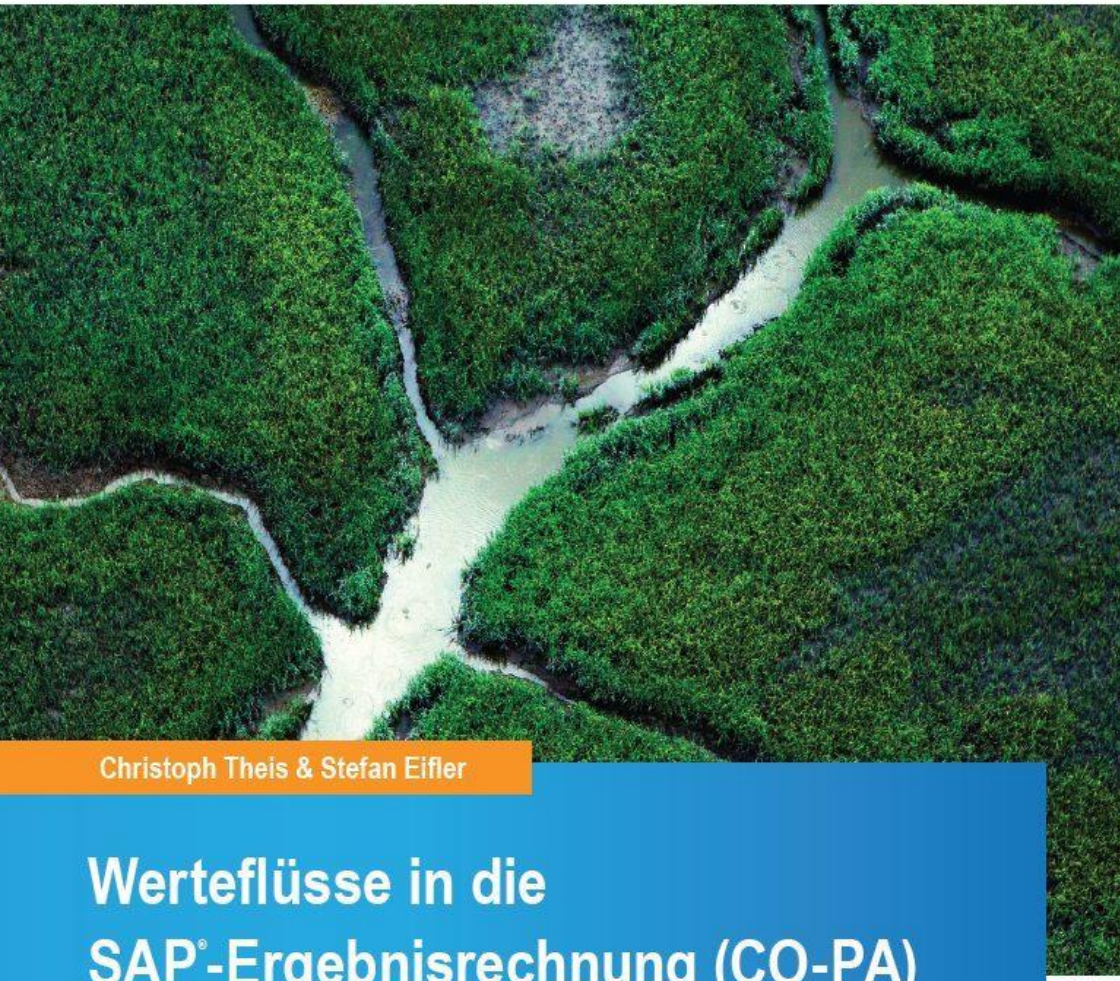
espresso tutorials



Christoph Theis & Stefan Eifler

Werteflüsse in die SAP®-Ergebnisrechnung (CO-PA)

- Werteflüsse anhand des logistischen Verkaufs- und Produktionsprozesses
- Gemeinkosten und Abschlussarbeiten
- Abstimmung zwischen FI und dem kalkulatorischen CO-PA
- Ausblick auf SAP S/4 HANA Finance

