Daten fließen auch in das Treasury, jedoch wird dafür kein Beleg erstellt.

8. Wählen Sie .

9. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	Wählen Sie vom Knoten <i>Fakturierung</i> aus <i>Faktura → Anzeigen</i>
Transaktionscode	VF03, FB03, KSB5

Die Fakturanummer ist bereits im Feld *Faktura* eingetragen.

10. Um die Fakturaposition nochmals anzusehen, wählen Sie .

11. Wählen Sie  *Rechnungswesen*.

Fakturierung durchführen

12. Im Dialogfenster doppelklicken Sie auf *Buchhaltungsbeleg*.
13. Führen Sie einen Doppelklick auf das Debitorenkonto aus.
 Sie sehen, daß die Forderung und der Umsatz auf dem Geschäftsbereich 1000 (Maschinenbau) gebucht wurden. Das Material P-109 wurde im Werk 1000 (Hamburg) bzw. Werk 3000 (New York) produziert und gehört der Sparte 01 (Pumpen). Diese Kombination führte zu einer Buchung auf diesem Geschäftsbereich.
14. Notieren Sie das Basisdatum.
15. Wählen Sie zweimal .
16. Im Dialogfenster doppelklicken Sie auf *Ergebnisrechnung*.
17. Wählen Sie die Registerkarte *Merkmale*.
18. Um sich die Rechnungskopfdaten wie zum Beispiel den Kundennamen und die Kundenauftragsnummer anzeigen zu lassen, wählen Sie 
 Das Material P-109 ist dem Profit Center 1010 bzw. 3010 zugeordnet. Die Fortschreibung auf diesem Profit Center erfolgte automatisch.
19. Wählen Sie .
20. Im Dialogfenster doppelklicken Sie auf *Kostenrechnungsbeleg*.
21. Wählen Sie 
 Die Objektart ERG bedeutet, daß es sich hier um ein Ergebnisobjekt handelt. Der Umsatz wurde auf der Kostenart 800000 (Umsatzerlöse Inland) in die buchhalterische Ergebnisrechnung fortgeschrieben.
22. Wählen Sie .
23. Im Dialogfenster *Belege Istkosten anzeigen*, wählen Sie *Ja*.
24. Um das folgende Dialogfenster zu schließen, wählen Sie .
25. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Debitoreneinzelposten analysieren

Debitoreneinzelposten analysieren

Verwendung

Mit der Faktura ist die Forderung gegenüber dem Kunden gebucht worden. Der Regulierer (Zahler) weicht von dem Auftraggeber und dem Rechnungsempfänger ab. Sie müssen somit eine Debitorennummer angeben, die von der Kundennummer abweicht.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Finanzwesen → Debitoren → Konto → Posten anzeigen/ändern</i>
Transaktionscode	FBL5N

2. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Europa	Nordamerika
Debitorenkonto	1050	3050
Buchungskreis	1000	3000
Offene Posten	Markieren	Markieren
Offen zum Stichtag	Notiertes Basisdatum	Notiertes Basisdatum

3. Wählen Sie .

Sie erhalten eine Liste aller offenen Rechnungen dieses Debtors zu dem ausgewählten Belegdatum. Im Feld *Zuordnung* stehen die Lieferscheinnummern (Liefernummer aus dem 2. Vorgang).

4. Positionieren Sie den Cursor auf den Beleg, den Sie eben gebucht haben.

5. Wählen Sie .

Die erste Position des Beleges wird angezeigt. Es handelt sich um die Buchung der Forderung. Das Abstimmkonto des Debtors in der Bilanz ist das Konto 140000 (Forderungen Inland) in der Hauptbuchhaltung.

Als weitere Informationen werden unter anderem die Skontobasis und die Zahlungsbedingungen geliefert.

Das Basisdatum ist das Datum, auf das sich die Fristen für die Skontofälligkeit und die Nettofälligkeit beziehen.

6. Notieren Sie die Skontobasis, die Zahlungsbedingungen und erneut das Basisdatum.

7. Wählen Sie  *Weitere Daten*.

In einem Dialogfenster bekommen Sie u. a. das Dispositionsdatum ("Dispo-Datum") angezeigt, unter dem die Fortschreibung des zu erwartenden Zahlungseinganges in die Finanzdisposition erfolgt.

Debitoreneinzelposten analysieren



Das Datum wird vom System unter Einbeziehung verschiedener Informationen wie "Basisdatum im FI-Beleg der Faktura" und "bisheriges Zahlungsverhalten des Debtors" ermittelt. Speziell durch den Einfluß dieser zweiten Komponenten ("bisheriges Zahlungsverhalten") ist das Dispo-Datum für Sie u.U. nicht auf den ersten Blick nachvollziehbar. Es müßte dazu ein Exkurs in die Kundenkredit-Kontrolle gemacht werden.

8. Notieren Sie das Dispo-Datum.
9. Wählen Sie .
10. Wählen Sie .
11. Wählen Sie die Erlöszeile (2. Belegposition) mit Doppelklick aus.
12. Wählen *Mehr* .

Das Profit Center 1010 bzw. 3010 steht für Hochleistungspumpen und wurde aus den Auftragsdaten abgeleitet.

13. Wählen Sie *Ergebnisobjekt* .

In einem Dialogfenster erhalten Sie Informationen über die Ableitungen auf das Ergebnisobjekt.

14. Wählen Sie  *Weiter*.
15. Wählen Sie .
16. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Finanzdisposition anzeigen, Zahlungsplan summarisch darstellen

Finanzdisposition anzeigen, Zahlungsplan summarisch darstellen

Verwendung

Der Vertriebsprozeß (vom Vertriebsauftrag über die Faktura bis hin zum Zahlungseingang) ist mit dem Cash Management vollständig integriert. Entsprechend der Phase des Vertriebsprozesses wird der zu erwartende Geldeingang entweder in der Finanzdisposition oder aber im Tagesfinanzstatus ausgewiesen.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Treasury → Cashmanagement → Infosystem → Berichte zum Cashmanagement → Liquiditätsanalysen → Liquiditätsvorschau</i>
Transaktionscode	FF7B

2. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Europa	Nordamerika
Buchungskreis	1000	3000
Tagesfinanzstatus	Nicht markieren	Nicht markieren
Liquiditätsvorschau	Markieren	Markieren
Gliederung	Personen (alle Arten von Einnahmen und Ausgaben)	Personen (alle Arten von Einnahmen und Ausgaben)
Anzeige per	Notiertes Dispo-Datum aus FI-Beleg (zur Faktura)	Notiertes Dispo-Datum aus FI-Beleg (zur Faktura)
Anzeige in	EUR	USD
Skalierung	0/0	0/0

3. Wählen Sie .

4. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Europa	Nordamerika
Delta-Anzeige mit Salden	Markieren (Anzeige der Änderungen pro Valutatag - im Gegensatz zur kumulierten Anzeige)	Markieren (Anzeige der Änderungen pro Valutatag - im Gegensatz zur kumulierten Anzeige)

5. Wählen Sie .



Falls das von Ihnen als Dispo-Datum eingegebene Datum auf einen Feiertag fällt, wird der zu erwartende Zahlungseingang valutarisch am nächsten Werktag abgebildet.

Finanzdisposition anzeigen, Zahlungsplan summarisch darstellen

6. Rufen Sie mit Doppelklick die Zeile *Einnahmen* auf.
7. Rufen Sie mit Doppelklick Ebene *FI-Deb/Krd* auf.

Der Wert Ihrer Faktura ist in den valutarischen Saldo der Gruppe E6 an dem von Ihnen eingegebenen Dispodatum eingeflossen, da der Debitor in seinem Stammsatz die Dispositionsgruppe E6 enthält. Sollte der dort abgebildete Betrag nicht mit der von Ihnen soeben erstellten Faktura übereinstimmen (Dispo-Betrag ist größer als Ihre Faktura), so ist der Grund hierfür in der summarischen Darstellung der Dispositionsdaten zu suchen! Notieren Sie in diesem Fall bitte den angezeigten Dispo-Betrag. Sie werden nach erfolgtem Zahlungseingang folgende Veränderung sehen: Die angezeigte Summe verringert sich genau um diesen Betrag!

8. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Ergebnisbericht

Ergebnisbericht

Verwendung

Wie bereits im vorhergehenden Schritt beschrieben, sind mit Erstellung der Faktura die Daten in die Ergebnisrechnung geflossen. Sie wollen jetzt einen Ergebnisbericht aufrufen, um die Deckungsbeiträge der verkauften Pumpen zu überprüfen.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Infosystem → Bericht ausführen</i>
Transaktionscode	KE30

2. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Ergebnisbereich	IDEA

3. Wählen Sie .
4. Wählen Sie den Bericht *IDES-050* durch Doppelklick aus.
5. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Europa	Nordamerika
Verkaufsorganisation	1000	3000
Periode Von	Akt. Monat und Jahr	Akt. Monat und Jahr
Periode Bis	Akt. Monat und Jahr	Akt. Monat und Jahr
Plan-/Istkennz	0	0
Version	Leer	Leer
Vorgangsart	F	F

6. Wählen Sie .

Das System gibt die Berichtsliste aus.

Im folgenden Verfahren wird demonstriert, wie man von den Summendaten einer Verkaufsorganisation einen Aufriß bis auf die einzelnen Fakturapositionen durchführt.

7. Wählen Sie die Sparte *01 Pumpen* mit einem Doppelklick aus.
8. Wählen Sie folgenden Kunden per Doppelklick aus.

Feld	Europa	Nordamerika
Kunde	Becker Berlin	Thomas Bush Inc.

Sie sind nun auf die unterste Ebene des Berichts angekommen und können für den Kunden die Menge, den Umsatz und Deckungsbeitrag I und II des Artikels P-109 sehen. Wenn Sie von den jeweiligen Merkmalen nur einen einzigen Eintrag sehen, liegt das

daran, daß für die Selektion des Berichts lediglich der aktuelle Monat eingegeben wurde und somit das Datenvolumen der Vormonate nicht angezeigt wird.



Anstelle einzelner Kennzahlen kann auch ein vollständiges Deckungsbeitragschema abgebildet werden (siehe Szenario [Definierte Berichte in der Ergebnisrechnung ausführen und Kennlernen der Reporting-Funktion \[Seite 306\]](#)).

- Um die Anzeige eines Einzelpostens in der Ergebnisrechnung (vorheriger Abschnitt) direkt aus dem Bericht heraus zu starten, positionieren Sie Ihren Cursor auf die Zeile des Produktes P-109 und wählen Sie *Springen* → *Einzelposten*.

Sie sehen eine Liste der Fakturapositionen.

- Wählen Sie den von Ihnen erstellten Beleg mit einem Doppelklick aus.

Sie gelangen erneut in die Einzelpostenliste und können sich zusätzliche Daten über die Registerkarten *Merkmale* und *Wertfelder* anzeigen lassen.

- Wählen Sie zweimal .

- Wählen Sie .

- Das Dialogfenster *Bericht verlassen* bestätigen Sie mit *Ja*.

- Wählen Sie .

Zahlungseingang schnell erfassen

Zahlungseingang schnell erfassen

Verwendung

Einige Tage nach Zusendung der Rechnung bezahlt der Kunde die versandten Pumpen. Die Zahlung müssen Sie jetzt in der Debitorenbuchhaltung eingeben.

In dieser Vorgehensweise werden Sie das *Basisdatum* und die *Skontobasis* benötigen, die Sie im vierten Prozeß notiert haben. Wir nehmen an, daß der Kunde 14 Tage nach Zusendung der Rechnung die Zahlung leistet. Dies entspricht Basisdatum + 14 Tage. Der Kunde hat je nach Material und zuständiger Landesgesellschaft unterschiedliche Zahlungsbedingungen. Der Kunde darf je nach Zahlungsbedingungen einen bestimmten Prozentsatz Skonto von der Skontobasis abziehen, wenn er die Zahlung innerhalb von 14 Tagen nach Rechnungszusendung leistet.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Finanzwesen → Debitoren → Buchung → Zahlungseing.schnell</i>
Transaktionscode	F-26

2. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Europa	Nordamerika
Buchungskreis	1000	3000
Buchungsdatum	Basisdatum + 14 Tage	Basisdatum + 14 Tage
Bankkonto	113109	113109
Währung	EUR	USD
Referenz	Beliebige Nummer	Beliebige Nummer
Belegdatum	Basisdatum + 14 Tage	Basisdatum + 14 Tage
Valutadatum	Basisdatum + 14 Tage	Basisdatum + 14 Tage

3. Wählen Sie *Zahlungen erfassen*.
4. Eventuelle Warnmeldungen überspringen Sie, indem Sie  wählen.



Das Bild *Schnellerfassung Zahlungseingang: Kopfdaten* erscheint nur beim erstmaligen Aufrufen der Transaktion. Möchten Sie Ihre Eingaben pflegen bzw. prüfen, so wählen Sie *Vorgaben*.

5. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Europa	Nordamerika
Debitor (Regulierer)	1050	3050

Zahlungseingang schnell erfassen

Betrag	Ihr zuvor notierten Skontobasisbetrag abzüglich Skonto	Ihr zuvor notierter Skontobasisbetrag abzüglich Skonto
--------	--	--

6. Wählen Sie *OP bearbeiten*.

Das System meldet, daß das Belegdatum in der Zukunft liegt.

7. Überspringen Sie die Warnung mit .

Die offenen Posten des Kunden werden aufgelistet.

8. Doppelklicken Sie auf den Bruttobetrag des auszugleichenden Postens, so daß die Schrift in der Zeile farbig wird.

Die eventuellen weiteren Zeilen müssen schwarz sein (Wenn nicht, bitte die farbig markierten Beträge mit Doppelklick im Feld *EUR / USD Brutto* entselektieren, die Sie dem erfaßten Betrag nicht zuordnen wollen)

9. Wählen Sie .

Das System bestätigt, daß der Beleg gebucht wurde.

10. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Finanzdisposition und Tagesfinanzstatus anzeigen

Finanzdisposition und Tagesfinanzstatus anzeigen

Verwendung

Wie bereits in dem vorhergehenden Prozeß zur Finanzdisposition erwähnt, erfolgt die Fortschreibung von Finanzdisposition / Tagesfinanzstatus während des gesamten Vertriebsprozesses - angefangen vom Auftrag über die Faktura bis hin zum Geldeingang. Im folgenden Teilprozeß soll nun die Darstellung des Geldeinganges im Tagesfinanzstatus und die mit dem Geldeingang verbundene Veränderung der Dispositions-Summe, die durch offene Fakturen gebildet wird, gezeigt werden.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Treasury → Cashmanagement → Infosystem → Berichte zum Cashmanagement → Liquiditätsanalysen → Liquiditätsvorschau</i>
Transaktionscode	FF7B

2. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Europa	Nordamerika
Buchungskreis	1000	3000
Tagesfinanzstatus	Markieren	Markieren
Liquiditätsvorschau	Markieren	Markieren
Gliederung	Gesamt (alle Arten von Einnahmen/Ausgaben und Bankdaten)	Gesamt (alle Arten von Einnahmen/Ausgaben und Bankdaten)
Anzeige per	Datum des Zahlungseingangs	Datum des Zahlungseingangs
Anzeige in	EUR	USD
Skalierung	0/0	0/0

3. Wählen Sie .

4. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Europa	Nordamerika
Delta-Anzeige mit Salden	Markieren (= Anzeige der Änderungen pro Valutatag - im Gegensatz zur kumulierten Anzeige)	Markieren (= Anzeige der Änderungen pro Valutatag - im Gegensatz zur kumulierten Anzeige)

5. Wählen Sie .



Falls das von Ihnen als Dispo-Datum eingegebene Datum auf einen Feiertag fällt, wird der Zahlungseingang valutarisch am nächsten Werktag abgebildet.

Finanzdisposition und Tagesfinanzstatus anzeigen

6. Rufen Sie mit Doppelklick die Zeile *Banken* auf.

7. Rufen Sie mit Doppelklick die Zeile *B9 Geldeing* auf.

Es werden nun die Bankkonten, auf denen Geldeingänge zu verzeichnen sind, selektiert und angezeigt.

Der von Ihnen gebuchte Geldeingang ist in den valutarischen Saldo der Gruppe DBGEING bzw. CBGEING an dem von Ihnen eingegebenen Dispodatum eingeflossen.

8. Markieren Sie in der Zeile DBGEING (für Europa) bzw. CBGEING (für Nordamerika) den in der Spalte zu Ihrem eingegebenen Dispodatum aufgeführten Betrag und wählen Sie  *Listanzeige*.

In der Liste der angezeigten Belege auf dem Bild *Einzelposten (Modulpool)* finden Sie den von Ihnen gebuchten Zahlungseingang.

9. Wählen Sie dreimal .

Abschließend sollten Sie noch überprüfen, ob die Summe in der kurzfristigen Finanzdisposition (=Darstellung des zu erwartenden Geldeingangs anhand der Faktura) infolge des Zahlungseinganges verringert wurde.

10. Wählen Sie dazu *Neue Darstellung*.

11. Nehmen Sie im Dialogfenster folgenden Eingaben vor:

Feld	Europa	Nordamerika
Anzeige per	Notiertes Dispo-Datum aus FI-Beleg (zur Faktura)	Notiertes Dispo-Datum aus FI-Beleg (zur Faktura)

12. Wählen Sie  *Weiter*.



Falls das von Ihnen als Dispo-Datum eingegebene Datum auf einen Sonnabend oder Sonntag fällt, wird der zu erwartende Zahlungseingang valutarisch am nächsten Werktag abgebildet. Aus Übersichtsgründen wählen Sie bitte in diesem Fall *Neueingabe* und datieren das Dispo-Datum auf den vorherigen Werktag zurück (also minus 1 bzw. 2 Tage)!

13. Rufen Sie mit Doppelklick Sie die Zeile *Personen* auf.

14. Rufen Sie mit Doppelklick die Zeile *F1 FI-Deb/Krd* auf, um zu den Debitorengruppen (bereits gebuchte, also fakturierte Werte) zu gelangen.

Die angezeigte Summe hat sich genau um Ihren Fakturabetrag wieder verringert, da dieser nunmehr als Zahlungseingang bereits auf dem Bankkonto ausgewiesen wird

15. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Belegfluß im Vertrieb anzeigen

Belegfluß im Vertrieb anzeigen

Verwendung

Mit dem Belegfluß können Sie die Entwicklung der Vertriebsbelege von dem Kundenauftrag bis zur Faktura anzeigen.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Logistik → Vertrieb → Verkauf → Auftrag → Anzeigen</i>
Transaktionscode	VA03, FB03

Wenn die Auftragsnummer nicht automatisch vom System vorgeschlagen wird, geben Sie die Auftragsnummer aus dem ersten Vorgang ein, oder suchen Sie den Auftrag mit Hilfe des Matchcodes.

2. Wählen Sie .
3. Wählen Sie *Umfeld → Belegfluß anzeigen*.

Es werden alle am Geschäftsvorfall beteiligten Belege angezeigt sowie deren Gesamtbearbeitungsstatus.

Der Buchhaltungsbeleg ist als *ausgeziffert* gekennzeichnet, was bedeutet, daß der Kunde seine Rechnung beglichen hat.

Von dieser Liste können Sie in einen beliebigen Beleg verzweigen.

4. Markieren Sie den Buchhaltungsbeleg und wählen Sie  *Beleg anzeigen*.
5. Rufen Sie mit Doppelklick die erste Belegposition (Debitorenzeile) auf, um zu den Detailinformationen der Position zu gelangen.

Im Feld *Ausgleich* stellen Sie fest, daß die Rechnung ausgeglichen ist. Damit ist eine Überwachung der Einhaltung der Zahlungstermine auch im Vertrieb sichergestellt.

6. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Fakturaübernahme mit parallelen Währungen

Einsatzmöglichkeiten

In der Ergebnisrechnung können Daten in parallelen Währungen fortgeschrieben werden. Dies betrifft neben der Ergebnisbereichswährung ebenfalls die Buchungskreiswährung und ist insbesondere dann von Vorteil, wenn ein Konzern mit einer globalen Währung (Ergebnisbereichswährung) arbeitet, während die Tochtergesellschaften ihre Geschäftsvorfälle in lokaler Währung abbilden.

Es ist jedoch zu beachten, daß durch das Aktivieren von parallelen Währungen die doppelte Anzahl an Buchungen entsteht und dies die Performance entsprechend beeinflusst.

IDES arbeitet mit der Ergebnisbereichswährung EUR, die Landesgesellschaften besitzen als Buchungskreiswährung die lokale Währung des entsprechenden Landes bzw. in Europa EUR.

Im nachfolgenden Szenario wird anhand einer Auftragserfassung, Lieferung und Fakturierung die Darstellung der entsprechenden Werte in der Ergebnisrechnung (CO-PA) gezeigt.

Weitere Informationen zu parallelen Währungen finden Sie in der Dokumentation [Parallele Währungen im Plan \[Seite 48\]](#).

Weitere Informationen über diesen Prozeß finden Sie unter [1 \[Seite 130\]](#).

Ablauf

Die Daten zu diesem Prozeß finden Sie unter [2 \[Seite 131\]](#).

- [1. Parallele Währung aktivieren \[Seite 132\]](#)
- [2. Kundenauftrag anlegen \[Seite 133\]](#)
- [3. Kommissionierung und Lieferung \[Seite 135\]](#)
- [4. Fakturierung durchführen \[Seite 136\]](#)
- [5. Einzelposten in der Ergebnisrechnung \[Seite 137\]](#)

Zusatzinformationen zu diesem Beispiel**Zusatzinformationen zu diesem Beispiel**

Technisch betrachtet, werden bei der Fortschreibung von Istdaten zwei Einzelposten in der Objektebene (Tabelle CE3xxxx, xxxx = Ergebnisbereich) erzeugt - für jede Währung ein Einzelposten.

Die Werte werden in den jeweiligen Währungen, soweit diese vorhanden sind, aus den Ursprungsbelegen übernommen. Stehen die Beträge in der entsprechenden Währung nicht zur Verfügung, werden sie durch Umrechnung zum aktuellen Kurs des Buchungstichtages aus der Transaktionswährung ermittelt.

Daten für dieses Beispiel

Feld	Daten	Beschreibung
Auftragsart	TA	Terminauftrag
Verkaufsorganisation	3000	Nordamerika
Vertriebsweg	10	Direktverkauf
Sparte	00	Sparte Pumpen
Auftraggeber	4130	Debitor Compu Tech, S.F.
Materialnummer	P-109	Materialstamm Pumpe
Menge	2	
Versandstelle	3000	Nordamerika
Währung	USD	Buchungskreiswährung
Währung	EUR	Ergebnisbereichswährung
Vorgangsart	A + F	Auftrag + Faktura
Ergebnisbereich	IDEA	
Ergebnisrechnung	kalkulatorisch	

Parallele Währung aktivieren

Parallele Währung aktivieren

Verwendung

Die nachfolgenden Schritte zeigen die zur parallelen Währung erforderlichen Customizing-Einstellungen und sind nur für Anzeigezwecke gedacht.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Werkzeuge → Accelerated SAP → Customizing → Projektbearbeitung</i>
Transaktionscode	SPRO

2. Wählen Sie  SAP Referenz-IMG.
3. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Controlling → Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Strukturen → Ergebnisbereich definieren →  Ergebnisbereich pflegen</i>
Transaktionscode	KEAO



Es ist bereits der Ergebnisbereich IDEA angegeben, der für diesen Prozeß relevant ist.

4. Wählen Sie die Registerkarte *Attribute*.

Sie sehen im Feld *Wahrungstypen für kalkulatorische Ergebnisrechnung*, daß u.a. die *Buchungskreiswährung* markiert ist. Damit ist die parallele Währung – d.h. neben der Ergebnisbereichs- auch die Buchungskreiswährung – aktiviert, und alle neu erstellten Belege werden nun mit mehreren Währungen geführt.

5. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Kundenauftrag anlegen

Verwendung

Nun legen Sie in der amerikanischen Landesgesellschaft einen Kundenauftrag an. Es entsteht ein Vertriebsbeleg, der in der Ergebnisrechnung zu Buchungen unter Vorgangsart A (Auftrag) führt.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Logistik → Vertrieb → Verkauf → Auftrag → Anlegen</i>
Transaktionscode	VA01

2. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Auftragsart	TA
Verkaufsorganisation	3000 (Vertriebsorganisation Nordamerika)
Vertriebsweg	10
Sparte	00



Um die Eingabe zu vereinfachen, wird hier die Sparte 00 eingegeben. Die richtige Zuordnung des Kundenauftrags zu einer Sparte erfolgt erst, wenn im nachfolgenden Bild das bestellte Produkt eingegeben wird. Dadurch wird die Zuordnung automatisch vom System getroffen. Ein Vorteil besteht somit in der Möglichkeit, in einem Auftrag Artikel verschiedener Sparten anzulegen.

3. Wählen Sie .

4. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Auftraggeber	4130
Bestellnummer	Beliebige Angabe (informative Eingabe)
Bestelldatum	Heutiges Datum
Wunschlieferdatum	Vom System vorgeschlagen
Material	P-109
Auftragsmenge	2



Notieren Sie das vom System vorgeschlagene Wunschlieferdatum. Sie benötigen es für die Bearbeitung der Warenauslieferung im nächsten Schritt.

Kundenauftrag anlegen

5. Wählen Sie .

Nach Verarbeitung der Belegeingaben erscheint der *Nettowert* der erfaßten Verkaufspositionen oben rechts. Zusätzlich wird die Bezeichnung der bestellten Materialien angezeigt.

Falls die vom Kunden bestellten Waren zum Wunschlieferdatum nicht verfügbar sind, verzweigt das System automatisch in ein Bild zur Prüfung der Verfügbarkeit. Hier können Sie eine der Lieferoptionen (z.B. Liefervorschlag) auswählen. Das System verzweigt dann in das Übersichtsbild zurück.

6. Wählen Sie , und notieren Sie die Auftragsnummer.

7. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Falls das Dialogfenster *Auftragsbearbeitung beenden: Wollen Sie Ihre Daten vorher noch sichern?* erscheint, wählen sie *Nein*.

Kommissionierung und Lieferung

Verwendung

Nun wird davon ausgegangen, daß die bestellten Pumpen im Fertiglager zur Verfügung stehen. Die Waren werden zusammengestellt und dem Kunden ausgeliefert. Es wird ein Warenausgang gebucht. Bei diesem Vorgang entstehen mehrere Belege, darunter ein Material-, ein Buchhaltungs- und ein Profit-Center-Beleg.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Logistik → Vertrieb → Versand u. Transport → Auslieferung → Anlegen → Einzelbeleg → mit Bezug auf Kundenauftrag</i>
Transaktionscode	VL01N

2. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Versandstelle	3000
Selektionsdatum	Das notierte Wunschlieferdatum aus dem ersten Vorgang
Auftrag	Auftragsnummer aus dem ersten Vorgang

3. Wählen Sie .
4. Wählen Sie *Folgefunktionen → Transportauftrag anlegen*.
5. Falls das Dialogfenster *Belegbearbeitung beenden* erscheint, wählen Sie *Ja*.
6. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Lagernummer	300
Lieferung	Wird vom System vorgeschlagen
Ablauf	Dunkel
Kommimenge übernehm.	2

7. Notieren Sie die Liefernummer.

Ein Transportauftrag zur Kommissionierung der Liefermengen wird erzeugt. Die Kommissionierung ist die termingerechte Entnahme der Waren (der 2 Pumpen) und deren Zusammenstellung für den Versand. Die Option 2 (*Kommimenge übernehm.*) bewirkt, daß die Warenausgangsbuchung für die Lieferung gleichzeitig erfolgt. Mit dem Warenausgang ist der Geschäftsvorfall aus Sicht des Versands abgeschlossen.

8. Wählen Sie .
9. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Fakturierung durchführen

Fakturierung durchführen

Verwendung

Die Fakturierung ist die abschließende Aktivität im Vertrieb. Wenn Sie eine Faktura erstellen, nehmen Sie stets Bezug auf einen Referenzbeleg, d.h. im folgenden Fall auf die Lieferung der beiden Pumpen. Bei diesem Vorgang wird der Umsatz in der Finanzbuchhaltung gebucht. Des Weiteren gelangen die Erlöse und Kosten unter Vorgangsart F (Faktura) in die Ergebnisrechnung.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Logistik → Vertrieb → Fakturierung → Faktura → Anlegen</i>
Transaktionscode	VF01

Im Bild *Faktura anlegen* steht im Feld *Beleg* die Nummer der eben angelegten Lieferung. Sollte dies nicht der Fall sein, geben Sie die Liefernummer vom letzten Vorgang ein.

2. Wählen Sie .

Das System verzweigt auf das Fakturaübersichtsbild *Rechnung (Fx) anlegen: Übersicht - Fakturapositionen*. Sie sehen, daß im Vertriebsbeleg und in der Finanzbuchhaltung der *Nettowert* in Buchungskreiswährung – also in *USD* – geführt wird.

3. Wählen Sie , und notieren Sie die Faktura-Nummer.
4. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Einzelpostenanzeige in der Ergebnisrechnung

Verwendung

Mit Erstellung der Faktura sind die Daten in die Ergebnisrechnung eingeflossen. Somit können diese Belege in der Ergebnisrechnung aufgerufen und ausgewertet werden.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Infosystem → Einzelpostenliste anzeigen → Ist</i>
Transaktionscode	KE24



Wenn Sie seit der Anmeldung am System zum ersten Mal eine Ergebnisrechnungstransaktion ausführen, wird das Dialogfenster *Ergebnisbereich setzen* angezeigt.

2. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Ergebnisbereich	IDEA
Form der Ergebnisrechnung	kalkulatorisch

3. Wählen Sie ✓.
4. Bestätigen Sie das Dialogfenster mit *Ja*.

Dieses Dialogfenster wird während der Sitzung nur einmal angezeigt. Wenn Sie Ihre Auswahl getroffen haben, wählt das System, entsprechend Ihren Angaben, den betreffenden Ergebnisbereich und die betreffende Art der Ergebnisrechnung immer wieder aus.



Beachten Sie auf dem Bild das Feld *Währungstyp*. Durch die Aktivierung der parallelen Währung erscheint nun bei der Auswahl der Einzelposten dieses Feld, um die Möglichkeit zu bieten, Einzelposten in Ergebnisbereichs- und/oder Buchungskreiswährung auswerten zu können.

5. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Hinzufügedatum	Tagesdatum
Erfasser	Ihr Benutzername

6. Wählen Sie ✓.
7. Im Dialogfenster wählen Sie ✓ *Weiter*.

Einzelpostenanzeige in der Ergebnisrechnung

Im Bild sehen Sie eine Liste der Positionen, die in die Ergebnisrechnung übernommen wurden. Dies sind jeweils die Auftrags- und Fakturadaten in der Ergebnisbereichs- und der Buchungskreiswährung.

8. Rufen Sie mit Doppelklick den Einzelposten in Buchungskreiswährung (*WährTyp: 10*) und *Vorgangsart F* auf.

Im folgenden Bild gelangen Sie auf die Registerkarte *Merkmale*. Sie sehen u.a. den Kundennamen und die amerikanischen Organisationseinheiten.

9. Wählen Sie die Registerkarte *Wertfelder*.

Sie sehen Detailinformationen über Auftrags- und Fakturamengen, Erlöse, Rabatte und detaillierte Produktkostenkomponenten, die aus den Bereichen Vertrieb und Produktkalkulation abgeleitet werden. Beachten Sie, daß sich die Liste der Wertfelder über mehrere Bildschirmseiten erstreckt. Die Werte sind in USD gebucht.

10. Rufen Sie mit Doppelklick den Einzelposten in Ergebnisbereichswährung (*WährTyp: B0*) und *Vorgangsart F* auf.

11. Wählen Sie die Registerkarte *Wertfelder*.



Die Wertfelder zeigen nun die Währung EUR an.

12. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Buchungskreisübergreifende Verkaufsabwicklung

Einsatzmöglichkeiten

Der französische Zweig des IDES Konzerns ist eine reine Vertriebsgesellschaft ohne eigene Produktionsstätten. Sie ist für den französischsprachigen Markt zuständig und vertreibt hier in erster Linie Produkte, die an anderen Standorten des IDES Konzerns hergestellt werden.

In dem nachfolgend beschriebenen Geschäftsvorfall bestellt ein Kunde bei der Verkaufsorganisation Frankreich Personal-Computer. Die Computer werden im Werk Dresden der IDES AG Deutschland produziert. Die Verkaufsorganisation Frankreich meldet dem Werk Dresden direkt den Kundenbedarf. Das Produktionswerk in Deutschland liefert die Ware an den Kunden der französischen Verkaufsorganisation aus. Der Kunde erhält von der Verkaufsorganisation Frankreich für diese Lieferung eine Rechnung. IDES Deutschland wiederum stellt die gelieferte Ware der französischen Vertriebsgesellschaft in Rechnung.

An dem Verkaufsvorgang sind somit zwei Firmen (Buchungskreise) des IDES Konzerns beteiligt. IDES Frankreich wird im folgenden der auftraggebende Buchungskreis und IDES Deutschland der liefernde Buchungskreis genannt.

Weitere Informationen über diesen Prozeß finden Sie unter [1](#) [\[Seite 140\]](#).

Ablauf

Die Daten zu diesem Prozeß finden Sie unter [2](#) [\[Seite 142\]](#).

- [1. Kundenauftrag im auftraggebenden Buchungskreis anlegen \[Seite 143\]](#)
- [2. Lieferung im liefernden Buchungskreis anlegen \[Seite 146\]](#)
- [3. Kommissionierung im liefernden Buchungskreis durchführen \[Seite 147\]](#)
- [4. Rechnung für den Endkunden im auftraggebenden Buchungskreis anlegen \[Seite 149\]](#)
- [5. Interne Rechnung im liefernden Buchungskreis anlegen \[Seite 151\]](#)
- [6. Eingangsrechnung aus Sicht der Finanzbuchhaltung auswerten \[Seite 154\]](#)
- [7. Customizing in der Ergebnisrechnung \(CO-PA\) für den buchungskreisübergreifenden Verkauf \[Seite 155\]](#)
- [8. Einzelpostenanzeige in der Ergebnisrechnung für den auftraggebenden Buchungskreis \[Seite 157\]](#)
- [9. Einzelpostenanzeige in der Ergebnisrechnung für den liefernden Buchungskreis \[Seite 159\]](#)
- [10. Ergebnisberichtsanalyse \[Seite 160\]](#)

Zusatzinformationen zu diesem Beispiel

Zusatzinformationen zu diesem Beispiel

Besonderheiten der Preisfindung

Bei einer buchungskreisübergreifenden Verkaufsabwicklung entstehen zwei Rechnungen: eine Rechnung für den Kunden und eine interne Rechnung für den auftraggebenden Buchungskreis. Sowohl in der Kundenrechnung als auch in der internen Rechnung wird ein interner Preis ausgewiesen, der zwischen dem liefernden Buchungskreis und dem auftraggebenden Buchungskreis vereinbart worden ist. In der Rechnung für den Endkunden stellt dieser Preis den Wareneinstandswert für die Ergebnisrechnung im auftraggebenden Buchungskreis dar. In der Rechnung, die an den auftraggebenden Buchungskreis geht, wird der interne Preis in Rechnung gestellt und ist in der Ergebnisrechnung des liefernden Buchungskreises ein Erlös.

Um dieser Doppelfunktion gerecht zu werden, wird im Rahmen der Preisfindung mit zwei Kalkulationsschemata gearbeitet. Die Preisfindung im Kundenauftrag und in der Rechnung für den Kunden läuft über das Standardkalkulationsschema. Die interne Rechnung ermittelt ein zweites Kalkulationsschema. Dieses Schema ist eine Kopie des Standardschemas. Anstelle der Konditionsart PI01 übernimmt jedoch die neu eingerichtete Konditionsart ZIV1 die Aufgabe, den internen Preis auszuweisen. Die Konditionsart ZIV1 ist so gesteuert, daß sie die Konditionsart PI01 als Referenz verwendet. Dies bedeutet, daß für die Konditionsart ZIV1 keine eigenen Konditionsätze existieren, sondern bei der Preisfindung in der internen Rechnung die jeweilige Kondition für die Konditionsart PI01 ermittelt wird. Dieses Verfahren ermöglicht es, bei der Weiterleitung der Rechnungsdaten an die Ergebnisrechnung im Fall der Kundenrechnung den Wert der Kondition PI01 in ein Wertfeld "Kosten" und im Fall der internen Rechnung den Wert der Konditionsart ZIV1 in ein Wertfeld "Erlös" zu übernehmen.

Geschäftsbereichsermittlung

Die Regeln der Geschäftsbereichskontierung bei der Warenausgangsbuchung und bei der Fakturierung werden pro Vertriebsbereich im Customizing des SD eingestellt.

Bei der buchungskreisübergreifenden Verkaufsabwicklung sind zwei Vertriebsbereiche beteiligt: ein verkaufender Vertriebsbereich (Verkaufsorganisation 2200 - Vertriebsweg 10 - Sparte 00) und ein liefernder Vertriebsbereich (Verkaufsorganisation 1000 - Vertriebsweg 12 - Sparte 00).

Für den liefernden Vertriebsbereich ist eine Ableitung des Geschäftsbereiches nach dem Werk und der Positionssparte (das Material R-1001 gehört zur Sparte 07 = High Tech) festgelegt worden. Nach dieser Regel wird in der Kundenauftragsposition der Geschäftsbereich 7000 (Elektronische Produkte) ermittelt. Diese Angabe wird in die Lieferung und den Warenausgangsbeleg übernommen. In der internen Rechnung an den auftraggebenden Buchungskreis erfolgt die Ermittlung des Geschäftsbereiches ebenfalls mit der Regel des liefernden Vertriebsbereiches. Somit erfolgt auch hier eine Buchung auf den Geschäftsbereich 7000.

Für den verkaufenden Vertriebsbereich ist eine Ableitung des Geschäftsbereichs nach Verkaufsorganisation, Vertriebsweg und Positionssparte festgelegt worden. In der Rechnung an den Endkunden erfolgt die Geschäftsbereichsermittlung nach dieser Regel. Dadurch wird in der Endkundenrechnung und dem daraus resultierenden Buchhaltungsbeleg der Geschäftsbereich 7200 (Elektronische Produkte Frankreich) ermittelt.

Eingangsrechnung per EDI (Electronic Data Interchange)

Die buchungskreisübergreifende Verkaufsabwicklung bietet die Möglichkeit, automatisch eine Eingangsrechnung im auftraggebenden Buchungskreis zu erzeugen. Dies erfolgt mit Hilfe der

Zusatzinformationen zu diesem Beispiel

EDI-Technik, die einen firmenübergreifenden, elektronischen Austausch von Daten zwischen Geschäftspartnern, die unterschiedliche Hardware, Software und Kommunikationsdienste im Einsatz haben können, ermöglicht. Im vorliegenden Fall werden die betreffenden Daten jedoch innerhalb eines Systems zwischen zwei Partnern ausgetauscht. Die ausgetauschten Daten gehören zum EDI-Nachrichtentyp INVOIC (für Rechnung). Die Nachricht wird zwischen einem Sender (Lieferant = liefernder Buchungskreis) und einem Empfänger (Kunde = auftraggebender Buchungskreis) ausgetauscht. Für den Nachrichtentyp existieren zwei Varianten. Über die Variante FI wird beim Empfänger ein Rechnungseingang unmittelbar in der Finanzbuchhaltung gebucht. Diese Variante wird in diesem Prozeß verwendet. Über die Variante MM wird der Rechnungseingang über die Rechnungsprüfung in der Materialwirtschaft gebucht. Die Variante MM wird für die buchungskreisübergreifende Umlagerung genutzt.

Für diese zwei an dem Nachrichtenaustausch beteiligten Partner sind die für das EDI-Verfahren erforderlichen Partnervereinbarungen definiert worden (*Werkzeuge* → *Business Communication IDoc-Basis* → *IDoc* → *Partnervereinbarung*). Der liefernde Buchungskreis wird repräsentiert durch die Lieferantenummer 10000 und der Partnerart LI (Lieferant). Der auftraggebende Buchungskreis wird repräsentiert durch die Kundenummer 22000 und die Partnerart KU (Kunde). Über die Eingangsparameter für den Lieferanten 10000 ist festgelegt worden, welche Regeln gelten, wenn das System von diesem Lieferanten die Nachricht INVOIC in der Variante FI erhält. Die Ausgangsparameter für den Kunden 22000 regeln den Fall, dass im System R/3 die Nachricht INVOIC in der Variante FI an diesen Kunden übermittelt wird. Über die Nachrichtensteuerung für den Kunden 22000 ist festgelegt worden, dass die Nachricht RD04, die in der internen Rechnung ermittelt wird, mit dem EDI-Nachrichtentyp INVOIC in der Variante FI gekoppelt ist.

Für das EDI-Verfahren ist ferner erforderlich, dass im Kundenstammsatz des auftraggebenden Buchungskreises (22000) die Lieferantenummer (10000) eingetragen wird, unter der der auftraggebende Buchungskreis den liefernden Buchungskreis führt (Feld "Konto b. Debitor" bei den Verkaufsdaten).

