

Vertrieb (SD)



MYSAP.ROLES_S_SD

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
	Empfehlung
	Hinweis
	Syntax
	Tip

Inhalt

Vertrieb (SD)	5
Anfragebearbeitung	6
Angebotsbearbeitung	7
Kontraktbearbeitung	8
Kundenauftragsbearbeitung	9
Lieferplanabwicklung.....	10
Retourenabwicklung	11
Bonusabwicklung.....	12
Verkaufsaktions- und Promotionsbearbeitung	13
Kunden- und Materialinformation anzeigen	14
Fakturabearbeitung (online).....	15
Fakturabearbeitung (im Hintergrund)	16
Rechnungslistenbearbeitung.....	17
Kunden- und Materialinformation pflegen.....	18
Preisfindung anzeigen	19
Preisfindung pflegen.....	20
Gesperrte Belege für Fakturierung freigeben	21
Aufträge für Lieferung freigeben	22
Verkaufsinformationen anzeigen.....	23
Fakturen anzeigen.....	24
Verkaufsanalyse	25
Kreditmanagement in Vertriebsbelegen	26
Rückstandsbearbeitung	27
Vertriebsunterstützung.....	28
Nachrichtenverarbeitung.....	29

Vertrieb (SD)

Im folgenden finden Sie die Einzelrollen der Komponente "Vertrieb (SD)".

Anfragebearbeitung

Anfragebearbeitung

SAP_LO_SD_INQUIRY_PROCESSING

Aufgaben

Diese Rolle beinhaltet alle Funktionen, die Sie für die Bearbeitung von Anfragen benötigen.

Aktivitäten in der Vertriebsabwicklung (SD)

- Anfragen anlegen/ändern/anzeigen
- Listen erzeugen für Anfragen und unvollständige Anfragen
- Selektion der Verkaufsbelege nach Objektstatus

Angebotsbearbeitung

SAP_LO_SD_QUOTATION_PROCESSING

Aufgaben

Diese Rolle beinhaltet alle Funktionen, die Sie zur Bearbeitung von Angeboten benötigen.

Aktivitäten in der Vertriebsabwicklung (SD)

- Angebote anlegen/ändern/anzeigen
- Listen erzeugen für Angebote und unvollständige Angebote
- Selektion der Verkaufsbelege nach Objektstatus

Kontraktbearbeitung

Kontraktbearbeitung

SAP_LO_SD_CONTRACT_PROCESSING

Aufgaben

Diese Rolle beinhaltet alle Funktionen, die Sie für die Bearbeitung von Kontrakten (z.B. Gruppenkontrakte, Wertkontrakte, Mengenktrakte, Serviceverträge) benötigen. Dazu gehört auch das Erzeugen von Listen mit Kontrakten nach unterschiedlichen Kriterien. Aus den Listen kann dann in die Bearbeitung verzweigt werden.

Aktivitäten in der Vertriebsabwicklung (SD)

Die folgenden Aktivitäten für Kontrakte stehen Ihnen mit dieser Rolle zur Verfügung:

- Kontrakte anlegen/ändern/anzeigen
- Liste von Kontrakten erzeugen und bearbeiten
- Liste der unvollständigen Kontrakte erzeugen und bearbeiten
- Verkaufsbelege nach Objektstatus selektieren

Integration

Bei der Bearbeitung von Kontrakten benötigen Sie Material- und Kundeninformationen. So arbeiten Sie beispielsweise bei Wertkontrakten mit der Kundenhierarchie. Die Rollen [Kunden- und Materialinformation anzeigen \[Seite 14\]](#) (SAP_LO_SD_INFORMATION_DISPLAY) und [Kunden- und Materialinformation pflegen \[Seite 18\]](#) (SAP_LO_SD_INFORMATION_PROCESSING) beinhalten alle Funktionen, die Sie benötigen um kundenspezifische Informationen und Materialinformationen zum Kunden anzuzeigen bzw. zu pflegen.

Die Rolle [Preisfindung pflegen \[Seite 20\]](#) (SAP_LO_SD_PRICING_MAINTAIN) beinhaltet Funktionen zur Pflege der Preisfindung.