Inhaltsverzeichnis

Vorwort oder: Werteflüsse in das Königsmodul **7**

1 Unsere Voraussetzungen für die Beschreibung des logistischen Verkaufs- und Produktionsprozesses **15**

1.1 Organisatorische Voraussetzungen 16

1.2 Die Standardmaterialkalkulation 22

2 Der Kundenauftrag **41**

2.1 Kundenauftrag anlegen 43

2.2 SD-Preisfindung 45

2.3 Erlös- und Kostensammler? 46

2.4 Schnittstelle zum CO-PA 49

2.5 Abstimmungsmöglichkeiten mit dem Rechnungswesen 62

3 Der Fertigungsauftrag **67**

3.1 Plankalkulation Fertigungsauftrag 67

3.2 Produktionsprozess 73

3.3 (Monats-)Abschluss Fertigungsauftrag 92

3.4 Abstimmungsmöglichkeiten mit dem Rechnungswesen 121

4 Der Warenausgang **125**

5 Die Faktura **133**

5.1 Faktura anlegen 133

5.2 Die Konditionsart VPRS 135

5.3 Schnittstelle zum Rechnungswesen 136

5.4 Abstimmungsmöglichkeiten mit dem Rechnungswesen 146

5.5 Exkurs: Das Auftragsbestandsreporting über CO-PA 157

6 Umlage in das CO-PA 159

6.1 Der Umlageprozess in die Ergebnisrechnung 159

6.2 Abstimmungsmöglichkeiten beim Umlagezyklus ins CO-PA 171

7 Weitere Periodenabschlussaktivität: Ware in Arbeit (WIP) 177

7.1 Der Prozess der WIP-Ermittlung 177

7.2 Abstimmungsmöglichkeiten beim WIP 184

8 Die Zukunft von CO-PA unter SAP S/4 HANA 187

8.1 Wer oder was ist HANA? 187

8.2 Änderungen mit SAP S/4 Finance 188

9 Unser Schlusswort 191

A Die Autoren 196

B Index 199

C Disclaimer 205

2 Der Kundenauftrag

Setzen wir einmal voraus, unser konkurrenzfähiges Produkt ist am Markt bekannt und erfreut sich einer gewissen Nachfrage. Womit erfolgt nun in einem logistischen Verkaufs- und Produktionsprozess der Start des betriebswirtschaftlichen Ablaufs? Richtig: Aufgrund einer Anfrage, einem Angebot und einer eventuellen Verkaufsverhandlung platziert der Kunde einen *Kundenauftrag*, den wir in unserem SAP-ERP-System erfassen und abwickeln wollen.

Was passiert dabei alles in einem integrierten System? Der Kundenauftrag wird zunächst einmal im SAP-Modul Sales and Distribution (SD) bearbeitet. Es dient dem hauptsächlichen Ziel, einen Kundenauftrag im SAP-System zu erstellen, ihn ggf. auszudrucken und eine Auftragsbestätigung an den Kunden zu senden. Daneben finden aber noch weitere interessante Aspekte statt, die für das Rechnungswesen nicht ohne Bedeutung sind: Zum einen erfolgt eine *Preiskalkulation* des zu verkaufenden Produktes, weiterhin lassen sich mit der Sicherung des Kundenauftrages Einzelposten in die Ergebnisrechnung (CO-PA) schreiben, die wir für ein *Kundenauftragscontrolling* verwenden können. **Der Kundenauftrag löst aber noch keine Buchungen in der Bilanz oder in der Gewinn- und Verlustrechnung aus!** Allerdings werden mit ihm bereits wichtige Weichenstellungen für die spätere Verbuchung der Faktura im Finanzwesen (FI) und Controlling (CO) getroffen.

Wir wollen daher in diesem Kapitel folgende Schwerpunkte ansprechen:

- Wie findet das SAP-System die für den Kundenauftrag relevanten Preise und Konditionen, und wie folgt daraus eine Preiskalkulation?