Daten für dieses Beispiel

Daten für dieses Beispiel

Feld	Daten	Beschreibung
Auftragsart	TA	Terminauftrag
Verkaufsorganisation	2200	Verkaufsorganisation des Kundenauftrags und der Kundenrechnung
Vertriebsweg	10	Vertriebsweg für Endkunden
Sparte	00	übergreifende Sparte
Kunde	2500	Endkunde
Material	R-1001	Fertigerzeugnis PC
Versandstelle	1200	Dresden
Verkaufsorganisation	1000	Verkaufsorganisation der internen Rechnung
Kunde	22000	Kundenstamm des auftraggebenden Buchungskreises
Kreditor	10000	Kreditorstamm des liefernden Buchungskreises

Kundenauftrag im auftraggebenden Buchungskreis anlegen

Verwendung

Ein Kunde bestellt Ware bei der Verkaufsorganisation 2200 (Frankreich). In dieser Verkaufsorganisation wird ein Kundenauftrag angelegt. Der Verkauf veranlaßt die Auslieferung der Ware aus dem Werk 1200 (Dresden), indem in der Kundenauftragsposition eine entsprechende Werksangabe gemacht wird. Der Kundenbedarf trägt sich in die Bedarfsliste des Werkes 1200 ein. Im Kundenauftrag wird für die bestellte Position der Verkaufspreis ermittelt. Gleichzeitig wird für die Position der Preis für die interne Rechnung des liefernden Buchungskreises an den auftraggebenden Buchungskreis ausgewiesen. Dieser interne Preis ist im Kundenauftrag statistisch und beeinflusst somit den Wert der Auftragsposition nicht.

In diesem ersten Prozeßschritt übernehmen Sie nun die Aufgabe eines Mitarbeiters bzw. einer Mitarbeiterin in der Kundenauftragsbearbeitung der Verkaufsorganisation Frankreich.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Logistik → Vertrieb → Verkauf → Auftrag → Anlegen</i>
Transaktionscode	VA01

2. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Auftragsart	TA (Terminauftrag)
Verkaufsorganisation	2200
Vertriebsweg	10
Sparte	00

3. Wählen Sie .

4. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Auftraggeber	2500
Bestellnummer	AD-649087
Bestelldatum	Tagesdatum

5. Wählen Sie die Registerkarte *Verkauf* und nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Wunschlieferdat.	Heute + fünf Arbeitstage
Preisdatum	Tagesdatum
Material	R-1001

Kundenauftrag im auftraggebenden Buchungskreis anlegen

Auftragsmenge	10
---------------	----

6. Wählen Sie .
7. Bestätigen Sie ein eventuell auftretendes Dialogfenster mit .
8. Auf dem Bild *Terminauftrag anlegen: Übersicht* markieren Sie die eingegebene Position und wählen Sie .
9. Wählen Sie die Registerkarte *Versand*.



Da bei einem Verkauf des Materials R-1001 in der Verkaufsorganisation 2200 (Frankreich) die Auslieferung immer direkt aus dem produzierenden Werk 1200 (Dresden) erfolgt, wurde im Materialstammsatz das Werk 1200 als Auslieferungswerk eingetragen. Somit wird dieses Werk in der Auftragsposition vorgeschlagen.

10. Auf dem Bild *Terminauftrag anlegen: Positionsdaten* wählen Sie *Umfeld* → *Verfügbarkeit*.
Die Anzeige macht deutlich, daß die Kundenauftragsposition als Bedarf an die Disposition des Werkes 1200 gemeldet wird. Da Sie im Anlegemodus den Terminauftrag bearbeiten, wird die Kundenauftragsposition in dieser Liste als simulierter Bedarf ausgewiesen.
11. Wählen Sie , bis Sie auf das Bild *Terminauftrag anlegen: Positionsdaten* gelangen.
12. Wählen Sie die Registerkarte *Konditionen*, um in das Preisfindungsbild der betreffenden Position zu verzweigen.
13. Markieren Sie die Zeile der Kondition *PR00* und wählen Sie  *Konditionssatz*.
Sie erkennen, daß der Verkaufspreis in Abhängigkeit von der Verkaufsorganisation 2200 (Frankreich), dem Vertriebsweg 10 (Endkundenverkauf) und dem Material (R-1001) festgelegt worden ist.
14. Wählen Sie .
15. Markieren Sie die Zeile der Kondition *PI01* und wählen Sie  *Konditionssatz*.
Dieser interne Preis ist in Abhängigkeit von der auftraggebenden Verkaufsorganisation 2200, dem liefernden Werk 1200 und dem Material R-1001 festgelegt worden.
16. Wählen Sie .
17. Markieren Sie die Kondition *PI01* und wählen Sie .
- Der interne Preis ist im Kundenauftrag als statistisch gekennzeichnet.
18. Wählen Sie , bis Sie auf das Bild *Terminauftrag anlegen: Übersicht* gelangen.
19. Wählen Sie die Registerkarte *Versand*.



Notieren Sie sich das Materialbereitstellungsdatum (*Bereit.Dat*), da dieses Datum als Selektionskriterium für die Lieferungserstellung notwendig ist. Auf diesem Bild sehen Sie auch die Versandstelle, die für die Belieferung dieses Auftrags zuständig ist.

Kundenauftrag im auftraggebenden Buchungskreis anlegen

20. Wählen Sie .
21. Notieren Sie die Nummer des Terminauftrages.
22. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.
23. Im auftretenden Dialogfenster wählen Sie *Nein*.

Lieferung im liefernden Buchungskreis anlegen

Lieferung im liefernden Buchungskreis anlegen

Verwendung

Der buchungskreisübergreifende Auftrag hat sich direkt in den Liefervorrat der Versandstelle 1200 (Dresden) eingetragen. Zum Lieferungserstellungsdatum wird in dieser Versandstelle eine Lieferung angelegt und bearbeitet.

Für die nächsten drei Aktivitäten übernehmen Sie die Aufgabe eines Mitarbeiters bzw. einer Mitarbeiterin in einer Versandabteilung des liefernden Buchungskreises.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Logistik → Vertrieb → Versand und Transport → Auslieferung → Anlegen → Sammelverarbeitung versandfälliger Belege → Kundenaufträge</i>
Transaktionscode	VL10A

2. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Versandstelle/Annahmestelle	1200
LieferungserstellDat (bis)	Materialbereitstellungsdatum aus dem ersten Vorgang
Route	FR0005
Verkaufsorganisation	2200

3. Wählen Sie .

4. Wählen Sie .



Falls noch andere nicht geeignete Einträge zu dem selektierten Liefervorrat gehören, entfernen Sie ggfs. für diese Aufträge das eben gesetzte Markierungszeichen.

5. Wählen Sie  *Hintergrund*.

6. Wählen Sie .

7. Positionieren Sie den Cursor auf der Gruppennummer und wählen Sie *Belege*.

Die angelegten Lieferungen werden angezeigt.

8. Notieren Sie sich die Belegnummer der Lieferung in der Spalte *Vertr. Bel.*, die in diesem Lauf erstellt worden ist.

9. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Kommissionierung im liefernden Buchungskreis durchführen

Verwendung

Mit Hilfe einer Kommissionierliste erfolgt die Entnahme des an den Kunden zu liefernden Materials aus dem Lager. Die Kommissionierliste wird auf der Grundlage eines für die Lieferung angelegten Transportauftrages ausgegeben.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Logistik → Vertrieb → Versand und Transport → Kommissionierung → Transportauftrag anlegen → Einzelbeleg</i>
Transaktionscode	LT03

2. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Lagernummer	012
Lieferung	Notierte Lieferungsnummer
Ablauf	Dunkel
Kommimenge übernehm.	1

3. Wählen Sie .

Es wird eine Transportauftragsnummer vergeben.



Die weitere Beschreibung geht davon aus, daß aufgrund der Angaben im Transportauftrag das Material für die Lieferung kommissioniert worden ist. In die Lieferposition werden anschließend Serialnummern eingetragen und der Warenausgang gebucht.

4. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

5. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Logistik → Vertrieb → Versand und Transport → Buchung Warenausgang → Sammelverarbeitung über Auslieferungsmonitor</i>
Transaktionscode	VL06G

6. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Versandstelle/Annahmestelle	1200
Planwarenbew.Datum	Systemvorschlag übernehmen

Kommissionierung im liefernden Buchungskreis durchführen

Planwarenbew.Datum (bis)	Systemvorschlag übernehmen
Route	FR0005

7. Wählen Sie .
8. Auf dem Bild *Warenausgang zu buchende Auslieferungen* markieren Sie die Zeile mit der Lieferung, die im Lieferlauf erstellt worden ist.
9. Wählen Sie *Folgefunktionen* → *Auslieferungen ändern*.
10. Markieren Sie die Lieferposition und wählen Sie *Zusätze* → *Serialnummern*.
11. Im Dialogfenster *Serialnummern pflegen* wählen Sie .
12. Im Bild *MatSerNr anzeigen: Serialnummernselektion* nehmen Sie im Block *Serialnummernselektion* folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Werk	1200
Lagerort	0001

13. Wählen Sie .
14. Auf dem Bild *MatSerialNr anzeigen: Serialnummernliste* wählen Sie 10 Serialnummern aus, indem Sie die entsprechenden Zeilen markieren.

Durch Verwendung der Strg-Taste können mehrere Serialnummern markiert werden.
 Sie dürfen nur Serialnummern auswählen, bei denen im Feld *Bezeichnung technisches Objekt* keine Werte vorhanden sind.
15. Wählen Sie .
16. Im Dialogfenster *Serialnummern pflegen* wählen Sie .
17. Auf dem Bild *Lieferung ... ändern: Übersicht* wählen Sie 

Sie gelangen auf das Bild *Warenausgang zu buchende Auslieferungen*.
18. Markieren Sie die Lieferung und wählen Sie  *Warenausgang buchen*.

Es erscheint das Dialogfenster *Ist-Warenausgangsdatum vorgeben*.
19. Wählen Sie .

Sie bestätigen damit das vorgeschlagene Tagesdatum als Ist-Ausgangsdatum. Die erfolgreiche Warenbewegung wird gemeldet.

20. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Rechnung für den Endkunden im auftraggebenden Buchungskreis anlegen

Verwendung

Mit der Warenausgangsbuchung hat sich die Lieferung in den Fakturavorrat der Verkaufsorganisation 2200 (Frankreich) eingetragen. Die Verkaufsorganisation 2200 erstellt mit Bezug auf diese Lieferung eine Rechnung an ihren Kunden. Neben dem Verkaufspreis wird in dem Fakturabeleg der interne Preis ermittelt. Ebenso wie im Kundenauftrag ist er hier statistisch.

In der Rolle eines Mitarbeiters bzw. einer Mitarbeiterin der Verkaufsorganisation 2200 (Frankreich) erstellen Sie nun die Rechnung.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Logistik → Vertrieb → Fakturierung → Faktura → Fakturavorrat bearbeiten</i>
Transaktionscode	VF04

2. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Fakturadatum von	Tagesdatum
Fakturadatum bis	Tagesdatum (wird vorgeschlagen)
Verkaufsorganisation	2200
Zu selektierende Belege - Lieferbezogene	Markieren

3. Wählen Sie  *Fakturav. anz.*

Alle zum Tagesdatum fakturafälligen Lieferungen in der selektierten Verkaufsorganisation werden vorgeschlagen.



Beachten Sie, daß u.U. mehr Lieferungen (aus vorangegangenen Prozessen) zur Fakturierung anstehen könnten, als diejenige, die Sie in diesem Prozeß angelegt haben. Wenn dies der Fall ist, löschen Sie die Markierung für die Lieferungen, die nicht zu diesem Prozeß gehören.

4. Wählen Sie im Bild *Fakturavorrat bearbeiten* .

Die von Ihnen angelegte Gruppennummer wird angezeigt.

5. Positionieren Sie den Cursor auf die Zeile mit der Gruppennummer und wählen Sie *Belege*.

Für die von Ihnen angelegte Gruppe wird der Vertriebsbeleg angezeigt.

6. Notieren Sie sich die Nummer der Faktura in der Spalte *Vertr.Bel.* .

7. Positionieren Sie den Cursor auf die Zeile mit dem von Ihnen angelegten Vertriebsbeleg und wählen Sie  *Beleg anz.*

Rechnung für den Endkunden im auftraggebenden Buchungskreis anlegen

8. Markieren Sie die Position.
9. Wählen Sie *Springen* → *Kopf* → *Kopfdetail*.
Bei den Buchhaltungsdaten sehen Sie, daß die Rechnung dem Buchungskreis 2200 (IDES France) zugeordnet ist.
10. Wählen Sie .
11. Im Bild *Rechnung ... (F2) anzeigen: Übersicht - Fakturapositionen* markieren Sie die Position und wählen Sie im unteren Bildbereich .
12. Im Bild *Rechnung ... (F2) anzeigen: Positionsdaten* markieren Sie nun die Kondition PI01 und wählen .
13. Sie gelangen auf das Bild *Rechnung ... (F2) anzeigen: Positionsdaten*.
Die Kondition PI01 ist in der Rechnung für den Endkunden als *statistisch* gekennzeichnet.
14. Wählen Sie .
15. Im Bild *Rechnung ... (F2) anzeigen: Positionsdaten* wählen Sie  *Analyse*.
16. Im Bild *Analyse der Konditionsfindung* verschieben Sie den Bildausschnitt mit Hilfe der vertikalen Bildlaufleiste soweit nach unten, bis die Anzeige der Konditionsart *VPRS Verrechnungspreis* erscheint.
17. Wählen Sie *VPRS* aus.



Die Kondition Verrechnungspreis (VPRS) ist Bestandteil des Kalkulationsschemas. Sie hat statistischen Charakter und weist in der Rechnung den Wert des Warenausgangs aus. Da im vorliegenden Fall der Warenausgang jedoch in einem anderen Buchungskreis als der der Faktura gebucht worden ist, wird die Kondition ignoriert. Statt ihrer wird der Wert der Kondition für den internen Preis als Kosten an das Vertriebsinformationssystem und die Ergebnisrechnung weitergeleitet.

18. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Interne Rechnung im liefernden Buchungskreis anlegen

Verwendung

Mit der Erstellung der Rechnung für den Endkunden trägt sich die Lieferung in den Fakturavorrat der Verkaufsorganisation des liefernden Buchungskreises ein. Es wird eine interne Rechnung an den auftraggebenden Buchungskreis erstellt. Diese Rechnung zieht den internen Preis zur Fakturierung heran.

In der Rolle eines Mitarbeiters bzw. einer Mitarbeiterin der Verkaufsorganisation 1000 (Deutschland) erstellen Sie nun die Rechnung.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Logistik → Vertrieb → Fakturierung → Faktura → Fakturavorrat bearbeiten</i>
Transaktionscode	VF04

2. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Fakturadatum von	Tagesdatum
Bis	Tagesdatum (wird vorgeschlagen)
Verkaufsorganisation	1000
Zu selektierende Belege - Lieferbezogene	Demarkieren
Zu selektierende Belege - Interne Verrechnung	Markieren



Falls andere Felder im Block *Zu selektierende Belege* ausgewählt sind, entfernen Sie die Markierungen.

3. Wählen Sie  *Fakturav. anz.*

Alle Lieferungen, die zum Tagesdatum für eine interne Fakturierung offen sind, werden aufgelistet.



Beachten Sie, daß u.U. mehr Lieferungen (aus vorangegangenen Prozessen) zur Fakturierung anstehen könnten, als diejenigen, die Sie in diesem Prozeß angelegt haben. Wenn dies der Fall ist, löschen Sie die Markierung für die Lieferungen, die nicht zu diesem Prozeß gehören.

4. Wählen Sie auf dem Bild *Fakturavorrat bearbeiten* .

Die von Ihnen angelegte Gruppennummer wird angezeigt.

5. Positionieren den Cursor auf die Zeile mit Ihrem Benutzernamen und wählen Sie *Belege*.

Interne Rechnung im liefernden Buchungskreis anlegen

Der Vertriebsbeleg für die von Ihnen angelegte Gruppe wird in der Spalte *Vertr. Bel.* angezeigt.

6. Notieren Sie sich die Nummer dieses Belegs (Interner Rechnungsbeleg).
7. Positionieren den Cursor auf die Zeile mit dem von Ihnen angelegten Vertriebsbeleg und wählen Sie *Beleg anz.*
8. Markieren Sie die Position und wählen Sie im unteren Bildbereich .
9. Wählen Sie die Registerkarte *Positionspartner*.

Der Regulierer dieser Faktura ist der auftraggebende Buchungskreis.

10. Wählen Sie , bis Sie auf das Bild *Interne Verrechnung xxx (IV) anzeigen: Übersicht - Fakturaposit.* gelangen.
11. Wählen Sie *Springen* → *Kopf* → *Kopfdetail*.

Bei den Buchhaltungsdaten sehen Sie, daß die Faktura dem Buchungskreis 1000 (IDES AG) zugeordnet ist.

12. Wählen Sie .
13. Markieren Sie im Bild *Interne Verrechnung xxx (IV) anzeigen: Übersicht - Fakturaposit.* die Position und wählen Sie im unteren Bildbereich .
14. Markieren Sie die Kondition *PR00* und wählen Sie .

Der in der Faktura an den Kunden berechnete Preis *PR00* ist in der internen Faktura inaktiv.

15. Wählen Sie .
- Sie gelangen wieder auf das Bild *Interne Verrechnung ... (IV) anzeigen: Positionsdaten*.

16. Markieren Sie die Kondition *ZIV1* und wählen Sie .

Der Preis, den die Konditionsart *ZIV1* ausweist, ist der aktive Preis dieser internen Faktura.

17. Wählen Sie , bis Sie auf das Bild *Interne Verrechnung ... (IV) anzeigen: Positionsdaten gelangen*.
18. Verschieben Sie den Bildausschnitt mit Hilfe der vertikalen Bildlaufleiste soweit nach unten, bis die Anzeige der Konditionsart *VPRS Verrechnungspreis* zu sehen ist.



Im Gegensatz zu der Endkundenrechnung im auftraggebenden Buchungskreis wird bei der internen Rechnung im liefernden Buchungskreis die Kondition *Verrechnungspreis (VPRS)* ermittelt. Sie weist den Wareneingangswert aus, der als Kosten an das Vertriebsinformationssystem und die Ergebnisrechnung weitergeleitet wird.

Zwischen den beteiligten Buchungskreisen ist vereinbart worden, daß die interne Rechnung des liefernden Buchungskreises automatisch als Rechnungseingang in der Buchhaltung des auftraggebenden Buchungskreis gebucht wird.

19. Im Bild *Interne Verrechnung (IV) anzeigen: Positionsdaten* wählen Sie *Springen* → *Kopf* → *Nachrichten*.

Interne Rechnung im liefernden Buchungskreis anlegen

Sie verzweigen damit in das Bild *Interne Verrechnung (IV) anzeigen: Nachrichten*.

Für die interne Rechnung ist die Nachricht *Rechnungseingang IV (RD04)* vorgesehen. Es handelt sich hierbei um eine Nachricht, bei deren Verarbeitung ein Programm aufgerufen wird, das aus den Daten der Rechnung im auftraggebenden Buchungskreis eine entsprechende kreditorische Buchung erzeugt.

20. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Eingangsrechnung aus Sicht der Finanzbuchhaltung auswerten

Eingangsrechnung aus Sicht der Finanzbuchhaltung auswerten

Verwendung

Beim Erstellen der internen Rechnung im liefernden Buchungskreis wurde im Buchungskreis 2200 (IDES Frankreich) aufgrund der Daten der internen Rechnung automatisch eine Kreditorenrechnung angelegt. Diesen Kreditorenbeleg lassen Sie sich in diesem Vorgang anzeigen.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Finanzwesen → Kreditoren → Konto → Posten anzeigen/ändern</i>
Transaktionscode	FBL1N

2. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Kreditorenkonto	10000
Buchungskreis	2200
Offene Posten	Markieren

3. Wählen Sie .
4. Im linken Bildbereich öffnen Sie den Ordner *Belegdaten*.
5. Markieren Sie im Ordner *Belegdaten* die Option *Referenz*.
6. Wählen Sie .
7. Nehmen Sie im Block *Freie Abgrenzungen* folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Referenz	Belegnummer der internen Rechnung mit zwei führenden Nullen (Beispiel: Belegnummer = 90005389 Eingabe = 0090005389)

8. Wählen Sie .

Sie gelangen auf das Bild *Kreditoren Einzelpostenliste*. Im Bild wird ein offener Posten, der aufgrund des Rechnungseingangsbeleges entstanden ist, angezeigt.

9. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Customizing in der Ergebnisrechnung (CO-PA) für den buchungskreisübergreifenden Verkauf

Verwendung

Um die Werte der vorangegangenen Vorgänge in die entsprechenden Felder der Ergebnisrechnung zu steuern, sind einige Customizing-Einstellungen notwendig.

Eine Voraussetzung dafür ist ein Merkmal zur Klassifizierung von internen und externen Kunden. Dafür wurde in der Ergebnisrechnung das Merkmal *Intercompany-Geschäft* (buchungskreisübergreifender Verkauf) angelegt, welches die Kunden nach externen Firmen und verbundenen Unternehmen unterscheidet.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Stammdaten → Ableitungsregeln pflegen</i>
Transaktionscode	KEDE



Wenn Sie seit der Anmeldung zum ersten Mal eine Ergebnisrechnungstransaktion ausführen, wird ein Dialogfenster eingeblendet.

2. Nehmen Sie im eventuell auftretenden Dialogfenster folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Ergebnisbereich	IDEA
Form der Ergebnisrechnung	kalkulatorisch

3. Wählen Sie .

Dieses Dialogfenster wird während Ihrer Sitzung nur einmal eingeblendet. Wenn Sie Ihre Auswahl getroffen haben, wird der betreffende Ergebnisbereich und die betreffende Art der Ergebnisrechnung immer wieder ausgewählt.

4. Markieren Sie auf dem Bild *Merkmalsableitung: Einträge Regeln pflegen* die Zeile *Ableitungsregel Debitor --> Intercompany Kennz.* und wählen Sie *Regeleinträge anzeigen*.
5. Auf dem Bild *Merkmalsableitung: Regeleinträge anzeigen* erscheint das Nummernkreisintervall zur Unterscheidung der Kundenstruktur. Die Kundennummern 1 - 9999 sind als externe Kunden (E) definiert, der Nummernkreis 10000 - 99999 als Verbundene Unternehmen (I).
6. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Eine weitere Anpassung muß im Bereich der Zuordnung der Konditionsarten aus dem SD zu den Wertfeldern im CO-PA erfolgen. Die beiden Konditionsarten zum Intercompany-Geschäft ZIV1 und PI01 müssen in die entsprechenden Wertfelder als "Interner Erlös" und "Interner Verrechnungswert" gesteuert werden.

Customizing in der Ergebnisrechnung (CO-PA) für den buchungskreisübergreifenden Verkauf

7. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Werkzeuge → AcceleratedSAP → Customizing → Projektbearbeitung</i>
Transaktionscode	SPRO

8. Auf dem Bild *Customizing: Projektbearbeitung* wählen Sie  *SAP Referenz-IMG*.

9. Wählen Sie *Controlling → Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Wertflüsse im Ist → Fakturen übernehmen*.

10. Wählen Sie  neben *Wertfelder zuordnen*.

11. Im Dialogfenster wählen Sie  *Auswählen*.

Sie gelangen in das Bild *Sicht „CO- PA: Zuordnung SD-Konditionen zu Wertfeldern“ ändern: Übersicht*.

12. Verschieben Sie den Bildausschnitt mit Hilfe der vertikalen Laufleiste, bis die Konditionsart *PI01* erscheint.

Sie sehen, daß diese Konditionsart dem Wertfeld *VV140 Wareneinstandswert* zugeordnet ist und somit als Kostenfaktor des auftraggebenden Buchungskreises in die Ergebnisrechnung eingeht.

13. Verschieben Sie den Bildausschnitt mit Hilfe der vertikalen Laufleiste, bis die Konditionsart *ZIV1* erscheint.

Sie sehen, daß diese Konditionsart dem Wertfeld *VV010 Erlös* zugeordnet ist.



Somit ist der korrekte Wertefluß in die Ergebnisrechnung gewährleistet, denn der Betrag, der für den auftraggebenden Buchungskreis den Wareneinstandswert darstellt, ist für den liefernden Buchungskreis der Erlös.

14. Wählen Sie .

15. Wählen Sie im Dialogfenster .

16. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Einzelpostenanzeige in der Ergebnisrechnung für den auftraggebenden Buchungskreis

Verwendung

Mit Erstellung der Fakturen sind die Daten in die Ergebnisrechnung geflossen. Um nachzuvollziehen, welcher Wertefluß bei der externen bzw. internen Faktura erfolgt ist, werden die entsprechenden Einzelbuchungen nun untersucht.

Vorgehensweise

10. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Infosystem → Einzelpostenliste anzeigen → Ist</i>
Transaktionscode	KE24

11. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Währungstyp	B0
Vorgangsart	F
Periode/Jahr	akt. Monat und Jahr (MM.JJJJ)
Erfasser	Ihren Usernamen
Fakturadatum	aktuelles Datum

12. Wählen Sie .

Bestätigen Sie das eventuell auftretende Dialogfenster *Einzelposten: Selektionsbeding* mit  *Weiter*.

Das Bild *Ist-Einzelposten anzeigen: Liste* wird eingeblendet. Auf diesem Bild sehen Sie eine Liste der Fakturapositionen. Für jede Position werden ausgewählte Detailinformationen (z.B. Belegnummer und Erfasser) angezeigt. Die Einzelposten werden in Ergebnisbereichswährung (Währungstyp B0) ausgewiesen.

13. Wählen Sie den von Ihnen erstellten Beleg für die externe Faktura (Spalte *Ref.-Belegnr.*) für den Währungstyp B0 (Spalte *BwKr 2200*) mit einem Doppelklick aus.

14. Wählen Sie ggfs.  bzw. , um in die Anzeige der besprochenen Merkmale zu gelangen.

Wie Sie auf dem Bild *Einzelposten anzeigen* ersehen können, gibt der Einzelposten den Geschäftsvorfall mit dem französischen Kunden *2500 Adecom SA* (kundenbez. Merkmal) des französischen Buchungskreises *2200* wieder. Das Feld Intercompany Kennz. mit E (kundenbez. Merkmal) gekennzeichnet. Dies bedeutet, daß das System anhand des Customizing den Kunden als extern erkannt hat.

Der Artikel ist dem Werk *1200* (artikelbez. Merkmal) zugeordnet, das Profit Center (artikelbez. Merkmal) und der Geschäftsbereich allerdings den französischen Organisationseinheiten.

Einzelpostenanzeige in der Ergebnisrechnung für den auftraggebenden Buchungskreis



Die Merkmale stehen für alle Dimensionen, die bei der Analyse in der Ergebnisrechnung verwendet werden können. Diese Merkmalswerte werden aus den Kunden- und Materialstammdaten und den SD-Partnerrollen (wie Vertriebsbeauftragte) oder aus CO-PA- spezifischen Merkmalen abgeleitet.

15. Wählen Sie die Registerkarte *Wertfelder*.

Die Währung dieser Buchung ist Euro.

16. Wählen Sie  bzw. , um in die Anzeige der besprochenen Merkmale zu gelangen.

Auf diesen Bildern sehen Sie Detailinformationen über Auftrags- und Fakturamengen, Erlöse, Rabatte und detaillierte Produktkostenkomponenten, die aus den Bereichen Vertrieb und Produktkalkulation abgeleitet werden.

Im Feld Erlöse ersehen Sie den Umsatz in EUR.

Im Feld *Wareneinstandswert* erscheint der interne Verrechnungspreis als Kostenfaktor für den auftraggebenden Buchungskreis.

Notieren Sie sich diesen Wert.

17. Wählen Sie *Umfeld* → *Integration*.

18. Markieren Sie *Anzeigen Faktura* und wählen Sie .

19. Markieren Sie die Position der Faktura und wählen Sie im unteren Bildbereich .

Auf dem Bild *Rechnung ... anzeigen: Positionsdaten* sehen Sie unter der Konditionsart *PR00* den Umsatzerlös und die Konditionsart *PI01*, die den internen Verrechnungswert angibt.

20. Wählen Sie , bis Sie auf das Bild *Ist-Einzelposten anzeigen: Liste* gelangen.

Einzelpostenanzeige in der Ergebnisrechnung für den liefernden Buchungskreis

1. Rufen Sie im Bild *Ist-Einzelposten anzeigen: Liste* den von Ihnen erstellten Beleg (Spalte *Buk 1000*) für die interne Faktura mit einem Doppelklick auf.
2. Um in die Anzeige der besprochenen Merkmale zu gelangen, wählen Sie  bzw. .

Wie Sie auf dem Bild *Einzelposten anzeigen* ersehen können, ist der Kunde nun der auftraggebende Buchungskreis *22000 IDES France SA* und der Umsatz erfolgt zugunsten des liefernden *Buchungskreises 1000 Deutschl. Frankfurt*. Das Merkmal *Intercompany Kennz.* ist mit *I* gefüllt. D. h. anhand des Customizing wurde der Kunde als intern bzw. als verbundenes Unternehmen erkannt.

Der Artikel ist dem Werk 1200 zugeordnet und das Profit Center und der Geschäftsbereich entsprechen nun den deutschen Organisationseinheiten.
3. Wählen Sie die Registerkarte *Wertfelder*.
4. Wählen Sie  bzw. , um in die Anzeige der besprochenen Merkmale zu gelangen.

Im Feld *Erlös* sehen Sie den Umsatz, der im auftraggebenden Buchungskreis als Kostenfaktor zu sehen war.

Im Feld *Wareneinstandswert* erscheint der Standardpreis aus dem Materialstamm, der die Herstellkosten im liefernden Buchungskreis angibt.

Notieren Sie sich diesen Wert.
5. Wählen Sie *Umfeld* → *Integration*.
6. Markieren Sie *Material anzeigen* und wählen Sie .
7. Im Bild *Material anzeigen (Einstieg)* bestätigen Sie den Systemvorschlag *Material R-1001* mit .
8. Wählen Sie im Bild *Material ... anzeigen (Fertigerzeugnis)* die Registerkarte *Buchhaltung 1*.

Im Block *Aktuelle Bewertung* wurde der Standardpreis zur Preissteuerung herangezogen. Dies ist der Wert der Herstellkosten (multipliziert mit der Absatzmenge), mit dem der liefernde Buchungskreis belastet wurde.
9. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Ergebnisberichtsanalyse

Ergebnisberichtsanalyse

Verwendung

Wie in der Einzelpostenanzeige dargestellt, sind mit Erstellung der Fakturen die Daten in die Ergebnisrechnung geflossen. Sie werden jetzt einen Ergebnisbericht aufrufen, um die Erfolgsbeiträge nach Konzern- und Buchungskreissicht überprüfen zu können.



Wie im Schritt *Customizing in der Ergebnisrechnung (CO-PA) für den buchungskreisübergreifenden Verkauf* erwähnt, wurde ein Intercompany-Kennzeichen in der Ergebnisrechnung angelegt, daß die Kunden nach intern und extern unterscheidet. Für ein Reporting auf Buchungskreissicht sind die Erlöse und Kosten des jeweiligen Warenverkaufs (Fakturaart F2 bzw. IV) aufzuführen, aus Konzernsicht darf aus bilanziellen Gründen jedoch nur der Erlös mit dem externen Kunden und die Herstellkosten des liefernden Buchungskreises erfaßt werden. So wird nachfolgend demonstriert, welche Auswirkungen das Setzen des Intercompany-Kennzeichens auf das Reporting hat.

Vorgehensweise

21. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Infosystem → Bericht ausführen</i>
Transaktionscode	KE30

22. Öffnen Sie den Ordner *Bericht*.

Auf dem Bildschirm wird eine Liste aller bereits definierten CO-PA-Berichte eingeblendet.

23. Markieren Sie den Bericht *IDES-150* und wählen Sie .

Auf dem Bildschirm erscheint ein Dialogfenster, in dem Sie Variablen für den Bericht eingeben können.

24. Im Bild *Selektion: Intercompany-Geschäft* nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Artikel	R-1001
Geschäftsjahr	Akt. Jahr
Periode Von	Akt. Monat
Periode Bis	Akt. Monat

25. Wählen Sie .

Nach Ausgabe einer Nachricht, die darauf hinweist, daß die Daten neu selektiert werden, gibt das System die Berichtsliste aus.

Auf dem Bild *Recherche Intercompany-Geschäft ausführen: Detailliste* sind in der ersten Spalte die Daten des vorangegangenen Geschäftsvorfalles des IDES-Konzerns mit dem IC-Kennzeichen E (externe Kunden) enthalten. Sie entsprechen den Werten des

Ergebnisberichtsanalyse

französischen Buchungskreises (siehe Spalte 4) und zeigen den Erlös und Kostenfaktor des inländischen Warenverkaufs.

In der zweiten Spalte werden die Werte des IDES-Konzerns mit dem IC-Kennzeichen I (verbundene Unternehmen) angezeigt. Diese Daten sind relevant für den Erfolg des liefernden Buchungskreises (siehe Spalte 5). So entspricht der Erlös dem internen Verrechnungspreis zwischen den beiden Buchungskreisen und der Wareneinstandswert gibt die Herstellkosten wieder.

Die dritte Spalte enthält die Beträge des IDES-Konzerns ohne Setzen des Intercompany-Kennzeichens. Dies bedeutet, daß ein und derselbe Geschäftsvorfall mit doppelten Erlösen und Kosten abgebildet ist, was aus Konzernsicht nicht erwünscht ist.



Somit müssen bei Konzernreporten die Berichte nach externen und internen Geschäftsvorfällen mit Hilfe des Intercompany-Kennzeichens unterschieden werden, in Hinsicht auf die Buchungskreissicht muß dies nicht erfolgen.

26. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

27. Im Dialogfenster wählen *Ja*.

Controlling von Serviceleistungen

Controlling von Serviceleistungen

Einsatzmöglichkeiten

Im IDES-System erfolgt das Controlling der Serviceleistungen auf zwei Ebenen.

A) Controlling auf der Ebene einzelner Serviceaufträge und Verträge

Auf diese Ebene wird in den IDES-Prozessen zu den Serviceaufträgen und Verträgen eingegangen, in denen durch einen Bericht die Kosten und Erlöse des einzelnen Controllingobjektes ausgewiesen werden.

Weitere Informationen hierzu finden Sie in den Prozessen:

[Durchführung eines Serviceauftrages und Fakturierung \[Seite 169\]](#)

[Bearbeitung eines Servicevertrags mit periodischer Fakturierung \[Seite 190\]](#)

B) Controlling von aggregierten Werten der Ergebnisrechnung

Der vorliegende Prozeß behandelt diese Controllingebene.

Die nachfolgende Übersicht zeigt den Kosten- und Erlösfluß von Serviceaufträgen und Verträgen in die Ergebnisrechnung:

	Kosten	Erlöse	Abrechnung in die Ergebnisrechnung
Serviceauftrag ohne Vertragsbezug	Bei der Rückmeldung des Auftrages gelangen die Kosten auf den Auftrag	Bei der Fakturierung des Auftrages gelangen die Erlöse auf den Auftrag	Abrechnungsobjekt = Serviceauftrag Kosten und Erlöse aus dem Auftrag
Servicevertrag		Bei der periodischen Fakturierung des Vertrags gelangen die Erlöse auf den Vertrag	Abrechnungsobjekt = Servicevertrag Erlöse aus dem Vertrag
Serviceauftrag mit Bezug auf Servicevertrag	Bei der Rückmeldung des Auftrages gelangen die Kosten auf den Auftrag Bei der Abrechnung des Auftrages gelangen die Auftragskosten auf den Vertrag	Bei der Fakturierung des Auftrages gelangen die Erlöse auf den Vertrag Bei der periodischen Fakturierung des Vertrags gelangen die Erlöse auf den Vertrag	Abrechnungsobjekt = Servicevertrag Kosten und Erlöse aus dem Auftrag Erlöse aus dem Vertrag

Weitere Informationen über diesen Prozeß finden Sie unter [i](#) [\[Seite 164\]](#).

Ablauf

Die Daten zu diesem Prozeß finden Sie unter [?](#) [\[Seite 165\]](#).

1. [SM-Bericht in der Ergebnisrechnung anzeigen \[Seite 166\]](#)
2. [Einzelposteninformationen anzeigen \[Seite 168\]](#)

Zusatzinformationen zu diesem Beispiel

Zusatzinformationen zu diesem Beispiel

Datenbasis

In den IDES-Prozessen des Servicemanagements gelangen die Werte auf folgenden Wegen in die Ergebnisrechnung:

A) Über einen Serviceauftrag

Die Kosten und Erlöse eines Serviceauftrages ohne Vertragsbezug werden bei der Abrechnung des Auftrages in die Ergebnisrechnung gebucht.

B) Über einen Servicevertrag

Die Erlöse aus der Fakturierung des Vertrages werden auf den Vertrag gebucht. Ferner werden auf das Controllingobjekt „Vertrag“ die Erlöse gebucht, die bei der Fakturierung eines Serviceauftrages mit Vertragsbezug entstehen. Bei der Abrechnung des Serviceauftrages werden die Auftragskosten auf den Vertrag gebucht. Wenn der Servicevertrag abgerechnet wird, werden die Kosten und Erlöse in die Ergebnisrechnung gebucht.



Sollten in Ihrem System die IDES-Prozesse zum Servicemanagement noch nicht durchlaufen worden sein, finden Sie in der Ergebnisrechnung dennoch Werte aus der Vertragsabrechnung, da die IDES-Verträge automatisch periodisch fakturiert und abgerechnet werden.

C) Über einen Ersatzteilauftrag

Bei der Fakturierung des Ersatzteilauftrages gelangen die Werte in die Ergebnisrechnung. Die Kosten der Produkte werden nicht dem einzelnen Kundenauftrag zugerechnet, sondern die Kosten und Erlöse werden pro Ergebnisobjekt auf einer aggregierten Ebene gegenübergestellt.

Daten für dieses Beispiel

Feld	Daten	Beschreibung
Ergebnisbereich	IDEA	IDES global
Form der Ergebnisrechnung	kalkulatorisch	
Bericht	IDES-090	Ergebnisbericht
Verkaufsorganisation	1000	Deutschland Frankfurt
Vertriebsweg	14	Service

SM-Bericht in der Ergebnisrechnung anzeigen

SM-Bericht in der Ergebnisrechnung anzeigen

Verwendung

Der Bericht *IDES-090 Reporting Service Management* zeigt beispielhaft an verschiedenen Debitoren und Serviceartikeln, wie die Berichterstattung für das Servicemanagement aufgebaut sein könnte. Dazu wurden die im Servicemanagement erzeugten Erlöse und Kosten reportinggerecht aufbereitet und zusätzlich in Form von Kennzahlen ausgewertet.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Infosystem → Bericht ausführen</i>
Transaktionscode	KE30



Falls Sie seit der Anmeldung zum ersten Mal eine Ergebnisrechnungstransaktion ausführen, werden Sie aufgefordert, den Ergebnisbereich zu setzen. Wenn dies der Fall ist, nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Ergebnisbereich	IDEA
Form der Ergebnisrechnung	kalkulatorisch

2. Wählen Sie .

3. Markieren Sie den Bericht *IDES-090* und wählen Sie .

4. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Geschäftsjahr	aktuelles Geschäftsjahr
Von Periode	1
Bis Periode	aktuelle Periode

5. Wählen Sie .

Die Berichtsdaten werden neu selektiert.

Sie gelangen in das Grundbild des Berichts. Sie sehen im Berichtskopf die Dimensionen, die für diesen Bericht definiert wurden: Verkaufsorganisation *1000 Deutschl. Frankfurt* und Vertriebsweg *14 Service*.

Darunter befindet sich das Navigationsfeld, das die Navigation durch die einzelnen Serviceartikel ermöglicht. Als Kennzahlen sehen Sie Erlöse, Erlösschmälerungen, Kosten und die daraus resultierenden Deckungsbeiträge, die in den weiteren Spalten für die einzelnen Debitoren kumuliert angezeigt werden.

6. Um in die Ebene der Artikel zu gelangen, wählen Sie *Artikel* im Feld Navigation.

SM-Bericht in der Ergebnisrechnung anzeigen

7. Falls das Bild *Recherche: Dokumentationseinstieg zu Hotspots* erscheint, wählen Sie .
8. Wählen Sie  neben dem Feld *Artikel*.
9. Markieren Sie einen beliebigen Artikel, dessen Kennzahlen Sie für alle Kunden näher untersuchen möchten und wählen Sie .
10. Wählen Sie  im Feld *Navigation*.

Das Merkmal *Artikel* erscheint jetzt in einer anderen Farbe.

11. Um in die Auflisliste zu gelangen, wählen Sie *Artikel*.

Sie erhalten eine Übersicht aller Artikel, in der Verkaufsorganisation 1000 und Vertriebsweg 14 und der Kunden, die für diese Produkte Erträge und/oder Kosten verursacht haben, in Bezug auf jeweils eine Kennzahl. Ein direkter Vergleich aller Serviceartikel ist nun möglich. In der letzten Zeile wird das Gesamtergebnis angezeigt.