Kundenauftragsbearbeitung

SAP_LO_SD_SALES_ORD_PROCESSING

Aufgaben

Diese Rolle beinhaltet alle Funktionen die Sie zur Bearbeitung von Kundenaufträgen benötigen. Dazu gehört neben der Kundenauftragbearbeitung auch die Möglichkeit Listen mit Kundenaufträgen nach unterschiedlichen Kriterien zu erzeugen. Aus diesen Listen kann dann auch in die Kundenauftragsbearbeitung verzweigt werden.

Aktivitäten in der Vertriebsabwicklung (SD)

- Kundenaufträge anlegen/ändern/anzeigen
- Liste von Aufträge erzeugen und bearbeiten
- Liste unvollständige Kundenaufträge erzeugen und bearbeiten
- Verkaufsbelege nach Objektstatus selektieren und bearbeiten
- Verkaufsbelege in einem Zeitraum selektieren und bearbeiten
- Doppelte Verkaufsbelege in einem Zeitraum selektieren und bearbeiten

Lieferplanabwicklung**Lieferplanabwicklung**

SAP_LO_SD_SCHED_AGR_PROCESSING

Aufgaben

Diese Rolle beinhaltet alle Funktionen, die Sie zur Bearbeitung von [Lieferplänen \[Extern\]](#) benötigen. Dazu gehört die Bearbeitung von Lieferplänen und das Erzeugen einer Liste zu unvollständigen Lieferplänen. Aus der Liste können die unvollständigen Lieferpläne bearbeitet werden.

Aktivitäten in der Vertriebsabwicklung (SD)

- Lieferplanbearbeitung
- Unvollständige Lieferpläne selektieren und bearbeiten
- Selektion von Verkaufsbelegen nach Objektstatus

Retourenabwicklung

SAP_LO_SD_RETURN_PROCESSING

Aufgaben

Sendet eine Kunde beschädigte Ware, oder Ware die zu Probezwecken ausgeliefert wurde zurück, können Sie eine Retoure erfassen und anschließend eine neue Lieferung durchführen. Diese Rolle beinhaltet alle Funktionen, die Sie zur Bearbeitung von Retouren benötigen und Funktionen zur Auslieferung von Waren.

Retouren werden im SAP System als spezielle Verkaufsbelegart abgebildet. Das Arbeiten mit Retouren erfolgt über die generelle Transaktion zur Kundenauftragsbearbeitung.

Aktivitäten in der Vertriebsabwicklung (SD)

- Kundenaufträge anlegen/ändern/anzeigen
- Auslieferung anlegen/ändern

Bonusabwicklung

Bonusabwicklung

SAP_LO_SD_REBATE_PROCESSING

Aufgaben

Boni, d.h. besondere Abschläge, die dem Kunden in Abhängigkeit von seinem Umsatz gewährt werden, werden im SAP System als Bonusabsprachen festgelegt.

Diese Rolle beinhaltet Funktionen zur Bearbeitung von Bonusabsprachen und zur Anzeige und Aktualisierung von Fakturen

Aktivitäten in der Vertriebsabwicklung (SD)

Bonusabwicklung:

- Bonusabsprachen pflegen
- Bonusabsprache verlängern
- Abrechnung von Bonusvereinbarungen
- Liste von Bonusabsprachen erzeugen

Faktura:

- Faktura anzeigen
- Vergleich der Bonusbasis aus Fakturen und Statistiken
- Aktualisieren von Fakturen bez. Bonuskonditionen

Integration

Der Bonus unterscheidet sich von anderen Abschlägen dadurch, daß er auf dem Umsatz innerhalb eines bestimmten Zeitraums des Kunden basiert und nachträglich ausgezahlt wird. Das System verarbeitet einen Bonus in der gleichen Weise wie andere Preiselemente. Bonusdaten werden in Konditionssätzen gespeichert. Die Steuerung der Bonusabwicklung erfolgt über Konditionsarten, Kalkulationsschemata und Zugriffsfolgen. Diese Steuerungsdaten werden im Customizing des Vertriebs definiert. Daneben müssen ebenfalls im Customizing des Vertriebes Bonusabsprachearten vordefiniert werden. Für Funktionen im Customizing steht Ihnen die Rolle [Customizing Projektmitarbeiter \[Extern\]](#) (SAP_BC_CUS_CUSTOMIZER) zur Verfügung.