- Liegen die Zeitpunkte des Kundenauftragseingangs und der späteren Rechnungsstellung weit auseinander? Die Beantwortung dieser Frage hat Einfluss darauf, ob wir Kundenauftragsdaten bereits in die Ergebnisrechnung übertragen oder erst mit der Faktura an die Ergebnisrechnung übermitteln wollen.
- Wollen wir Erlöse und Kosten auf unseren Kundenaufträgen sammeln, um sie dann später z. B. an die Ergebnisrechnung abzurechnen, oder übergeben wir die Erlöse, Rabatte und Boni sowie die kalkulatorischen Material- und Fertigungskosten direkt in die Ergebnisrechnung?

Die Schnittstelle des Moduls SD (Sales & Distribution) ist mit die wesentlichste, um Daten an die Ergebnisrechnung (CO-PA) zu übertragen. Dies verwundert nicht, da das CO-PA als Vertriebscontrollingtool konzipiert wurde, um Kundenauftragsdaten und später dann auch die entsprechenden Fakturadaten in die Ergebnisrechnung zu übernehmen.

Doch nicht jedes Unternehmen übernimmt Kundenauftragsdaten in seine Ergebnisrechnung; viele lassen nur Fakturadaten aus SD in CO-PA einfließen. Für Unternehmen, bei denen die Zeitpunkte des Kundenauftragseingangs und der Rechnungsstellung einige Zeit auseinanderliegen, empfiehlt sich aber auch das Übertragen der Kundenauftragsdaten. Zwei Argumente sprechen dafür: Zum einen können Sie schon am Auftragseingang erkennen, wie sich die betriebswirtschaftliche Lage Ihres Unternehmens entwickeln wird, und zum anderen können Sie die Kundenauftragsdaten dazu nutzen, ein *Auftragsbestandsreporting* in der Ergebnisrechnung aufzubauen. Wenn Sie später ebenfalls die Fakturadaten übernommen haben, können Sie aus der Subtraktion von Kundenauftrags- und Fakturadaten einen Auftragsbestand im Berichtswesen des CO-PA berichten – und das auf allen Merkmalen, die Sie mit dem Kundenauftrag oder der Faktura an die Ergebnisrechnung mitgeben.

Wenn Sie das Customizing für Ihre Kundenaufträge so steuern, dass diese keine Sammler von Erlösen und Kosten sind, haben Sie sogar die Möglichkeit, später Ihre Fakturadaten in Echtzeit an die Ergebnisrechnung zu übergeben. Im anderen Fall würde die Faktura die Da-

ten erst an den Kundenauftrag zurückspielen, und dieser müsste wiederum an die Ergebnisrechnung abgerechnet werden. Je nachdem, wie oft Sie eine derartige Abrechnung vornehmen, kann dies möglicherweise wesentliche Erkenntnisse im Vertriebscontrolling verzögern, weil die erforderlichen Informationen zu spät bereitgestellt wurden.

2.1 Kundenauftrag anlegen

Wir erfassen nun einen Kundenauftrag im Modul SD des SAP-Systems mithilfe der Transaktion `VA01`. Dazu geben Sie eine *Verkaufsbelegart* sowie einen *Vertriebsbereich* ein und bestätigen. Ein Vertriebsbereich im SD besteht immer aus drei organisatorischen Merkmalen: Verkaufsorganisation, Vertriebsweg und Sparte. In unserem Beispielsystem benutzen wir die Verkaufsbelegart (Auftragsart) `TA` sowie die Verkaufsorganisation `ET15`, den Vertriebsbereich `01` und die Sparte `00` (siehe Abbildung 2.1).

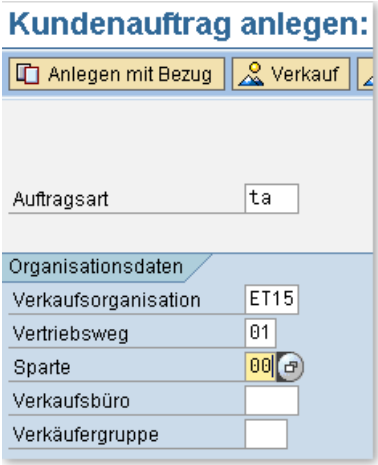


Abbildung 2.1: Einstieg Kundenauftrag anlegen

Wir erfassen für unseren Kunden `K1` einen Auftrag, über den er ein Stück unseres Verkaufsproduktes `FERT1` geordert hat. Abbildung 2.2 zeigt eine Übersicht mit den dazugehörigen Details.