12. Um sich weitere Kennzahlen für diese Auflistung anzusehen, wählen Sie .
13. Verlassen Sie nicht das Bild.

Einzelposteninformationen anzeigen

Einzelposteninformationen anzeigen

1. Markieren Sie die Zelle für den Artikel *PC_SERVICE_CONF* und dem Kunden *Ins.f.Umw.* (Institut für Umweltforschung).

Die Zelle wird hervorgehoben dargestellt.

2. Wählen Sie *Springen* → *Einzelposten*.

3. Im Dialogfenster wählen Sie .

Sie sehen eine Liste aller Abrechnungspositionen. Für jede Position werden ausgewählte Detailinformationen (z.B. Buchungsdatum und Erfasser) angezeigt.

4. Doppelklicken Sie auf einen der Einzelposten.

Sie befinden sich nun im ersten Selektionsbild des Einzelpostens, das u.a. den Kundennamen und einige Organisationseinheiten enthält.

Sie sehen u.a. die Artikelnummer sowie die entsprechenden Zuordnungen auf Werks- und Profit-Center-Ebene.

Merkmale stehen für alle Dimensionen, die bei der Analyse in der Ergebnisrechnung verwendet werden können. Diese Merkmalswerte werden aus den Kunden- und Materialstammdaten und den SD-Partnerrollen (wie Vertriebsbeauftragte) oder aus CO-PA-spezifischen Merkmalen abgeleitet.



Beachten Sie, daß sich die Liste der Merkmalswerte über mehrere Bildschirmseiten erstreckt. Um auf die nächste Seite zu blättern, wählen Sie .

5. Wählen Sie die Registerkarte *Wertfelder*.

Sie sehen Detailinformationen über Auftrags- und Fakturamengen, Erlöse, Rabatte und detaillierte Produktkostenkomponenten, die aus den Bereichen Vertrieb und Produktkalkulation abgeleitet werden.



Beachten Sie, daß sich die Liste der Wertfelder über mehrere Bildschirmseiten erstreckt. Um durch die Wertfeld-Bilder zu blättern, wählen Sie .

6. Wählen Sie  und , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Weitere Informationen zur Navigation innerhalb eines Berichts erhalten Sie unter [Definierte Berichte in der Ergebnisrechnung ausführen und Kennenlernen der Reporting-Funktionalitäten \[Seite 306\]](#).

Durchführung eines Serviceauftrages und Fakturierung

Aufgrund einer Kundenmeldung wird ein Serviceauftrag für die Reparatur eines beim Kunden installierten Equipments eröffnet. Nach Abschluß des Serviceauftrages wird die Reparatur dem Kunden in Rechnung gestellt.

Weitere Informationen über diesen Prozeß finden Sie unter [i](#) [Seite 170].

Ablauf

Die Daten zu diesem Prozeß finden Sie unter [?](#) [Seite 173].

1. [Ausgangssituation herstellen \[Seite 174\]](#)
2. [Kundenmeldung erfassen und Serviceauftrag anlegen \[Seite 175\]](#)
3. [Serviceauftrag bearbeiten \[Seite 177\]](#)
4. [Serviceauftrag rückmelden \[Seite 179\]](#)
5. [Fakturaanforderung anlegen \(Aufwandsbezogene Fakturierung\) \[Seite 182\]](#)
6. [Faktura anlegen \[Seite 184\]](#)
7. [Serviceauftrag abrechnen und abschließen \[Seite 185\]](#)
8. [Einzelpostenanzeige in der Ergebnisrechnung \[Seite 187\]](#)
9. [SM-Bericht in der Ergebnisrechnung anzeigen \[Seite 189\]](#)



Anstelle der vorgeschlagenen Equipmentnummer können Sie mit einer von Ihnen angelegten Equipmentnummer arbeiten, wenn Sie zuerst den Prozeß [Verkauf eines serialisierten Produktes und Anlegen eines Equipmentstammsatzes \[Extern\]](#) durchführen.

Zusatzinformationen zu diesem Beispiel

Zusatzinformationen zu diesem Beispiel

Die nachfolgenden Zusatzinformationen richten sich an IDES-Benutzer mit Vorkenntnissen im Customizing der Anwendungskomponenten CS (Kundenservice) und SD (Sales and Distribution). Zielsetzung dieser Erläuterung ist es, aus dem Blickwinkel des Customizing die Fakturierung eines Serviceauftrages am Beispiel der im Prozeß verwendeten Daten zusammenhängend darzustellen. Da der Text das konkrete IDES Beispiel nutzt, bietet sich eine Lektüre nach Beendigung des Ablaufs an.

Dynamische- Posten- Prozessorprofil (DPP-Profil)

Ableitung des Vertriebsmaterials

Bei der Durchführung des Serviceauftrages entstehen durch Eigenleistungen, Fremdleistungen oder Materialverbrauch Kosten. Diese auf den Serviceauftrag gebuchten Kosten bilden die Grundlage für eine Fakturaanforderung. Mit der aus der Fakturaanforderung entstehenden Faktura wird der Serviceauftrag dem Kunden in Rechnung gestellt. Die Umsetzung der Kostendaten des Auftrages in Fakturaanforderungspositionen erfolgt über dynamische Posten. Diese dynamischen Posten werden beim Erzeugen der Fakturaanforderung aufgebaut. Sie übernehmen Informationen aus dem Serviceauftrag. Auf Grundlage dieser Informationen werden die Fakturaanforderungspositionen erstellt. Die Regeln für den Aufbau der dynamischen Posten und für die Umsetzung dieser Posten in Materialnummern für die Fakturaanforderungspositionen werden über das Dynamische-Posten-Prozessorprofil (DPP-Profil) im Customizing definiert.

Im Customizing ist ferner festgelegt, daß bei der Serviceauftragsart *SM02*, mit dem der Serviceauftrag des vorliegenden IDES-Prozesses erfaßt worden ist, das DPP-Profil *00000001* vorgeschlagen wird:

(siehe  *SAP Referenz-IMG: Instandhaltung und Kundenservice → Instandhaltungs- und Serviceabwicklung → Instandhaltungs- und Serviceaufträge → Funktionen und Einstellungen der Auftragsarten → Kreditlimitprüfungen, Verkaufsbelegarten für Serviceaufträge*).

Im vorliegenden IDES-Prozeß entstehen die Auftragskosten aufgrund zweier Tätigkeitsrückmeldungen mit der Leistungsart *1410* für die Kostenstelle *4100* und des Verbrauchs der Materialien *R-1150* und *R-1160*. Anhand dieses konkreten Falles werden im folgenden die Regeln des DPP-Profil *00000001* erläutert:

(siehe  *SAP Referenz-IMG: Instandhaltung und Kundenservice → Instandhaltungs- und Serviceabwicklung → Grundeinstellungen → Angebotserstellung und Fakturierung für Serviceaufträge → Profile für Angebotserstellung, Fakturierung, Ergebniserm.*).

Bei der Erstellung der Fakturaanforderung arbeitet das System mit den Einträgen zur Verwendung 1 (d.h. Fakturierung und Ergebnisermittlung).

Auf der Stufe „Quellen“ ist für diese Verwendung festgelegt, daß zur Bildung der dynamischen Posten die Quelle 0001 (d.h. Istkosten – Einzelposten) ausgewertet wird.

Der Einzelposten, der aufgrund der ersten Tätigkeitsrückmeldung entstanden ist, beinhaltet u.a. die Information, daß die Kosten unter der Leistungsart *1410* in der Kostenstelle *4100* entstanden sind. Auf der Stufe „Merkmale“ sind für die Verwendung 1 die Merkmale „Kostenstelle“ und „Leistungsart“ als relevant gekennzeichnet. Aus dem Einzelposten werden daher die Leistungsart *1410* und die Kostenstelle *4100* in den dynamischen Posten übernommen. Sie stehen damit der weiteren Verarbeitung zur Verfügung. Beide Merkmale werden für die Ableitung eines Materials für die Fakturaanforderung genutzt (siehe Kennzeichen „Materialfindung“). Hinsichtlich der

Zusatzinformationen zu diesem Beispiel

Merkmale, die für die Bildung eines dynamischen Postens relevant sind, ist der Einzelposten für die zweite Tätigkeitsrückmeldung identisch mit dem ersten Einzelposten. Aus diesem Grund entsteht für beide Einzelposten ein gemeinsamer dynamischer Posten, der die Summe der entstandenen Kosten ausweist.

Auf der Stufe „Materialfindung“ ist das Material *SM-REPHOUR* aufgelistet. Es gehört damit zu den Materialien, die grundsätzlich zur Übernahme in eine Fakturaanforderungsposition vorgesehen sind.

Auf der Stufe „Kriterien“ ist festgelegt, daß das Material *SM-REPHOUR* über die Kriterien „Kostenstelle“ und „Leistungsart“ abgeleitet wird. Das Kriterium „Kostenstelle“ ist erfüllt, wenn die Kostenstelle des dynamischen Postens einem Wert des Sets *SM-CC1* entspricht. Im Set *SM-CC1* ist die Kostenstelle *4100* aufgeführt:

(siehe: *Rechnungswesen* → *Finanzwesen* → *Spezielle Ledger* → *Werkzeuge* → *Setpflege* → *Sets* → *Anzeigen*.)

Das Kriterium „Leistungsart“ ist erfüllt, wenn die Leistungsart des dynamischen Postens einem Wert des Sets *SM-AT1* entspricht. Der Set *SM-AT1* beinhaltet den Wert *1410*. Beide Kriterien sind im konkreten Fall erfüllt. Dem dynamischen Posten wird somit die Materialnummer *SM-REPHOUR* zugeordnet.

Im Einzelposten, der aufgrund der Entnahme des Materials *R-1150* entstanden ist, sind u.a. die Kostenart und die Materialnummer als Information vorhanden. Die Merkmale „Kostenart“ und „Material“ sind für das Erzeugen von dynamischen Posten relevant und werden somit in den dynamischen Posten übernommen. Das Merkmal „Kostenart“ wird zur Materialfindung genutzt. Auf der Stufe „Materialfindung“ gibt es einen Eintrag ohne Materialnummer, bei dem das Kennzeichen „Material direkt“ gesetzt ist. Aufgrund dieses Kennzeichens ordnet das System dem dynamischen Posten das Material zu, das in dem Einzelposten vorhanden ist. Auf der Stufe „Kriterien“ ist festgelegt, daß diese Art der Zuordnung dann erfolgt, wenn der Einzelposten unter einer der im Set *CO-PC-MAT* enthaltenen Kostenart gebucht worden ist. Der Set umfaßt die Kostenarten, mit denen Materialverbräuche gebucht werden. Im konkreten Fall wurde die Entnahme des Materials *R-1150* unter der Kostenart *410000* gebucht. Diese Kostenart gehört zum Kostenartenset *CO-PC-MAT*. Somit sind die Kriterien der Materialfindung erfüllt und das im Einzelposten vorhandene Material *R-1150* wird in den dynamischen Posten übernommen.

Der Einzelposten für die Verbrauchbuchung des Material *R-1160* führt zu einem separaten dynamischen Posten, da das Merkmal „Material“ ein anderen Wert hat. Die Materialfindung läuft analog zu der soeben beschriebenen Logik ab.

Fakturierform

Die Fakturierform des Serviceauftrages entscheidet darüber, ob der Auftrag pauschal oder aufwandsbezogen fakturiert wird. Voraussetzung für diese Unterscheidung ist, daß die Fakturierform bei der Erstellung der Fakturaanforderung als Information zur Verfügung steht. Aus diesem Grund ist die Fakturierform als relevantes Merkmal gekennzeichnet worden.

Produkt

Das Merkmals „Produkt“ ist als relevant für die weitere Verarbeitung gekennzeichnet. Diese Steuerung ist Voraussetzung dafür, daß ein im Serviceauftrag angegebenes Serviceprodukt in die Fakturaanforderung übernommen werden kann.

Berechnungsmotiv

Bei der Buchung des Materialverbrauchs für das Material *R-1150* wird das Berechnungsmotiv *K1* (Kulanz 100 %) angegeben. Diese Angabe wird in den Einzelposten übernommen. Das

Zusatzinformationen zu diesem Beispiel

Berechnungsmotiv ist ferner ein relevantes Merkmal im DPP-Profil 00000001 bei der Verwendung 1. Die Angabe zum Berechnungsmotiv wird daher aus dem Einzelposten in den dynamischen Posten übernommen. Das Berechnungsmotiv kann damit für die Preisfindung der aus dem dynamischen Posten resultierenden Fakturaanforderungsposition genutzt werden. Im Kalkulationsschema *PSER02*, das in der Fakturaanforderung verwendet wird, ist die Konditionsart *KBM1* (Kulanz/Garantie) enthalten. Die dieser Konditionsart zugeordnete Zugriffsfolge ermöglicht es, in Abhängigkeit vom Berechnungsmotiv Konditionssätze zu erfassen. Im konkreten Fall existiert ein Konditionssatz, der bei dem Vorliegen des Berechnungsmotivs K1 einen Abschlag von 100 Prozent festlegt.

Um zu vermeiden, daß dynamische Posten mit unterschiedlichen Berechnungsmotiven zu einer Fakturaanforderungsposition zusammengefaßt werden können, wurde für das Merkmal „Berechnungsmotiv“ im DPP-Profil das Kennzeichen „Keine Verdichtung“ gesetzt.

Übernahme der Kosten in die Fakturaanforderung

Ferner wird für die Belegart der Fakturaanforderung festgelegt, für welche Konditionsarten auf dem Übersichtsbild der dynamischen Posten Angaben gemacht werden können. Falls die Kosten der dynamischen Posten in die Preisfindung der jeweiligen Fakturaanforderungsposition übernommen werden sollen, muß die dafür vorgesehene Konditionsart angegeben werden. In unserem Beispiel werden die Kosten in die Konditionsart *EK01* übernommen: (siehe  *SAP Referenz-IMG: Instandhaltung und Kundenservice → Instandhaltungs- und Serviceabwicklung → Grundeinstellungen → Angebotserstellung und Fakturierung für Serviceaufträge → Konditionen Vertriebsbelegarten zuordnen*).

Positionstypenfindung

Bei der Fakturierung eines Serviceauftrages entscheidet die Fakturierform des Auftrages, ob der Auftrag pauschal (Fakturierform = 01) oder nach Aufwand (Fakturierform = 02) in Rechnung gestellt wird. Im vorliegenden IDES Prozeß wird ein Beispiel für die Fakturierung nach Aufwand beschrieben. Für dieses Beispiel im folgenden die Positionstypenfindung beim Erzeugen der Fakturaanforderung erläutert:

Die Fakturierform wird nicht explizit angegeben. In diesem Fall geht das System von einer aufwandsbezogenen Fakturierung aus. Der Serviceauftrag wird in dem Beispiel ohne Angabe eines Serviceproduktes angelegt. Bei der Erstellung der Fakturaanforderung werden die dynamischen Posten zu Hauptpositionen des Verkaufsbeleges. Bei der aufwandsbezogenen Fakturierung erfolgt die Positionstypenfindung für die dynamischen Posten mit der Positionsverwendung *SEIN*.

Die Positionstypenfindung für die Positionen mit dem Material *SM-REPHOUR* erfolgt über folgenden Eintrag:

Verkaufsbelegart *LV* + Positionstypengruppe *LEIS* + Verwendung *SEIN* → *L2N*.

Die Positionstypenfindung für die Positionen mit dem Material *R-1150* bzw. *R-1160* erfolgt über folgenden Eintrag:

Verkaufsbelegart *LV* + Positionstypengruppe *NORM* + Verwendung *SEIN* → *L2N*.

Der Positionstyp *L2N* durchläuft eine Preisfindung und wird fakturiert:

(siehe  *SAP Referenz-IMG: Vertrieb → Verkauf → Verkaufsbelege → Verkaufsbelegposition → Positionstypen zuordnen bzw. Positionstypen definieren*).

Daten für dieses Beispiel

Feld	Europa	Beschreibung
Werk	1200	Werk der Musterfirma
Materialnummern	R-1150 R-1160 SM-REPHOUR SM-PCREP	Laufwerk/ Ersatzteil Festplatte/ Ersatzteil Reparaturstunden Serviceprodukt
Serviceauftragsart	SM02	Serviceauftragsart (Erlöse)
Verkaufsorganisation	1000	Verkaufsorganisation (SD)
Vertriebsweg	14	Vertriebsweg (SD)
Sparte	00	Sparte (SD)
Auftraggeber	1171	Kundennummer
Equipment	10003562 oder Equipment aus Vorgängerprozeß	Equipment (PM)
Planungswerk	1200	Planungswerk (PM)
Standortwerk	1200	Standortwerk (PM)
Geschäftsbereich	8000	Geschäftsbereich
Ergebnisbereich	IDEA	IDES global
Form der Ergebnisrechnung	kalkulatorisch	
Bericht	IDES-090	SM-Reporting

Ausgangssituation herstellen

Ausgangssituation herstellen

Verwendung

Nachfolgend starten Sie einen CATT-Ablauf, der eine Bestandsbuchung für die verwendeten Materialien durchführt. Hierdurch wird gewährleistet, daß der Prozeß mehrmals durchlaufen werden kann.

Vorgehensweise

28. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Werkzeuge → ABAP Workbench → Test → Test Workbench → CATT Extended</i>
Transaktionscode	SCAT

29. Nehmen Sie folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
Testfall	ZIDES_SMASC03

30. Wählen Sie .

31. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Block	Inhalt
Protokollart	Ohne
Abspielmodus	Dunkel
Varianten	Ohne

32. Wählen Sie .

Im unteren Bereich des Bildes wird angezeigt, welche Transaktionen gerade verarbeitet werden. Wenn der Ablauf abgeschlossen ist, meldet das System die Vergabe einer Belegnummer für die durchgeführte Bestandsbuchung.

33. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Kundenmeldung erfassen und Serviceauftrag anlegen

Verwendung

Der Kunde meldet einen Defekt an einem Equipment. Sie nehmen die Kundenmeldung entgegen und erfassen die Meldungsdaten im System. Aus der Bearbeitung der Kundenmeldung legen Sie direkt einen Serviceauftrag an.

Vorgehensweise

34. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Logistik → Kundenservice → Serviceabwicklung → Meldung → Anlegen speziell → Kundenmeldung</i>
Transaktionscode	IW54

35. Nehmen Sie folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
Equipment	10003562 oder Equipment aus Vorgängerprozeß

36. Wählen Sie .

37. In der Vertragsliste wählen Sie gegebenenfalls .



Aus dem Equipmentstammsatz werden weitere Angaben in die Meldung übernommen (z.B. Auftraggeber, Technischer Platz).

38. Nehmen Sie folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
Beschreibung (in der ersten Zeile)	Festplatte + CD-Laufwerk defekt

39. Wählen Sie .

40. Prüfen Sie die Objektinformation, indem Sie  im Abschnitt *Bezugsobjekt* wählen.

Das Dialogfenster informiert Sie darüber, welche Meldungen und Aufträge zu dem angegebenen Equipment bereits erfaßt worden sind.

41. Wählen Sie .

42. Legen Sie direkt aus der Meldungsbearbeitung einen Serviceauftrag an, indem Sie  wählen.

43. Bestätigen Sie die Vorbelegung mit .

44. Nehmen Sie im Block *Erster Vorgang* folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
Vorgang	Festplatte + CD-Laufwerk prüfen/wechseln

45. Wählen Sie .

Kundenmeldung erfassen und Serviceauftrag anlegen

Aus dem Equipmentstammsatz werden weitere Angaben, die für den Serviceauftrag erforderlich sind, vorgeschlagen (z.B. Arbeitsplatz).

46. Wählen Sie *Zusätze* → *Vertriebsdaten*.

Der Serviceauftrag ist einem Vertriebsbereich (d.h. einer Kombination aus Verkaufsorganisation, Vertriebsweg und Sparte) zugeordnet. Dieser Vorschlag stammt ebenfalls aus den Daten des Equipmentstammsatzes. Die Zuordnung eines Vertriebsbereiches ist für die Fakturierung des Serviceauftrages erforderlich.

47. Wählen .

48. Um den Auftrag in Arbeit zu geben wählen Sie .

49. Markieren Sie *ohne Druck* und wählen Sie .

50. Um die eventuelle Warnmeldung zu übergehen, wählen Sie .
Das System sichert den Serviceauftrag und die zugehörige Meldung.

51. Notieren Sie die Nummer des Auftrages.

52. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

53. Beantworten Sie die folgende Sicherheitsabfrage mit *Nein*.

Serviceauftrag bearbeiten

Verwendung

Nachfolgend übernehmen Sie die Rolle eines Servicemitarbeiters, der für die Reparatur des Equipments zuständig ist. Sie planen zunächst im Serviceauftrag die durchzuführenden Arbeiten.

Vorgehensweise

54. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Logistik → Kundenservice → Serviceabwicklung → Auftrag → Serviceauftrag → Ändern</i>
Transaktionscode	IW32

55. Nehmen folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
Auftrag	Nummer Ihres Serviceauftrages

56. Wählen Sie .

57. Prüfen Sie die Objektinformation für Ihr Equipment, indem Sie  im Abschnitt *Bezugsobjekt* wählen.

Die Meldung, aufgrund derer der Serviceauftrag ausgelöst wurde, wird aufgeführt.

58. Wählen Sie .

59. Nehmen Sie im Abschnitt *Erster Vorgang* folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
Arb.Aufw.	2

60. Wählen Sie .

61. Wählen Sie die Registerkarte *Komponent.*

62. Um die Strukturliste anzuzeigen wählen Sie  *Liste*.

Die Strukturliste informiert Sie über die Komponenten des zu reparierenden Equipments. Aus dieser Liste können die für die Durchführung der Reparatur benötigten Materialien in den Serviceauftrag übernommen werden.

63. Markieren Sie die Materialien *R-1150* und *R-1160* und wählen Sie .

64. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
LOrt (in der Zeile zum Material R-1150)	1500 (Vorgeschlagenen Wert überschreiben)
LOrt (in der Zeile zum Material R-1160)	1500 (Vorgeschlagenen Wert überschreiben)

65. Wählen Sie .

Serviceauftrag bearbeiten

Aufgrund der Angaben zu den geplanten Arbeitsstunden und den benötigten Materialien werden die Plankosten des Auftrages berechnet.

66. Wählen Sie *Zusätze* → *Kostenberichte* → *Plan/Ist Vergleich*.

Die Plankosten werden unter den entsprechenden Kostenarten ausgewiesen.

67. Wählen Sie .

68. Wählen Sie .

69. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Serviceauftrag rückmelden

Verwendung

Nachfolgend melden Sie den für die Reparatur benötigten Arbeitsaufwand zurück. Es wird davon ausgegangen, daß der Arbeitsaufwand in zwei Teilrückmeldungen erfaßt wird. Die bei der Reparatur eingesetzten Materialien werden ebenfalls rückgemeldet. Sie entscheiden, daß das Diskettenlaufwerk auf Kulanz ausgetauscht wird.

Vorgehensweise

70. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Logistik → Kundenservice → Serviceabwicklung → Rückmeldung → Erfassung → Einzelzeitrückmeldung</i>
Transaktionscode	IW41

71. Nehmen Sie folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
Auftrag	Ihre Auftragsnummer

72. Wählen Sie .

73. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Istarbeit	1
Endrückmeldung	Demarkieren
Ausbuch. Res.	Demarkieren
Arbeitsbeginn	z.B. heutiges Datum
Arbeitsende	z.B. heutiges Datum

74. Wählen Sie .

75. Wählen Sie .

76. Nehmen Sie folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
Auftrag	Ihre Auftragsnummer

77. Wählen Sie  *Parameter*.

78. Markieren Sie *Alle Komp.* im Abschnitt *Materialbewegungen* und wählen Sie .



Das Setzen dieses Kennzeichens bewirkt, daß alle dem rückzumeldenden Vorgang zugeordneten Materialien auf der Warenbewegungsübersicht angezeigt werden.

79. Wählen Sie .

Serviceauftrag rückmelden

80. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Istarbeit	2
Arbeitsbeginn	z.B. heutiges Datum
Arbeitsende	z.B. heutiges Datum

81. Wählen Sie .

82. Wählen Sie  *Warenbewegungen*.

Die dem Vorgang zugeordneten Materialien werden aufgelistet. Die Entnahme der hier aufgeführten Materialien wird mit dem Sichern der Rückmeldung gebucht.

83. Verschieben Sie den Bildausschnitt mit Hilfe der horizontalen Bildlaufleiste soweit nach rechts, bis die Spalte *Berechnungsmotiv (BMot)* in der Liste erscheint.

84. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Bmot (in der Zeile mit der Materialnummer <i>R-1150</i>)	K1



Über das Berechnungsmotiv können im Rahmen der Serviceabwicklung Kosten differenziert werden. Bei der Fakturierung des Serviceauftrages führt das Berechnungsmotiv *K1* zu einem Abschlag von 100 %. Die mit diesem Berechnungsmotiv gekennzeichneten Kosten werden also dem Kunden nicht berechnet.

85. Wählen Sie .

86. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

87. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Logistik → Kundenservice → Serviceabwicklung → Auftrag → Serviceauftrag → Ändern</i>
Transaktionscode	IW32

88. Nehmen Sie folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
Auftrag	Ihre Auftragsnummer

89. Wählen Sie .

90. Wählen Sie *Zusätze → Kostenberichte → Plan/Ist Vergleich*.

Aufgrund der Rückmeldung ist der Auftrag mit Istkosten belastet worden. Diese werden den geplanten Kosten gegenübergestellt.

91. Wählen Sie .

92. Um den Auftrag abzuschließen wählen Sie .

93. Im Dialogfenster wählen Sie .

94. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Fakturaanforderung anlegen (Aufwandsbezogene Fakturierung)

Fakturaanforderung anlegen (Aufwandsbezogene Fakturierung)

Voraussetzungen

Nachfolgend legen Sie für den durchgeführten Serviceauftrag eine Fakturaanforderung an. Im Serviceauftrag wurde keine explizite Angabe zur Fakturierform gemacht. In diesem Fall geht das System von einer aufwandsbezogenen Fakturierung aus.

Vorgehensweise

95. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Logistik → Kundenservice → Serviceabwicklung → Abschluß → Fakturaanforderung → Einzel bearbeiten</i>
Transaktionscode	DP90, VA02

96. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Serviceauftrag	Nummer Ihres Serviceauftrags
Buchungsdatum bis	Tagesdatum

97. Wählen Sie  *Aufwand*.

Die durch den Materialverbrauch und durch die Reparaturstunden entstandenen Kosten des Auftrages werden aufgeführt. Die durch die Arbeitsstunden verursachten Kosten werden unter der Materialnummer *SM-REPHOUR* zusammengefaßt. Die Kosten des Materialverbrauchs werden unter der jeweiligen Nummer des entnommenen Materials ausgewiesen.

98. Verschieben Sie den Bildausschnitt mit Hilfe der horizontalen Bildlaufleiste soweit nach rechts, bis die Spalte *BMot* erscheint.

Die Information, daß bei der Rückmeldung der Entnahme des Diskettenlaufwerks das Berechnungsmotiv *K1* (Kulanz 100%) angegeben worden ist, wurde übernommen.

99. Wählen Sie  *Verkaufspreis*.

100. Positionieren Sie den Cursor auf die Zeile zur Fakturaanforderung und wählen Sie .

Das System zeigt auf der zweiten Stufe die Positionen der Fakturaanforderung, die beim Sichern erzeugt wird. Der Aufwand und der Wert (Spalte *Nettowert*), mit dem der Aufwand in Rechnung gestellt wird, werden gegenübergestellt.

101. Um die Verkaufspreisermittlung aufzurufen, doppelklicken Sie auf die Zeile zum Material *R-1150* (Diskettenlaufwerk).

Die Kosten wurden in die Kondition *EK01* (Istkosten) übernommen. Für das Material existiert ein Verkaufspreis (Konditionsart *PR00*), mit dem es in Rechnung gestellt wird. Aufgrund des Berechnungsmotives *K1* erfolgt jedoch ein Abschlag von 100% über die Konditionsart *KBM1* (Kulanz/Garantie).

102. Doppelklicken Sie auf die Zeile zum Material *R-1160* (Festplatte).

Fakturaanforderung anlegen (Aufwandsbezogene Fakturierung)

Die Kosten des Serviceauftrages wurden in die Kondition *EK01* (Istkosten) übernommen. Für das Material existiert ein Preis (Konditionsart *PR00*), mit dem es in Rechnung gestellt wird.

103. Doppelklicken Sie auf die Zeile zum Material *SM-REPHOUR* (Reparaturstunde).

Die Kosten des Serviceauftrages wurden in die Kondition *EK01* (Istkosten) übernommen. Für das Material existiert ein Verkaufspreis (Konditionsart *PR00*), mit dem es in Rechnung gestellt wird.

104. Wählen Sie  *Fakturaanforderung*.

105. Wählen Sie  *Ja*.

Aufgrund einer Voreinstellung gelangen Sie direkt in die vom System erstellte Fakturaanforderung.

106. Notieren Sie die Nummer der Fakturaanforderung (im Feld: *Fakturaanford. Vertrg* in der ersten Zeile).

107. Die Fakturaanforderung ist zunächst zur Fakturierung gesperrt. Entfernen Sie diese Fakturasperre, indem Sie folgende Eingabe vornehmen:

Feld	Daten
Fakturasperre	Eintrag entfernen

108. Wählen Sie .

109. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Faktura anlegen

Faktura anlegen

Verwendung

Für die geprüfte Fakturaanforderung legen Sie die Faktura an.

Vorgehensweise

110. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Logistik → Kundenservice → Serviceabwicklung → Abschluß → Faktura → Anlegen</i>
Transaktionscode	VF01

111. Nehmen Sie folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
Beleg	Nummer der Fakturaanforderung

112. Wählen Sie .



Sie erhalten einen Überblick über die Fakturapositionen.

113. Wählen Sie .

114. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Serviceauftrag abrechnen und abschließen

Verwendung

Die auf den Auftrag gebuchten Kosten und Erlöse werden durch eine Abrechnung an die Ergebnisrechnung übergeben. Da keine weiteren Kosten oder Erlöse für den Serviceauftrag anfallen, schließen Sie ihn in kaufmännischer Hinsicht ab.

Vorgehensweise

115. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Logistik → Kundenservice → Serviceabwicklung → Auftrag → Serviceauftrag → Anzeigen</i>
Transaktionscode	IW33

116. Nehmen Sie folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
Auftrag	Nummer Ihres Serviceauftrags

117. Wählen Sie .

118. Wählen Sie *Zusätze → Kostenberichte → Plan/Ist Vergleich*.

Mit der Erstellung der Faktura wurden die erzielten Erlöse auf den Auftrag gebucht.

119. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

120. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Logistik → Kundenservice → Serviceabwicklung → Abschluß → Auftragsabrechnung → Einzel abrechnen</i>
Transaktionscode	KO88

121. Falls Sie aufgefordert werden, den Kostenrechnungskreis zu setzen, nehmen Sie folgende Eingabe vor und wählen Sie :

Feld	Daten
Kostenrechnungskreis	1000

122. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Auftrag	Nummer Ihres Serviceauftrags
Abrechnungsperiode	Aktuelle Periode
Geschäftsjahr	Aktuelles Geschäftsjahr
Testlauf	Demarkieren

123. Wählen Sie .

Serviceauftrag abrechnen und abschließen



Falls Sie vorher einen Serviceauftrag bearbeitet haben, der zu einem anderen Kostenrechnungskreis als Ihr jetziger Serviceauftrag gehört, erhalten Sie zunächst eine Fehlermeldung. Wählen Sie in diesem Fall *Zusätze* → *Kostenrechnungskreis setzen*, und geben Sie *1000* ein. Um mit der Auftragsabrechnung fortzufahren, wählen Sie anschließend .

124. Um die Detailliste aufzurufen wählen Sie .

125. Positionieren Sie den Cursor auf die Zeile der Serviceauftragsnummer und wählen Sie  *Sender*.

Das System listet die Werte auf, die vom Serviceauftrag an das Ergebnisobjekt abgerechnet werden.

126. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

127. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Logistik</i> → <i>Kundenservice</i> → <i>Serviceabwicklung</i> → <i>Auftrag</i> → <i>Serviceauftrag</i> → <i>Ändern</i>
Transaktionscode	IW32

128. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Auftrag	Nummer Ihres Serviceauftrags

129. Wählen Sie .

130. Wählen Sie *Zusätze* → *Kostenberichte* → *Plan/ Ist-Vergleich*.

Durch die Auftragsabrechnung ist der Serviceauftrag entlastet worden.

131. Wählen Sie .

132. Wählen Sie *Auftrag* → *Funktionen* → *Abschließen* → *Kaufm. abschließen*.

Das System sichert Ihren Auftrag.

133. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Mit der Abrechnung ist der operative Serviceprozeß beendet. Die beiden folgenden Schritte behandeln den Vorgang aus der Sicht der Ergebnisrechnung (CO-PA). Zunächst wird auf den Einzelposten eingegangen, der bei der Abrechnung entstanden ist. Anschließend führen Sie einen Bericht aus, der die bisherigen Ergebnisdaten im Bereich Service auswertet. In diesen Bericht fließen die Werte des vorliegenden Prozesses ein.

Einzelpostenanzeige in der Ergebnisrechnung

Verwendung

Durch die Abrechnung des Serviceauftrages sind die Kosten und Erlöse unter der Vorgangsart C (Auftrags- und Projektabrechnung) in die Ergebnisrechnung gelangt.

Vorgehensweise

134. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Infosystem → Einzelpostenliste anzeigen → Ist</i>
Transaktionscode	KE24



Falls Sie seit der Anmeldung zum ersten Mal eine Ergebnisrechnungstransaktion ausführen, werden Sie aufgefordert den Ergebnisbereich zu setzen. Wenn dies der Fall ist, nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Ergebnisbereich	IDEA
Form der Ergebnisrechnung	kalkulatorisch

135. Wählen Sie .

Dieses Dialogfenster wird während der Sitzung nur einmal eingeblendet. Wenn Sie Ihre Auswahl getroffen haben, wählt das System den betreffenden Ergebnisbereich und die betreffende Art der Ergebnisrechnung immer wieder aus, entsprechend Ihrer Angaben.

136. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Währungstyp	B0
Hinzufügedatum	Tagesdatum
Erfasser	Ihr Benutzername

137. Wählen Sie .

138. Im Dialogfenster wählen Sie .

Sie sehen eine Auflistung der Position oder Positionen (je nachdem, ob Sie das Anlegen der Fakturaanforderung nach Variante A oder B, oder beide Versionen durchgeführt haben) mit Vorgangsart C, die durch die Abrechnung aus dem Servicemanagement in die Ergebnisrechnung gebucht wurde(n).

139. Doppelklicken Sie auf einen dieser Einzelposten.

Sie befinden sich nun im ersten Selektionsbild des Einzelpostens. Merkmale stehen für alle Dimensionen, die bei der Analyse in der Ergebnisrechnung verwendet werden können. Diese Merkmalswerte werden aus den Kunden- und Materialstammdaten und

Einzelpostenanzeige in der Ergebnisrechnung

den SD-Partnerrollen (wie Vertriebsbeauftragte) oder aus CO-PA-spezifischen Merkmalen abgeleitet.

So sehen Sie u.a. den Kunden, die Branche, den Artikel etc.



Mit  können Sie zu weiteren Merkmalen blättern.

140. Wählen Sie die Registerkarte *Wertfelder*.

Sie sehen Detailinformationen über Fakturamengen, Erlöse, Rabatte und detaillierte Produktkostenkomponenten, die aus den Bereichen Vertrieb und Produktkalkulation abgeleitet werden. Beachten Sie, daß sich die Liste der Wertfelder über mehrere Bildschirmseiten erstreckt.

141. Um durch die Wertfeld-Bilder zu blättern, wählen Sie .

Sie sehen den Erlös, der aufgrund der Auftragsfakturierung entstanden ist.

Die Kosten Kulanz entstanden durch den Einsatz des Materials, das auf Kulanz ausgetauscht wurde.

Der Kundenrabatt ergibt sich aus dem Rabatt von 100 %, der aus Kulanz gewährt worden ist. Der Materialeinsatz setzt sich aus den Kosten zusammen, die durch den Einsatz von Materialien im Serviceauftrag entstanden sind, mit Ausnahme des Materials, das aus Kulanz ausgetauscht wurde.

Die Verkäuferprovision errechnet sich aus der Bewertung kalkulatorischer Kosten aus der Ergebnisrechnung.

Die Wartungskosten stellen die Kosten des Einsatzes des Servicetechnikers dar.

142. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

SM-Bericht in der Ergebnisrechnung anzeigen

Verwendung

Der Bericht *IDES-090 Reporting Service Management* zeigt beispielhaft an verschiedenen Debitoren und Serviceartikeln, wie die Berichterstattung für das Servicemanagement aufgebaut sein könnte. Dazu wurden die in den vorhergehenden Schritten erzeugten Erlöse und Kosten reportinggerecht aufbereitet und zusätzlich in Form von Kennzahlen ausgewertet.

Vorgehensweise

143. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Ergebnis-u. Marktsegmentrechnung → Infosystem → Bericht ausführen</i>
Transaktionscode	KE30

144. Markieren Sie den Bericht *IDES-090* und wählen Sie .

145. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Geschäftsjahr	Aktuelles Geschäftsjahr
Von Periode	1
Bis Periode	Aktuelle Periode

146. Wählen Sie .

Die Berichtsdaten werden neu selektiert.

Sie gelangen in das Grundbild des Berichts. Sie sehen im Berichtskopf die Dimensionen, die für diesen Bericht definiert wurden: Verkaufsorganisation *1000 Deutschl. Frankfurt* und Vertriebsweg *14 Service*.

Darunter befindet sich das Navigationsfeld, das die Navigation durch die einzelnen Serviceartikel ermöglicht. Als Kennzahlen sehen Sie Erlöse, Erlösschmälerungen, Kosten und die daraus resultierenden Deckungsbeiträge, die in den weiteren Spalten für die einzelnen Debitoren kumuliert angezeigt werden.

Sie sehen in der ersten Spalte den Kunden Hitech (Kundennummer *1171*), für den Sie den Serviceauftrag oder -aufträge angelegt haben.



Weitere Informationen zur Navigation innerhalb eines Berichts erhalten Sie unter [Definierte Berichte in der Ergebnisrechnung ausführen und Kennlernen der Reporting-Funktionalitäten \[Seite 306\]](#).

147. Wählen Sie *Bericht → Beenden*.

148. Im Dialogfenster wählen Sie *Ja*.

149. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Bearbeitung eines Servicevertrags mit periodischer Fakturierung

Bearbeitung eines Servicevertrags mit periodischer Fakturierung

Einsatzmöglichkeiten

Dieser Prozeß zeigt, wie Sie einen Servicevertrag für ein Kundenequipment anlegen und bearbeiten. Es beinhaltet die periodische Fakturierung für einen Servicevertrag und hat eine Verbindung zu einem weiteren Prozeß, der die aufwandsbezogene Fakturierung beinhaltet.

Vorraussetzung

Der Prozeß beginnt mit der Auslieferung eines Personal Computers an den Kunden. Nach der Auslieferung wird ein Equipmentstammsatz angelegt. Der Kunde möchte für das Equipment einen Servicevertrag abschließen. Im Servicevertrag können, wenn dies vom Kunden gewünscht wird, konfigurierbare oder vorkonfigurierte Servicepakete verwendet werden. Der Servicevertrag umfaßt spezielle Preisvereinbarungen für Materialien, die in anschließenden Servicemaßnahmen benutzt werden können. Diese Preisvereinbarungen werden automatisch in der aufwandsbezogenen Fakturierung berücksichtigt (siehe [Serviceabwicklung und aufwandsbezogene Fakturierung mit Servicevertrag \[Extern\]](#)). Der Servicevertrag enthält außerdem die Standardgebühr, die jeden Monat fakturiert wird. Für die monatliche Gebühr wird eine Rechnung erstellt, und die Erlöse (und ggf. Kosten) werden in die Ergebnisrechnung (CO-PA) abgerechnet.

Dieser Prozeß kann separat durchgeführt werden oder in Zusammenhang mit dem Prozeß [Serviceabwicklung und aufwandsbezogene Fakturierung mit Servicevertrag \[Extern\]](#).

Ablauf

Die Daten zu diesem Prozeß finden Sie unter [?](#) [\[Seite 191\]](#).