Die Rolle [Fakturabearbeitung \[Seite 15\]](#) enthält ebenfalls Funktionen, die ggf. mit der Rolle Bonusabwicklung kombiniert werden können.

Verkaufsaktions- und Promotionsbearbeitung

SAP_LO_SD_DEALS_PROMOTI_PROCES

Aufgaben

Diese Rolle beinhaltet alle Funktionen, die Sie für die Bearbeitung von Verkaufsaktionen und Promotions benötigen.

Mit Promotions und Verkaufsaktionen können Sie Marketingprogramme mit breit angelegten Abschlagsstrukturen realisieren.

Eine Promotion stellt gewöhnlich einen generellen Marketing-Plan für ein bestimmtes Produkt oder eine Erzeugnisgruppe dar, z.B. eine Promotion für eine Reihe von Produkten während einer Verkaufssaison. Eine Promotion kann mehrere verschiedene Verkaufsaktionen einschließen.

Aktivitäten in der Vertriebsabwicklung (SD)

Die folgenden Aktivitäten für Verkaufsaktionen und Promotions stehen Ihnen mit dieser Rolle zur Verfügung:

- Verkaufsaktionen anlegen/ändern/anzeigen
- Liste der Verkaufsaktionen erzeugen
- Promotions anlegen/ändern/anzeigen
- Liste der Promotions erzeugen

Integration

Bevor Sie Promotions und Verkaufsaktionen im System als Stammdaten anlegen können, müssen Sie erst die Absprachearten definieren, die Sie verwenden wollen. Arten von Promotions und Verkaufsaktionen werden genauso wie Bonusabsprachearten im Vertriebs-Customizing definiert. Sie können z.B. verschiedene Verkaufsaktionen zur Unterscheidung verschiedener Erzeugnisgruppen anlegen. Für Funktionen im Customizing steht Ihnen die Rolle [Customizing Projektmitarbeiter \[Extern\]](#) (SAP_BC_CUS_CUSTOMIZER) zur Verfügung.

Kunden- und Materialinformation anzeigen

Kunden- und Materialinformation anzeigen

SAP_LO_SD_INFORMATION_DISPLAY

Aufgaben

Diese Rolle beinhaltet Funktionen zur Anzeige von Informationen zu Materialien (z.B. Stammsatz, Listung, Ausschluß, Cross Selling Materialien, Verkaufsaktionen, Promotionen), zur Anzeige von kundenindividuellen Informationen (z.B. Stammsatz, Kundenhierarchie, Wertkontrakte des Kunden, Bonusabsprachen) und Kundenmaterialinfosätzen.

Aktivitäten in der Vertriebsabwicklung (SD)

- Kunde (Verkauf) anzeigen
- Material anzeigen
- Materiallistung-/ausschluß anzeigen
- Kunden-Material-Infosatz nach Kunde selektieren
- Kunden-Material-Infosatz nach Material selektieren
- Kundenhierarchie anzeigen
- Verkaufsaktionen anzeigen
- Promotionen anzeigen
- Bonusabsprachen anzeigen
- Cross Selling Materialien anzeigen
- Sortimentsbaustein für Wertkontrakte anzeigen

Fakturabearbeitung (online)

SAP_LO_SD_BILLING_PROCESSING

Aufgaben

Diese Rolle faßt Funktionen zusammen für die Online-Bearbeitung von Fakturen (Rechnungen, Gutschriften, Lastschriften) und für die Nachberechnung. Die Nachberechnung kann dann eingesetzt werden, wenn Preisvereinbarungen Auswirkungen auf Fakturen haben, die bereits abgerechnet wurden.