Abbildung 2.2: Übersicht Anlage Kundenauftrag

In der rechten oberen Ecke sehen Sie als Nettowert `6.000 EUR`. Wo hat das System diesen Wert gefunden? Im Reiter Konditionen der Auftragsposition (siehe Abbildung 2.3) finden wir weitere Informationen, wie sich dieser Nettowert errechnet.

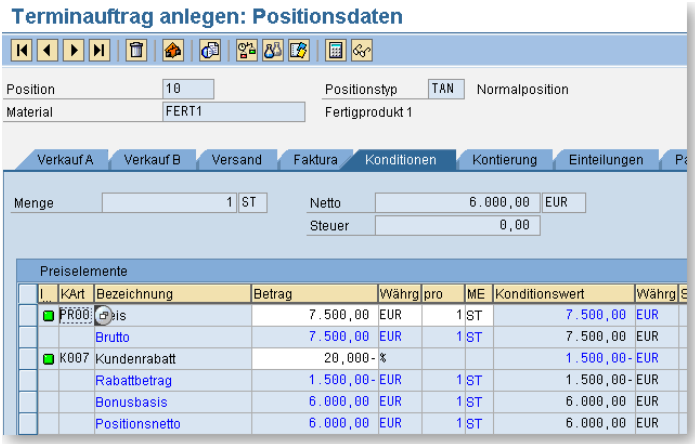


Abbildung 2.3: Konditionen der Kundenauftragsposition

2.2 SD-Preisfindung

Im Rahmen der Preisfindung wurden ein Bruttolistenpreis (Konditionsart `PR00`) in Höhe von `7.500 EUR` (siehe Abbildung 2.4) und ein `Kundenrabatt` (`K007`) von `20,00 %` (entspricht 1.500 EUR) (siehe Abbildung 2.5) ermittelt, sodass ein Fakturaumsatz in Höhe von `6.000 EUR` zustande kommt.

Diese Preisfindung ist im SD-Customizing hinterlegt, die Preise und andere Konditionen sind in den Stammdaten des SD zu finden. Sie werden über die Transaktion `VK11` erstellt:

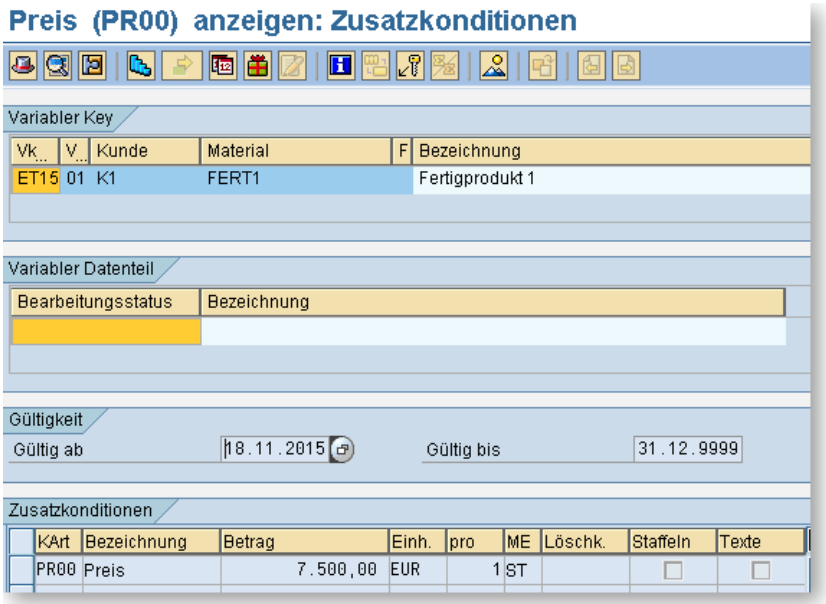


Abbildung 2.4: Bruttolistenpreis PR00

Berichtswesen 62
Bestandsgesamtwert 128
Bestandsveränderungsbuchungen 39
Bestandsveränderungskonto 128
Bewertungsklasse 129
Bewertungsmethode 181
Bewertungsstrategie 56, 57
Bilanzschema 15, 17
Bruttolistenpreis 45, 55, 134
Bruttoumsatz 134, 137, 148
Buchhaltungssicht 1 128
Buchungskreis 17
Business Warehouse 62
BW-System 62