1. [Kundenauftrag erfassen und beliefern \[Seite 192\]](#)
2. [Equipmentstammsatz anlegen \[Seite 194\]](#)
3. [Servicevertrag für die Instandhaltung eines Kundenequipments anlegen \[Seite 196\]](#)
4. [Preisvereinbarungen im Servicevertrag pflegen \[Seite 197\]](#)
5. [Serviceabwicklung und aufwandsbezogene Fakturierung \(optional\) \[Seite 198\]](#)
6. [Periodische Fakturierung durchführen \[Seite 199\]](#)
7. [Servicevertrag abrechnen \[Seite 201\]](#)
8. [Einzelpostenanzeige in der Ergebnisrechnung \[Seite 209\]](#)
9. [Anzeige eines SM-Berichts in der Ergebnisrechnung \[Seite 211\]](#)

Daten für dieses Beispiel

Feld	Daten	Beschreibung
Werk	1200	Dresden
Buchungskreis	1000	IDES AG
Geschäftsbereich	8000	Externe Services
Verantwortlicher Arbeitsplatz	PC-SERVS/1200	
Servicekontraktart	WV	Service und Wartung
Materialnummern	R-1001 R-1111 R-1120	Maxitec-R3100 Hauptplatine M-3100 Kabel m. Schutzkontaktst.
Service Materialien	REPAIR SERVICE PC_SERVICE_CON F PC_SERVICE_A	
Auftraggeber	1032	Inst. f. Umweltforschung
Verkaufsorganisation	1000	Deutschland Frankfurt
Vertriebsweg	14	Service
Sparte	00	Spartenübergreifend

Kundenauftrag erfassen und beliefern

Kundenauftrag erfassen und beliefern

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Logistik → Vertrieb → Verkauf → Auftrag → Anlegen</i>
Transaktionscode	VA01

2. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Auftragsart	TA
Verkaufsorganisation	1000
Vertriebsweg	10
Sparte	00

3. Wählen Sie .

4. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Auftraggeber	1032
Bestellnummer	SM-329800
Wunschlieferdat	Heute + 7 Werkzeuge
Material	R-1001
Auftragsmenge	1

5. Wählen Sie .



Das System macht eine Stücklistenauflösung. Die dadurch zusätzlich erzeugten Positionen dienen als Erläuterung.

6. Wählen Sie die Registerkarte *Versand* und notieren Sie das Bereitstellungsdatum der ersten Position.

7. Wählen Sie .

8. Notieren Sie die angezeigte Kundenauftragsnummer.

9. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

10. Im Dialogfenster wählen Sie *Nein*.

11. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Logistik → Vertrieb → Versand und Transport → Auslieferung → Anlegen → Einzelbeleg → mit Bezug auf Kundenauftrag</i>
Transaktionscode	VL01N, LT03

12. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Kundenauftrag erfassen und beliefern

Feld	Daten
Versandstelle	1200
Selektionsdatum	z.B. heute + 1 Monat
Auftrag	Nr. Ihres Kundenauftrags
Ab Position	bleibt frei
Bis Position	bleibt frei

13. Wählen Sie .

Das System verzweigt in das Übersichtsbild des Lieferbelegs.

14. Markieren Sie die erste Position und wählen Sie *Zusätze* → *Serialnummern*.

15. Wählen Sie .

16. Nehmen Sie im Abschnitt *Serialnummernselektion* folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Werk	1200
Lagerort	0001

17. Wählen Sie .

Das System listet die Serialnummern auf, die sich in dem angegebenen Werk und Lagerort befinden.

18. Markieren Sie den ersten Eintrag in der Liste und wählen Sie .

19. Notieren Sie die ausgewählte Seriennummer.

20. Im Dialogfenster wählen Sie .

21. Wählen Sie *Folgefunktionen* → *Transportauftrag anlegen*.

22. Im Dialogfenster wählen Sie *Ja*.

23. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Lagernummer	012
Werk	1200
Lieferung	Wird vom System vorgeschlagen
Ablauf	Dunkel
Kommimenge übernehm.	2

24. Wählen Sie .

Ein Transportauftrag zur Kommissionierung der Liefermengen wird erzeugt. Die Option 2 (*Kommimenge übernehm.*) bewirkt, daß die Wareneingangsbuchung für die Lieferung gleichzeitig erfolgt.

25. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Equipmentstammsatz anlegen

Equipmentstammsatz anlegen

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Logistik → Kundenservice → Verwaltung technischer Objekte → Serialnummern → Listbearbeitung → Ändern</i>
Transaktionscode	IQ08, IQ02

2. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Material	R-1001
Partner (1. Feld)	Auftraggeber
Partner (2. Feld)	1032

3. Wählen Sie .

4. Markieren Sie die Zeile zu Ihrer Seriennummer und wählen Sie .

5. Wählen Sie  *Equipmentsicht*.

6. Wählen Sie die Registerkarte *Vertrieb*.

7. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Verkaufsort	1000
Vertriebsweg	14
Sparte	00

8. Wählen Sie die Registerkarte *Organisation*.

9. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Buchungskreis	1000
GeschBereich	8000
Planungswerk	1200
Planergruppe	201
Verantw.ArbPl.	PC-SERVS/1200

10. Wählen Sie die Registerkarte *Ser.daten*.

11. Eventuell angezeigte Warnungen bestätigen Sie mit .

12. Notieren Sie die Equipmentnummer.

13. Wählen Sie .

14. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Servicevertrag für die Instandhaltung eines Kundenequipments anlegen

Servicevertrag für die Instandhaltung eines Kundenequipments anlegen

Nachfolgend sehen Sie, wie Sie einen Servicevertrag für ein Kundenequipment anlegen. Sie können wählen, ob Sie nicht konfigurierbare, konfigurierbare oder vorkonfigurierte Servicepakete in Ihrem Servicevertrag verwenden wollen.

Wählen Sie eine der drei folgenden alternativen Möglichkeiten:

[Servicevertrag anlegen \(nicht konfigurierbar\) \[Seite 203\]](#)

[Servicevertrag mit einem konfigurierbaren Servicepaket anlegen \[Seite 205\]](#)

[Servicevertrag mit einem vorkonfigurierten Servicepaket anlegen \[Seite 207\]](#)

Preisvereinbarungen im Servicevertrag pflegen

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Logistik → Kundenservice → Servicevereinbarungen → Verträge → Kontrakt → Ändern</i>
Transaktionscode	VA42

2. Nehmen Sie folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
Kontrakt	Ihre Servicevertragsnummer

3. Wählen Sie .

4. Markieren Sie Ihre Position und wählen Sie  Preisvereinb..

5. Wählen Sie .

6. Nehmen Sie im Dialogfenster folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
Konditionsart	ZZDC (Pos.rabatt Vertrag)

7. Wählen Sie .

8. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Material	R-1120
Betrag	10
Material	R-1111
Betrag	15

9. Wählen Sie .

10. Wählen Sie .

11. Wählen Sie erneut .

12. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Serviceabwicklung und aufwandsbezogene Fakturierung (optional)

Serviceabwicklung und aufwandsbezogene Fakturierung (optional)

Nachfolgend können Sie für den zuvor angelegten Servicevertrag einen kompletten Servicefall für das Kundenequipment abwickeln. Da es sich hierbei um eine optionale Ergänzung zur Vertragsabwicklung selbst handelt, können Sie auch mit dem folgenden Schritt fortfahren.

Wenn Sie eine Servicemeldung und einen Serviceauftrag, der sich auf Ihren Vertrag bezieht, abwickeln wollen, wählen Sie den Prozeß:

[Serviceabwicklung und aufwandsbezogene Fakturierung mit Servicevertrag \[Extern\]](#)

Periodische Fakturierung durchführen

Verwendung

Nachfolgend fakturieren Sie die fälligen monatlichen Beträge aus dem Fakturierungsplan des Servicevertrages.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Logistik → Kundenservice → Servicevereinbarungen → Verträge → Kontrakt → Anzeigen</i>
Transaktionscode	VA43

2. Nehmen Sie folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
Kontrakt	Ihre Servicevertragsnummer

3. Wählen Sie .

4. Markieren Sie Ihre Serviceposition und wählen Sie .

Aus dem Grundpreis des Service (Konditionenart *PPSV*) und ggf. durch die Zu- und Abschläge ergibt sich der Nettopreis (Zeile: *Positionsnetto*), der monatlich in Rechnung gestellt wird.

Prüfen Sie den monatlichen Standardpreis für Ihren Service (Konditionstyp *PPSV*).

5. Wählen Sie .

6. Markieren Sie Ihre Serviceposition und wählen Sie  *Faktur.Plan..*



Prüfen Sie die Regeln und Positionen des Fakturierungsplans. Beachten Sie, wie der Fakturabetrag für die ersten und letzten Monate innerhalb des Fakturahorizontes abgegrenzt wird.

Es werden nur Fakturapositionen angezeigt, die im gewählten *Horizont* liegen. Je nach Einstellung wird Ihnen deshalb der Fakturatermin bzw. -wert des letzten Gültigkeitsmonats Ihres Vertrages nicht angezeigt.

7. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

8. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Logistik → Kundenservice → Servicevereinbarungen → Umfeld → Vertrieb → Faktura → Faktura → Fakturavorrat bearbeiten.</i>
Transaktionscode	VF04, VF01

9. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten

Periodische Fakturierung durchführen

Fakturadatum bis	Letzter Tag des laufenden Monats
Fakturaart	F2
Auftraggeber	1032
Auftragsbezogene	Markieren

10. Wählen Sie  *Fakturav.anz.*

11. Wählen Sie .

12. Markieren Sie die Zeile mit Ihrem Servicevertrag und wählen Sie *Einzelfaktura*.

13. Wählen Sie .

14. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

15. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Logistik → Kundenservice → Servicevereinbarungen → Verträge → Kontrakt → Anzeigen</i>
Transaktionscode	VA43

16. Nehmen Sie folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
Kontrakt	Ihre Servicevertragsnummer

17. Wählen Sie .

18. Markieren Sie Ihre Serviceposition und wählen Sie  *Faktur.Plan.*



Der Status (Spalte *Status* in der Tabelle) der ersten Fakturaposition hat sich von *A* (nicht fakturiert) auf *C* (komplett bearbeitet) geändert.

19. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Servicevertrag abrechnen

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Logistik → Kundenservice → Servicevereinbarungen → Verträge → Kontrakt → Anzeigen</i>
Transaktionscode	VA43

2. Nehmen Sie folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
Kontrakt	Ihre Servicevertragsnummer

3. Wählen Sie .

4. Um die tatsächlichen Verkaufserlöse für Ihren Servicevertrag zu prüfen, wählen Sie *Umfeld* → *Kostenbericht*.



Wenn Sie einen Serviceauftrag auf Ihren Servicevertrag abgerechnet haben (z.B. mit Hilfe des Prozesses [Serviceabwicklung und aufwandsbezogene Fakturierung mit Servicevertrag \[Extern\]](#)), dann werden Sie auch die Kosten und Erlöse für den Serviceauftrag im Kostenbericht finden. Den geplanten Erlösen, die sich aus der Laufzeit des Fakturaplanes ergeben, werden die bisher erreichten Isterlöse gegenübergestellt.

5. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

6. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Wählen Sie vom Knoten Verträge aus Kontrakt → Folgefunktionen → Abrechnung</i>
Transaktionscode	VA88

7. Falls Sie aufgefordert werden, den Kostenrechnungskreis zu setzen, nehmen Sie folgende Eingabe vor und wählen Sie :

Feld	Daten
Kostenrechnungskreis	1000

8. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Verkaufsorganisation	1000
Verkaufsbeleg	Nummer Ihres Servicevertrags
Abrechnungsperiode	Aktuelle Periode (aktueller Monat)
Geschäftsjahr	Aktuelles Geschäftsjahr
Testlauf	Demarkieren

9. Wählen Sie .

Servicevertrag abrechnen

Sie sehen eine detaillierte Liste der abgerechneten Beträge.

10. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

11. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Logistik → Kundenservice → Servicevereinbarungen → Verträge → Kontrakt → Anzeigen</i>
Transaktionscode	VA43

12. Nehmen Sie folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
Kontrakt	Ihre Servicevertragsnummer

13. Wählen Sie .

14. Wählen Sie *Umfeld → Kostenbericht*.

Sie sehen, daß der Vertrag bei der Auftragsabrechnung entlastet wurde und daß die Summe der Belastungen und Entlastungen jetzt Null ist.

15. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Mit der Abrechnung ist der operative Serviceprozeß beendet. Die beiden folgenden Schritte behandeln den Vorgang aus der Sicht der Ergebnisrechnung (CO-PA). Zunächst wird auf den Einzelposten eingegangen, der bei der Abrechnung entstanden ist. Anschließend führen Sie einen Bericht aus, der die bisherigen Ergebnisdaten im Bereich Service auswertet. In diesen Bericht fließen die Werte des vorliegenden Prozesses ein.

Servicevertrag anlegen (nicht konfigurierbar)

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Logistik → Kundenservice → Servicevereinbarungen → Verträge → Kontrakt → Anlegen</i>
Transaktionscode	VA41

2. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Kontraktart	WV
Verkaufsorganisation	1000
Vertriebsweg	14
Sparte	00

3. Wählen Sie .

4. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Auftraggeber	1032
Bestellnummer	z.B. service/001
Vertragsende	Vertragsbeginn + 2 Jahre
Material	REPAIR_SERVICE
Zielmenge	1

5. Wählen Sie .

6. Um die eventuellen Warnungen bezüglich des Enddatums zu übergehen, wählen Sie .

7. Im Dialogfenster wählen Sie *Ja*.

8. Markieren Sie Ihre Position.

9. Wählen Sie *Zusätze → Technische Objekte*.

10. Nehmen Sie folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
Equipment	notierte Equipmentnummer

11. Wählen Sie .

12. Wählen Sie .

13. Wählen Sie die Registerkarte *Positionsübersicht*.

14. Markieren Sie Ihre Serviceposition und wählen Sie  *Faktur.Plan*.

Prüfen Sie die Angaben im Fakturierungsplan. Beachten Sie, daß der Fakturawert für den ersten und letzten Monat abgegrenzt ist.

Servicevertrag anlegen (nicht konfigurierbar)

Es werden nur die im gewählten *Horizont* liegenden Fakturapositionen angezeigt. Je nach Einstellung wird Ihnen deshalb der Fakturatermin bzw. -wert des letzten Gültigkeitsmonats Ihres Vertrages nicht angezeigt.

15. Wählen Sie .

16. Wählen Sie .

17. Notieren Sie die angezeigte Vertragsnummer.

18. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

19. Im Dialogfenster wählen Sie *Nein*.

Setzen Sie die Bearbeitung Ihres Servicevertrags direkt mit [Preisvereinbarungen im Servicevertrag pflegen \[Seite 197\]](#), fort.

Servicevertrag mit einem konfigurierbaren Servicepaket anlegen

Servicevertrag mit einem konfigurierbaren Servicepaket anlegen

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Logistik → Kundenservice → Servicevereinbarungen → Verträge → Kontrakt → Anlegen</i>
Transaktionscode	VA41

2. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Kontraktart	WV
Verkaufsorganisation	1000
Vertriebsweg	14
Sparte	00

3. Wählen Sie .

4. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Auftraggeber	1032
Bestellnummer	z.B. service/001
Vertragsende	Systemvorschlag übernehmen
Material	PC_SERVICE_CONF
Zielmenge	1

5. Wählen Sie .

6. Wählen Sie *Weiter*.

7. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Reaktionsschema	EXPRESS
Bereitschaftsschema	EVERYDAY
Reisezone	50 (weniger als 50 km)
Reparaturort	Beim Kunden

8. Wählen Sie .

9. Wählen Sie .

10. Markieren Sie die Position. Wählen Sie *Zusätze* → *Technische Objekte*.

11. Nehmen Sie folgende Eingabe vor:

Servicevertrag mit einem konfigurierbaren Servicepaket anlegen

Feld	Daten
Equipment	notierte Equipmentnummer

12. Wählen Sie .

13. Wählen Sie .

14. Markieren Sie Ihre Serviceposition und wählen Sie  *Faktur.Plan*.

Prüfen Sie die Angaben im Fakturierungsplan. Beachten Sie, daß der Fakturawert für den ersten und letzten Monat abgegrenzt ist.



Es werden nur Fakturapositionen angezeigt, die im gewählten *Horizont* liegen. Je nach Einstellung wird Ihnen deshalb der Fakturatermin bzw. -wert des letzten Gültigkeitsmonats Ihres Vertrages nicht angezeigt.

15. Um den Fakturierungsplan zu verlassen, wählen Sie .

16. Wählen Sie .

17. Notieren Sie die Nummer des Vertrages.

18. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Setzen Sie die Bearbeitung Ihres Servicevertrags direkt mit [Preisvereinbarungen im Servicevertrag pflegen \[Seite 197\]](#), fort.

Servicevertrag mit einem vorkonfigurierten Servicepaket anlegen

Servicevertrag mit einem vorkonfigurierten Servicepaket anlegen

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Logistik → Kundenservice → Servicevereinbarungen → Verträge → Kontrakt → Anlegen</i>
Transaktionscode	VA41, VA45

2. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Kontraktart	WV
Verkaufsorganisation	1000
Vertriebsweg	14
Sparte	00

3. Wählen Sie .

4. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Auftraggeber	1032
Bestellnummer	z.B. service/001
Vertragsende	Vertragsbeginn + 2 Jahre
Material	PC_SERVICE_A
Zielmenge	1

5. Wählen Sie .

6. Um die eventuellen Warnungen bezüglich des Endedatums zu übergehen, wählen Sie .

7. Im Dialogfenster wählen Sie *Ja*.

8. Markieren Sie Ihre Position.

9. Um die Merkmalsbewertung anzuzeigen, die für dieses Servicematerial vordefiniert wurde, wählen Sie .

10. Wählen Sie .

11. Markieren Sie Ihre Position. Wählen Sie *Zusätze → Technische Objekte*.

12. Nehmen Sie folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
Equipment	notierte Equipmentnummer

13. Wählen Sie .

Servicevertrag mit einem vorkonfigurierten Servicepaket anlegen

14. Wählen Sie .
15. Wählen Sie  *Kontrakte* und prüfen Sie die Vertragsdauer.
16. Wählen Sie .
17. Markieren Sie Ihre Serviceposition und wählen Sie  *Faktur.plan*.
18. Prüfen Sie die Angaben im Fakturierungsplan. Beachten Sie, daß der Fakturawert für den ersten und letzten Monat abgegrenzt ist.



Es werden nur Fakturapositionen angezeigt, die im gewählten *Horizont* liegen. Je nach Einstellung wird Ihnen deshalb der Fakturatermin bzw. -wert des letzten Gültigkeitsmonats Ihres Vertrages nicht angezeigt.

19. Wählen Sie .
20. Wählen Sie .
21. Notieren Sie die Vertragsnummer.
22. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.
23. Im Dialogfenster wählen Sie *Nein*.

Setzen Sie die Bearbeitung Ihres Servicevertrags direkt mit [Preisvereinbarungen im Servicevertrag pflegen \[Seite 197\]](#), fort.

Einzelpostenanzeige in der Ergebnisrechnung

Verwendung

Durch die Abrechnung des Servicevertrages sind die Kosten und Erlöse unter der Vorgangsart C (Auftrags- und Projektabrechnung) in die Ergebnisrechnung gelangt.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Ergebnis und Marktsegmentrechnung → Infosystem → Einzelpostenliste anzeigen → Ist</i>
Transaktionscode	KE24



Falls Sie seit der Anmeldung zum ersten Mal eine Ergebnisrechnungstransaktion ausführen, werden Sie aufgefordert, den Ergebnisbereich zu setzen.

2. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Ergebnisbereich	IDEA
Form der Ergebnisrechnung	kalkulatorisch

3. Wählen Sie



Dieses Dialogfenster wird während der Sitzung nur einmal eingeblendet. Wenn Sie Ihre Auswahl getroffen haben, wählt das System den betreffenden Ergebnisbereich und die betreffende Art der Ergebnisrechnung immer wieder aus, entsprechend Ihrer Angaben.

4. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Währungstyp	B0
Hinzufügedatum	Tagesdatum
Erfasser	Ihr Benutzername

5. Wählen Sie

6. Wählen Sie

Sie sehen die Position mit Vorgangsart C, die durch die Abrechnung aus dem Servicemanagement in die Ergebnisrechnung gebucht wurde.

7. Doppelklicken Sie auf diesen Einzelposten.

Einzelpostenanzeige in der Ergebnisrechnung

Sie sehen das erste Selektionsbild des Einzelpostens, das u.a. den Kundennamen und einige Organisationseinheiten enthält.

Bei der Artikelnummer handelt es sich um die Materialnummer des Serviceproduktes. Weiterhin sehen Sie die entsprechenden Zuordnungen auf beispielsweise Werks- und Profit-Center-Ebene.

Merkmale stehen für alle Dimensionen, die bei der Analyse in der Ergebnisrechnung verwendet werden können. Diese Merkmalswerte werden aus den Kunden- und Materialstammdaten und den SD- Partnerrollen (wie Vertriebsbeauftragte) oder aus CO-PA-spezifischen Merkmalen abgeleitet.



Beachten Sie, daß sich die Liste der Merkmalswerte über mehrere Bildschirmseiten erstreckt. Durch Wählen von  können Sie durch die Merkmale blättern.

8. Wählen Sie die Registerkarte *Wertfelder*.

9. Um durch die Wertfeld- Bilder zu blättern, wählen Sie .

Sie sehen Detailinformationen über Fakturamengen, Erlöse, Rabatte und detaillierte Produktkostenkomponenten, die aus den Bereichen Vertrieb und Produktkalkulation abgeleitet werden. Beachten Sie, daß sich die Liste der Wertfelder über mehrere Bildschirmseiten erstreckt.

Der Erlös setzt sich aus der Summe der Vertragsfakturierung und der Fakturierung des dem Vertrag zugeordneten Serviceauftrages zusammen (letzteres nur, sofern Sie den Prozeß [Serviceabwicklung und aufwandsbezogene Fakturierung mit Servicevertrag \[Extern\]](#) in den aktuellen Prozeß integriert haben).

Der Kundenrabatt ergibt sich aus der Summe der Erlösschmälerung, die bei der Vertragsfakturierung oder der Fakturierung des dem Vertrag zugeordneten Serviceauftrages gebucht worden sind (letzteres nur, sofern Sie den Prozeß [Serviceabwicklung und aufwandsbezogene Fakturierung mit Servicevertrag \[Extern\]](#) in den aktuellen Prozeß integriert haben)

Die Verkäuferprovision errechnet sich aus der Bewertung kalkulatorischer Kosten aus der Ergebnisrechnung.

Der Materialeinsatz setzt sich aus den Kosten zusammen, die durch den Einsatz von Materialien im Serviceauftrag entstanden sind (sofern Sie den Prozeß [Serviceabwicklung und aufwandsbezogene Fakturierung mit Servicevertrag \[Extern\]](#) in den aktuellen Prozeß integriert haben).

Die Wartungskosten stellen die Kosten des Einsatzes des Servicetechnikers dar (sofern Sie den Prozeß [Serviceabwicklung und aufwandsbezogene Fakturierung mit Servicevertrag \[Extern\]](#) in den aktuellen Prozeß integriert haben).

10. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Anzeige eines SM-Berichts in der Ergebnisrechnung

Verwendung

Der Report *IDES-090 Reporting Service Management* zeigt beispielhaft an verschiedenen Debitoren und Serviceartikeln, wie die Berichterstattung für das Servicemanagement aufgebaut sein könnte. Dazu wurden die in den vorhergehenden Schritten erzeugten Erlöse und Kosten reportinggerecht aufbereitet und zusätzlich in Form von Kennzahlen ausgewertet.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Ergebnis und Marktsegmentrechnung → Infosystem → Bericht ausführen</i>
Transaktionscode	KE30

2. Markieren Sie den Bericht *IDES-090* und wählen Sie .

3. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Geschäftsjahr	Aktuelles Geschäftsjahr
Von Periode	1
Bis Periode	Aktuelle Periode

4. Wählen Sie .

Sie gelangen in das Grundbild des Berichts. Sie sehen im Berichtskopf die Dimensionen, die für diesen Bericht definiert wurden: Verkaufsorganisation *1000 Deutschl. Frankfurt* und Vertriebsweg *14 Service*.

Darunter befindet sich das Navigationsfeld, das die Navigation durch die einzelnen Serviceartikel ermöglicht. Als Kennzahlen sehen Sie Erlöse, Erlösschmälerungen, Kosten und die daraus resultierenden Deckungsbeiträge, die in den weiteren Spalten für die einzelnen Debitoren kumuliert angezeigt werden.

Sie sehen in der vierten Spalte den Kunden Institut für Umweltforschung (Kundennummer *1032*), für den Sie Servicevertrag und ggf. –auftrag angelegt haben.

5. Um in die Ebene der Artikel zu gelangen, wählen Sie im Feld Navigation *Artikel*.
6. Falls das Bild *Recherche: Dokumentationseinstieg zu Hotspots* erscheint, wählen Sie .

7. Wählen Sie , neben dem Feld *Artikel*.

8. Wählen Sie den oder die Artikel aus, die Sie im vorhergehenden Prozeß benutzt haben.

Die Summen der Wertfelder für den Kunden Institut für Umweltforschung ergeben sich aus dem zuvor gezeigten Einzelposten zuzüglich eventuell weiterer Buchungen.

9. Wählen Sie .

Das Merkmal *Artikel* erscheint jetzt in einer anderen Farbe.

10. Um in die Aufrüßliste zu gelangen, wählen Sie *Artikel*.

Anzeige eines SM-Berichts in der Ergebnisrechnung

Sie erhalten eine Übersicht aller Artikel, in der Verkaufsorganisation 1000 und Vertriebsweg 14 und der Kunden, die für diese Produkte Erträge und/oder Kosten verursacht haben, in bezug auf jeweils eine Kennzahl. Ein direkter Vergleich aller Serviceartikel ist nun möglich. In der letzten Zeile wird das Gesamtergebnis angezeigt.

11. Um weitere Kennzahlen für diese Auflistung anzuzeigen, wählen Sie .



Weitere Informationen zur Navigation innerhalb eines Berichts erhalten Sie unter [Definierte Berichte in der Ergebnisrechnung ausführen und Kennlernen der Reporting-Funktionalitäten \[Seite 306\]](#).

12. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.
13. Im Dialogfenster wählen Sie *Ja*.

Periodenabschluß eines Kundenprojekts

Verwendung

In diesem Prozeß führen Sie einen Monatsabschluß durch. Hierfür buchen Sie zunächst alle periodenbezogenen Daten auf dem Projekt. Anschließend ermitteln Sie periodengerecht die ergebnisrelevanten Daten und stellen diese Daten über die Abrechnung der Ergebnisrechnung zur Verfügung. Die Daten können Sie sowohl im Projekt-Informationssystem als auch in der Ergebnisrechnung auswerten.

Voraussetzungen

Basis für diesen Prozeß sind die Daten aus dem Prozeß *Einzelfertigung von Aufzügen*. Führen Sie diesen Prozeß durch, bevor Sie mit dem Periodenabschluß beginnen.

Vorgehensweise

Die Daten zu diesem Prozeß finden Sie unter [?](#) [Seite 214].

1. Istzuschläge

Das System ermittelt die [Gemeinkostenzuschläge \[Extern\]](#) und schreibt sie auf dem Projekt fort.

Siehe [Zuschläge ermitteln \[Seite 215\]](#) und [Projektdatei kostenartengerecht auswerten \[Seite 217\]](#)

2. Abrechnungsgenerierung

Um die Ergebnisermittlung und die Abrechnung durchzuführen, müssen die Abrechnungsvorschrift und das Ergebnisschema korrekt gepflegt sein. Über die automatische Abrechnungsvorschriftgenerierung erzeugt das System die entsprechenden Einträge.

Siehe [Abrechnungsvorschrift generieren \[Seite 219\]](#) und [Abrechnungsvorschrift überprüfen \[Seite 221\]](#).

3. Ergebnisermittlung

Das System ermittelt periodengerecht die ergebnisrelevanten Daten, wie z.B. Ware in Arbeit und Kosten des Bestands.

Siehe [Ergebnisermittlung durchführen \[Seite 222\]](#).

4. Abrechnung

Die abgegrenzten Daten aus der Ergebnisermittlung rechnen Sie an das Ergebnisobjekt ab. So stehen die Projektdaten auch dem Controlling zur Verfügung.

Siehe [Abrechnung durchführen \[Seite 224\]](#) und [Einzelposten anzeigen \[Seite 226\]](#).

Daten für dieses Beispiel

Daten für dieses Beispiel

Kostenrechnungskreis	1000
Buchungskreis	1000
Werk	1300
Projektwährung	DM
Projekt	E-#### (#### ist die Nummer des Kundenauftrags aus dem Szenario Einzelfertigung von Aufzügen)
Projektprofil	1000
Kalkulationsschema	130000
Strategie zur Generierung der Abrechnungsvorschrift	10
Abgrenzungsschlüssel	130000
Abgrenzungsversion	000
Ergebnisschema	30
Abrechnungsprofil des Fakturierungselements	130000 (vollständig abzurechnen)
Abrechnungsprofil aller untergeordneten PSP-Elemente	130002 (nicht abzurechnen)
Periode	aktuelle Periode
Geschäftsjahr	aktuelles Geschäftsjahr
Ergebnisbereich	IDEA
Form der Ergebnisrechnung	kalkulatorisch

Zuschläge ermitteln

Verwendung

Gemeinkostenzuschläge werden verwendet, um Kosten einer Kostenstelle weiterzuleiten, die keinen direkten Bezug zu der in Anspruch genommenen Leistung aufweisen.

In diesem Schritt ermittelt das System die Gemeinkostenzuschläge auf Basis der auf den Vorgängen gebuchten Einzelkosten.

Im Plan ermittelt das System die Planzuschläge der Vorgänge automatisch im Rahmen der Netzplankalkulation. Im Ist müssen Sie die Berechnung und Fortschreibung der Istzuschläge explizit durchführen.

Voraussetzungen

Im Customizing muß ein entsprechendes Kalkulationsschema definiert sein. Im Kalkulationsschema sind die Parameter für die Zuschlagsberechnung zusammengefaßt. In diesem Beispiel wird das Kalkulationsschema 130000 verwendet.

Den Projektelementen muß das Kalkulationsschema zugeordnet sein.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Logistik → Projektssystem → Controlling → Periodenabschluß → Einzelfunktionen → Zuschläge → Einzelverarbeitung Ist</i>
Transaktion	CJ44

2. Falls das Dialogfenster *Kostenrechnungskreis setzen* erscheint, nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten	Beschreibung
Kostenrechnungskreis	1000	CO Europe

3. Wählen Sie .

4. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Projektdefinition	E-#### (#### ist die Nummer des Kundenauftrags)
inkl. Aufträge	markieren
Periode	laufende Periode
Geschäftsjahr	aktuelles Jahr
Testlauf	demarkieren
Detaillisten	markieren

5. Wählen Sie *Zuschlagsberechnung → Ausführen*.

Sie gelangen auf ein Protokoll mit allgemeinen Informationen über die Verarbeitungsart der Zuschlagsrechnung.

Zuschläge ermitteln

6. Um Detailinformationen über die Zuschläge zu erhalten, wählen Sie .
7. Um das Protokoll zu verlassen, wählen Sie .

Ergebnis

Das System ermittelt die Gemeinkostenzuschläge und schreibt sie kostenartengerecht auf den Vorgängen unter den Zuschlagskostenarten (Typ 41) fort.

Projektdaten kostenartengerecht auswerten

Verwendung

Zur kostenartengerechten Auswertung stehen Ihnen im Projekt-Informationssystem verschiedene Standardberichte zur Verfügung. Sie erhalten in diesen Berichten einen periodengerechten Überblick über die Fortschreibung der Daten auf dem Projekt. Für eine genauere Analyse können Sie aus dem Bericht über die Einzelpostenanzeige bis zur Beleganzeige verzweigen.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Projektssystem → Infosystem → Controlling → Kosten → Planbezogen → Nach Kostensarten → Ist/Plan/Abweichung absolut/Abw.%</i>
Transaktion	S_ALR_87013543



Wenn Sie seit der Anmeldung am System zum ersten Mal einen Kostenartenbericht aufrufen, fordert Sie das System auf ein DB-Profil anzugeben. Geben Sie 130000000000 ein und wählen Sie .

2. Nehmen Sie auf dem Selektionsbild folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Projektdefinition	E-#### (#### ist die Nummer des Kundenauftrags)
Kostenrechnungskreis	1000
Planversion	000
Von Geschäftsjahr	aktuelles Jahr
Bis Geschäftsjahr	aktuelles Jahr
Von Periode	1
Bis Periode	12

3. Wählen Sie .

Der Bericht enthält die kostenartengerechte Verteilung der Werte. So können Sie z.B. die Gemeinkosten getrennt von den Kosten aus der Fertigung analysieren.

4. Um die Einzelpostenberichte einzusehen, rufen Sie diese mit Doppelklick auf eine Berichtszeile auf.

Sie gelangen auf das Dialogfenster *Projekt Einzelposten Auswahl*.

5. Positionieren Sie den Cursor auf dem entsprechenden Einzelpostenbericht und wählen Sie  *Übernehmen*.

Das System verzweigt in die Einzelpostenanzeige.

6. Durch Doppelklick auf ein Belegdatum in der Einzelpostenanzeige können Sie den Ursprungsbeleg aufrufen.

Projektdaten kostenartengerecht auswerten

7. Um die Beleganzeige bzw. Einzelpostenanzeige zu verlassen, wählen Sie . Beantworten Sie die Dialogabfrage mit *Ja*.
8. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.
9. Im Dialogfenster wählen Sie *Ja*.

Abrechnungsvorschrift generieren

Verwendung

Für die Ergebnisermittlung und Abrechnung müssen entsprechende Profile und Abrechnungsregeln für alle abrechnungsrelevanten Projektelemente gepflegt sein.

In diesem Schritt generieren Sie über die automatische Abrechnungsgenerierung die entsprechenden Profile und Abrechnungsregeln auf den PSP-Elementen.



Über die Vorschlagswerte der Netzplanart ordnet das System den Vorgängen automatisch eine Abrechnungsregel zu.

Voraussetzungen

Im Customizing muß die Strategie zur Generierung der Abrechnungsvorschrift definiert sein und dem Projektprofil 1000 zugeordnet sein.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Logistik → Projektssystem → Controlling → Periodenabschluß → Einzelfunktionen → Abrechnungsvorschrift → Einzelverarbeitung</i>
Transaktion	CJB2

2. Nehmen Sie auf dem Bild folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Projektdefinition	E-#### (#### ist die Nummer des Kundenauftrags)
inkl. Hierarchie	Markieren
Periode	Laufende Periode
Geschäftsjahr	Laufendes Jahr
Testlauf	Demarkieren
Detalliste	Markieren

3. Wählen Sie .

Sie gelangen auf die Grundliste des Protokolls.

4. Um Detailinformationen zur Abrechnung zu erhalten, wählen Sie .

Die Liste enthält u.a. Informationen über die verwendete Strategie und dem generierten Abrechnungsprofil.

5. Um das Protokoll zu verlassen, wählen Sie .

Abrechnungsvorschrift generieren

Ergebnis

Das System generiert gemäß der im Projektprofil hinterlegten Strategie 10 zu jedem PSP-Element eine Abrechnungsregel und ggf. ein Ergebnisschema.

In der Strategie 10 ist festgelegt, daß das Fakturierungselement periodisch zu 100% an das Ergebnisobjekt abgerechnet wird. Alle untergeordneten PSP-Elemente werden nicht abgerechnet.

Abrechnungsvorschrift überprüfen

Verwendung

Bei der Generierung der Abrechnungsvorschrift übernimmt das System verschiedene Daten aus dem Kundenauftrag, z.B. die Sparte aus dem Kundenauftragskopf. Gemäß der Abrechnungsvorschrift erfolgt die Abrechnung der relevanten Daten in das CO-PA.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Projektssystem → Projekt → Spezielle Pflegefunktionen → Projektstrukturplan → Ändern</i>
Transaktion	CJ02

2. Nehmen Sie folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
Projektdefinition	E-#### (#### ist die Nummer des Kundenauftrags)

3. Wählen Sie .
4. Um den Abgrenzungsschlüssel zu überprüfen, wählen Sie die Registerkarte *Steuerung*.
5. Markieren Sie die erste Zeile (Ihr PSP-Element) und wählen Sie *AbrechnVorschr.*
 In der Abrechnungsvorschrift ist eine 100% periodische Abrechnung an das Ergebnisobjekt festgelegt.
6. Um die Wertfelder zu überprüfen, die an das Ergebnisobjekt übergeben werden, gehen Sie wie folgt vor:
 - a. Positionieren Sie Ihren Cursor auf der Abrechnungsvorschrift.
 - b. Wählen Sie .
 - c. Wählen Sie im Abschnitt *Abrechnungsempfänger* in der Zeile *Ergebnisobjekt* .
 - d. Überprüfen Sie, ob im Feld *Sparte* der Wert 06 (Aufzüge) als Vorschlagswert eingetragen ist. Geben Sie ggf. den Wert 06 (Aufzüge) ein.
 - e. Wählen Sie  *Weiter*.
9. Wählen Sie , bis Sie auf das Bild *Projekt ändern: PSP-Elementübersicht* gelangen.
10. Wählen Sie .
11. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Ergebnisermittlung durchführen

Ergebnisermittlung durchführen

Verwendung

In diesem Schritt führen Sie eine erlösproportionale Ergebnisermittlung auf dem Fakturierungselement durch. Die Ergebnisermittlung nutzen Sie um z.B. Ware in Arbeit und Kosten des Umsatzes periodengerecht zu ermitteln.

Voraussetzungen

Dem Fakturierungselement muß ein Abgrenzungsschlüssel zugeordnet sein.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Projektssystem → Controlling → Periodenabschluß → Einzelfunktionen → Ergebnisermittlung → Durchführen → Einzelverarbeitung</i>
Transaktion	KKA2

2. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
PSP-Element	E-#### (#### ist die Nummer des Kundenauftrags)
Periode	laufende Periode
Geschäftsjahr	laufendes Geschäftsjahr
Abgrenzungsversion	000

3. Wählen Sie .

In der Übersicht weist das System neben den Plan- und Istdaten auch die abgegrenzten Daten aus.

4. Wählen Sie .

5. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Ergebnis

Über den Abgrenzungsschlüssel und die Abgrenzungsversion haben Sie festgelegt, daß das System eine erlösproportionale Ergebnisermittlung durchführt, d.h. daß das System folgende Abgrenzungsdaten für die Finanzbuchhaltung und die Abrechnung an die Ergebnisrechnung auf dem Fakturierungselement fortschreibt:

- Isterlös (FI und CO-PA)
- Kosten des Umsatzes (CO-PA)
- Rückstellungen für fehlende Kosten bzw. Bestand an Ware in Arbeit (FI)

Diese Daten werden unter den im Customizing festgelegten Abgrenzungskostenarten fortgeschrieben.

Ergebnisermittlung durchführen



Für Projekte mit bewertetem Einzelbestand berücksichtigt das System die Kosten der zugeordneten Fertigungsaufträge nicht. Die WIP-Ermittlung erfolgt gesondert auf dem Fertigungsauftrag.

Abrechnung durchführen

Abrechnung durchführen

Verwendung

Projekte dienen der vorläufigen Kostensammlung. Im Rahmen des Periodenabschlusses werden die auf dem Projekt angefallenen Kosten und Erlöse abgerechnet.

Über die Abrechnungsvorschrift haben Sie festgelegt, daß die abgegrenzten Istdaten des Fakturierungselements an die Finanzbuchhaltung und das Ergebnisobjekt abgerechnet werden. Die Kosten der untergeordneten Objekte wurden bei der Ermittlung der abgegrenzten Daten auf dem Fakturierungselement berücksichtigt und dürfen deshalb nicht gesondert abgerechnet werden.

In diesem Schritt rechnen Sie den periodengerechten Gewinn an die Ergebnisrechnung ab und buchen die Rückstellungen bzw. Bestände in der Finanzbuchhaltung.

Voraussetzungen

Sie müssen die Ergebnisermittlung durchgeführt haben.

Zu allen Projektelementen muß eine Abrechnungsvorschrift gepflegt sein.

Über die automatische Abrechnungsvorschriftsgenerierung ist

- dem Fakturierungselement eine Abrechnungsvorschrift an Ergebnisobjekt zugeordnet.
- allen in der Hierarchie untergeordneten Objekten eine Abrechnungsvorschrift, die die Abrechnung verbietet, zugeordnet.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Projektssystem → Controlling → Periodenabschluß → Einzelfunktionen → Abrechnung → Einzelverarbeitung</i>
Transaktion	CJ88

2. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Projektdefinition	E-#### (#### Nummer des Kundenauftrags)
inkl. Hierarchie	Markieren
inkl. Aufträge	Markieren
Abrechnungsperiode	Laufende Periode
Geschäftsjahr	Laufendes Geschäftsjahr
Verarbeitungsart	Automatisch
Buchungsperiode	Laufende Periode
Testlauf	Demarkieren
Detailliste	Markieren

Abrechnung durchführen

3. Wählen Sie .

Sie gelangen auf ein Protokoll mit allgemeinen Informationen über die Verarbeitung.

4. Um Informationen über den Sender, Empfänger und den Abrechnungsbetrag zu erhalten, wählen Sie .
5. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Einzelposten anzeigen

Einzelposten anzeigen

Verwendung

Nachdem das Kundenprojekt fakturiert und abgerechnet wurde, können Sie in der Ergebnisrechnung die Daten auswerten. Die Belege werden unter der Vorgangsart C (Auftrags- und Projektabrechnung) fortgeschrieben.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Infosystem → Einzelpostenliste anzeigen → Ist</i>
Transaktionscode	KE24



Wenn Sie seit der Anmeldung am System zum ersten Mal in der Ergebnisrechnung arbeiten, fordert Sie das System auf, den Ergebnisbereich anzugeben.

2. Nehmen Sie im Dialogfenster folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Ergebnisbereich	IDEA
kalkulatorisch	Markieren

3. Wählen Sie .
4. Im Dialogfenster wählen Sie ggf. *Ja*.
5. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Währungstyp	B0
Periode/Jahr	aktueller Monat/Jahr (##.####)
Erfasser	Ihren Benutzernamen

6. Wählen Sie .
7. Im Dialogfenster wählen Sie .

Sie sehen die Liste der in die Ergebnisrechnung übernommenen Ist-Einzelposten.

8. Rufen Sie mit Doppelklick den von Ihnen erstellten Einzelposten auf.

Der Registerkarte *Merkmale* können Sie u.a. Informationen entnehmen:

- Kunde
- Verkaufsorganisation
- Vertriebsweg

Einzelposten anzeigen

- Kundenauftragsnummer
- artikelbezogene Daten

Bei der Artikelnummer handelt es sich um die Materialnummer des Fakturierungselements E-1000. Weiterhin sehen Sie die entsprechenden Zuordnungen auf beispielsweise Werks- und Profit-Center-Ebene.

Merkmale stehen für alle Dimensionen, die bei der Analyse in der Ergebnisrechnung verwendet werden können. Diese Merkmalswerte werden aus den Kunden- und Materialstammdaten und den SD-Partnerrollen (wie Vertriebsbeauftragte) oder aus CO-PA-spezifischen Merkmalen abgeleitet.

8. Wählen Sie die Registerkarte *Wertfelder*.

Hier sehen Sie Detailinformationen über Auftrags- und Fakturamengen, Erlöse, Rabatte und detaillierte Produktkostenkomponenten, die aus den Bereichen Vertrieb und Produktkalkulation abgeleitet werden. Beachten Sie, daß sich die Liste der Wertfelder über mehrere Bildschirmseiten erstreckt.

9. Um durch die Wertfeld-Bilder zu blättern, wählen Sie .

Die fakturierte Menge beläuft sich auf 1 Stück, mit dem entsprechenden Erlös von 59.821,05 EUR.

Sie sehen die Kosten des Wertfeldes *Wareneinstandswert*. Dieser Wert wurde aus der Auftragsabrechnung übernommen und ist identisch mit den Kosten des Umsatzes aus der Ergebnisermittlung.

10. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Direktkontierung aus der Finanzbuchhaltung in die Ergebnisrechnung

Direktkontierung aus der Finanzbuchhaltung in die Ergebnisrechnung

Einsatzmöglichkeiten

In der Regel fließen Kosten über andere Teilbereiche des Controllings und aus dem Vertrieb in die Ergebnisrechnung ein. Allerdings können Erlöse, Erlösschmälerungen und Kosten auch direkt aus der Finanzbuchhaltung auf die Objekte der Ergebnisrechnung gebucht werden (z.B. Kunde, Artikel).

In diesem Prozeß wird einer Vertriebsmitarbeiterin für einen wichtigen Auftrag eine Sonderzahlung gewährt, die in der Finanzbuchhaltung als Provisionsausgaben gebucht und in der Ergebnisrechnung als sonstige Kosten mit Bezug auf den Kunden fortgeschrieben werden.

Weitere Informationen über diesen Prozeß finden Sie unter [i](#) [\[Seite 229\]](#).

Ablauf

Die Daten zu diesem Prozeß finden Sie unter [?](#) [\[Seite 230\]](#).

1. [Merkmalsgruppen \[Seite 231\]](#)
2. [Ergebnisschema \[Seite 233\]](#)
3. [Buchung in der Finanzbuchhaltung \[Seite 234\]](#)
4. [Einzelposten anzeigen \[Seite 236\]](#)

Zusatzinformationen zu diesem Prozeß

Die Direktkontierung aus der Finanzbuchhaltung erlaubt die Buchung von Einzelkosten oder direkt gebuchten Erlösen auf Ergebnisobjekte. Weiterhin besteht die Möglichkeit, Erlösschmälerungen (z.B. Jahresboni) oder Istkosten (z.B. Frachtkosten), die zum Zeitpunkt des Periodenabschlusses aus Gründen der Vollständigkeit in der kurzfristigen Erfolgsrechnung zunächst kalkulatorisch angesetzt wurden, zu einem späteren Zeitpunkt auf die zugehörigen Ergebnisobjekte zu buchen. Auf diese Weise werden die kalkulatorischen Kosten um die effektiven Kosten ergänzt. Im Ergebnisbericht können beide Wertansätze angezeigt werden.

Daten für dieses Beispiel

Daten für dieses Beispiel

Feld	Daten	Beschreibung
Ergebnisbereich	IDES	Ergebnisbereich IDES global
Form der Ergebnisrechnung	Kalkulatorisch	
Kunde	1000	Becker, Berlin
Verkaufsorganisation	1000	Deutschland
Vertriebsweg	10	Endkundenverkauf
Sparte	01	Pumpen
Merkmalsgruppe	ID01	Buchungen für FI-Belege und Leistungsverrechnung
Ergebnisschema	FI	Finanzbuchhaltung → CO-PA
Vorgangsart	B	Direktkontierung Buchhaltung

Merkmalsgruppen

Verwendung

Damit bei der FI-Buchung nicht alle Merkmale zur Kontierung der Buchung bereitstehen, kann eine Merkmalsgruppe mit einer beschränkten Anzahl an Merkmalen definiert werden.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Werkzeuge → Accelerated SAP → Customizing → Projektbearbeitung</i>
Transaktionscode	SPRO

2. Wählen Sie  SAP Referenz-IMG.

3. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Controlling → Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Werteflüsse im Ist → Vorbereitungen → Merkmalsgruppen →  Merkmalsgruppen pflegen</i>
Transaktionscode	KEPA

4. Im Dialogfenster nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Ergebnisbereich	IDEA
Form der Ergebnisrechnung	kalkulatorisch

5. Wählen Sie .

6. Im Dialogfenster wählen Sie JA.

Dieses Dialogfenster wird während der Sitzung nur einmal eingeblendet. Wenn Sie Ihre Auswahl getroffen haben, wählt das System den betreffenden Ergebnisbereich und die betreffende Art der Ergebnisrechnung immer wieder aus, entsprechend Ihrer Angaben.

7. Markieren Sie die Merkmalsgruppe *ID01* und wählen Sie im Bereich Dialogstruktur mit Doppelklick *Merkmale*.

Sie sehen nun die Merkmale, die für die FI-Kontierung in die Ergebnisrechnung definiert wurden.

8. Wählen Sie zweimal .

9. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	 <i>Merkmalsgruppen für Kontierungsbild zuordnen.</i>
Transaktionscode	KE4G



Dem Vorgang RFBU (Sachkontenbuchung) ist die Merkmalsgruppe *ID01* zugeordnet.

Merkmalsgruppen

10. Wählen Sie .

11. Bleiben Sie auf dem Bild *Einführungsleitfaden anzeigen*.

Ergebnisschema

Verwendung

Für die Überleitung der FI-Buchung in die Ergebnisrechnung dient ein Ergebnisschema, in dem die erforderlichen Konten den Wertfeldern in der Ergebnisrechnung zugeordnet wurden.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Controlling → Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Wertflüsse im Ist → Direktkontierung aus FI/MM →  Ergebnisschema für Direktkontierung pflegen</i>
Transaktionscode	KEI2

2. Markieren Sie das Ergebnisschema *FI* und wählen Sie unter Dialogstruktur mit Doppelklick *Zuordnungen*.
3. Im Dialogfenster nehmen Sie folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
Kostenrechnungskreis	1000

4. Wählen Sie .
5. Markieren Sie die Zuordnung *10* und wählen Sie unter Dialogstruktur mit Doppelklick *Ursprung*.



Sie sehen, daß nicht nur einzelne Kostenarten, sondern die Kostenartengruppe OAS, die die Gesamtkosten umfaßt, definiert wurde, um Buchungen aus dem FI in das CO-PA überzuleiten.

6. Wählen Sie unter Dialogstruktur mit Doppelklick *Wertfelder*.



Die übernommenen Kosten aus dem FI fließen in das Wertfeld VV280 Sonstige Kosten ein.

7. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Buchung in der Finanzbuchhaltung

Buchung in der Finanzbuchhaltung

Verwendung

In der Finanzbuchhaltung wird nun eine Sachkontenbuchung erfasst, die direkt auf ein Ergebnisobjekt in der Ergebnisrechnung kontiert wird.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Finanzwesen → Hauptbuch → Buchung → Sonstige → Allgemeine Buchung</i>
Transaktionscode	F-02

2. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Belegdatum	Tagesdatum
Buchungskreis	1000
Währung/Kurs	EUR
Erste Belegposition/Beschl.	40
Konto	435000

3. Wählen Sie .

4. Nehmen Sie folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
Betrag	10000
Nächste Belegposition/Beschl	50
Konto	113100

5. Wählen Sie rechts neben *Ergebnisobjekt* .

6. Nehmen Sie im Dialogfenster folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Kunde	1000
Verkaufsorg.	1000
Vertriebsweg	10
Sparte	01

7. Wählen Sie  *Weiter*.

8. Nehmen Sie folgende Eingabe vor:

Feld	Daten

Buchung in der Finanzbuchhaltung

Betrag	*
--------	---

9. Wählen Sie .

Notieren Sie sich die Belegnummer.

10. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

11. Im Dialogfenster wählen Sie *Ja*.

Einzelposten anzeigen

Einzelposten anzeigen

Verwendung

Nun rufen Sie den Einzelposten in der Ergebnisrechnung auf, der durch die FI-Buchung erstellt wurde.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Infosystem → Einzelpostenliste anzeigen → Ist</i>
Transaktionscode	KE24

2. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Währungstyp	B0
Hinzufügedatum	Aktuelles Datum
Erfasser	Ihr Username

3. Wählen Sie .
4. Im Dialogfenster wählen Sie .
5. Wählen Sie mit Doppelklick den von Ihnen erstellten Beleg.

Besonderes Augenmerk legen Sie bitte auf die Vorgangsart, die mit B angegeben ist. Dies ist eine Vorgangsart, die speziell für den Datentransfer aus der Finanzbuchhaltung in die Ergebnisrechnung definiert wurde.

Sie sehen unter der Registerkarte *Merkmale* den Kundennamen, die Verkaufsorganisation, den Vertriebsweg und die Sparte. Der Buchungskreis und die Kundengruppe ergeben sich durch die Ableitungsregeln.

Die Felder für Artikel und Werk sind nicht gefüllt, da die FI-Buchung sich nicht auf diese Merkmale bezogen hat.

6. Wählen Sie die Registerkarte *Wertfelder*.
7. Um durch die Wertfeld-Bilder zu blättern, wählen Sie .

Sie sehen, daß dem Wertfeld *Sonstige Kosten* die gebuchten 10.000,-- DM aus der FI-Buchung zugeordnet sind.

8. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Automatische Kontierung auf Ergebnisobjekt

Einsatzmöglichkeiten

In der Regel fließen Kosten über andere Teilbereiche des Controllings und aus dem Vertrieb in die Ergebnisrechnung. Allerdings sind auch automatische Buchungen möglich, die über die automatische Kontierungsfindung in die Ergebnisrechnung durchgereicht werden können.

In diesem Szenario erfolgt eine Umbewertung eines Materials und eine Analyse der entsprechenden Buchung in der Ergebnisrechnung.

Weitere Informationen über diesen Prozeß finden Sie unter [i](#) [\[Seite 238\]](#).

Ablauf

Die Daten zu diesem Prozeß finden Sie unter [?](#) [\[Seite 239\]](#).

1. [Automatische Kontierungsfindung \[Seite 240\]](#)
2. [Ergebnisschema \[Seite 241\]](#)
3. [Umbewertung eines Materials \[Seite 242\]](#)
4. [Einzelposten anzeigen \[Seite 243\]](#)
5. [Daten zurücksetzen \[Seite 245\]](#)

Zusatzinformationen zu diesem Beispiel

Zusatzinformationen zu diesem Beispiel

Nachfolgend werden typische Geschäftsvorfälle aufgeführt, für die die Ermittlung eines Ergebnisobjekts über die Automatische Kontierungsfindung sinnvoll ist:

Automatische Kontierungsfindung:

- Preisdifferenzen im Einkauf
- Umbewertung von Materialbeständen
- Inventurdifferenzen
- Währungsdifferenzen

Nachbuchen Skonto:

- Funktion "Nachbelastung G+V" (Programm SAPF181), um Istskonti automatisch den Kunden zuzuordnen

Daten für dieses Beispiel

Feld	Daten	Beschreibung
Ergebnisbereich	IDES	Ergebnisbereich IDES global
Form der Ergebnisrechnung	Kalkulatorisch	
Kunde	1000	Becker, Berlin
Verkaufsorganisation	1000	Deutschland
Vertriebsweg	10	Endkundenverkauf
Sparte	01	Pumpen
Merkmalsgruppe	ID01	Buchungen für FI-Belege und Leistungsverrechnung
Ergebnisschema	FI	Finanzbuchhaltung → CO-PA
Vorgangsart	B	Direktkontierung Buchhaltung

Automatische Kontierungsfindung

Automatische Kontierungsfindung

Verwendung

Zum Durchführen der Kontierungsfindung werden Kostenarten benötigt, auf denen die Buchungen erfolgen können. In diesem Beispiel sind das die Kostenart 282500 für Erträge und 232500 für Aufwendungen. Diese Kostenarten wurden zu einer Gruppe zusammengefaßt (OAS_PRD) und werden dem entsprechenden Ergebnisschema zugeordnet.

In diesem Prozeßschritt werden die nötigen Einstellungen für das Aktivieren der Direktkontierung aufgeführt.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Werkzeuge → Accelerated SAP → Customizing → Projektbearbeitung</i>
Transaktionscode	SPRO

2. Wählen Sie  SAP Refer.-IMG.

3. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Controlling → Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Werteflüsse im Ist → Direktkontierung aus FI/MM →  Automatische Kontierungsfindung</i>
Transaktionscode	OKB9



Wenn Sie seit der Anmeldung zum ersten Mal eine Ergebnisrechnungstransaktion ausführen, wird das Dialogfenster *Ergebnisbereich setzen* eingeblendet.

4. Nehmen Sie im Dialogfenster folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Ergebnisbereich	IDEA
Form der Ergebnisrechnung	kalkulatorisch

5. Wählen Sie .

6. Falls das Dialogfenster *Form des Ergebnisbereiches* erscheint, wählen Sie JA.

Sie sehen im folgenden Bild die beiden Kostenarten 232500 und 282500, die in der Spalte Ergebnisobjekt (ErgObj) markiert sind und somit definieren, daß die Buchung direkt in die Ergebnisrechnung erfolgen soll.

7. Wählen Sie einmal .

Ergebnisschema

Verwendung

Für die Überleitung der Direkt-Buchung in die Ergebnisrechnung dient ein Ergebnisschema, in dem die o.g. Konten dem entsprechenden Wertfeld in der Ergebnisrechnung zugeordnet wurden.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	Direktkontierung aus FI/MM →  Ergebnisschema für Direktkontierung pflegen
Transaktionscode	KEI2

2. Markieren Sie das Ergebnisschema *FI* und rufen Sie mit Doppelklick die Position *Zuordnungen* auf.
3. Im Dialogfenster geben Sie gegebenenfalls den Kostenrechnungskreis ein und wählen Sie .



Wenn Sie seit der Anmeldung zum ersten Mal eine Ergebnisrechnungstransaktion ausführen, wird das Dialogfenster *Ergebnisbereich setzen* eingeblendet.

4. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Ergebnisbereich	IDEA
Form der Ergebnisrechnung	kalkulatorisch

5. Wählen Sie .
6. Markieren Sie die Zuordnung *40* und rufen Sie mit einem Doppelklick die Position *Ursprung* auf.



Sie sehen, daß die Kostenartengruppe *OAS_PRD* (Umbewertung Aufwand/Ertrag) dazu dient, Direktbuchungen für Bestandsänderungen in das CO-PA überzuleiten.

7. Rufen Sie *Wertfelder* auf.



Die übernommenen Werte fließen in das Wertfeld *VV365 Preisdifferenzen* ein.

8. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Umbewertung eines Materials

Umbewertung eines Materials

Verwendung

In diesem Prozeßschritt erfolgt die Umbewertung eines Bauteils in der Materialwirtschaft, von dem ausgegangen wird, daß das Material nicht mit der Produktkostenrechnung umbewertet wird.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Logistik → Materialwirtschaft → Bewertung → Materialpreisänderung → Materialpreise ändern</i>
Transaktionscode	MR21

2. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Buchungsdatum	Aktuelles Datum
Buchungskreis	1000
Werk	1000

3. Wählen Sie .

4. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Material	100-100
Neuer Preis	248

5. Wählen Sie .

Sie sehen, daß der aktuelle Bewertungspreis etwas höher ist. Notieren Sie sich bitte den alten Wert, da Sie ihn in einem späteren Prozeßschritt benötigen.

6. Wählen Sie .

7. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen

Einzelposten anzeigen

Verwendung

In diesem Prozessschritt rufen Sie den Einzelposten in der Ergebnisrechnung auf, der durch die Materialbuchung erstellt wurde.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Infosystem → Einzelpostenliste anzeigen → Ist</i>
Transaktionscode	KE24

2. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Währungstyp	B0
Hinzufügedatum	Aktuelles Datum
Erfasser	Ihr Username
Artikel	100-100

3. Wählen Sie .

Es erscheint das Dialogfenster *Einzelposten: Selektionsbedingung*

4. Wählen Sie  *Weiter*.

5. Rufen Sie mit Doppelklick den von Ihnen erstellten Beleg auf.

Besonderes Augenmerk legen Sie bitte auf die Vorgangsart (rechts oben), die mit B angegeben ist. Dies ist eine Vorgangsart, die speziell für den Datentransfer der Direktbuchung in die Ergebnisrechnung definiert wurde.

6. Rufen Sie die Registerkarte *Merkmale* auf.

Merkmale stehen für alle Dimensionen, die bei der Analyse in der Ergebnisrechnung verwendet werden können. Diese Merkmalswerte werden aus den Kunden- und Materialstammdaten und den SD-Partnerrollen (wie Vertriebsbeauftragte) oder aus CO-PA-spezifischen Merkmalen abgeleitet.

Die Einträge der Rechnungspositionsdaten ergeben sich zum einen aus der direkten Eingabe des Artikels und Werks in der MM-Buchung und zum anderen aus den Ableitungsregeln des CO-PA.

Für diese Buchung wird beispielsweise die Warengruppe aus den vorab aufgeführten Merkmalen abgeleitet, aber keine Kundendaten, da die Kundensicht für die MM-Buchung nicht relevant ist.

8. Rufen Sie die Registerkarte *Wertfelder* auf.

Sie sehen Detailinformationen über Auftrags- und Fakturamengen, Erlöse, Rabatte und detaillierte Produktkostenkomponenten, die aus den Bereichen Vertrieb und

Einzelposten anzeigen

Produktkalkulation abgeleitet werden. Beachten Sie, daß die Liste der Wertfelder sich über mehrere Bildschirmseiten erstreckt.

9. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Daten zurücksetzen

Verwendung

Um dieses Szenario erneut durchspielen zu können, setzen Sie die Daten nun zurück.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Logistik → Materialwirtschaft → Bewertung → Materialpreisänderung → Materialpreise ändern</i>
Transaktionscode	MR21

2. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Buchungsdatum	Aktuelles Datum
Buchungskreis	1000
Werk	1000

3. Wählen Sie .

4. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Material	100-100
Neuer Preis	Den Preis vor der Umbewertung, den Sie sich vorab notierten.

5. Wählen Sie .

6. Wählen Sie .

7. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Kostenstellenumlage in die Ergebnis- und Marktsegmentrechnung

Kostenstellenumlage in die Ergebnis- und Marktsegmentrechnung

Einsatzmöglichkeiten

Die Kostenstellenumlage in die Ergebnisrechnung dient zur Verrechnung von geplanten oder im Ist gebuchten Kosten von Kostenstellen auf Ergebnisobjekte der Ergebnis- und Marktsegmentrechnung. Auf diese Weise werden die Abweichungen der Fertigungskostenstellen und die Kosten von Vertriebs- und Verwaltungskostenstellen übernommen.

Im Beispiel wird die Umlage von Istkosten dargestellt. Es wird gezeigt, wie ein Umlagezyklus definiert und wie die Weiterverrechnung der Kosten durchgeführt wird. Die Umlage von Plankosten erfolgt analog, mit dem Unterschied, daß ein anderer Umlagezyklus benutzt wird.

Weitere Informationen über diesen Prozeß finden Sie unter [i](#) [\[Seite 247\]](#).

Ablauf

Die Daten zu diesem Prozeß finden Sie unter [?](#) [\[Seite 248\]](#).

1. [Zyklus für Umlage anzeigen \[Seite 249\]](#)
2. [Umlage ausführen \[Seite 251\]](#)
3. [Ergebnisse im Kostenstellenberichtswesen anzeigen \[Seite 252\]](#)
4. [Ergebnisse in der Ergebnis- und Marktsegmentrechnung anzeigen \[Seite 253\]](#)
5. [Daten zurücksetzen \[Seite 255\]](#)

Zusatzinformationen zu diesem Beispiel

Um die in der Kostenstellenrechnung angefallenen Kosten vollständig in der Ergebnisrechnung ausweisen zu können, werden die von der Kostenstellenrechnung nicht auf Kostenträger verrechneten Kosten direkt in die Ergebnis- und Marktsegmentrechnung übernommen. Die Verrechnung der Kostenstellenkosten auf beliebige Objekte der Ergebnis- und Marktsegmentrechnung erfolgt in Form einer Umlage. Dies bedeutet, dass alle primären und sekundären Kosten der Senderkostenstelle bei der buchhalterischen Ergebnisrechnung unter einer Umlagekostenart in die Ergebnisrechnung übernommen werden. In der kalkulatorischen Ergebnisrechnung erfolgt die Übernahme verdichtet auf Wertfeldern.

Grundlage für diesen Prozess ist die Umlage der Marketingkostenstelle in die kalkulatorische Ergebnis- und Marktsegmentrechnung.

Für die Definition der Sender-/Empfängerbeziehungen sowie der Umlageregeln wurde im Customizing ein Zyklus definiert. Diesen zeigen Sie sich im ersten Schritt dieser Prozesskette an.

In der Kopfdefinition des Umlagezyklus bestimmen Sie den Kostenrechnungskreis sowie die Herkunft der Bezugsbasen (buchhalterische oder kalkulatorische Ergebnisrechnung).

In den Umlagesegmenten bestimmen Sie die Sender-/Empfängerbeziehungen sowie die Umlageregeln. Für die Marketingkostenstelle wird die Umlageregeln 'variable Anteile' verwendet. Die bei den Empfängerobjekten gebuchten Umsatzerlöse sind hierfür die Umlagebasis. Die Empfänger sind Ergebnisobjekte der Merkmalskombination Branche, Kundengruppe und Sparte.

Für die Anzeige der Ergebnisse der Umlage aus Sicht der Kostenstellenrechnung wählen Sie einen Bericht mit Anzeige der Partnerobjekte aus.

Zur Anzeige der Ergebnisse der Umlage aus Sicht der Ergebnis- und Marktsegmentrechnung definieren Sie im Informationssystem der Ergebnis- und Marktsegmentrechnung einen Adhoc-Bericht.

Am Ende der Prozesskette setzen Sie die Daten zurück, damit Sie dieses Szenario wiederholen können.

Daten für dieses Beispiel

Daten für dieses Beispiel

Feld	Daten
Ergebnisbereich	IDEA
Kostenrechnungskreis	1000
Periode von	007
Periode bis	007
Geschäftsjahr	1999
Zyklus	IDESE3
Kostenstelle	3200

Zyklus für Umlage anzeigen

- Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Istbuchungen → Periodenabschluß → Kostenstellen-/Prozeßkosten übernehmen → Umlage</i>
Transaktionscode	KEU5



Wenn Sie seit der Anmeldung zum ersten mal eine Ergebnisrechnungstransaktion ausführen, wird das Dialogfenster *Ergebnisbereich setzen* eingeblendet.

- Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Ergebnisbereich	IDEA
Form der Ergebnisrechnung	Kalkulatorisch

- Wählen Sie .
- Im Dialogfenster wählen Sie *Ja*.
- Wählen Sie *Zusätze → Zyklus → Anzeigen*.
- Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Zyklus	IDESE3
Anfangsdatum	01.01.1997

- Wählen Sie .

Sie sehen die Kopfdefinition des Umlagezyklus.

- Wählen Sie .

Im Dialogfenster werden Ihnen die einzelnen Segmente des Zyklus angezeigt. In unserem Beispiel beinhaltet der Zyklus nur ein Segment.

- Markieren Sie das Segment und wählen Sie .

Sie haben damit die Segmentdefinition für die Marketingkostenstelle aufgerufen. Jetzt können Sie verschiedene Registerkarten anwählen. Unter *Segmentkopf* erfolgt die Zuordnung der Umlagekostenart sowie des Wertfeldes. Unter *Sender/Empfänger* erfolgt die Festlegung der Senderkostenstelle sowie die Ausprägung der Merkmalskombinationen für die Bestimmung der Empfänger in der Ergebnis- und Marktsegmentrechnung. Dazu blättern Sie mit der Bildlaufleiste nach unten.

- Wenn Sie die Empfängerbezugsbasen unterschiedlich gewichten wollen, wählen Sie die Registerkarte *Empfängerbezugsbasis*.
- Nehmen Sie im Dialogfenster folgende Eingaben vor:

Zyklus für Umlage anzeigen

Feld	Daten
Branche	Markieren
Kundengruppe	Markieren
Sparte	Markieren
Verkaufsorganisation	Markieren

12. Wählen Sie .

In der Registerkarte *Empfängerbezugsbasis* sehen Sie die möglichen Merkmale, welche den Empfänger charakterisieren, sowie ihre Gewichtung. Hier sind es die verschiedenen Kombinationen aus Branche, Kundengruppe, Sparte und Verkaufsorganisation. Der Empfängeranteil beträgt 80, d.h. 100% Kosten der Kostenstelle werden den 80 Anteilen zugeordnet.

13. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Umlage ausführen

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	Wählen Sie vom Knoten <i>Ergebnis- und Marktsegmentrechnung</i> aus <i>Istbuchungen</i> → <i>Periodenabschluß</i> → <i>Kostenstellen-/Prozeßkosten übernehmen</i> → <i>Umlage</i>
Transaktionscode	KEU5

2. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Periode von	007
Periode bis	007
Geschäftsjahr	1999
Hintergrundverarbeitung	Demarkieren
Testlauf	Demarkieren
Detaillisten	Markieren
Zyklus	IDESE3
Anfangsdatum	01.01.1997

3. Wählen Sie .

Sie sehen, daß die Umlage von 1 Sender auf 16 Empfänger erfolgte.

4. Wählen Sie  Empfänger.

Sie sehen, welche Merkmalskombinationen der Ergebnis- und Marktsegmentrechnung weiterverrechnet wurde. Der unter *Bezugsbasis* ausgewiesene Wert entspricht den Werten auf diesen Ergebnisobjekten.

5. Wählen Sie *Grundliste*.

6. Wählen Sie  Sender.

Sie sehen die Senderkostenstelle 3200.

7. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Ergebnisse im Kostenstellenberichtsweisen anzeigen

Ergebnisse im Kostenstellenberichtsweisen anzeigen

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Kostenstellenrechnung → Infosystem → Berichte zur Kostenstellenrechnung → Plan/Ist-Vergleiche → Zusätzliche Merkmale → Kostenstellen: Aufriß nach Partner</i>
Transaktionscode	S_ALR_87013615

2. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Kostenrechnungskreis	1000
Geschäftsjahr	1999
von Periode	07
bis Periode	07
Planversion	0
Kostenstellengruppe	
oder Wert(e)	3200

3. Wählen Sie .

Der folgende Bericht enthält die Kostenstellenbelastungen sowie die Entlastungen (Berichtsende) nach Kostenarten und Partnerobjekten gegliedert. Sie sehen, daß die Kostenstelle durch die Umlage komplett entlastet wurde.

4. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.
5. Im Dialogfenster wählen Sie *Ja*.

Ergebnisse in der Ergebnis- und Marktsegmentrechnung anzeigen

Ergebnisse in der Ergebnis- und Marktsegmentrechnung anzeigen

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Infosystem → Bericht definieren → Ergebnisbericht anlegen</i>
Transaktionscode	KE31

2. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Bericht	IDES-Umlage
Berichtsname	IDES-Ergebnisbericht Umlagen
Ad-hoc-Bericht	Markieren

3. Wählen Sie  *Anlegen*.

4. Im Dialogfenster wählen Sie *Ergebnisbereichswährung*.

5. Wählen Sie .

6. Auf der Registerkarte *Merkmale* markieren Sie im Bildbereich *Verfügbare Merkmale* die Merkmale *Branche*, *Sparte* und *Kundengruppe*.

7. Wählen Sie .

8. Um die Reihenfolge anzuzeigen, in der die Merkmale im Bericht sortiert werden sollen, wählen Sie *Freie Merkmale sortieren*.

9. Stellen Sie sicher, daß die Merkmale in derselben Reihenfolge aufgeführt sind, wie sie in Schritt 7 aufgelistet wurden. Korrigieren Sie gegebenenfalls die Reihenfolge.

10. Wählen Sie .

11. Wählen Sie die Registerkarte *Kennzahlen*.

12. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Rechenschema	IDES-DB-Schema Det.

13. Wählen Sie oben links *Wertfelder an/aus*.

14. Markieren Sie im Bereich *Verfügbare Kennzahlen* *Bruttoerlös* und *Marketing*

15. Wählen Sie .

16. Wählen Sie die Registerkarte *Variablen*.

17. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Periode Von	007.1999

Ergebnisse in der Ergebnis- und Marktsegmentrechnung anzeigen

Periode Bis	007.1999
Plan/Istkennz	0
Version	
Vorgangsart	

- 18. Wählen Sie *Zusätze* → *Grundliste*.
- 19. Markieren Sie im Dialogfenster *Detailliste* und wählen Sie .
- 20. Wählen Sie die Registerkarte *Ausgabeart*.
- 21. Markieren Sie *klassische Recherche*.
- 22. Wählen Sie die Registerkarte *Optionen*.
- 23. Nehmen Sie im Bildbereich *Performance* folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
aktuelle Daten anzeigen	Markieren
Bericht ausführen	Markieren

- 24. Wählen Sie .
- 25. Wählen Sie .
- 26. Verändern Sie die Variablen auf dem Bild nicht, wählen Sie .

Der Bericht zeigt Ihnen im Wertfeld *Marketing* die über die Umlage von der Kostenstellenrechnung weiterverrechneten Kosten an. Durch Wechsel in den Modus, in dem Sie den Kostenstellenbericht ausgeführt haben, können Sie die Werte vergleichen. Die Entlastung der Kostenstelle unter der Umlagekostenart muß der Belastung der Ergebnisobjekte im Wertfeld *Marketing* entsprechen.

- 27. Um die Ergebnisse der Umlage für die einzelnen Ergebnisobjekte zu überprüfen, wählen Sie nacheinander *Branche*, *Kundengruppe* und *Sparte* aus.

Sie nehmen die Abstimmung für das Ergebnisobjekt mit den folgenden Merkmalswerten vor:

Feld	Daten
Branche	HITE
Kundengruppe	01
Sparte	01



Sollten diese Merkmalswerte nicht ausgewählt sein, so können Sie durch Wahl der Pfeiltasten neben den blau hinterlegten Feldern *Branche*, *Sparte* und *Kundengruppe* die entsprechenden Werte für die Merkmale auswählen.

- 28. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.
- 29. Im Dialogfenster wählen Sie *Ja*.

Daten zurücksetzen

Verwendung

Damit Sie diesen Prozeß beliebig oft wiederholen können, sollten Sie die Kostenstellenumlage in das Ergebnis stornieren und den Ad-hoc Bericht löschen.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	Wählen Sie vom Knoten <i>Ergebnis- und Marktsegmentrechnung</i> aus <i>Istbuchungen</i> → <i>Periodenabschluß</i> → <i>Kostenstellen-/Prozeßkosten übernehmen</i> → <i>Umlage</i>
Transaktionscode	KEU5

2. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Periode von	007
Periode bis	007
Geschäftsjahr	1999
Hintergrundverarbeitung	Demarkieren
Testlauf	Demarkieren
Detaillisten	Markieren
Zyklus	IDESE3
Anfangsdatum	01.01.1997

3. Wählen Sie *Umlage* → *Stornieren*.

Es erscheint ein Dialogfenster mit der Meldung, daß die Stornierung abgeschlossen ist.

4. Wählen Sie .

5. Wählen Sie .

6. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	Wählen Sie vom Knoten <i>Ergebnis- und Marktsegmentrechnung</i> aus <i>Infosystem</i> → <i>Bericht definieren</i> → <i>Bericht ändern</i>
Transaktionscode	KE32

7. Nehmen Sie folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
Bericht	IDES-Umlage markieren

8. Wählen Sie .

9. Im Dialogfenster wählen Sie *Ja*.

Daten zurücksetzen

10. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Innenaufträge - Abrechnung an die Ergebnisrechnung sowie Betragsabrechnung bei Innenaufträgen

Einsatzmöglichkeiten

Im Rahmen der Auftragsabrechnung können Sie die auf dem Innenauftrag angefallenen Kosten direkt an die Marktsegment- und Ergebnisrechnung abrechnen. Ferner haben Sie bei der Auftragsabrechnung die Möglichkeit, die Betragsabrechnung zu aktivieren.

Hierdurch können Sie bei der Erfassung der Abrechnungsvorschrift für einen Auftrag in die Aufteilungsregel einen festen Betrag eingeben.

Im nachfolgenden Prozeß aktivieren Sie die Betragsabrechnung im Customizing, lassen sich eine Abrechnungsvorschrift für einen Auftrag anzeigen und führen anschließend die Auftragsabrechnung durch.

Weitere Informationen über diesen Prozeß finden Sie unter [i](#) [\[Seite 258\]](#).

Ablauf

Die Daten zu diesem Prozeß finden Sie unter [?](#) [\[Seite 259\]](#).

1. [Betragsabrechnung aktivieren \[Seite 260\]](#)
2. [Abrechnungsvorschrift anzeigen \[Seite 261\]](#)
3. [Abrechnung ausführen \[Seite 262\]](#)
4. [Daten zurücksetzen \[Seite 264\]](#)

Zusatzinformationen zu diesem Beispiel**Zusatzinformationen zu diesem Beispiel**

Die Erfassung einer Abrechnungsvorschrift im Auftragsstammsatz ist Voraussetzung für die Auftragsabrechnung. Die Abrechnungsvorschrift umfaßt Aufteilungsregeln sowie Abrechnungsparameter.

Die Abrechnungsregel setzt sich aus Abrechnungsempfänger, Abrechnungsanteil sowie Abrechnungsart (periodisch/gesamt) zusammen.

Die Abrechnungsparameter umfassen:

- Abrechnungsprofil
- Verrechnungsschema
- Ergebnisschema
- Ursprungsschema.

Bei der Betragsabrechnung wird der in der Abrechnungsvorschrift erfasste Betrag einmalig (bei Gesamtabrechnung) oder periodisch (bei periodischer Abrechnung) an die angegebenen Empfänger abgerechnet. Die Betragsabrechnung wird in der Pflege der Abrechnungsprofile im Customizing aktiviert.

Sind in einer Abrechnungsvorschrift sowohl Betrags- als auch Prozent- bzw. Äquivalenzzifferregeln definiert, werden die Beträge immer zuerst abgerechnet. Prozentsätze bzw. Äquivalenzziffern beziehen sich dann auf den Saldo.

Um Betragsabrechnungsregeln in einem Auftrag definieren zu können, muß dem Auftrag ein Abrechnungsprofil zugeordnet sein, in dem das entsprechende Kennzeichen für die Betragsabrechnung aktiviert ist.

Im Abrechnungsprofil werden neben der Aktivierung der Betragsabrechnung folgende Parameter für die Auftragsabrechnung festgelegt:

- Erlaubte Empfänger
- Vorschlagswerte für Abrechnungs- und Ergebnisschema
- Belegart
- andere

Im Abrechnungsschema erfolgt die Zuordnung der auf dem Auftrag angefallenen Primär- oder Sekundärkostenarten zu Abrechnungskostenarten.

Werden Kosten direkt in die Ergebnis- und Marktsegmentrechnung abgerechnet, so muß neben einem Abrechnungsschema das Ergebnisschema gepflegt werden. Im Ergebnisschema erfolgt die Zuordnung der fixen und variablen Kosten zu den entsprechenden Wertfeldern.

Daten für dieses Beispiel

Felder	Europa	Nordamerika
Auftragsnummer	100079	100059
Kostenrechnungskreis	1000	2000
Buchungskreis	1000	3000
Abrechnungsempfänger Betragsabrechnung	Kostenstelle 3110	Kostenstelle 3110
Abrechnungsperiode	001	001
Geschäftsjahr	laufendes Jahr	laufendes Jahr
Abrechnungsprofil	10	10
Verrechnungsschema	A1	A1
Ergebnisschema	CO	CO

Betragsabrechnung aktivieren

Betragsabrechnung aktivieren

Verwendung

Nachfolgend sehen Sie die erforderlichen Customizing-Einstellungen. Sie sollen lediglich als Beispiel dienen. Verändern Sie keine Daten.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Werkzeuge → AcceleratedSAP → Customizing → Projektbearbeitung</i>
Transaktionscode	SPRO

2. Wählen Sie  *SAP Referenz – IMG*.
3. Wählen Sie *Controlling → Innenaufträge → Istbuchungen → Abrechnung*.
4. Wählen Sie  vor *Abrechnungsprofile pflegen*.
5. Positionieren Sie den Cursor auf *Abrechnungsprofile pflegen* und wählen Sie  *Auswählen*.
6. Markieren Sie das Abrechnungsprofil *10 Alle Empfänger* und wählen Sie .

Die Detailinformationen zum Abrechnungsprofil werden angezeigt. Das Verrechnungsschema gibt die Abrechnungskostenarten an, mit denen die Kostenstelle entlastet wird. Im Ergebnisschema werden die Kostenarten den entsprechenden Wertfeldern zugeordnet. In dem Bildabschnitt *Kennzeichen* ist das Kennzeichen für die Aktivierung der Betragsabrechnung gesetzt.

7. Wählen Sie  und , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Abrechnungsvorschrift anzeigen

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Innenaufträge → Stammdaten → Spezielle Funktionen → Auftrag → Anzeigen</i>
Transaktionscode	KO03

2. Nehmen Sie folgende Eingabe vor:

Feld	Europa	Nordamerika
Auftragsnummer	100079	100059

3. Wählen Sie .

4. Wählen Sie *AbrechnVorschr.*

Es sind zwei Aufteilungsregeln definiert:

- Bei der ersten Regel handelt es sich um die Betragsabrechnung an die Kostenstelle 3110. In den Spalten % und *Äquivalenzziffer*, die dem Ausweis der Prozent- bzw. Äquivalenzziffernregeln dienen, sind jeweils Nullwerte enthalten.
- Die zweite Regel enthält eine 100%-Abrechnung an ein Ergebnisobjekt.

5. Wählen Sie die erste Aufteilungsregel in der Zeile 1 aus und wählen Sie .

Im Bildabschnitt *Aufteilungsregel* sehen Sie, daß ein fester Betrag von 2556,46 (100.000) EUR (USD) im Rahmen einer Gesamtabrechnung an die Kostenstelle 3110 abgerechnet werden soll.

6. Wählen Sie .

7. Wählen Sie die zweite Aufteilungsregel in der Zeile 2 aus und wählen Sie .

8. Wählen Sie im Bildabschnitt *Abrechnungsempfänger* das Feld .

Die Abrechnungsvorschrift auf das Ergebnisobjekt wird angezeigt. Sie sehen, daß Werte für die Merkmale *Buchungskreis*, *GeschBereich*, *Sparte* und *Profit Center* vorhanden sind. *Buchungskreis* und *Geschäftsbereich* werden automatisch abgeleitet, *Profit Center* und *Sparte* wurden als Merkmale gepflegt.

9. Wählen Sie  *Weiter.*

10. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Abrechnung ausführen

Abrechnung ausführen

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Innenaufträge → Periodenabschluß → Einzelfunktionen → Abrechnung → Einzelverarbeitung</i>
Transaktionscode	KO88

2. Falls Sie aufgefordert werden, den Kostenrechnungskreis zu setzen, nehmen Sie folgende Eingabe vor und wählen Sie :

Feld	Europa	Nordamerika
Kostenrechnungskreis	1000	2000

3. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Europa	Nordamerika
Auftragsnummer	100079	100059
Abrechnungsperiode	001	001
Buchungsperiode	Keine Eingabe	keine Eingabe
Geschäftsjahr	laufendes Jahr	laufendes Jahr
Bezugsdatum	Keine Eingabe	keine Eingabe
Verarbeitungsart	Automatisch	automatisch
Testlauf	Demarkieren	Demarkieren
Bewegungsarten prüfen	Demarkieren	Demarkieren

4. Wählen Sie .

5. Wählen Sie .

6. Wählen Sie .

Eine Detailliste, aus der die Belastung der Empfängerobjekte durch den Senderauftrag hervorgeht, wird angezeigt. Im vorliegenden Beispiel wird die Kostenstelle 3110 mit einem festen Betrag von 2556,46 (100.000) EUR (USD) belastet. Die danach auf dem Auftrag noch vorhandenen Kosten werden auf das Ergebnisobjekt abgerechnet.