C

CO-Kontierungsfindung 115
CO-Objekt 48, 79, 84, 112, 115, 168
CO-PA 17, 19, 50, 104
  Bericht 60
  buchhalterisch 189
  Einzelposten 152
  Ist-Einzelpostenbericht 122
  kalkulatorisch 189
  Reporting 62
CO-PC 62
Cost of Sales 146

D

Deckungsbeitragsstruktur 15, 18, 19, 60
Detaillisten 107
Direktkontierung 114, 115

E

Echtzeit 136
Echtzeitintegration 83, 84, 96, 168
Echtzeitintegrationskonto 84
Einheitsbeleg 188
Einzelposten 50, 52
Einzelpostenlayout 152
Entlastung 82
Entlastungskostenstelle 93
Ergebnisbereich 17
Ergebnisobjekt 112, 139, 189
Ergebnisrechnung 41, 50, 112, 113
Ergebnisschema 104, 106, 115
  Ursprung 104, 116
  Ursprungskostenart 116
Erlösart 138
erlösführend 147
Erlösschmälerungen 138
ERP-System 23

F

Faktura 135, 139, 152
Fakturadaten 42
Fakturaeinzelposten 139, 155
Fakturaübernahme 155
Fakturaumsatz 45, 146
Fakturavorrat 146
fehlerhafter Auftragseingang 66
Fertigungsauftrag 67, 70, 73, 82, 92, 99
Fertigungsauftragskalkulation 70
Fertigungseinzelkosten 37

Fertigungsgemeinkosten 37, 38, 58, 92
Zuschlag 93, 95
Zuschlagssatz 37
Fertigungskosten
variabel 58
Fertigungsprozess 67
Fortschreibung 181
Funktionsbereich 84, 168

G

Gemeinkosten 95
Gesamtabweichung 109, 114, 116, 117
GuV 17, 19, 21

H

Hauptspeicher 187
Herkunftsdaten 52
Herstellkosten 81

I

In-Memory-Datenbank 187
Interne Leistungsverrechnung 82
Ist-Herstellkosten 98, 109
Istkosten 85, 97, 98
Ist-Zuschläge 92
Ist-Zuschlagskalkulation 92, 93

K

Kalkulation 25
vormerken 39
Kalkulationsart 138
Kalkulationsschema 29, 37, 92, 95
Basis 29, 30, 37
Entlastung 29, 32, 38
Zuschlag 29, 31, 38
Kalkulationssicht 99
Komponenten 70
Konditionen 44, 45, 134
Konditionsart 45, 60, 130, 135
Konditionsliste 134
Konten 19
Kontenfindung 30, 112
MM 78, 89, 111, 129
Kontenmodifikation 112
Kontenplan 130, 138
Kontenschlüssel 138
Kontierungsobjekt 115
Kontierungstyp 48
Kontomodifikationskonstante 130
Korrekturbelege 155
Kosten des Warenausgangs 58, 60
Kostenanalyse 69, 79, 85, 90, 96, 98, 118
Kostenart 19, 21, 34, 79, 189
Kostenartentyp 32
Kostenelemente 26, 28, 33, 37, 39
Kostenkomponente 57
Kostenrechnungskreis 17
kostenrechnungsrelevante Kontierung 21
kostenrelevant 46
Kostenschichtung 190
Kostenstelle 34
Kostenstellenbericht 173
Kostenstellentarifplanung 82

Kostenstellenumlage 159
Kreditlimitfreigabe 66
Kundenauftrag 16, 41, 43, 55, 56, 62, 76, 132
  erlösführend 46
  kostenführend 46
  Prozess 61
Kundenauftragscontrolling 41
Kundenauftragsdaten 42
Kundenauftragseingang 42
Kundenrabatt 45

L

Lagerort 17
Layout 121
Leistungsart 34, 35, 81
Lieferung 125, 126, 132
Listenauswahl 167

M

Materialart 57
Materialeinsatz 58
Materialeinzelkosten 29
Materialgemeinkosten 28, 29, 32, 58, 92
  Zuschlag 30, 72, 93, 95
  Zuschlagssatz 29
Materialien 15
Materialkalkulation 25, 39, 56
Merkmale 19, 52, 54
Merkmalsableitungen 54
Monatsabschluss 91, 92
Monatsabschlussprozess 107, 186
Monatsabschlusstätigkeit 99

N

Nettowert 44
Neues Hauptbuch 84

O

Organisationsstruktur 15, 16

P

Periodenabschluss 172
Periodisierung 146
Plankalkulation 68, 72
  laufende 102
Plankosten 70
  kalkuliert 70
Preisdifferenzbuchung 115
Preiskalkulation 41
Primärkostenarten 21
Produktion 73
Produktionsabweichung 120, 190
Produktionsauftrag 68, 76
Produktkostencontrolling 120

R

Rabatte 55, 137, 148
Rechnung anlegen 133
Rechnungskonditionsart 141
Report Painter 150
Rohmaterialien 26
Rückmeldung 70, 73, 76, 80, 82

S

Sachkontenfindung 138
Sachkonto 189
SAP HANA 187

SAP S/4 HANA 188
SAP-Modul Produktionsplanung (PP) 67
SAP-Modul Sales and Distribution (SD) 41
SD-Konditionsarten 49
SD-Kontenfindung 137
SD-Preisfindung 45
sekundäre Buchung 95
sekundäre Kostenarten 21, 82, 84, 95
Sichten 23
Sollkosten 102, 109
Sollversion 102
Sparte 16, 43
spezieller Ledger 84
Standardkalkulation 15, 57, 60, 62, 70, 102, 109, 128, 142
Standardlayout 152
Standardmaterialkalkulation 22
Standardpreis 86, 128
Status 178
Stückliste 26, 70, 76

T

Tabelle ACDOCA 189
Tarif 33, 35, 81
Tarifplanung 33, 35, 36

U

Über-/Unterdeckung 159, 164
Über-/Unterdeckungsbetrag 170
UKV-Ledger 84
Umlagezyklen 161, 167, 168, 172
  Bezugsgrößen 161
  Empfänger 161
  Empfängerbezugsbasis 163
  Empfängerwertfeld 163
  Segment 161, 168
  Segmentkopf 163
  Segmentname 163
  Sender 161
  Sender- und Empfängerregeln 161
  Senderwerte 163
  Umlagekostenart 163
Umsatz 145, 147
Umsatzkostenverfahren 84, 146

V

Verkaufsbelegart 43
Verkaufsorganisation 16, 43, 138
Verrechnungsschema 105
  Abrechnungskostenarten 105
  Empfängerobjekte 105
  Ursprungskostenarten 105
Vertriebsbereich 43
Vertriebsweg 16, 43
Verwaltungsdaten 52
VIS-Tool 62
Vorgang 112, 130
Vorgangsart 51, 52, 114, 117, 120, 124, 139, 152, 168, 175
Vorschlagswert 99
VPRS 58, 60, 130, 132, 135, 152

W

Ware in Arbeit (WIP) 177
Warenausgang 70, 72, 73, 76, 77, 126, 131, 132, 152
Wareneingang 70, 72, 73, 76, 86
Wareneingangsbuchung 88
Werk 17, 25
Wertefluss 15, 67, 72, 74, 97, 109, 118, 131, 143, 170
FI/CO/CO-PA 80, 85, 90
Wertfelder 15, 19, 49, 52, 55, 56, 57, 104, 115, 142, 189
WIP-Betrag 186
WIP-Buchung 184
WIP-Ermittlung 177, 182, 184

Z

Zeilenidentifikation 181
Zuschlag 70
Zuschlagskalkulation 92, 97