7. Markieren Sie den Senderauftrag und wählen Sie  *Sender*.

Sie sehen mit welchen Beträgen der abgerechnete Auftrag ursprünglich belastet wurde.

8. Wählen Sie .

9. Markieren Sie den Senderauftrag und wählen Sie  *Empfänger*.

Pro Empfängerobjekt werden die aus der Abrechnung resultierenden Belastungen je Abrechnungskostenart angezeigt.

10. Wählen Sie .

11. Wählen Sie *Rechnungswesenbelege*.

Abrechnung ausführen

Im Dialogfenster werden die verschiedenen Belegtypen angezeigt.

12. Wählen Sie den Belegtyp *Ergebnisrechnung*.

Sie verzweigen auf die Einzelpostenanzeige der Belege der Ergebnisrechnung.

13. Wählen Sie die Registerkarte *Wertfelder*.

Auf der Registerkarte *Wertfelder* können Sie sehen, unter welchem Wertfeld die Kosten dieses Auftrags in der Ergebnisrechnung dargestellt werden.

14. Wählen Sie  und , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Daten zurücksetzen

Daten zurücksetzen

Verwendung

Um den Prozeß wiederholen zu können, muß die Auftragsabrechnung storniert werden.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Innenaufträge → Periodenabschluß → Einzelfunktionen → Abrechnung → Einzelverarbeitung</i>
Transaktionscode	KO88

2. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Europa	Nordamerika
Auftragsnummer	100079	100059
Abrechnungsperiode	001	001
Geschäftsjahr	laufendes Jahr	laufendes Jahr
Bezugsdatum	keine Eingabe	keine Eingabe
Verarbeitungsart	automatisch	automatisch
Testlauf	nicht markiert	nicht markiert

3. Wählen Sie *Abrechnung → Stornieren*.
4. Im Dialogfenster wählen Sie .
Die fehlerfreie Verarbeitung wird bestätigt.
5. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Innerbetriebliche Leistungsverrechnung von Kostenstellen in die Ergebnisrechnung

Einsatzmöglichkeiten

Die Innerbetriebliche Leistungsverrechnung in die Ergebnisrechnung bietet die Möglichkeit, eine innerbetriebliche Leistungserbringung unmittelbar einem Ergebnisobjekt der Ergebnis- und Marktsegmentrechnung zuzuordnen. Auf diese Weise können Kosten direkt auf Produkte, Absatzaktivitäten, Kunden oder Marktsegmente in die Ergebnisrechnung gebucht werden.

In diesem Beispiel wird die innerbetriebliche Leistungsverrechnung von Istleistungen dargestellt. Es erfolgt eine Verrechnung von einer Kostenstelle direkt auf ein Ergebnisobjekt.

Weitere Informationen über diesen Prozeß finden Sie unter [i](#) [Seite 266].

Ablauf

Die Daten zu diesem Prozeß finden Sie unter [?](#) [Seite 267].

1. [Leistungsverrechnung von Kostenstellen auf ein Ergebnisobjekt ausführen \[Seite 268\]](#)
2. [Ergebnisse im Kostenstellenberichtswesen anzeigen \[Seite 270\]](#)
3. [Ergebnisse in der Ergebnis- und Marktsegmentrechnung anzeigen \[Seite 271\]](#)
4. [Daten zurücksetzen \[Seite 273\]](#)

Zusatzinformationen zu diesem Beispiel

Zusatzinformationen zu diesem Beispiel

Die Sparte Pumpen stellt auf einer Messe ein Modell der Pumpe P-101 aus. Für diesen Zweck wird die Pumpe in einem aufgeschnittenen und mit weiteren Eigenschaften versehenen Zustand gezeigt. Diese Arbeiten werden von einem Spezialisten aus der Produktion ausgeführt. Die Kosten sollen als Marketingkosten direkt in der Ergebnis- und Marktsegmentrechnung dem zugehörigen Ergebnisobjekt belastet werden und nicht über einen zwischengeschalteten Kostenträger, z.B. einen innerbetrieblichen Auftrag, geschleust werden.

Empfänger ist das Ergebnisobjekt mit der Merkmalskombination Artikel, Buchungskreis, Geschäftsbereich und Sparte.

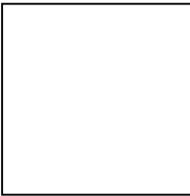
Für die Anzeige der Ergebnisse der innerbetrieblichen Leistungsverrechnung aus Sicht der Kostenstellenrechnung wählen Sie einen Bericht mit Anzeige der Partnerobjekte aus.

Zur Anzeige der Ergebnisse der innerbetrieblichen Leistungsverrechnung aus Sicht der Ergebnis- und Marktsegmentrechnung definieren Sie im Informationssystem der Ergebnis- und Marktsegmentrechnung einen Adhoc-Bericht.

Setzen Sie am Ende der Prozeßkette die Daten zurück, damit Sie diesen Prozeß wiederholen können.

Daten für dieses Beispiel

Feld	Daten
Ergebnisbereich	IDEA
Form der Ergebnisrechnung	kalkulatorisch
Kostenrechnungskreis	1000
Periode von	Aktuell
Periode bis	Aktuell
Geschäftsjahr	Aktuell
Kostenstelle	4220
Ergebnisobjekt	X
Leistungsart	1420



Leistungsverrechnung von Kostenstellen auf ein Ergebnisobjekt ausführen

Leistungsverrechnung von Kostenstellen auf ein Ergebnisobjekt ausführen

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Kostenstellenrechnung → Istbuchungen → Leistungsverrechnung → Erfassen</i>
Transaktionscode	KB21N



2. Falls das Dialogfenster *Kostenrechnungskreis setzen* erscheint, nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Kostenrechnungskreis	1000

3. Wählen Sie .

4. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Belegdatum	Aktuelles Datum
Buchungsdatum	Aktuelles Datum
Version	0
ErfassVar	Ergebnisobjekt/Kostenstelle

5. Wählen Sie im Feld rechts neben Erfassungsvariante *Einzel Erfassung*.

6. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Menge	20
Sender/Kostenst.	4220
Sender/LeistArt	1420

7. Wählen Sie *Erg.obj.*

8. Geben Sie im Dialogfenster die Merkmalskombination ein, auf der die Leistungen in der Ergebnisrechnung belastet werden sollen:

Feld	Daten
Artikel	P-101
Buchungskreis	1000
Geschäftsbereich	1000

9. Wählen Sie *Weiter*.

10. Im Abschnitt *ErfassVar* wählen Sie *Übernehm....*

Leistungsverrechnung von Kostenstellen auf ein Ergebnisobjekt ausführen

Im unteren Bildabschnitt erscheint nun die vorgenommene Buchung.

11. Positionieren Sie den Cursor auf den Beleg und wählen Sie .

Sie erhalten nun Informationen über die bebuchte Kostenstelle, Leistungsart und die zugeordneten Tarife.

Notieren Sie sich den Betrag.

12. Wählen Sie .

13. Wählen Sie  und notieren Sie sich nach Abschluß der Buchung die Belegnummer.

14. Wählen Sie .

Ergebnisse im Kostenstellenberichtsweisen anzeigen

Ergebnisse im Kostenstellenberichtsweisen anzeigen

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Kostenstellenrechnung → Infosystem → Berichte zur Kostenstellenrechnung → Plan/Ist-Vergleiche → Zusätzliche Merkmale → Kostenstellen: Aufriß nach Partner</i>
Transaktionscode	S_ALR_87013615

2. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Kostenrechnungskreis	1000
Geschäftsjahr	Aktuell
Von Periode	Aktuell
Bis Periode	Aktuell
Planversion	0
Kostenstellengruppe	
oder Wert(e)	4220
Kostenartengruppe	OAS

3. Wählen Sie .

Der Bericht enthält die Kostenstellenbelastungen sowie die Entlastungen gegliedert nach Kostenarten und Partnerobjekten.

4. Blättern Sie im Bericht nach unten, bis Sie im Kostenartenblock *Entlastung* zur Summenzeile der Kostenart 620000 kommen. Sie finden oberhalb der Summenzeile das Partnerobjekt *ERG IDEA/XXXXX*, wobei XXXXX die numerische Zusammenfassung der bebuchten Ergebnismerkmale darstellt. Der in der Spalte Istkosten ausgewiesene Wert stimmt mit dem verrechneten Betrag überein.
5. Bleiben Sie auf dem Bild *Aufriß nach Partner*.

Ergebnisse in der Ergebnis- und Marktsegmentrechnung anzeigen

Verwendung

Damit Sie parallel zum Kostenstellenbericht die entsprechenden Informationen aus der Ergebnis- und Marktsegmentrechnung erhalten, gehen Sie nicht aus dem Kostenstellenberichtswesen heraus, sondern wählen Sie den Weg über einen zusätzlichen Modus.

Vorgehensweise

1. Wählen Sie , um einen neuen Modus aufzurufen.
2. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Infosystem → Bericht definieren → Ergebnisbericht anlegen</i>
Transaktionscode	KE31

3. Im Dialogfenster nehmen Sie folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
Ergebnisbereich	IDEA

4. Wählen Sie .
5. Im Dialogfenster *Form der Ergebnisrechnung* wählen Sie *JA*.
6. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Bericht	IDES-ILV
Benennung	IDES-Ergebnisbericht Leistungsverrechn.
Ad-hoc-Bericht	markieren

7. Wählen Sie  *Anlegen*.
8. Im Dialogfenster markieren Sie *Ergebnisbereichswährung*.
9. Wählen Sie .
10. Markieren Sie im Abschnitt *Verfügbare Merkmale* die Merkmale *Sparte* und *Artikel*.
11. Wählen Sie .
12. Um die Reihenfolge anzuzeigen, in der die Merkmale im Bericht sortiert werden sollen, wählen Sie *Freie Merkmale sortieren*.

Stellen Sie sicher, daß die Merkmale im Dialogfenster in derselben Reihenfolge aufgeführt sind, wie sie im vorigen Schritt aufgelistet wurden. Korrigieren Sie gegebenenfalls die Reihenfolge.
13. Wählen Sie .
14. Wählen Sie die Registerkarte *Variablen*.

Ergebnisse in der Ergebnis- und Marktsegmentrechnung anzeigen

15. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Periode Von	Aktuelle Periode.Jahr
Periode Bis	Aktuelle Periode.Jahr
Plan/Istkennz	0 (Istdaten)
Version	
Vorgangsart	D

Diese Werte werden Ihnen beim Ausführen des Berichtes im Selektionsbild vorgeschlagen.

16. Wählen Sie die Registerkarte *Kennzahlen*.

17. Markieren Sie im Abschnitt *Verfügbare Kennzahlen* die Kennzahl *Marketingprojekte*.

18. Wählen Sie .

19. Wählen Sie *Zusätze* → *Grundliste*.

20. Markieren Sie *Detailliste* und wählen Sie .

21. Wählen Sie die Registerkarte *Optionen*.

22. Nehmen Sie im Bereich *Performance* folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
aktuelle Daten anzeigen	markieren
Bericht ausführen	markieren

23. Wählen Sie .

24. Wählen Sie .

Es werden Ihnen die bei der Berichtsdefinition erfaßten Variablen vorgeschlagen.

25. Verändern Sie die Variablen nicht, und wählen Sie .

Der Bericht zeigt Ihnen in einer Detailliste im Wertfeld Mark. Proj. die über die Innerbetriebliche Leistungsverrechnung von der Kostenstellenrechnung weiterverrechneten Kosten an. Durch Wechsel in den Modus, in dem Sie den Kostenstellenbericht ausgeführt haben, können Sie die Werte vergleichen. Die Entlastung der Kostenstelle unter der Verrechnungskostenart entspricht der Belastung der Ergebnisobjekte im Wertfeld Marketingkosten.

26. Wechseln Sie wieder in den Modus, in dem Sie den Ergebnisbericht ausgeführt haben.

27. Wählen Sie mit Doppelklick unter Navigation *Pumpen* aus.

Sie sehen, daß die Verrechnung der Leistung sowohl auf Sparten- als auch auf Articlebene vollzogen wurde, obwohl als Ergebnisobjekt die Sparte nicht definiert wurde. Grund hierfür sind die Ableitungsregeln in der Ergebnisrechnung, wodurch der Artikel das Merkmal Sparte füllt.

28. Bleiben Sie auf dem Bild *Recherche IDES-Ergebnisbericht Leistungsverrechnung ausführen: Detailliste*.

Daten zurücksetzen

Verwendung

Um diesen Prozeß wiederholen zu können, stornieren Sie die Innerbetriebliche Leistungsverrechnung in die Ergebnisrechnung und löschen den Ad-hoc Bericht.

Vorgehensweise

1. Wechseln Sie in den Modus des Kostenstellenberichts.
2. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.
3. Im Dialogfenster wählen Sie *Ja*.
4. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Kostenstellenrechnung → Istbuchungen → Leistungsverrechnung → Stornieren</i>
Transaktionscode	KB24N

5. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Belegdatum	Aktuell
zu storBel	Nummer des von Ihnen gebuchten Beleges

6. Wählen Sie .

Die Einzelerfassung der Einbuchung wird angezeigt, die Betragsfelder tragen jetzt aber ein Minuszeichen.

7. Wählen Sie .
8. Wechseln Sie in den Modus mit dem Ergebnisbericht.
9. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.
10. Im Dialogfenster wählen Sie *Ja*.
11. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Infosystem → Bericht definieren → Bericht ändern</i>
Transaktionscode	KE32

12. Markieren Sie den Bericht *IDES-ILV*.
13. Wählen Sie .
14. Im Dialogfenster wählen Sie *Ja*.
15. Wählen Sie *System → Löschen Modus*.

Sie befinden sich nun im Modus der Kostenstellenrechnung.

16. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Bonusabwicklung aus Sicht des Vertriebs und des Rechnungswesen

Einsatzmöglichkeiten

Für die Verkaufsorganisation 1020 wird mit der Handelskette RIWA ein Bonus vereinbart. In der Bonusabsprache wird festgelegt, daß in Abhängigkeit von der Höhe des Jahresumsatzes, der mit der Handelskette im Bereich bestimmter Produkte erreicht wird, ein nachträglicher Preisnachlaß gewährt wird. In die Bonusbasis fließen die Umsatzzahlen aller Unternehmen ein, die zur Handelskette RIWA gehören. Der Bonus wird an die Zentrale ausgezahlt.

Weitere Informationen über diesen Prozeß finden Sie unter [1](#) [\[Seite 275\]](#).

Ablauf

Die Daten zu diesem Prozeß finden Sie unter [?](#) [\[Seite 277\]](#).

1. [Bestand buchen \[Seite 278\]](#)
2. [Bonusabsprache anlegen \[Seite 280\]](#)
3. [Kundenhierarchie überprüfen \[Seite 284\]](#)
4. [Kundenaufträge erfassen \[Seite 285\]](#)
5. [Kundenaufträge beliefern \[Seite 288\]](#)
6. [Rechnungen erstellen \[Seite 290\]](#)
7. [Bonusabsprache abrechnen \[Seite 293\]](#)
8. [Bonusgutschrift erstellen \[Seite 295\]](#)
9. [Ergebnisbericht anzeigen \[Seite 297\]](#)

Zusatzinformationen zu diesem Beispiel

Preisfindung im SD

Für die Bonusabwicklung wurde eine neue Konditionstabelle angelegt, die es ermöglicht, eine Bonuskondition von folgenden Kriterien abhängig zu machen:

- Verkaufsorganisation
- Vertriebsweg
- Zugehörigkeit des Kunden zu einer Kundenhierarchie
- Zugehörigkeit des Materials zu den Stellen 1 bis 10 der Produkthierarchie

Die Vorgehensweise, um einen Teilbereich des Feldes „Produkthierarchie“ in der Preisfindung zu verwenden, ist im Textteil des Einführungsleitfadens beschrieben.

Menüpfad im Customizing:

Vertrieb → Systemanpassung → Aufnahme neuer Felder (mit Konditionstechnik) → Neue Felder für die Preisfindung.

Fortschreibung der Kundenhierarchiezugehörigkeit in das CO-PA

Der im IDES definierte Ergebnisbereich IDEA sieht für die Kundenhierarchiezugehörigkeit drei Merkmale vor (Kundenhierarchieebene 1 bis 3).

In den Stammsätzen der Kundenhierarchieknoten wurde bei den Marketingdaten das Feld „HierZuordnung“ (Hierarchiezuordnung) gepflegt. Über die in diesem Feld eingetragenen Nummern wird gesteuert, in welches der drei dafür vorgesehenen Merkmale des CO-PA der betreffende Hierarchieknoten übernommen wird.

Vorzeichengerechte Übernahme der Bonuskonditionsart in das CO-PA

Die Bonuskonditionsarten des SD korrespondieren mit dem Wertfeld *VV090 Bonus* der Ergebnis- und Marktsegmentrechnungen.

Aus den Fakturen, die während der Laufzeit der Bonusabsprache erstellt werden, wird mit Hilfe der Bonuskonditionsart der Rückstellungsbetrag in dieses Wertfeld der Ergebnisrechnung übertragen:

In der Bonusgutschrift, die nach der Abrechnung der Bonusabsprache angelegt wird, ist die Bonuskonditionsart zweimal vertreten. Zum einen wird über sie der auszahlende Bonusbetrag ausgewiesen. Dieser Konditionswert ist positiv. Zum anderen wird mit Hilfe der Bonuskonditionsart der Wert der aufzulösenden Rückstellungen angegeben. Dieser Konditionswert wird im SD mit einem negativen Vorzeichen dargestellt. In das Wertfeld der Ergebnisrechnung wird aus der Bonusgutschrift die Differenz zwischen dem Istbonus und den Rückstellungen übernommen. Aufgrund dieser Differenzbuchung weist das Wertfeld im CO-PA nach der Bonusabrechnung den Istwert des Bonus aus.

Da ansonsten die aus dem SD in das CO-PA übermittelten Werte mit einem einheitlichen Vorzeichen übergeben werden, wurde selektiv für die Bonuskonditionsart das Kennzeichen

Zusatzinformationen zu diesem Beispiel

„Vorzeichengerechte Übernahme“ gesetzt. Dieses Kennzeichen bewirkt, dass positive und negative Werte der Kondition saldiert werden.

Menüpfad im Customizing:

Controlling → Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Wertflüsse im Ist → Faktura übernehmen → Wertfelder zuordnen.

Abrechnungsmaterialien in der Bonusabsprache

Da die Konditionen in der Absprache nicht materialabhängig, sondern auf der höheren Ebene der Produkthierarchie angelegt sind, ist es erforderlich, in den Konditionssätzen der Bonusabsprache ein Abrechnungsmaterial anzugeben. Diese Abrechnungsmaterialien werden vom System für die Erstellung der Gutschriftsanforderung und der Bonusgutschrift verwendet. Pro Produktgruppe (Stelle 1 bis 10 der Produkthierarchie), die in der Bonusabsprache auftritt, existiert ein separates Abrechnungsmaterial, das im Feld „Produkthierarchie“ der betreffenden Produktgruppe zugeordnet ist.

Daten für dieses Beispiel

Feld	Daten	Beschreibung
Verkaufsorganisation	1020	Deutschland Berlin
Vertriebsweg	20	Handelsketten
Sparte	00	Übergreifende Sparte
Werk	1100	Werk Berlin
Lagernummer	011	Lager Berlin
Versandstelle	1100	Versandstelle Berlin
Abpracheart	0004	Hierarchiebonus
Bonusempfänger	6000	Kunde
Produktgruppe	0011000105	Lackfarben
Produktgruppe	0011000110	Grundierungen
Abrechnungsmaterial	170	Abrechnungsmaterial für Bonusgutschrift Lackfarben
Abrechnungsmaterial	178	Abrechnungsmaterial für Bonusgutschrift Grundierung
Auftraggeber	6002	Kunde
Auftraggeber	6006	Kunde
Material	Y-352	Lackfarbe
Material	Y-353	Lackfarbe
Material	CH_5103	Grundierung
Ergebnisbereich	IDEA	IDES global
Form der Ergebnisrechnung	Kalkulatorisch	
Bericht	IDES-170	Bonus

Bestand buchen

Bestand buchen

Verwendung

Im Verlaufe des Prozesses werden bestimmte Materialien an Kunden ausgeliefert. In diesem ersten Abschnitt sorgen Sie für einen ausreichenden Bestand für diese Lieferungen. Da der Beschaffungsprozeß in dem vorliegenden Szenario in didaktischer Hinsicht nicht von Interesse ist, führen Sie diese Bestandszubuchung ohne Bezugnahme auf eine vorgelagerte Fertigung oder Bestellung durch. Bei den Materialien handelt es sich um chargenpflichtige Materialien. Sie werden daher die Merkmale der zugebuchten Chargen angeben.

Vorgehensweise

150. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Logistik → Materialwirtschaft → Bestandsführung → Warenbewegung → Wareneingang → Sonstige</i>
Transaktionscode	MB1C

151. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Belegdatum	Tagesdatum
Buchungsdatum	Tagesdatum
Bewegungsart	501
Werk	1100
Lagerort	0001

152. Wählen Sie .

153. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
<i>Position 1</i>	
Material	Y-352
Menge	200
<i>Position 2</i>	
Material (Zeile 2)	Y-353
Menge (Zeile 2)	400
<i>Position 3</i>	
Material (Zeile 3)	CH_5103
Menge (Zeile 3)	340

154. Wählen Sie .

Bestand buchen

In einem Informationsfenster werden Sie darauf hingewiesen, daß die anzulegenden Chargen automatisch numeriert werden.

155. Wählen Sie *Ja*.

Im folgenden Bild erfassen Sie die Eigenschaften der Charge für das Material Y-352.

156. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Viskosität	180
Dichte	2,05
Wellenlänge	800

157. Wählen Sie .

Nun erfassen Sie die Eigenschaften der Charge für das Material Y-353.

158. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Viskosität	180
Dichte	2,05
Wellenlänge	600

159. Wählen Sie .

160. Wählen Sie .

Sie gelangen in das Bild *Sonst. Wareneingänge erfassen: Klassifizierung*, indem Sie die Eigenschaften der Charge für das Material CH_5103 erfassen. Bestimmte Werte werden bereits vom System R/3 vorgeschlagen. Verändern Sie diese Angaben nicht.

161. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Viskosität	40
Glanz	80

162. Wählen Sie .

163. Wählen Sie .

164. Wählen Sie .

165. Wählen Sie .

Bonusabsprache anlegen

Bonusabsprache anlegen

Verwendung

Nun erfassen Sie die Daten der Bonusabsprache. Sie legen die Laufzeit der Absprache und den Empfänger der Bonusauszahlung fest. Die Verkaufsorganisation 1020 verwendet eine dreistufige Produkthierarchie (Hauptgruppe, Gruppe, Untergruppe). Die Bonusabsprache setzt voraus, daß der Umsatz mit einem Produkt aus einer bestimmten Gruppe (z.B. Grundierungen, Lackfarben) gemacht wird. Für die Gruppen gelten unterschiedliche Bonusprozentsätze. Diese Einzelabsprachen legen Sie in diesem Abschnitt ebenfalls fest.

Vorgehensweise

166. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Logistik → Vertrieb → Stammdaten → Absprachen → Bonusabsprache → Anlegen</i>
Transaktionscode	VBO1

167. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Abspracheart	0004 (Hierarchiebonus)

168. Wählen Sie .

169. Nehmen Sie im Dialogfenster folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Verkaufsorganisation	1020
Vertriebsweg	20
Sparte	00

170. Wählen Sie  *Übernehmen*.

171. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Bezeichnung	RIWA: Farben TTMMJJ (ersetzen Sie TT durch den aktuellen Tag, MM durch den aktuellen Monat und JJ durch das aktuelle Jahr; z.B. 070899)
Bonusempfänger	6000
Währung	EUR
Zeitraum von	Tagesdatum
bis	Ende des laufenden Jahres
Nachweisumfang	F

172. Wählen Sie .

Bonusabsprache anlegen



Der angegebene Bonusempfänger ist die Zentrale der Handelskette RIWA.

173. Wählen Sie *Konditionen*.

174. Im folgenden Dialogfenster positionieren Sie den Cursor auf der Zeile zur Konditionsart *ZBO7* und wählen *Neuer Konditionssatz*.

175. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Verkaufsorganisation	1020
Vertriebsweg	20
Kunde	6000
Zeitraum von	Tagesdatum
bis	Ende des laufenden Jahres
P-Gruppe (1. Zeile)	0011000105
Betrag (1. Zeile)	8-
P-Gruppe (2. Zeile)	0011000110
Betrag (2. Zeile)	5-

176. Wählen Sie .



Die Bonusabsprache besteht aus zwei Einzelabsprachen. Diese Einzelabsprachen werden über Konditionssätze festgelegt. Wenn die durch diese Konditionssätze definierten Bedingungen in einer Faktura erfüllt sind, erhöht sich die Bonusbasis des betreffenden Konditionssatzes um den fakturierten Wert.

Beide Einzelabsprachen legen fest, daß Umsätze der Handelskette RIWA berücksichtigt werden. Die Handelskette RIWA wird im System R/3 in Form einer Kundenhierarchie abgebildet. In dieser Hierarchie bildet die in den Konditionen angegebene Kundennummer 6000 die höchste Hierarchiestufe. In den nachträglich zu vergütenden Umsatz fließen dadurch neben den Umsätzen, die der Kunde 6000 gegebenenfalls selber erreicht, auch die Umsätze aller Kunden ein, die dem Kunden 6000 in der Hierarchie untergeordnet sind.

Die Konditionen setzen ferner voraus, daß der Umsatz mit Produkten aus einer bestimmten Gruppe (0011000105 = Lackfarbe; 0011000110 = Grundierung) gemacht wird. Für die Gruppen gelten unterschiedliche Bonusprozentsätze. Die Prozentsätze sind wertmäßig gestaffelt.

177. Markieren Sie beide Konditionen und wählen Sie .

178. Nehmen Sie für die erste Kondition folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
ab (1. Zeile)	10000

Bonusabsprache anlegen

Betrag (1. Zeile)	8-
ab (2. Zeile)	15000
Betrag (2. Zeile)	10-
ab (3. Zeile)	20000
Betrag (3. Zeile)	12-
ab (4. Zeile)	50000
Betrag (4. Zeile)	15-

179. Wählen Sie .

180. Wählen Sie .

181. Nehmen Sie für die zweite Kondition folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
ab (1. Zeile)	10000
Betrag (1. Zeile)	5-
ab (2. Zeile)	50000
Betrag (2. Zeile)	7-
ab (3. Zeile)	100000
Betrag (3. Zeile)	10-

182. Wählen Sie .

183. Wählen Sie .



Über den Rückstellungsprozentsatz wird festgelegt, daß bei jeder Faktura eine Rückstellung für die ausstehende Bonusauszahlung in der Finanzbuchhaltung gebucht wird. In der Ergebnisrechnung erscheint dieser Betrag im Wertfeld VV090 Bonus. Der Rabattsatz, der bei der nachträglichen Vergütung zum Einsatz kommen wird, steht zum jetzigen Zeitpunkt aufgrund der Staffelung noch nicht fest. Der Prozentsatz, mit dem die Rückstellungen in den Fakturen gebucht wird, ist somit ein geschätzter Wert. Für beide Teilabsprachen gehen Sie davon aus, daß ein mittlerer Wert in der Umsatzstaffel am Ende der Laufzeit erreicht werden wird. Sie legen aufgrund dieser Annahme den Rückstellungsprozentsatz fest.

184. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Rückstellung (1. Zeile)	10-
Rückstellung (2. Zeile)	7-

185. Markieren Sie beide Konditionen und wählen Sie .

Bonusabsprache anlegen



Pro Konditionssatz geben Sie ein Abrechnungsmaterial an. Dieses Material ist erforderlich, um bei der Abrechnung eine Gutschriftsanforderung und auf deren Grundlage eine Gutschrift zu erstellen.

186. Nehmen Sie folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
Abrechnungsmaterial	170

187. Wählen Sie .

188. Wählen Sie .

189. Nehmen Sie folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
Abrechnungsmaterial	178

190. Wählen Sie .

191. Wählen Sie .

Das System R/3 vergibt eine Absprachennummer (Hierarchiebonus).

Notieren Sie diese Nummer.

192. Wählen Sie .

Kundenhierarchie überprüfen

Kundenhierarchie überprüfen

Zum besseren Verständnis lassen Sie sich nun die Struktur der Kundenhierarchie anzeigen.

193. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Logistik → Vertrieb → Stammdaten → Geschäftspartner → Kundenhierarchie → Bearbeiten</i>
Transaktionscode	VDH1N

194. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Kundenhierarchietyp	A
Gültigkeitsdatum	Tagesdatum
Kunde	6000
Verkaufsorganisation	1020
Vertriebsweg	20
Sparte	00

195. Wählen Sie .

196. Positionieren Sie den Cursor auf *RIWA Zentralfinanz* und wählen Sie .

Die Teilvereinbarungen in der Bonusabsprache haben Sie auf oberster Kundenhierarchiestufe (Kundennummer 6000) angelegt. Die Umsätze des Hierarchieknotens 6000 und aller ihm in der Hierarchie untergeordneten Knoten fließen in die Bonusabsprache ein.

197. Wählen Sie .

Kundenaufträge erfassen

Mitglieder der Handelskette RIWA erteilen bei der Verkaufsorganisation 1020 Aufträge, die Sie im System R/3 erfassen.

198. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Logistik → Vertrieb → Verkauf → Auftrag → Anlegen</i>
Transaktionscode	VA01, MM03

199. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Auftragsart	TA
Verkaufsorganisation	1020
Vertriebsweg	20
Sparte	00

200. Wählen Sie .

201. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Auftraggeber	6002
Bestellnummer	RI-740398
Bestelldatum	Tagesdatum
Wunschlieferdat	Tagesdatum + 4 Arbeitstage
Preisdatum	Tagesdatum
Material	Y-352
Auftragsmenge	200
Material	CH_5103
Auftragsmenge	200

202. Wählen Sie .

203. Im Dialogfenster *Partnerauswahl* wählen Sie die Kundennummer *6003*.

204. Wählen Sie .

205. Bestätigen Sie das Informationsfenster mit .

206. Wählen Sie *Springen → Kopf → Partner*.

Sie erkennen, daß die Zugehörigkeit des Auftraggebers 6002 zur Handelskette RIWA als Information in den Kundenauftrag übernommen worden ist. Die kundenabhängige Bedingung der Bonusvereinbarung für den Geschäftsvorfall ist erfüllt.

207. Wählen Sie .

Kundenaufträge erfassen

208. Markieren Sie die erste Position und wählen Sie *Umfeld* → *Material anzeigen*.
209. Wählen Sie die Registerkarte *Vertrieb: VerkOrg 2*.
Sie sehen dort die Zuordnung des Materials zu der Produkthierarchie.
210. Positionieren Sie den Cursor auf die Produkthierarchienummer und wählen Sie die Werthilfetaste.
211. Positionieren Sie den Cursor auf den Eintrag *00110 Farben* und wählen Sie *Stufe +*.
Das System R/3 listet im nächsten Fenster die Gruppen zur Hauptgruppe *Farben* auf.
212. Positionieren Sie den Cursor auf den Eintrag *00105 Lackfarbe* und wählen Sie *Stufe +*.
Das System R/3 listet die Untergruppen zu den Lackfarben auf.
213. Wählen Sie .



Im Bild *Material ... anzeigen: (Fertigerzeugnis)* erkennen Sie, daß das Material der Untergruppe *Decklack* zugeordnet ist und damit zur Gruppe *Lackfarbe* gehört. Die materialabhängige Bedingung der Bonusabsprache ist damit ebenfalls erfüllt.

214. Wählen Sie .
215. Führen Sie die Schritte 10 bis 17 für die zweite Position durch.



Das Material der zweiten Position gehört zur Untergruppe *Zink-Alu Haftgrund* und damit zur Gruppe *Grundierung*. Die materialabhängige Bedingung der Bonusabsprache ist somit auch für diese Position erfüllt.

216. Wählen Sie die Registerkarte *Beschaffung*.
217. Notieren Sie sich das Materialbereitstellungsdatum (Abkürzung: Bereit.Dat) der beiden Positionen.
218. Wählen Sie .
- Das System R/3 vergibt eine Auftragsnummer.
Notieren Sie diese Nummer.
Der Auftrag wird im folgenden Kundenauftrag 1 genannt.
219. Erfassen Sie einen weiteren Auftrag, indem Sie folgende Eingaben vornehmen:

Feld	Daten
Auftraggeber	6006
Bestellnummer	RI-744598
Bestelldatum	Tagesdatum
Wunschlieferdat	Tagesdatum + 4 Arbeitstage
Preisdatum	Tagesdatum
Material	Y-353

Kundenaufträge erfassen

Auftragsmenge	400
Material	CH_5103
Auftragsmenge	140

220. Wählen Sie .
- Für diesen Auftrag gilt folgende Konstellation: Der Auftraggeber ist ebenfalls Mitglied der Kundenhierarchie. Die bestellten Materialien gehören zur Produktgruppe *Lackfarbe* bzw *Grundierung*. Somit sind für beide Positionen die Bedingungen der Bonusabsprache erfüllt.
221. Bestätigen Sie das Informationsfenster mit .
222. Wählen Sie die Registerkarte *Versand*.
223. Notieren Sie das Materialbereitstellungsdatum (Abkürzung: Bereit.Dat) der beiden Positionen.
224. Wählen Sie .
- Das System R/3 vergibt eine Auftragsnummer.
Notieren Sie diese Nummer.
Der Auftrag wird im folgenden Kundenauftrag 2 genannt.
225. Wählen Sie .
226. Im Dialogfenster *Bearbeitung beenden* wählen Sie *Nein*.
227. Wählen Sie .

Kundenaufträge beliefern

Kundenaufträge beliefern

Sie liefern die Kundenaufträge an die Kunden aus. Dieser Teilschritt weist keine Besonderheiten bezüglich der Bonusabwicklung auf.

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Logistik → Vertrieb → Versand und Transport → Auslieferung → Anlegen → Sammelverarbeitung versandfälliger Belege → Kundenaufträge</i>
Transaktionscode	VL10A

2. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Versandstelle/Annahmestelle	1100
LieferungserstellDat	Frühester der notierten Materialbereitstellungstermine
LieferungserstellDat (bis)	Spätester der notierten Materialbereitstellungstermine
Warenempfänger	Vorschlag entfernen
Verkaufsorganisation	1020

3. Wählen Sie die Registerkarte *Kundenaufträge*.

Feld	Daten
Vertriebsbeleg (1. Feld)	Kundenauftrag 1
Vertriebsbeleg (bis)	Kundenauftrag 2

4. Wählen Sie .

5. Wählen Sie .



Falls die Nummer des Kundenauftrags 1 und die des Kundenauftrags 2 nicht unmittelbar aufeinanderfolgen, kann es sein, daß noch andere Aufträge zu dem selektierten Liefervorrat gehören. Entfernen Sie ggfs. für diese Aufträge die eben gesetzte Markierung.

6. Wählen Sie  *Hintergrund*.

7. Wählen Sie .

8. Positionieren Sie den Cursor auf der Gruppennummer und wählen Sie *Belege*.

Die angelegten Lieferungen werden angezeigt.

Notieren Sie die Nummer der beiden Lieferungen in der Spalte *Vertr.Bel.*, die in diesem Lauf erstellt worden sind.

9. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

10. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Kundenaufträge beliefern

Menüpfad	<i>Logistik → Vertrieb → Versand und Transport → Kommissionierung → Transportauftrag anlegen → Einzelbeleg</i>
Transaktionscode	LT03

11. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Lagernummer	011
Werk	1100
Lieferung	Erste der beiden notierten Lieferungen
Ablauf	Dunkel
Kommimenge übernehm.	2

12. Wählen Sie .

Ein Transportauftrag zur Kommissionierung der Liefermengen wird erzeugt. Die Option 2 (Kommimenge übernehm) bewirkt, daß die Warenausgangsbuchung für die Lieferung gleichzeitig erfolgt.

13. Führen Sie die Schritte 11 und 12 auch für die zweite Lieferung durch.

14. Wählen Sie .

Rechnungen erstellen

Rechnungen erstellen

Verwendung

Mit der Erstellung der Rechnung wird die Bonusbasis in der Bonusabsprache fortgeschrieben. In der Finanzbuchhaltung wird für die zukünftige Bonusauszahlung eine Rückstellung gebucht. In Höhe dieses Rückstellungsbetrages wird in der Ergebnis- und Marktsegmentrechnung das Wertfeld *Bonus* fortgeschrieben.

Vorgehensweise

228. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Logistik → Vertrieb → Fakturierung → Faktura → Fakturavorrat bearbeiten</i>
Transaktionscode	VF04, VF03

229. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Fakturadatum von	Tagesdatum
bis	Tagesdatum
Verkaufsorganisation	1020
Lieferbezogene	Markieren

230. Wählen Sie  *Fakturav.anz*.

Alle Lieferungen, die zum Tagesdatum für eine interne Fakturierung offen sind, werden aufgelistet.



Beachten Sie, daß u.U. mehr Lieferungen (aus vorangegangenen Prozessen) zur Fakturierung anstehen könnten, als diejenigen, die Sie in diesem Prozeß angelegt haben. Wenn dies der Fall ist, löschen Sie die Markierung für die Lieferungen, die nicht zu diesem Prozeß gehören.

231. Wählen Sie .

Das System R/3 zeigt eine Gruppennummer für die von Ihnen angelegten Aufträge an.

232. Positionieren Sie den Cursor auf der entsprechenden Zeile und wählen Sie *Belege*.

Die angelegten Rechnungen werden aufgelistet.

233. Notieren Sie die Belegnummern der beiden Vertriebsbelege.

234. Positionieren Sie den Cursor auf den ersten Rechnungsbeleg, und wählen Sie  *Beleg anz.*

Aufgrund der Systemeinstellung wird die Menge der einzelnen Charge fakturiert. Aus diesem Grund enthält die Faktura jeweils eine Positon ohne Chargenangabe mit der Fakturamenge null und pro Charge eine weitere Position mit der jeweiligen Chargenmenge.

Rechnungen erstellen

235. Markieren Sie die Position 11 und wählen Sie im unteren Bildbereich .
236. Markieren Sie die Zeile zur Konditionsart ZBO7 und wählen Sie .
- Sie können nun erkennen, daß die Kondition aus der von Ihnen angelegten Bonusabsprache stammt (Block *Bonus*). Der Betrag entspricht dem Rückstellungsprozentsatz, der in der Bonusabsprache festgelegt worden ist (Block *Konditionswerte*). Die Kondition ist statistisch und beeinflusst den Wert der Fakturaposition nicht. In Höhe des Konditionswertes wurden Rückstellungen gebucht (Block *Steuerung*).
237. Wählen Sie .
- In dem entsprechenden Konditionssatz der Bonusabsprache wurde der bonusfähige Umsatz um den in der Zeile „Bonusbasis“ ausgewiesenen Wert erhöht.
238. Wählen Sie .
239. Wählen Sie  *Rechnungswesen*.
240. Im Dialogfenster wählen Sie *Buchhaltungsbeleg*.
- Zusätzlich zu den Erlös- und Forderungsbuchungen wurde in der Finanzbuchhaltung in Höhe des Konditionswertes der Konditionsart ZBO7 eine Rückstellung gebucht. Das Konto 89000 ist das Bilanzkonto für die Rückstellungen und das Konto 884010 ein Erlösschmälerungskonto.
241. Wählen Sie .
- Es sind zwei Belege der Ergebnisrechnung vorhanden, da für jede Position des Kundenauftrages und der Faktura eine Fortschreibung erfolgt.
242. Wählen Sie den ersten Beleg der *Ergebnisrechnung*.
243. Wählen Sie die Registerkarte *Merkmale*.
244. Um weitere Merkmale anzuschauen, wählen Sie .
- Sie sehen alle relevanten Daten der Faktura. Unter *KundenHierEbene 01* sehen Sie den obersten Knoten – die Zentrale von RIWA mit der Kundennummer 6000 und der weiteren Zuordnung zur Kundenhierarchie 02 und 03, wie im Schritt *Kundenhierarchie überprüfen* dargestellt wurde. Die Produkthierarchien 1 – 3 wurden entsprechend der Ableitungsregeln im CO-PA gefüllt.
- 
- Merkmale stehen für alle Dimensionen, die bei der Analyse in der Ergebnisrechnung verwendet werden können. Diese Merkmalswerte werden aus den Kunden- und Materialstammdaten und den SD-Partnerrollen (wie Vertriebsbeauftragte) oder aus CO-PA - spezifischen Merkmalen abgeleitet.
245. Wählen Sie die Registerkarte *Wertfelder*.
- Blättern Sie mit , bis die Wertfelder *Bonus Kalk.* und *Erlöse* angezeigt werden. Beachten Sie, daß in dem Wertfeld *Bonus Kalk.* der Wert der Rückstellung für die Finanzbuchhaltung als Erlösschmälerung in die Ergebnisrechnung eingegangen ist.

Rechnungen erstellen



Die Wertfelder enthalten Detailinformationen über Fakturamenge, Erlöse, Rabatte und detaillierte Produktkostenkomponenten, die aus den Bereichen Vertrieb und Produktkalkulation abgeleitet werden. Bitte beachten Sie, daß sich die Liste der Wertfelder über mehrere Bildschirmseiten erstreckt.

- 246. Wählen Sie .
- 247. Wählen Sie .
- 248. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Bonusabsprache abrechnen

Verwendung

Sie rechnen nun die Bonusabsprache ab. Aus verständlichen Gründen kann in diesem Beispiel das Gültigkeitsende der Absprache nicht abgewartet werden.

Vorgehensweise

249. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Logistik → Vertrieb → Stammdaten → Absprachen → Bonusabsprache → Ändern</i>
Transaktionscode	VBO2, VBO3

250. Nehmen Sie folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
Absprache	Notierte Absprachennummer

251. Wählen Sie .

252. Wählen Sie .

Für jede Kondition der Bonusabsprache werden die bislang aufgelaufenen Werte angezeigt.

253. Wählen Sie .

254. Nehmen Sie folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
Status der Absprache	B (Freigabe zur Abrechnung erfolgt)

255. Wählen Sie .

256. Wählen Sie *Auszahlung → Endabrechnung → Über Auszahlungsbild.*

Pro Einzelabsprache wird der auszahlende Betrag ausgewiesen.

257. Wählen Sie .

258. Notieren Sie die Nummer der Gutschriftsanforderung.

259. Bestätigen Sie das Informationsfenster mit .

260. Im Bild *Bonusabsprache ändern* wählen Sie *Bonusabsprache → Anzeigen.*

261. Nehmen Sie folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
Absprache	Notierte Absprachennummer

262. Wählen Sie .

263. Wählen Sie *Auszahlung → Bonus Belege.*

Bonusabsprache abrechnen

264. Nehmen Sie im Dialogfenster folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
Endabrechnung	Markieren

265. Wählen Sie .



Im Bereich der Produktgruppe 0011000105 (Lackfarbe) übersteigt der Auszahlungsbetrag die Höhe der gebildeten Rückstellungen. Im Bereich der Produktgruppe 0011000110 (Grundierung) ist es umgekehrt.

266. Wählen Sie .

267. Um das Dialogfenster zu schließen, wählen Sie .

268. Wählen Sie .

Bonusgutschrift erstellen

Nun werden Sie die Bonusgutschrift auf Basis der bei der Abrechnung erzeugten Gutschriftsanforderung erstellen.

269. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Logistik → Vertrieb → Verkauf → Auftrag → Ändern</i>
Transaktionscode	VA02, VF01, VF03

270. Nehmen Sie folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
Auftrag	Notierte Gutschriftsanforderung

271. Wählen Sie .

Sie erkennen, daß die Gutschriftsanforderung für den in der Bonusabsprache eingetragenen Bonusempfänger 6000 erstellt worden ist. Die Positionen der Gutschriftsanforderung wurden mit den Abrechnungsmaterialien, die in den Konditionssätzen der Bonusabsprache eingetragen sind, erstellt.

272. Markieren Sie die erste Position und wählen Sie im unteren Bildbereich .

Die Konditionsart ZBO7 ist zweimal vertreten. In der ersten Zeile weist sie den Auszahlungsbetrag aus, der sich aufgrund des erreichten Umsatzes ergibt. In der zweiten Zeile wird der bislang gebuchte Rückstellungsbetrag ausgewiesen. In Höhe dieses Betrages werden bei der Erstellung der Gutschrift die Rückstellungen in der Finanzbuchhaltung aufgelöst. In der Ergebnisrechnung wird beim Erstellen der Gutschrift die Differenz zwischen dem Auszahlungsbetrag und dem Rückstellungsbetrag im Bonuswertfeld fortgeschrieben.

273. Wählen Sie .

274. Nehmen Sie folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
Fakturasperre	Bisherige Sperre entfernen (leeres Feld)

275. Wählen Sie *Verkaufsbeleg → Fakturieren*.

276. Wählen Sie .

Das System R/3 vergibt eine Belegnummer.

Notieren Sie diese Nummer.

277. Im Bild *Faktura anlegen* wählen Sie *Faktura → Anzeigen*.

278. Nehmen Sie folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
Faktura	Notierte Fakturanummer

279. Wählen Sie  *Rechnungswesen*.

280. Im Dialogfenster führen Sie einen Doppelklick auf *Buchhaltungsbeleg* aus.

Bonusgutschrift erstellen

Die gebuchte Rückstellung wurde aufgelöst (Kontonummer 89000 und 884010).

281. Wählen Sie .

282. Doppelklicken Sie auf den ersten Beleg der *Ergebnisrechnung*.

283. Wählen Sie die Registerkarte *Merkmale*.

284. Um weitere Merkmale anzuschauen, wählen Sie .

Sie sehen nun den Kunden 6000, die Zentrale des Unternehmens RIWA, an die die Bonusgutschrift erfolgte. Bezüglich der Kundenhierarchieebene ist jetzt nur noch das Feld 01 gefüllt, da die Gutschrift direkt an die Zentrale und nicht die untergeordneten Firmen erfolgt.

Sie sehen das Abrechnungsmaterial für die Produkthierarchie der Decklacke und nicht mehr die verkauften Endprodukte.

Es sind jetzt nur noch die Produkthierarchien 1 und 2 zu sehen, da das Abrechnungsmaterial nur diesen Hierarchiestufen zugeordnet worden ist.

285. Wählen Sie die Registerkarte *Wertfelder*.

Blättern Sie mit  bis das Wertfeld *Bonus.Kalk* angezeigt wird.

Sie sehen, daß in dem Wertfeld die Differenz zwischen Rückstellungs- und Auszahlungsbetrag vorhanden ist. Dies bedeutet, daß der Gesamtbetrag der Erlösschmälerungen sich erhöht hat, da die Konditionsart Bonus in der Ergebnisrechnung mit Vorzeichenübernahme fortgeschrieben wurde und somit ein Minus als Erhöhung der Kosten gilt.

286. Wählen Sie .

287. Doppelklicken Sie auf den zweiten Beleg der *Ergebnisrechnung*.

Dieses Mal schauen Sie sich die Gutschriftsposition für die Produkthierarchie der Grundierungen an.

288. Wählen Sie die Registerkarte *Wertfelder*.

Sie sehen, daß das Wertfeld Bonus um die Differenz zwischen Rückstellungs- und Auszahlungsbetrag gefüllt ist. Dieses Mal beinhaltet der Wert kein Minuszeichen, was bei dem Wertfeld Bonus bedeutet, daß der Rückstellungsbetrag zu hoch war und der Gesamtwert der Boni um diesen Betrag verringert wird.

289. Wählen Sie .

290. Wählen Sie .

291. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Ergebnisbericht anzeigen

In diesem Bericht zeigen Sie sich nun die Bonusdaten an.

292. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Ergebnis und Marktsegmentrechnung → Infosystem → Bericht ausführen</i>
Transaktionscode	KE30



Wenn Sie seit der Anmeldung zum ersten Mal eine Ergebnisrechnungstransaktion ausführen, wird das Dialogfenster *Ergebnisbereich setzen* eingeblendet.

293. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Ergebnisbereich	IDEA
Form der Ergebnisrechnung	kalkulatorisch

294. Wählen Sie .

Dieses Dialogfenster wird während der Sitzung nur einmal eingeblendet. Wenn Sie Ihre Auswahl getroffen haben, wählt das System den betreffenden Ergebnisbereich und die betreffende Art der Ergebnisrechnung immer wieder aus, entsprechend Ihrer Angaben.

295. Markieren Sie IDES-170 und wählen Sie .

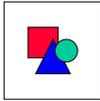
Im Bild *Selektion: Bonus* sollten die Parameter aus dem Bericht eingeblendet werden. Wenn dies nicht der Fall ist, nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten	Beschreibung
Periode Von	Aktueller Monat (MM.JJ)	
Periode Bis	Aktueller Monat (MM.JJ)	
Plan/Istkennz	0	Istdaten
Version	Leer	
Vorgangsart	F	Fakturadaten

296. Wählen Sie .

Sie sehen in der oberen Zeile, daß die Verkaufsorganisation 1020 und Vertriebsweg 20 für diesen Bericht fest vorgegeben wurden. Durch die anderen Merkmale kann beliebig geblättert werden. Als Wertfelder sind die fakturierte Menge, der Erlös und der Bonuswert vorhanden.

Ergebnisbericht anzeigen



Weitere Informationen über die Funktionalitäten des Berichtwesens erhalten Sie in dem Szenario [Definierte Berichte in der Ergebnisrechnung ausführen und Kennenlernen der Reporting-Funktionalitäten \[Seite 306\]](#).

Als erstes frei navigierbares Merkmal sehen Sie die Sparte. Es handelt sich um die Sparte 03 Farben.

297. Wählen Sie mit Doppelklick die Zeile *03 Farben* aus.
 Sie erhalten eine Darstellung auf die Produkthierarchie 1. Wählen Sie mit Doppelklick die Zeile *00110 Farben* aus.
 Sie erhalten die Sicht auf die Produkthierarchie 2. Hier sehen Sie die Einteilung in Lackfarbe (Artikel Y-352 und Y-353) und Grundierung (Artikel CH_5103). Sie sehen im Wertfeld Bonus die Beträge, die tatsächlich als Bonusauszahlungen erstattet wurden.
298. Wählen Sie mit Doppelklick die Zeile *0011000110 Grundierung* aus.
 Sie erhalten eine Übersicht der Artikel in dieser Produkthierarchie. Der Artikel CH_5103 ist das verkaufte Endprodukt, 178 ist das Abrechnungsmaterial für diese Produkthierarchie.
299. Wählen Sie mit Doppelklick den Artikel *CH_5103* aus.
 Sie erhalten eine Übersicht über die Kunden des Konzerns RIWA, die diesen Artikel bestellt haben.
300. Wählen Sie mit Doppelklick den Kunden *6002* aus.
 Die Produkthierarchie 3 ist dem Artikel *CH_5103* zugeordnet.
301. Wählen Sie zweimal .
302. Wählen Sie mit Doppelklick das Abrechnungsmaterial *178* aus.
 Der Kunde ist die Zentrale mit der Kundennummer 6000. Auf diese Kundennummer wird die Differenz zwischen Bonus-Rückstellung und Bonus-Auszahlung verrechnet.
303. Wählen Sie mit Doppelklick diesen Kunden aus.
 Sie sehen, daß die Produkthierarchie 3 dem Artikel nicht zugeordnet ist, da das Abrechnungsmaterial lediglich bis Produkthierarchie 2 definiert wurde.



Analog können Sie mit der Produkthierarchie für Lackfarben verfahren, indem Sie 3 Schritte zurückgehen und die Punkte 8 – 12 für Produkthierarchie 0011000105 ausführen.

304. Wählen Sie 
 Sie gelangen in das Dialogfenster *Bericht verlassen*.
305. Wählen Sie *Ja*.
306. Wählen Sie .

Ad-hoc-Berichte in der Ergebnisrechnung anlegen

Einsatzmöglichkeiten

In diesem Szenario erfahren Sie, welche Schritte erforderlich sind, um in der Ergebnis- und Marktsegmentrechnung einen Ad-hoc-Bericht anzulegen und auszuführen. Der Ad-hoc-Bericht ist der einfachste Bericht, der in der Ergebnisrechnung definiert werden kann. Ein Beispiel für einen komplexeren Bericht und interaktive Berichtsstrukturen finden Sie in [Definierte Berichte in der Ergebnisrechnung ausführen und Kennenlernen der Reporting-Funktionalitäten \[Seite 306\]](#) und [Formular- und Berichterstellung in der Ergebnisrechnung \[Seite 320\]](#).

Voraussetzungen

Die Währung des Ergebnisbereichs ist die Deutsche Mark (DEM). Dies bedeutet, daß DEM auch die Standardberichtswährung ist. Sie haben jedoch die Möglichkeit, im Berichtsvorrat die Berichtswährung interaktiv zu ändern. Weitere Informationen zum Ändern der Berichtswährung finden Sie in [Definierte Berichte in der Ergebnisrechnung ausführen und Kennenlernen der Reporting-Funktionalitäten \[Seite 306\]](#).

Weitere Informationen über diesen Prozeß finden Sie unter [i \[Seite 300\]](#).

Ablauf

Die Daten zu diesem Prozeß finden Sie unter [? \[Seite 301\]](#).

1. [Ad-hoc-Berichte in der Ergebnisrechnung definieren \[Seite 302\]](#)
2. [Ad-hoc-Berichte in der Ergebnisrechnung ausführen \[Seite 305\]](#)

Zusatzinformationen zu diesem Beispiel**Zusatzinformationen zu diesem Beispiel**

Mit Hilfe der Ergebnisrechnung (CO-PA) können Sie vom Anwender definierte Ergebnisobjekte (z.B. Produkte, Kunden, Erzeugnisgruppen, Regionen und Geschäftsbereiche) auswerten. Ziel der Ergebnisrechnung ist es, dem Vertrieb, der Geschäftsleitung und den Planungsabteilungen Ihres Unternehmens Informationen zu liefern, die das Interne Rechnungswesen und die Entscheidungsfindung unterstützen. Auf Grundlage der für Ihre Organisation ausgewählten Ergebnisobjekte gibt Ihnen die Ergebnisrechnung die Möglichkeit, auf Ihre individuellen Anforderungen zugeschnittene Berichte anzulegen, mit denen Sie je Ergebnisobjekt oder je Kombination von Ergebnisobjekten Deckungsbeiträge oder andere Kennzahlen analysieren können.

Daten für dieses Beispiel

Feld	Daten	Beschreibung
Ergebnisbereich	IDEA	
Form der Ergebnisrechnung	kalkulatorisch	
<i>Variable Werte</i>		
Periode Von	001.2000	
Periode Bis	012.2000	
Plan/Ist-Kennzeichen	0	Istdaten
Vorgangsart	F	Fakturadaten

Ad-hoc-Berichte in der Ergebnisrechnung definieren

Ad-hoc-Berichte in der Ergebnisrechnung definieren

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Infosystem → Bericht definieren → Ergebnisbericht anlegen</i>
Transaktionscode	KE31



Wenn Sie seit der Anmeldung im System zum ersten Mal eine Ergebnisrechnungstransaktion ausführen, wird das Dialogfenster *Ergebnisbereich setzen* eingeblendet.

2. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Ergebnisbereich	IDEA
Form der Ergebnisrechnung	Kalkulatorisch

3. Wählen Sie .

Dieses Dialogfenster wird während Ihrer Sitzung nur einmal eingeblendet. Wenn Sie Ihre Auswahl getroffen haben, wählt das System den betreffenden Ergebnisbereich und die betreffende Art der Ergebnisrechnung immer wieder.

4. Sollte ein Dialogfenster erscheinen, wählen Sie *Ja*.
 5. Nehmen Sie auf dem Bild folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Bericht	Geben Sie einen Berichtsnamen und eine Berichtsbeschreibung ein
Ad-hoc-Bericht	Markiert

6. Wählen Sie  *Anlegen*.

7. Im Dialogfenster markieren Sie *Ergebnisbereichswährung*.

8. Wählen Sie .

9. Sie befinden sich auf dem Bild in der Registerkarte *Merkmale*.

Im Abschnitt *Verfügbare Merkmale* wird eine Liste aller für Ihren Ergebnisbereich definierten Merkmale (Ergebnisobjekte) eingeblendet. Aus dieser Liste können Sie die Merkmale auswählen, die in diesem speziellen Bericht analysiert werden.

10. Markieren Sie *Verkaufsort*, *Sparte*, *Branche*, *Kundengruppe*, *Kunde*, *Artikel*.

11. Wählen Sie .

Die selektierten Merkmale erscheinen im Abschnitt *Ausgewählte Merkmale*.

12. Um die Reihenfolge anzuzeigen, in der die Merkmale im Bericht sortiert werden sollen, wählen Sie *Freie Merkmale sortieren*.

Ad-hoc-Berichte in der Ergebnisrechnung definieren



Stellen Sie sicher, daß die Merkmale in derselben Reihenfolge aufgeführt sind, wie sie im vorigen Schritt aufgelistet wurden. Korrigieren Sie gegebenenfalls die Reihenfolge.

13. Wählen Sie .



Sie können auf dem Bild *Ergebnisbericht anlegen: Auswertungsobjekt einschränken* fixe Selektionen für Ihren Bericht vornehmen. Wenn Sie einen bestimmten Wert eingeben, z.B. eine bestimmte Verkaufsorganisation, kann der Bericht ausschließlich für diese Verkaufsorganisation ausgeführt werden. Wenn Sie für ein Merkmal keine Eingabe machen, wählt das System für dieses Merkmal alle Werte aus. In diesem Beispiel wollen Sie die Möglichkeit haben, den Bericht für verschiedene Verkaufsorganisationen auszuführen und die Verkaufsorganisation bei der Ausführung des Berichts auszuwählen. Aus diesem Grund müssen Sie für das Merkmal *Verkaufsorganisation* eine Variable verwenden.

14. Positionieren Sie den Cursor auf die Zeile *Verkauforg.*.

15. Wählen Sie .

16. Nehmen Sie im Dialogfenster folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Lokale Variable	VKORG

17. Wählen Sie .

18. Rufen Sie die Registerkarte *Variablen* auf.

19. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten	Beschreibung
Verkauforg.	1000	Verkaufsorganisation Deutschland
Periode Von	001.2000	
Periode Bis	012.2000	
Plan/Ist-Kennzeichen	0	Istdaten
Version	keine Eingabe	
Vorgangsart	F	Fakturabelege

Das System verwendet bei der Berichtsausführung die von Ihnen eingegebenen Werte als Vorschlagswerte. Sie können die Vorschlagswerte bei Bedarf ändern.

20. Rufen Sie die Registerkarte *Kennzahlen* auf.



Wertfelder/Kennzahlen können in sogenannten Rechenschemata zusammengefaßt werden. Ein Rechenschema kann aus Wertfeldern (wie Erlös, Skonto, Rohstoffkosten) und abgeleiteten Feldern/Kennzahlen (wie Nettoerlös, Handelsspanne) bestehen.

Ad-hoc-Berichte in der Ergebnisrechnung definieren

21. Wählen Sie als Vorschlagsrechenchema neben dem Feld Rechenschema *IDES-DB-Schema Def.* aus.
22. Wählen Sie *Wertfelder an/aus* oben links.
23. Im Abschnitt *Verfügbare Kennzahlen* markieren Sie folgende Kennzahlen: *Bruttoerlös*, *Herstellkosten ges.*, *Deckungsbeitrag I* und *DBI in %*.
24. Wählen Sie .

Die selektierten Kennzahlen erscheinen im Abschnitt *Ausgewählte Kennzahlen*.

25. Um die Reihenfolge anzuzeigen, in der die Kennzahlen im Bericht sortiert werden sollen, wählen Sie *Kennzahlen sortieren*.



Stellen Sie sicher, daß die Merkmale in derselben Reihenfolge aufgeführt sind, wie sie im vorigen Schritt aufgelistet wurden. Korrigieren Sie gegebenenfalls die Reihenfolge.

26. Wählen Sie .

27. Rufen Sie die Registerkarte *Ausgabeart* auf und nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
grafische Berichtsausgabe	markieren
Ausgabebereiche	Info-, Navigation, Aufriß, Detail, Grafik (fünfter Eintrag von oben)
HTML-Vorlage	IDES AG
Auf Selektionsbild auswählbar	markieren

28. Rufen Sie die Registerkarte *Optionen* auf.

29. Nehmen Sie im Abschnitt *Performance* folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Aktuelle Daten anzeigen	markieren
Bericht ausführen	markieren

30. Wählen Sie .

Das System bestätigt durch eine Nachricht, daß der Bericht gesichert wurde.

31. Bleiben Sie auf dem Bild *Ergebnisbericht anlegen: Einstieg*.

Ad-hoc-Berichte in der Ergebnisrechnung ausführen

1. Im Bild *Ergebnisbericht anlegen: Einstieg* wählen Sie .
2. Wählen Sie im Dialogfenster .

Es erscheint das Bild *Selektion: <Name Ihres Berichts>*.

3. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten	Beschreibung
Verkaufsg.	1000	Deutschland Frankfurt
Periode Von	001.2000	
Periode Bis	012.2000	
Plan/Ist-Kennzeichen	0	Istdaten
Version	keine Eingabe	
Vorgangsart	F	Fakturabelege
Grafische Berichtsausgabe	markieren	

4. Wählen Sie .

Die Berichtsliste wird auf dem Bild *Recherche <Name Ihres Berichts> ausführen* eingeblendet.



Im oberen Bildbereich sehen Sie das Firmenlogo, das als HTML-Vorlage zuvor unter *Ausgabeart* ausgewählt wurde. Unter *Allgemeine Selektion* ist die Verkaufsorganisation aufgeführt, die mit dem Wert 1000 fest vorgegeben wurde.

Die in der Berichtsdefinition ausgewählten Merkmale werden im ersten Abschnitt des mittleren Bildbereiches angezeigt, die Kennzahlen im zweiten Abschnitt und im unteren Bildsektor.

Die Analyse der selektierten Merkmale erfolgt im zweiten Abschnitt des mittleren Bildbereiches.

Die grafische Darstellung der Analyse sehen Sie im unteren Sektor des Bildes *Recherche <Name Ihres Berichts> ausführen*.



Weitere Informationen zur Navigation im Bericht finden Sie im Szenario [Definierte Berichte in der Ergebnisrechnung ausführen und Kennlernen der Reporting-Funktionalitäten \[Seite 306\]](#).

5. Wählen Sie .
6. Bestätigen Sie das Dialogfenster mit *Ja*.
7. Um auf den Übersichtsbaum zu gelangen, wählen Sie .

Definierte Berichte in der Ergebnisrechnung ausführen und Kennenlernen der Reporting-Funktionalitäten

Definierte Berichte in der Ergebnisrechnung ausführen und Kennenlernen der Reporting-Funktionalitäten

Einsatzmöglichkeiten

In diesem Szenario wird beschrieben, wie bereits definierte Berichte ausgeführt werden und wie die Berichtsdaten mit Hilfe verschiedener interaktiver Berichtsfunktionen beeinflusst werden können. Darüber hinaus wird gezeigt, wie verschiedene Berichte mit Hilfe der Bericht/Berichtschnittstelle miteinander verbunden werden können und wie man eine Deckungsbeitragsanalyse durchführt.

Weitere Informationen über das Berichtswesen können Sie den Szenarien [Ad-hoc-Berichte in der Ergebnisrechnung anlegen \[Seite 299\]](#) und [Formular- und Berichterstellung in der Ergebnisrechnung \[Seite 320\]](#) entnehmen.

Bevor Sie aktiv werden, definieren Sie in Ihrem Benutzerprofil die Benutzerparameter. Dies geschieht in [Parameter in Ihrem Benutzerprofil definieren \[Seite 309\]](#).

Weitere Informationen über diesen Prozeß finden Sie unter [i \[Seite 307\]](#).

Ablauf

Die Daten zu diesem Prozeß finden Sie unter [? \[Seite 308\]](#).

1. [Berichte in der Ergebnisrechnung selektieren \[Seite 310\]](#)
2. [Aufriß auf die unterste Ebene durchführen \(einschließlich Einzelpostendetail\) \[Seite 311\]](#)
3. [Einzelposteninformationen anzeigen \(einschließlich Integration mit MM und SD\) \[Seite 314\]](#)
4. [Bericht/Berichtschnittstelle anzeigen \[Seite 315\]](#)
5. [Attribute anzeigen \[Seite 316\]](#)
6. [Trefferlisten anzeigen \[Seite 317\]](#)
7. [Berichtswährung ändern \[Seite 318\]](#)
8. [Exceptions anzeigen und anlegen \[Seite 319\]](#)

Zusatzinformationen zu diesem Beispiel

Mit Hilfe der Ergebnisrechnung (CO-PA) können Sie vom Anwender definierte Ergebnisobjekte (z.B. Produkte, Kunden, Erzeugnisgruppen, Regionen und Geschäftsbereiche) auswerten. Ziel der Ergebnisrechnung ist es, dem Vertrieb, der Geschäftsleitung und den Planungsabteilungen Ihres Unternehmens Informationen zu liefern, die das Interne Rechnungswesen und die Entscheidungsfindung unterstützen. Auf der Grundlage der für Ihre Organisation ausgewählten Ergebnisobjekte gibt Ihnen die Ergebnisrechnung die Möglichkeit, auf Ihre individuellen Anforderungen zugeschnittene Berichte anzulegen, mit denen Sie je Ergebnisobjekt oder je Kombination von Ergebnisobjekten Deckungsbeiträge oder andere Kennzahlen analysieren können.

Daten für dieses Beispiel

Daten für dieses Beispiel

Feld	Daten
Ergebnisbereich	IDEA
Art der Ergebnisrechnung	kalkulatorisch
Bericht	IDES-020
Bericht	IDES-030
Verkaufsorganisation	1000
Geschäftsjahr	1999
Periode Von	001
Periode Bis	012
Planversion	110
Einzelpostenlayout	IDES-04

Parameter in Ihrem Benutzerprofil definieren

1. Wählen Sie *System* → *Benutzervorgaben* → *Eigene Daten* im Bild *SAP Easy Access*.
2. Wählen Sie im Bild *Pflege eigener Benutzervorgaben* die Registerkarte *Parameter* und bedienen Sie folgende Eingabefelder:

Feld	Daten	Beschreibung
Parameter	BEV	Parameter-ID für Rechenschema
Wert	D1	Vorschlagsrechenschema
Parameter	ERB	Parameter-ID für Ergebnisbereich
Wert	IDEA	Vorschlagsergebnisbereich

3. Sichern Sie Ihre Eingaben.

Wenn Sie diese Parameter definiert haben, werden sie vom System automatisch als Vorschlagswerte verwendet, wenn für die betreffenden Felder ein Eintrag erforderlich ist.

Berichte in der Ergebnisrechnung selektieren

Berichte in der Ergebnisrechnung selektieren

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Infosystem → Bericht ausführen</i>
Transaktionscode	KE30



Wenn Sie seit der Anmeldung am System zum ersten Mal eine Ergebnisrechnungstransaktion ausführen, wird das Dialogfenster *Ergebnisbereich setzen* eingeblendet.

2. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Ergebnisbereich	IDEA
Art der Ergebnisrechnung	kalkulatorisch

3. Wählen Sie .

Dieses Dialogfenster wird während Ihrer Sitzung nur einmal eingeblendet. Wenn Sie Ihre Auswahl getroffen haben, wählt das System den betreffenden Ergebnisbereich und die betreffende Art der Ergebnisrechnung immer wieder.

4. Markieren Sie den Bericht *IDES-020*.

5. Wählen Sie .

6. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Europa
Verkaufsorganisation	1000
Von Geschäftsjahr	2000
Von Periode	1
Bis Periode	12

7. Wählen Sie .

Das System gibt eine Berichtsliste aus. Es handelt sich um eine Analyse der Sparten, die nach Ist- und Plandaten kumuliert und der prozentualen Abweichung gegliedert ist.

8. Bleiben Sie im Bild *Ergebnisbericht Plan-Ist-Abw. kum. ausführen*.

Aufriß auf die unterste Ebene durchführen (einschließlich Einzelpostendetail)

Aufriß auf die unterste Ebene durchführen (einschließlich Einzelpostendetail)

Verwendung

Ein Ergebnisrechnungsbericht kann verschiedene Detailebenen (Ergebnisobjekte) enthalten. Das CO-PA-Reportingwerkzeug bietet Ihnen Funktionen, mit denen Sie im Bericht navigieren können. Sie können beispielsweise von einem Ergebnisobjekt zum nächsten springen oder den Ursprung der Daten anzeigen.



Im oberen Bildabschnitt ist das Firmen-Logo (IDES) zu sehen, das sich jedes Unternehmen selbst definieren und in die Berichte einbinden kann.

Im Bereich Navigation (erster Abschnitt des mittleren Bildbereiches) sehen Sie die in der Berichtsdefinition ausgewählten Merkmale. Die Darstellung der dazugehörigen Merkmalswerte erfolgt im zweiten Abschnitt des mittleren Bildbereiches.

Die sogenannte Detailliste, die die detaillierten Kennzahlen zu einer Merkmalskombination wiedergibt, ist im linken unteren Bildausschnitt zu sehen.

Die grafische Darstellung der Merkmalswerte erfolgt im rechten unteren Bildausschnitt.

Diese Darstellung, in der die Aufriß- und Detailliste, die grafische Darstellung der Berichtsdaten sowie die Einbindung des Firmenlogos auf einen Blick zu sehen sind, wird bei der Berichtsdefinition unter *Ausgabeart* eingestellt.

Die Größe der einzelnen Bildabschnitte kann mit Hilfe der linken Maustaste durch Verschieben der horizontalen und vertikalen Bilderbalken individuell eingestellt werden.

Vorgehensweise

1. Wählen Sie im zweiten Abschnitt des mittleren Bildbereiches mit Doppelklick die Sparte *01 Pumpen*.

Sie bekommen eine Übersicht über die Vertriebswege zu dieser Sparte.

2. Wählen Sie im zweiten Abschnitt des mittleren Bildbereiches mit Doppelklick den Vertriebsweg *10 Endkundenverkauf*.

Sie erhalten eine Übersicht der Warengruppe zu dieser Selektion.



Um die Merkmalswerte eines beliebigen Ergebnisobjektes zu erhalten, können Sie alternativ im Bereich *Navigation* ein Merkmal markieren und es mit Hilfe der linken Maustaste vom ersten Abschnitt in den zweiten Abschnitt "ziehen".

3. Ziehen Sie mit der linken Maustaste das Merkmal *Produktthierarchie 1* in den zweiten Abschnitt.

Warengruppe und Produktthierarchie wurden nun ausgetauscht.

Aufriß auf die unterste Ebene durchführen (einschließlich Einzelpostendetail)

4. Positionieren Sie den Cursor unter Navigation auf die Sparte *01* und drücken Sie die rechte Maustaste.
5. Wählen Sie *Merkmalswert auswählen*.
6. Wählen Sie mit Doppelklick die Sparte *04 Beleuchtung* aus.

Für die dargestellten Merkmale werden die Merkmalsausprägungen angepaßt. So ist hier der Vertriebsweg 12 zu sehen, der für den Absatz der Sparte *Beleuchtung* relevant ist und nicht mehr 10; die Produkthierarchie hat sich ebenfalls geändert.

7. Wählen Sie im zweiten Abschnitt mit Doppelklick den Eintrag *Beleuchtung* aus, um in die Produkthierarchie 2 zu gelangen.
8. Wählen Sie mit Doppelklick auf den Merkmalswert *Glühbirne* der Produkthierarchie 2 die Artikel aus, die dieser Hierarchie zugeordnet sind.
9. Positionieren Sie den Cursor auf die Grafik im unteren Bildbereich und drücken Sie die rechte Maustaste.



Sie können nun sämtliche Einstellungen bezüglich der Formatierung individuell konfigurieren.

Sie befinden sich auf der unteren Ebene des Berichts. Der nächste Schritt besteht in der Analyse der einzelnen Positionen, aus denen sich der Saldo eines bestimmten Produktes zusammensetzt.

10. Markieren Sie in der Spalte *Istdaten kum.; 1-12/1999: Absatzmengen* die Zeile mit dem Betrag für das Produkt *L-40C*.

Die Zelle wird hervorgehoben dargestellt.

11. Wählen Sie *Springen → Einzelposten*.

12. Bestätigen Sie das Dialogfenster.

Das Bild *Ist-Einzelposten anzeigen: Liste* wird eingeblendet. Auf diesem Bild sehen Sie eine Liste aller Fakturapositionen. Für jede Position werden ausgewählte Detailinformationen (z.B. Buchungsdatum und Belegnr.) angezeigt.

Die eingeblendeten Felder sind in einem sogenannten Layout definiert. Zusätzlich zum Standardlayout, welches Sie gerade betrachten, können Sie individuelle Layoutparameter definieren. Diese Layouts können alle für die CO-PA-Position verfügbaren Informationen enthalten, also auch alle Ergebnisobjekte und Wertfelder.

Sie ändern nun das Layout der Einzelpostenliste.

13. Wählen Sie *Zusätze → EPosLayout wechseln*.

14. Markieren Sie im Dialogfenster das Formular *IDES-04* und wählen Sie .



Es werden dieselben Einzelposten wie zuvor angezeigt. Für die einzelnen Positionen werden jedoch andere Informationen eingeblendet, z.B. der Kunde, die Artikelnummer und ausgewählte Wertfelder.

15. Wählen Sie mit Doppelklick einen beliebigen Beleg aus.

Für die ausgewählte Position werden die Detailinformationen eingeblendet.

Aufriß auf die unterste Ebene durchführen (einschließlich Einzelpostendetail)

16. Bleiben Sie im Bild *Einzelposten anzeigen*.

Einzelposteninformationen anzeigen (einschließlich Integration mit MM und SD)

Einzelposteninformationen anzeigen (einschließlich Integration mit MM und SD)

1. Im Bild *Einzelposten anzeigen* befinden Sie sich in der Registerkarte *Merkmale*, um die Detailinformationen der Position (einschließlich der Artikelinformationen) anzusehen.

Die Merkmale stehen für alle Dimensionen, die Sie bei der Analyse Ihrer CO-PA-Daten verwenden können. Diese Merkmalswerte werden aus den Kunden- und Materialstammdaten und den SD-Partnerrollen (wie Vertriebsbeauftragte) oder aus anderen Merkmalen abgeleitet.

Bitte beachten Sie, daß sich die Liste der Wertfelder über mehrere Bildschirmbilder erstreckt.

2. Wählen Sie die Registerkarte *Wertfelder*.

Es werden die Mengen- und Wertfelder eingeblendet. Sie sehen Detailinformationen über Auftrags- und Fakturamengen, Erlöse, Rabatte und detaillierte Produktkostenkomponenten.

3. Wählen Sie *Umfeld* → *Integration*.

Im Dialogfenster werden Sie gefragt, welchen Beleg Sie anzeigen lassen möchten.

4. Markieren Sie *Kundenauftrag anzeigen* und wählen Sie .

5. Markieren Sie die Kundenauftragsposition *10* und wählen Sie *Umfeld* → *Belegfluß anzeigen*.

Der vollständige Ablauf der Geschäftsvorfälle wird eingeblendet.



Beachten Sie, daß Sie durch das Berichtswesen einen Summensatz von der Sparte bis zum einzelnen Fakturabeleg (CO-PA-Einzelposten) und von diesem bis zum ursprünglichen Kundenauftrag aufgerissen haben. An diesem Beispiel wird deutlich, welche Informationsqualität Ihnen ein integriertes System bieten kann.

6. Wählen Sie , bis Sie zum Bild *Ergebnisbericht Plan-Ist-Abw. kum. ausführen* gelangen.

Die detaillierte Artikelliste wird eingeblendet.

7. Bleiben Sie im Bild *Ergebnisbericht Plan-Ist-Abw. kum. ausführen*.

Bericht/Bericht-Schnittstelle anzeigen

Verwendung

Im ersten Abschnitt des untersten Bildbereiches im Bild *Ergebnisbericht Plan-Ist-Abw. kum. ausführen* ist eine detaillierte Deckungsbeitragsanalyse für die Artikel, die Erlöse, Rabatte und detaillierte Produktkostendaten zu sehen.

Die Darstellung des Deckungsbeitragschemas ist auf jeder Ebene möglich. Auf der Ebene Sparte beispielsweise werden die Daten verdichtet.



Das folgende Verfahren basiert auf der Annahme, daß Sie mit dem Deckungsbeitrag 3 in % (erste Spalte, letzte Berichtszeile) des Artikel nicht zufrieden sind.

Mit Hilfe der Bericht/Bericht-Schnittstelle werden Sie einen Simulationsbericht aufrufen, um herauszufinden, wie der Deckungsbeitrag für diesen Artikel erhöht werden kann.

Vorgehensweise

1. Markieren Sie im Bild *Recherche Plan-Ist-Abw. kum. ausführen* den Artikel L-40C.
2. Wählen Sie
3. Lassen Sie im Bild *IDES-030: Deckungsbeitragsanalyse* den Vorschlagswert *Deckungsbeitrag* auf 20% und die anderen Vorschlagswerte unverändert und wählen Sie

Das System zeigt den Simulationsbericht an. In der ersten Spalte sehen Sie die Istdaten. Beachten Sie, daß der *Deckungsbeitrag* unter 20% liegt. In der zweiten Spalte werden die Plandaten eingeblendet. In der dritten Spalte simuliert das System einen Deckungsbeitrag von 20%. Das System errechnet, um welche Beträge die variablen Produktionskosten, die fixen Produktionskosten und die Gemeinkostenzuschläge verringert werden müssten, um den Deckungsbeitrag zu erhöhen. Angenommen wird, daß die variablen und fixen Produktionskosten und die Zuschläge proportional zu den Istkosten verringert werden.

4. Wählen Sie
5. Im Dialogfenster wählen Sie *Ja*.

Im Bild *Ergebnisbericht Plan-Ist-Abw. kum. ausführen* wird der ursprüngliche Bericht eingeblendet.

6. Bleiben Sie auf diesem Bild.

Attribute anzeigen

Attribute anzeigen

Verwendung

Anzeigeattribute können im Bericht in einem eigenen Dialogfenster oder in der Führungsspalte angezeigt werden. Die Anzeige von Attributen setzt voraus, daß ein Merkmalswert eindeutig festgelegt ist, sich also nicht über Intervalle oder Selektionsoptionen erstreckt.

Vorgehensweise

1. Positionieren Sie den Cursor auf den Artikel *L-40C* und wählen Sie .

Im Dialogfenster werden die Größe und die Abmessungen des markierten Artikels angezeigt.

2. Um in das Bild *Ergebnisbericht Plan-Ist-Abw. kum. ausführen* zurückzukehren, wählen Sie .

3. Um sich die Stammdaten beispielsweise eines Materials anzusehen, positionieren Sie den Cursor auf den Artikel *L-40C* und wählen Sie *Springen → Stammdaten anzeigen*.



Sie befinden sich in der Anwendung Materialwirtschaft und könnten die Stammdaten näher untersuchen.

4. Wählen Sie , um zum Bericht zurückzukehren.

Trefferlisten anzeigen

1. Markieren Sie im Bild *Recherche Plan-Ist-Abw. kum. ausführen* die Überschrift *Istdaten kum.* ... im rechten mittleren Bildbereich.

Die ausgewählte Spalte wird hervorgehoben dargestellt.

2. Wählen Sie *Bearbeiten* → *Rangliste* → *Top N*.
3. Nehmen Sie im Dialogfenster folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
Nur die ersten	3

4. Wählen Sie .

Das System gibt die ersten drei Artikel einzeln aus. Am Ende der Liste wird für die restlichen Artikel eine Summe ausgegeben, die mit der Summe der drei besten Artikel aufaddiert wird.



Vergleichbare Trefferlisten können für *Top %*, *Last N* und *Last %* erzeugt werden.

5. Wählen Sie *Einstellungen* → *Prozentual/Absolut*.

Anstelle der zuvor angezeigten absoluten Werte wird nun der prozentuale Anteil der Absatzmengen der Artikel ausgegeben.

6. Wählen Sie noch einmal *Einstellungen* → *Prozentual/Absolut*, um in den vorigen Anzeigemodus zurückzukehren.
7. Demarkieren Sie die Spalte *Istdaten kum.*
8. Bleiben Sie auf diesem Bild.

Berichtswährung ändern

Berichtswährung ändern

Verwendung

Im folgenden Verfahren sehen Sie, wie die Berichtswährung für alle Spalten des Berichts geändert wird.

Vorgehensweise

1. Stellen Sie sicher, daß der Cursor nicht auf ein Feld einer Spalte positioniert ist, da die Währung sonst nur für diese Spalte geändert wird.
2. Wählen Sie .
3. Nehmen Sie im Dialogfenster folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Währung	USD
Umrechnungsart	Mittelkurs, Stichtag heute



Durch die Umrechnungsart wird festgelegt, welcher Kurs zur Umrechnung der EUR verwendet wird.

4. Wählen Sie  *Ausführen*.

In der Spaltenüberschrift Bruttoerlös können Sie sehen, daß die Beträge jetzt in der ausgewählten Währung ausgegeben werden.

5. Bleiben Sie auf diesem Bild.

Exceptions anzeigen und anlegen

Verwendung

Wenn Sie den aktuellen Bericht analysieren, sehen Sie, daß einige Beträge in verschiedenen Farben hervorgehoben dargestellt sind. Grund hierfür sind die für den Bericht definierten Exceptions.



Nehmen Sie an den für diesen Bericht definierten Exception-Regeln keine Änderungen vor. Exception-Regeln sind nicht anwenderspezifisch; von Änderungen dieser Regeln sind alle Anwender betroffen.

Vorgehensweise

1. Wählen Sie *Zusätze* → *Exceptions ...*.
2. Wählen Sie im Dialogfenster  *Exceptions anzeigen*.
Die definierte Exception wird eingeblendet.
3. Doppelklicken Sie auf die Exception *0000000001*.



Beachten Sie im Dialogfenster, daß Sie einen oberen und einen unteren Schwellenwert definieren können. In diesem Fall besagt die Exception, daß ab einem Schwellenwert von 20% die Werte in der Signalfarbe rot erscheinen.

4. Wählen Sie zweimal , um zur Berichtsliste zurückzukehren.
5. Wählen Sie *Bericht* → *Beenden*.
6. Im Dialogfenster *Bericht verlassen* wählen Sie *Ja*.
7. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Formular- und Berichterstellung in der Ergebnisrechnung

Einsatzmöglichkeiten

Mit dieser Dokumentation wird der Ablauf von der Erstellung eines Berichtsformulars über die Definition des eigentlichen Berichts bis zum Aufruf der Berichtsdaten demonstriert.

Der zu erstellende Bericht (mit Formular) soll die Entwicklung der geplanten Absatzzahlen zu den Istdaten und der prozentualen Planerfüllung aufzeigen, wobei die Daten auf den Ebenen Verkaufsorganisation, Sparte, Vertriebsweg und Artikel dargestellt werden sollen.



Diese Darstellung soll und kann nicht eine vollständige Dokumentation ersetzen. Es wird nur einer von vielen möglichen Wegen beschrieben, wie ein Bericht erstellt werden kann. Als Ergänzung zu dieser Ablaufbeschreibung können Sie auch die IDES-Dokumente [Ad-hoc-Berichte in der Ergebnisrechnung anlegen \[Seite 299\]](#) und [Definierte Berichte in der Ergebnisrechnung ausführen und Kennenlernen der entsprechenden Reporting-Funktionalitäten \[Seite 306\]](#) heranziehen.

Weitere Informationen über diesen Prozeß finden Sie unter [i \[Seite 321\]](#).

Ablauf

Die Daten zu diesem Prozeß finden Sie unter [? \[Seite 322\]](#).

1. [Berichtsformular anlegen \[Seite 323\]](#)
2. [Formularspalten definieren \[Seite 325\]](#)
3. [Textvariablen pflegen \[Seite 329\]](#)
4. [Formularzeilen definieren \[Seite 331\]](#)
5. [Allgemeine Berichtsselektionen \[Seite 333\]](#)
6. [Bericht anlegen \[Seite 334\]](#)
7. [Kopf- und Fußzeilen anlegen \[Seite 336\]](#)
8. [Bericht ausführen \[Seite 338\]](#)

Zusatzinformationen zu diesem Beispiel

Mit Hilfe der Ergebnisrechnung (CO-PA) können Sie vom Anwender definierte Ergebnisobjekte (z.B. Produkte, Kunden, Erzeugnisgruppen, Regionen und Geschäftsbereiche) auswerten. Ziel der Ergebnisrechnung ist es, dem Vertrieb, der Geschäftsleitung und den Planungsabteilungen Ihres Unternehmens Informationen zu liefern, die das Interne Rechnungswesen und die Entscheidungsfindung unterstützen. Auf der Grundlage der für Ihre Organisation ausgewählten Ergebnisobjekte gibt Ihnen die Ergebnisrechnung die Möglichkeit, auf Ihre individuellen Anforderungen zugeschnittene Berichte anzulegen, mit denen Sie je Ergebnisobjekt oder je Kombination von Ergebnisobjekten Deckungsbeiträge oder andere Kennzahlen analysieren können.

Daten für dieses Beispiel

Daten für dieses Beispiel

Feld	Daten	Beschreibung
Ergebnisbereich	IDEA	
Formular	selbstdefiniert	
Bericht	selbstdefiniert	
Rechenschema	D1	DB-Schema Det.
Verkaufsorganisation	1000	Frankfurt, Deutschland
Geschäftsjahr	aktuell	
Von Periode	001	
Bis Periode	aktuell	

Berichtsformular anlegen

Verwendung

Formulare sind Strukturen, die als Basis für die Definition von Berichten benötigt werden (ausgenommen Ad-hoc-Berichte), wobei ein Formular für die Definition von mehreren unterschiedlichen Berichten genutzt werden kann.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Infosystem → Laufende Einstellungen → Formulare für Ergebnisberichte definieren</i>
Transaktionscode	KE34



Wenn Sie seit der Anmeldung am System zum ersten Mal eine Ergebnisrechnungstransaktion ausführen, wird das Dialogfenster *Ergebnisbereich setzen* eingeblendet.

2. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Ergebnisbereich	IDEA
Form der Ergebnisrechnung	kalkulatorisch

3. Wählen Sie .

Dieses Dialogfenster wird während Ihrer Sitzung nur einmal eingeblendet. Wenn Sie Ihre Auswahl getroffen haben, wählt das System den betreffenden Ergebnisbereich und die betreffende Art der Ergebnisrechnung immer wieder.

4. Im Dialogfenster wählen Sie *Ja*.

5. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Formular	beliebige Eingabe
Formularname	beliebige Eingabe
Zwei Koordinaten (Matrix)	markieren



Das Formular mit zwei Koordinaten ist dann sinnvoll, wenn Sie die Anordnung der ausgewählten Wertfelder innerhalb der Zeilen beeinflussen und das Berichtslayout durch Leerzeilen, Unterstriche oder Farbe gestalten wollen. Die Merkmale (Ergebnissegmente) werden später in der Berichtsdefinition ausgewählt.

6. Wählen Sie *Anlegen*.

Berichtsformular anlegen

7. Im Dialogfenster markieren Sie *Ergebnisbereichswährung* und wählen Sie .
8. Bleiben Sie im Bild *Report Painter: Formular anlegen*.

Formularspalten definieren

Verwendung

Es sollen drei Spalten definiert werden, die Ist- und Planwerte sowie der prozentuale Anteil der Planerfüllung.

In der ersten Spalte sollen die Istwerte definiert werden.

Vorgehensweise

1. Doppelklicken Sie auf *Spalte 1*.
2. Im Dialogfenster markieren Sie *Merkmalübersicht*.
3. Wählen Sie .
4. Im Dialogfenster im Abschnitt *Verfügbare Merkmale* markieren Sie *Plan-/Istkennz.*, *Vorgangsart* und *Periode*.
5. Wählen Sie .

Die selektierten Merkmale erscheinen im Abschnitt *Ausgewählte Merkmale*.

Für diese Spalte wird definiert, ob Plan- oder Istdaten angezeigt werden sollen und für welche Perioden und Vorgangsart.

6. Nehmen Sie im Bildabschnitt *Ausgewählte Merkmale* für das Merkmal *Plan-/Istkennz.* folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
Von	0 (Istdaten)

7. Nehmen Sie im Bildabschnitt *Ausgewählte Merkmale* für das Merkmal *Vorgangsart* folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
Von	F (Fakturadaten)

Damit legen Sie die Istwerte für die Spalte fest, sowie die Vorgangsart, die aus den Fakturadaten bestehen soll.

8. Positionieren Sie den Cursor in der Zeile *Periode* auf das Eingabefeld *Von*.



Als Merkmalswerte können entweder Festwerte oder Variablen eingesetzt werden. Der Vorteil der Variablen liegt darin, daß das Formular und der Bericht somit für verschiedene Merkmalsausprägungen - in diesem Fall für verschiedene Perioden - eingesetzt werden können.

9. Rufen Sie das Dialogfenster *Variablenauswahl* auf, indem Sie in der gleichen Zeile das Kästchen links des Cursors in der Spalte  wählen.
10. Im Dialogfenster markieren Sie FROMPER (Von Periode) und wählen Sie .
11. Positionieren Sie den Cursor in der Zeile *Periode* auf das Eingabefeld *Bis*.

Formularspalten definieren

12. Rufen Sie das Dialogfenster *Variablenauswahl* auf, indem Sie in der gleichen Zeile das Kästchen links des Cursors in der Spalte  wählen.
13. Im Dialogfenster markieren Sie *TOPER (Bis Periode)* und wählen Sie .
14. Wählen Sie .
15. Nehmen Sie im Dialogfenster folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Kurz	Ist
Mittel	Ist
Lang	Ist; \$Pfr - \$Pto



Durch den Eintrag von *\$Pfr* und *\$Pto* im Text werden lokale Textvariablen definiert. Somit wird sichergestellt, daß die Spaltenüberschriften im Bericht die ausgewählten Einträge der Variablen wiedergeben, d.h. in diesem Fall den entsprechenden Zeitraum. Die Textvariablen müssen anschließend noch gepflegt werden. Das Semikolon trennt den Text ab, so daß er im Bericht zweizeilig erscheint.

16. Wählen Sie .
17. Wählen Sie *Bestätigen*.
18. Doppelklicken Sie auf *Spalte 2*.
19. Im Dialogfenster markieren Sie *Merkmalübersicht*.
20. Wählen Sie .
21. Im Abschnitt *Verfügbare Merkmale* markieren Sie *Version*.
22. Wählen Sie .

Das selektierte Merkmal erscheint im Abschnitt *Ausgewählte Merkmale*.

23. Nehmen Sie im Bildabschnitt *Ausgewählte Merkmale* für das Merkmal *Plan-/Istkennz.* folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
Von	1 (Plandaten)

24. Nehmen Sie im Bildabschnitt *Ausgewählte Merkmale* für das Merkmal *Vorgangsart* folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
Von	F (Fakturadaten)

25. Nehmen Sie im Bildabschnitt *Ausgewählte Merkmale* für das Merkmal *Version* folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
Von	110

26. Positionieren Sie den Cursor in der Zeile *Periode* auf das Eingabefeld *Von*.

Formularspalten definieren

- 27. Rufen Sie das Dialogfenster *Variablenauswahl* auf, indem Sie in der gleichen Zeile das Kästchen links des Cursors in der Spalte  wählen.
- 28. Im Dialogfenster markieren Sie *FROMPER (Von Periode)* und wählen Sie .
- 29. Positionieren Sie den Cursor in der Zeile *Periode* auf das Eingabefeld *Bis*.
- 30. Rufen Sie das Dialogfenster *Variablenauswahl* auf, indem Sie in der gleichen Zeile das Kästchen links des Cursors in der Spalte  wählen.
- 31. Im Dialogfenster markieren Sie *TOPER (Bis Periode)* und wählen Sie .
- 32. Wählen Sie .
- 33. Nehmen Sie im Dialogfenster folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Kurz	Plan
Mittel	Plan
Lang	Plan; \$Pfr - \$Pto

- 34. Wählen Sie .
- 35. Wählen Sie *Bestätigen*.
- 36. Doppelklicken Sie auf *Spalte 3*.
- 37. Im Dialogfenster markieren Sie *Formel*.
- 38. Wählen Sie .

Im Dialogfenster soll der prozentuale Anteil der Istdaten an den Plandaten ermittelt werden.

- 39. Nehmen Sie im Textfeld folgende Eingabe vor:

Feld	Daten	Beschreibung
Textfeld	X001 %A X002	Prozentualer Anteil der Istdaten an den Plandaten

- 40. Wählen Sie .
- 41. Nehmen Sie im Dialogfenster folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Kurz	Planerf.
Mittel	Planerfüllung
Lang	Planerfüllung

- 42. Wählen Sie .
- 43. Wählen Sie *Formatierung* → *Alle Spalten* → *Textlänge*, um die Spaltenüberschriften zweizeilig anzuzeigen.
- 44. Markieren Sie *Langtext zweizeilig*.
- 45. Nehmen Sie im Dialogfenster folgende Eingabe vor:

Formularspalten definieren

Feld	Daten
Langtext zweizeilig	markiert

46. Wählen Sie .

47. Bleiben Sie im Bild *Report Painter: Formular anlegen*.

Textvariablen pflegen

Verwendung

Wie im vorigen Abschnitt bereits erwähnt, wurden im Formular Textvariablen definiert, die nun gepflegt werden müssen. Der Vorteil der Variablen liegt darin, daß erst bei Berichtsaufruf entschieden werden muß, z.B. welche Perioden oder welches Geschäftsjahr aufgerufen und angezeigt werden sollen.

Vorgehensweise

1. Wählen Sie .

2. Nehmen Sie folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
PFR/Text/Beschreibung	Periode von

3. Wählen Sie .

4. Nehmen Sie im Abschnitt *Variable(PFR)-Detail* folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Automatisch	markieren
Ausgewähltes Merkmal	PERDE
Merkmalswert	markiert
Offset	1
Länge	3

5. Wählen Sie .

Dadurch ist gewährleistet, daß automatisch derjenige Wert in die Variable eingesetzt wird, der später bei Berichtsaufruf als Periode definiert wird.

6. Nehmen Sie folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
PTO/Text/Beschreibung	Periode bis

7. Wählen Sie .

8. Nehmen Sie im Abschnitt *Variable(PTO)-Detail* folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Automatisch	markieren
Ausgewähltes Merkmal	PERDE
Bis-Feld	markiert
Offset	1
Länge	3

Textvariablen pflegen

9. Wählen Sie .
10. Wählen Sie zweimal .
11. Bleiben Sie im Bild *Report Painter: Formular anlegen*.

Formularzeilen definieren

Verwendung

Das Formular soll fünf Zeilen enthalten mit den Kennzahlen Erlös, Deckungsbeitrag 1 und Deckungsbeitrag 1 in %.

Vorgehensweise

1. Doppelklicken Sie auf *Zeile 1*.
2. Im Dialogfenster markieren Sie *Rechenschema-Element*.
3. Im Dialogfenster markieren Sie *IDES-DB-Schema Det*.



Hierdurch können Sie aus einem bereits definierten Schema Kennzahlen und Formelberechnungen übernehmen.

4. Wählen Sie .
5. Nehmen Sie im Dialogfenster folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
Wertfeld	Bruttoerlös

6. Wählen Sie *Bestätigen*.
7. Doppelklicken Sie auf *Zeile 2*.
8. Im Dialogfenster markieren Sie *Kennzahl*.
9. Wählen Sie .

10. Nehmen Sie folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
Wertfeld	Deckungsbeitrag I

11. Wählen Sie *Bestätigen*.
12. Markieren Sie *Zeile 3*.
13. Wählen Sie *Bearbeiten* → *Zeilen* → *Trennlinie einfügen*.
14. Nehmen Sie im Dialogfenster folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
Zeichen der Trennlinie	=

15. Wählen Sie .
16. Im Dialogfenster wählen Sie *Ja*.
17. Markieren Sie *Zeile 3* (die jetzt nach unten gerutscht ist).
18. Wählen Sie *Bearbeiten* → *Zeilen* → *Leerzeile einfügen*.

Formularzeilen definieren

19. Doppelklicken Sie auf *Zeile 3*.
20. Im Dialogfenster markieren Sie *Formel*.
21. Wählen Sie .
22. Nehmen Sie im Dialogfenster folgende Eingabe vor:

Feld	Daten	Beschreibung
Textfeld	Y002 %A Y001	Prozentualer Anteil des Deckungsbeitrages 1 am Bruttoerlös

23. Wählen Sie .
24. Nehmen Sie im Dialogfenster folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
Kurz	DB1 in %

25. Wählen Sie *Kurztext kopieren*.
26. Wählen Sie .

Auf dem Bildschirm sehen Sie nun ein Feld, das rot hinterlegt und mit einem Fragezeichen versehen ist. Das System kann hierbei nicht eindeutig festlegen, ob die Zelle als Spalten- oder Zeilenformel berechnet werden soll. In diesem Fall allerdings wird die Zelle deaktiviert.

27. Markieren Sie die rot hinterlegte Zelle und wählen Sie .
28. Im Dialogfenster markieren Sie *inaktiv*.
29. Wählen Sie .

Um den Deckungsbeitrag 1 in % optisch hervorzuheben, soll diese Zeile nun farblich markiert werden.

30. Positionieren Sie den Cursor auf die Zeile *DB 1 in %*.
31. Wählen Sie *Formatierung* → *Farbeinstellung*.
32. Nehmen Sie im Dialogfenster folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
Farbe für Hervorhebung	markieren

33. Wählen Sie .
34. Bleiben Sie im Bild *Report Painter: Formular anlegen*.

Allgemeine Berichtsselektionen

Verwendung

Alle Selektionskriterien, die nicht spezifisch für einzelne Spalten oder Zeilen gelten sollen, sondern für den gesamten Bericht, können folgendermaßen festgelegt werden:

Vorgehensweise

1. Im Bild *Report Painter: Formular anlegen* wählen Sie *Bearbeiten* → *Allg. Selektionen* → *Allg. Selektionen*.
2. Im Dialogfenster markieren Sie im Abschnitt *Verfügbare Merkmale Geschäftsjahr*.
3. Wählen Sie .
4. Wählen Sie .
5. Im Dialogfenster markieren Sie FROMYEAR (Von Geschäftsjahr) und wählen .
Damit ist sichergestellt, daß Sie den Bericht bei Berichtsaufruf für jedes beliebige Geschäftsjahr nutzen können.
6. Wählen Sie *Bestätigen*.
7. Wählen Sie .
- Das System bestätigt, daß das Formular gesichert wurde.
8. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Bericht anlegen

Bericht anlegen

Verwendung

Nachdem das Formular angelegt wurde, kann nun der Bericht definiert werden. Bei der Berichtsdefinition werden grundsätzlich die Ebenen festgelegt, auf denen berichtet werden soll. Zusätzlich werden die im Formular definierten Variablen vorbelegt und die anzuzeigenden Wertfelder definiert, wenn dies nicht schon bei der Formulardefinition geschehen ist.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Ergebnis-und Marktsegmentrechnung → Infosystem → Bericht definieren → Ergebnisbericht anlegen</i>
Transaktionscode	KE31

2. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Bericht	beliebige Eingabe
Berichtsname	beliebige Eingabe
Bericht mit Formular	markiert
Formular	Name Ihres Formulars

3. Wählen Sie *Anlegen*.
4. Sie befinden sich auf dem Bild in der Registerkarte *Merkmale*.
Über die Bestimmung der Merkmale legen Sie fest, über welche Ebenen (Marktsegmente) die Berichtsdaten kumuliert und angezeigt werden sollen. Merkmale können generell sowohl im Formular als auch im Bericht definiert werden.
Sie bekommen alle im aktiven Ergebnisbereich vorhandenen Merkmale zur Auswahl angezeigt.
5. Im Abschnitt *Verfügbare Merkmale* markieren Sie *Verkaufsorg.*, *Sparte*, *Vertriebsweg* und *Artikel*.
6. Wählen Sie .
Die selektierten Merkmale erscheinen im Abschnitt *Ausgewählte Merkmale*.
7. Wählen Sie *Freie Merkmale sortieren*.
8. Stellen Sie sicher, daß die Merkmale in derselben Reihenfolge aufgeführt sind, wie sie in Schritt 7 aufgelistet wurden. Korrigieren Sie gegebenenfalls die Reihenfolge.
9. Wählen Sie .
10. Positionieren Sie den Cursor auf das Merkmal *Verkaufsorg.*
11. Wählen Sie .

12. Nehmen Sie im Dialogfenster folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
Lokale Variable	1000

13. Wählen Sie .

14. Rufen Sie die Registerkarte *Variablen* auf.

Sie gelangen in die Variableneingabe des Berichts, die aus dem zuvor erstellten Formular bzw. aus der Merkmalsdefinition übernommen wurden und können diese nun mit Werten vorbelegen.

15. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Verkaufsort.	1000
Von Geschäftsjahr	aktuell
Von Periode	001
Bis Periode	aktuell



Kennzahlen werden in diesem Beispiel nicht mehr ausgewählt, da diese bereits im Formular definiert wurden.

16. Wählen Sie *Zusätze* → *Grundliste*.

17. Nehmen Sie im Dialogfenster folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
Aufrißliste	markieren

18. Wählen Sie .

19. Rufen Sie die Registerkarte *Ausgabeart* auf und markieren Sie *klassische Recherche*.

20. Rufen Sie die Registerkarte *Optionen* auf.

21. Nehmen Sie im Abschnitt *Performance* folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
aktuelle Daten anzeigen	markieren
Bericht ausführen	markieren

22. Wählen Sie .

23. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Kopf- und Fußzeilen anlegen

Kopf- und Fußzeilen anlegen

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Infosystem → Bericht definieren → Bericht ändern</i>
Transaktionscode	KE32

2. Rufen Sie mit Doppelklick den von Ihnen angelegten Bericht auf.
 3. Wählen Sie *Zusätze → Drucklayout → Aufriß- und Detailliste → Kopfzeilen pflegen*.
 4. Positionieren Sie den Cursor in die erste Zeile.
 5. Wählen Sie  *Allg. Var.*
 6. Nehmen Sie im Dialogfenster folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Variablenname	Berichtsname
Breite	15

7. Wählen Sie .
 8. Positionieren Sie den Cursor in die dritte Zeile.
 9. Geben Sie so viele Leerzeichen ein, daß Sie sich mit dem Cursor fast am Ende der Zeile befinden.
 10. Wählen Sie *Allg. Var.*
 11. Nehmen Sie im Dialogfenster folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Variablenname	Formularname
Breite	15

12. Wählen Sie .
 13. Wählen Sie .
 14. Wählen Sie .
 15. Zur Pflege der Fußzeilen wählen Sie *Zusätze → Drucklayout → Aufriß- und Detailliste → Fußzeilen pflegen*.
 16. Positionieren Sie den Cursor in die erste Zeile und tragen Sie *Verantwortlich* ein.
 17. Wählen Sie *Allg. Var.*
 18. Nehmen Sie im Dialogfenster folgende Eingaben vor:

Feld	Daten

Kopf- und Fußzeilen anlegen

Variablenname	Autor des Berichtes
Breite	15

19. Wählen Sie .

20. Wählen Sie .

21. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

22. Im Dialogfenster wählen Sie *Ja*.

Bericht ausführen

Bericht ausführen

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Infosystem → Bericht ausführen</i>
Transaktionscode	KE30

2. Markieren Sie Ihren zuvor angelegten Bericht.
3. Wählen Sie .

Es erscheint das Bild mit dem Namen ihres Berichtes als Titel.

4. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Verkaufsg.	1000
Von Geschäftsjahr	aktuell
Von Periode	001
Bis Periode	aktuell

5. Wählen Sie .

Die Berichtsdaten werden neu selektiert.

Auf dem Grundbild des Berichts sehen Sie von der Verkaufsorganisation 1000 Deutschland eine Übersicht der Sparten, welche nach den Segmenten Vertriebsweg und Artikel aufgeblendet werden können. Als Kennzahlen sehen Sie die Ist- und Plandaten, ergänzt um die prozentuale Angabe der Planerfüllung. Wählen Sie *nächste Spalte* und *vorige Spalte*, um sich die Plan-Ist-Abweichung der verschiedenen Kennzahlen anzuschauen.

6. Rufen Sie mit Doppelklick den Eintrag der Sparte 04 *Beleuchtung* auf, um in die nächste Aufrüfebene zu gelangen.

Sie sehen, daß die Glühbirnen lediglich über den Vertriebsweg 12 (*Wiederverkäufer*) verkauft werden.

7. Wählen Sie mit Doppelklick *Wiederverkäufer*.

Sie erhalten eine Übersicht aller Artikel, die in der Sparte Beleuchtung und Vertriebsweg 12 verkauft werden.

8. Wählen Sie die Raute vor dem Artikel *L-40R* und die Lupe unter *Navigation*.

Sie erhalten eine Übersicht der Detailliste, wie sie im Formular ebenfalls zu sehen ist.

Wie Sie auf dem Bildschirm sehen können, werden die ausgewählten Einträge der Kopf- und Fußzeilen im Bericht wiedergegeben.

9. Um beispielsweise die Kopfzeilen ausblenden zu können, wählen Sie *Einstellungen* → *Kopfzeilen an/aus*.

10. Wählen Sie *Detailliste Bericht* → *Beenden* und bestätigen Sie das erscheinende Dialogfenster mit *Ja*.

11. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Merkmalshierarchien, Reporting und Einzelpostenliste

Einsatzmöglichkeiten

In der Ergebnisrechnung haben Sie die Möglichkeit, hierarchische Strukturen für jedes beliebige Merkmal zu Auswertungszwecken anzulegen.



In diesem Prozeß wird eine Hierarchie der Vertriebsbeauftragten dargestellt und anschließend in einem Bericht aufgerufen, wo sich Ihnen besondere Aufriß-Möglichkeiten bieten. Weiterhin werden die Möglichkeiten für die Darstellung und Funktionen in der Einzelpostenliste vorgestellt. Danach werden Sie eine eigene Hierarchie für Vertriebsregionen definieren und diese in einen Bericht einbinden.



Weitere Informationen zum Berichtswesen finden Sie in den Dokumentationen [Ad-hoc-Berichte in der Ergebnisrechnung anlegen \[Seite 299\]](#) und [Definierte Berichte in der Ergebnisrechnung ausführen \[Seite 306\]](#).



Weitere Informationen über diesen Prozeß finden Sie unter [i \[Seite 341\]](#).

Ablauf

Die Daten zu diesem Prozeß finden Sie unter [? \[Seite 342\]](#).

1. [Merkmalshierarchie anzeigen \[Seite 343\]](#)
2. [Bericht mit Merkmalshierarchie anzeigen \[Seite 344\]](#)
3. [Einzelpostenliste \[Seite 345\]](#)
4. [Filter setzen \[Seite 346\]](#)
5. [Daten sortieren \[Seite 347\]](#)
6. [Zwischensummen \[Seite 348\]](#)
7. [Anlegen einer Merkmalshierarchie \[Seite 349\]](#)
8. [Bericht mit neuer Hierarchie anlegen \[Seite 351\]](#)
9. [Zurücksetzen der Daten \[Seite 353\]](#)

Zusatzinformationen zu diesem Beispiel

Merkmals-hierarchien können entweder direkt in der Ergebnisrechnung angelegt werden oder Sie arbeiten mit Hierarchiegruppen, die in anderen Applikationen standardmäßig angelegt sind, z.B. Kostenarten- oder Kostenstellengruppen.

Hierarchien können im CO-PA im Bericht oder Formular definiert werden.

Daten für dieses Beispiel

Daten für dieses Beispiel

Feld	Daten	Beschreibung
Ergebnisbereich	IDEA	IDES global
Ergebnisrechnung	kalkulatorisch	
Merkmalshierarchie	VRTNR	Vertriebsbeauftragte
Hierarchievariante	100	
Bericht	IDES-080	Auftragsanalyse
Einzelpostenlayout	IDES-01	Kunde / Material

Merkmalshierarchie anzeigen

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Stammdaten → Merkmalswerte → Merkmalshierarchie definieren</i>
Transaktionscode	KES3



Wenn Sie seit der Anmeldung zum ersten Mal eine Ergebnisrechnungstransaktion ausführen, wird das Dialogfenster *Ergebnisbereich setzen* eingeblendet.

2. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Ergebnisbereich	IDEA
Form der Ergebnisrechnung	kalkulatorisch

3. Wählen Sie .

Dieses Dialogfenster wird während der Sitzung nur einmal eingeblendet. Wenn Sie Ihre Auswahl getroffen haben, wählt das System den betreffenden Ergebnisbereich und die betreffende Art der Ergebnisrechnung immer wieder aus, entsprechend Ihrer Angaben.

4. Im Dialogfenster wählen Sie *Ja*.

5. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Merkmal	VertrBeauftragter (markieren)
Hierarchievariante	100

6. Wählen Sie *Anzeigen*.

Sie sehen eine Liste von Vertriebsbeauftragten, die entsprechend ihrer Erfahrung in verschiedene Stufen eingeteilt sind. Stufe I sind die erfahrensten Mitarbeiter, Gruppe IV stellt die neueren Mitarbeiter dar. So können im Bericht beispielsweise Verhältniszahlen gebildet werden, welche Korrelationen zwischen Erlösen und Vertriebserfahrung bestehen.

Die sechsstelligen Felder geben die nicht bebuchbaren Knoten an, die die Hierarchie einteilen. Die achtstelligen Felder sind bebuchbar.

7. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Bericht mit Merkmalshierarchie anzeigen

Bericht mit Merkmalshierarchie anzeigen

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Infosystem → Bericht ausführen</i>
Transaktionscode	KE30

2. Markieren Sie den Bericht *IDES-080*.

3. Wählen Sie .

4. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Verkaufsg.	1000
Von Geschäftsjahr	Aktuell

5. Wählen Sie .

Sie sehen nun einen Ergebnisbericht mit verschiedenen Merkmalen, in die Sie verzweigen können (siehe Überschrift *Navigation*). Das erste Merkmal das dargestellt wird, ist eine Übersicht der Vertriebsbeauftragten.

Die verschiedenen Stufen der Hierarchie sind komplett expandiert.

6. Um sich nur die erste und zweite Stufe der Merkmalshierarchie anzusehen, wählen Sie .

7. Im Dialogfenster wählen Sie *Stufe setzen*.

8. Im Dialogfenster markieren Sie *Stufe 2*.

9. Wählen Sie .

10. Um sich wieder die vollständige Liste anzuschauen, klicken sie auf  und wählen *Stufe aufheben*. Nun sind auch die Einzelwerte der Nicht zug. (x) Vertr.Beauftragter(n) zu sehen.

11. Positionieren Sie den Cursor auf *Gruppe II* und wählen Sie .

12. Wählen Sie im Dialogfenster *Ausschnitt setzen*.

Nun ist nur der von Ihnen ausgewählte Berichtsteil sichtbar.

13. Um wieder zur vollständigen Übersicht zu gelangen, klicken Sie auf  und wählen Sie *Ausschnitt zurück*.

14. Klicken Sie auf das Minus -Zeichen vor *Vertriebsbeauftragte*.

Somit wird die gesamte Übersicht komprimiert.

15. Um den Hierarchiebaum weiter zu öffnen, klicken Sie auf das "+" - Zeichen. Der Hierarchiebaum wird auf die zweite Stufe expandiert. Durch ein weiteres Klicken auf *Gruppe I* wird dieser Zweig aufgerissen.

16. Bleiben Sie auf diesem Bild.

Einzelpostenliste

Verwendung

In der Einzelpostenliste, den Buchungsbelegen des CO-PA, können die Berichtsdaten mit verschiedenen Funktionen näher untersucht werden. Es werden nachfolgend einige dieser Funktionen aufgeführt.

Vorgehensweise

1. Wählen Sie mit Doppelklick die Zeile *Gruppe I*.
Sie sehen nun für die Vertriebsbeauftragten dieser Gruppe welchen Branchen die entsprechenden Kunden angehören.
2. Klicken Sie auf die Zelle *Bruttoerlös/ Auftragseingang / Branche HITE High Tech*.
Die Zelle wird hervorgehoben dargestellt.
3. Wählen Sie *Springen → Einzelposten*.
4. Im Dialogfenster wählen Sie .
Sie sehen nun die Übersicht aller Belege für die ausgesuchte Merkmalskombination.
5. Um das Layout zur Darstellung der Einzelposten zu wechseln, wählen Sie *Zusätze → EPosLayout wechseln*.
6. Im Dialogfenster wählen Sie mit Doppelklick das Layout *IDES-01* aus.

Filter setzen

Filter setzen

- Um einen Filter auf bestimmte Daten zu setzen, halten Sie die Steuerungstaste Ihrer Tastatur gedrückt und klicken Sie auf die Spalten für *Material* und *Erlöse*.

Die Spalten werden hervorgehoben dargestellt.

- Wählen Sie .

Sie definieren nun, daß Sie nur Materialien anzeigen möchten, die mit M beginnen und einen Umsatz von mehr als 10.000,-- DM erzielt haben.

- Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Material	M*
Bis	

- Wählen Sie in der Zeile Erlöse .

- Wählen Sie  *Intervalle* (Intervalle ausschließen).

Nun können Sie definieren, welche Werte nicht aufgerufen werden sollen.

- Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
	0
Bis	10000

- Wählen Sie .

- Wählen Sie .

Die Liste der Einzelposten wird nun mit Materialien angezeigt, deren Materialnummer mit M beginnt und deren Umsatz größer als 10.000,-- DM ist.

- Um den Filter zurückzunehmen wählen Sie *Bearbeiten* → *Filter löschen*.
- Blieben Sie auf diesem Bild.

Daten sortieren

1. Halten Sie die Steuerungstaste Ihrer Tastatur gedrückt, und klicken Sie auf die Spaltenüberschriften *Material* und *Erlöse*. Beide werden hervorgehoben dargestellt.

2. Wählen Sie .

Die Liste wird nun bezüglich der Materialien in absteigender Reihenfolge dargestellt. Für jedes Material werden die Erlöse ebenfalls in absteigender Reihenfolge aufgelistet.

3. Bleiben Sie auf diesem Bild.

Zwischensummen

Zwischensummen

1. Halten Sie die Steuerungstaste Ihrer Tastatur gedrückt und klicken Sie auf die Spaltenüberschriften *Kunde* und *Material*.

Beide werden hervorgehoben dargestellt.

2. Wählen Sie .

Als Ergebnis werden nun für jede Kunden- und Materialkombination und für den Kunden insgesamt Zwischensummen gebildet.

3. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Anlegen einer Merkmalshierarchie

Verwendung

Nun wird demonstriert, wie Sie eine eigene Merkmalshierarchie definieren können. Nach dem Anlegen wird diese Hierarchie in einen Bericht eingebunden.

Vorgehensweise

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Stammdaten → Merkmalswerte → Merkmalshierarchie definieren</i>
Transaktionscode	KES3

2. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Merkmal	Land + Region (markieren)
Hierarchievariante	100

3. Wählen Sie  *Anlegen/Ändern*.
4. Geben Sie als Kurzbeschreibung *Vertriebsregion* ein.
5. Wählen Sie  *Hierarchie*.
6. Positionieren Sie den Cursor auf das erste Feld, geben Sie 1000 ein und wählen Sie .
7. Geben Sie in das erscheinende Textfeld *Europa* ein und wählen Sie .

Wenn das Szenario wiederholt wird, erscheinen auch die Bezeichnungen der unebuchten Knoten automatisch, da diese auf der Datenbank abgespeichert werden.
8. Als zweite Ebene geben Sie in das nächste Feld *1100* ein und wählen .
9. Geben Sie in das erscheinende Textfeld *Deutschland* ein und wählen Sie .
10. Als nächsten Hierarchieknoten geben Sie *1110* ein und wählen .
11. Geben Sie in das erscheinende Textfeld *Norddeutschland* ein und wählen Sie .
12. Positionieren Sie den Cursor auf den Eintrag *1110* und wählen Sie  *Ebene darunter*.
13. Geben Sie in das nun erscheinende Feld den Eintrag *DE 02* ein und wählen Sie .

Da dieser Eintrag keinen Hierarchieknoten darstellt, sondern ein bebuchbarer Wert ist, erfolgt die Bezeichnung automatisch vom System.
14. Geben Sie in das nächste Feld *DE 03* ein und wählen Sie .

Auch hier erscheint automatisch der richtige Eintrag.
15. Positionieren Sie den Cursor auf den Eintrag *1110* und wählen Sie  *Gleiche Ebene*.
16. Geben Sie den Wert *1120* ein und wählen Sie .

Anlegen einer Merkmalshierarchie

17. Geben Sie in das erscheinende Textfeld *Ost-/Westdeutschland* ein und wählen Sie .
18. Positionieren Sie den Cursor auf das Feld *1120* und wählen Sie  *Ebene darunter*.
19. Geben Sie nacheinander die Werte *DE 05*, *DE 07*, *DE 11* und *DE 14* ein und wählen Sie jeweils .
20. Positionieren Sie den Cursor auf das Feld *1120* und wählen Sie  *Gleiche Ebene*.
21. Positionieren Sie den Cursor auf das neue Feld, geben Sie *1130* ein und wählen Sie .
22. Geben Sie in das erscheinende Textfeld *Süddeutschland* ein und wählen Sie .
23. Positionieren Sie den Cursor auf das Feld *1130* und wählen Sie  *Ebene darunter*.
24. Geben Sie nacheinander die Werte *DE 06*, *DE 08* und *DE 09* ein und wählen Sie jeweils .
25. Um die Knoten farbig darzustellen, wählen Sie *Springen* → *Farblegende* und wählen den Eintrag *nicht bebuchbarer Merkmalswert* mit Doppelklick aus.
26. Wählen Sie .
27. Im Dialogfenster *Datensicherung* wählen Sie *Ja*.
28. Schließen das Fenster, indem Sie rechts oben auf  klicken.
29. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Bericht mit neuer Hierarchie anlegen

1. Rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Infosystem → Bericht definieren → Ergebnisbericht anlegen</i>
Transaktionscode	KE31

2. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Bericht	Hierarchie
Benennung	Vertriebsregion
Ad-hoc-Bericht	markiert

3. Wählen Sie  *Anlegen*.

4. Im Dialogfenster markieren Sie *Ergebnisbereichswährung*.

5. Wählen Sie .

Sie befinden sich in der Registerkarte *Merkmale*.

6. Im Bereich *Verfügbare Merkmale* markieren Sie *Land+Region und Verkaufsorg..*

7. Wählen Sie .

8. Um die Reihenfolge anzuzeigen, in der die Merkmale im Bericht sortiert werden sollen, wählen Sie *Freie Merkmale sortieren*.

Stellen Sie sicher, daß die Merkmale im Dialogfenster *Merkmale sortieren* in der Reihenfolge (1) *Verkaufsorg.* und (2) *Land+Region* aufgeführt sind. Korrigieren Sie gegebenenfalls die Reihenfolge.

9. Wählen Sie .

10. Nehmen Sie folgende Eingabe vor:

Feld	Daten
Verkaufsorg./ Wert	1000

11. Wählen Sie die Registerkarte *Kennzahlen*.

12. Markieren Sie im Bereich *Verfügbare Kennzahlen* die Kennzahl *Erlöse*.

13. Wählen Sie .

14. Wählen Sie die Registerkarte *Variablen*.

15. Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Periode Von	001.aktuelles Jahr
Periode Bis	Aktuelle Periode. Akt.Jahr
Plan/Istkennz	0 (Istdaten)

Bericht mit neuer Hierarchie anlegen

Version	
Vorgangsart	F

16. Wählen Sie die Registerkarte *Ausgabeart*.
17. Markieren Sie unter *Ausgabeart* *klassische Recherche*.
18. Wählen Sie die Registerkarte *Optionen*.
19. Nehmen Sie im Bereich *Performance* folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Aktuelle Daten anzeigen	markieren
Bericht ausführen	markieren

20. Wählen Sie .
21. Markieren Sie im Bild *Hierchieauswahl*: unter *Hierarchie* über die Werthilfetaste (F4) die von Ihnen erstellte Hierarchie aus und wählen Sie .
22. Im Bild *Ergebnisbericht anlegen: Einstieg* wählen Sie .
Es werden Ihnen die bei der Berichtsdefinition erfaßten Variablen vorgeschlagen.
23. Verändern Sie die Variablen nicht und wählen Sie .
Der Bericht zeigt Ihnen für die Verkaufsorganisation 1000 die erzielten Umsätze für Deutschland an.
24. Klicken Sie auf das "+"- Zeichen vor *Nicht zugeordnete (x)*.
Nun werden auch jene Merkmalswerte dargestellt, die in der Hierarchie nicht definiert wurden. Je nach Kundenaufträgen sind z.B. Umsätze von amerikanischen Kunden zu sehen, die in Deutschland geordert haben.
25. Navigieren können Sie in diesem Bericht wie im Schritt [Bericht mit Merkmalshierarchie anzeigen \[Seite 344\]](#) beschrieben.
26. Wählen Sie .
27. Im Dialogfenster wählen Sie *Ja*.
28. Wählen Sie , bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.

Zurücksetzen der Daten

Verwendung

Um diesen Prozeß zu wiederholen, können Sie für die Hierarchie und den Bericht neue Namen vergeben oder Sie löschen die zuvor von Ihnen definierten Berichte. Um sie zu löschen, gehen Sie folgendermaßen vor:

Vorgehensweise

- Um die Hierarchie zu löschen, rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Rechnungswesen → Controlling → Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Stammdaten → Merkmalswerte → Merkmalshierarchie definieren</i>
Transaktionscode	KES3

- Nehmen Sie folgende Eingaben vor:

Feld	Daten
Merkmal	Land+Region (markieren)
Hierarchievariante	100

- Wählen Sie .
- Im Dialogfenster *Hierarchie löschen* wählen Sie *Ja*.
- Wählen Sie .
- Um den Bericht zu löschen, rufen Sie die Transaktion folgendermaßen auf:

Menüpfad	<i>Ergebnis- und Marktsegmentrechnung → Infosystem → Bericht definieren → Bericht ändern</i>
Transaktionscode	KE32

- Markieren Sie den Bericht *HIERARCHIE*.
- Wählen Sie .
- Im Dialogfenster wählen Sie *Ja*.
- Wählen Sie  bis Sie auf den Übersichtsbaum gelangen.