Aktivitäten in der Vertriebsabwicklung (SD)

- Faktura anlegen/ändern/anzeigen
- Faktura stornieren
- Nachberechnung
- Fakturavorrat bearbeiten
- Fakturadatum setzen
- Fakturen aus dem Archiv anzeigen
- Liste Fakturen
- Umbuchen Berechnungsmotiv
- Aufträge für Fakturierung freigeben
- Zur Fakturierung gesperrte Vertriebsbelege anzeigen

Integration

Die Rolle [Bonusabwicklung \[Seite 12\]](#) beinhaltet alle Funktionen für die Bearbeitung von Bonusabrechnungen.

Fakturabearbeitung (im Hintergrund)**Fakturabearbeitung (im Hintergrund)**

SAP_LO_SD_BILLING_BATCH_PROCESSING

Aufgaben

Diese Rolle beinhaltet alle Funktionen um die Fakturabearbeitung in der Hintergrundverarbeitung durchzuführen. Dazu gehört neben der Anzeige einer Faktura, das Erzeugen von Batch-Jobs für die Fakturierung und das Anzeigen von Informationen welche Fakturen aus dem Fakturavorrat schon erzeugt wurden.



Mit dem Reprot RSNAST00 können Sie Nachrichten (z.B. Rechnungen, Rechnungslisten) zu einem späteren Zeitpunkt mittels Hintergrundverarbeitung versenden. Dieser Report wird nicht im Rahmen dieser Rolle zur Verfügung gestellt.

Aktivitäten in der Vertriebsabwicklung (SD)

- Faktura anzeigen
- Batch Jobs für die Fakturierung erzeugen
- Protokoll für den Fakturalauf erzeugen

Rechnungslistenbearbeitung

SAP_LO_SD_INVOICELIST_PROCESSI

Aufgaben

Diese Rolle beinhaltet alle Aktivitäten für die Arbeit mit Rechnungslisten, die Sie für die Bearbeitung von Rechnungen benötigen.

Rechnungslisten ermöglichen es, in bestimmten Zeitabständen oder an bestimmten Tagen eine Liste, die mehrere Fakturen (Rechnungen, Gut- und Lastschriften) enthält, an einen Regulierer zu senden. Diese Listen können in der Hintergrundverarbeitung erzeugt werden.

Bei den Fakturen in der Rechnungsliste kann es sich um Einzel- oder Sammelbelege handeln (Sammelrechnungen enthalten Positionen aus mehr als einer Lieferung).

Im Standard gibt es zwei Arten von Rechnungslisten:

- eine für Rechnungen und Lastschriften
- eine für Gutschriften

Aktivitäten in der Vertriebsabwicklung (SD)

- Rechnungslisten anlegen/ändern/anzeigen
- Rechnungslistenvorrat bearbeiten
- Rechnungsliste erzeugen
- Stornorechnungsliste erzeugen
- Rechnungsliste aus Archiv anzeigen

Integration

[Fakturabearbeitung \[Seite 15\]](#)

Kunden- und Materialinformation pflegen**Kunden- und Materialinformation pflegen**

SAP_LO_SD_INFORMATION_PROCESSING

Aufgaben

Diese Rolle beinhaltet alle Funktionen die benötigt werden um kundenspezifische Informationen und Materialinformationen zum Kunden zu pflegen.

Dazu gehört die Stammdatenpflege zum Material und zum Kunden, die Pflege von Kundenhierarchien, die Pflege von kundenindividuellen Daten zu einem Material, von Vorschlagslisten (Positionsanschlag) für die Verkaufsbelegerfassung, von Substitutionsmaterialien und die Pflege von Wertkontrakten.

Aktivitäten in der Vertriebsabwicklung (SD)

- Materiallistung-/ausschluß pflegen
- Vorlage Materiallistung-/ausschluß
- Materialsubstitution pflegen
- Vorlage Materialsubstitution
- Kunden-Material-Information pflegen
- Kunden-Material-Information selektieren nach Material oder nach Kunde
- Material pflegen
- Kunde (Verkauf) pflegen
- Kundenhierarchie pflegen
- Materialien für Cross Selling pflegen
- Wertkontrakte pflegen
- Incoterms pflegen

Preisfindung anzeigen

SAP_LO_SD_PRICING_DISPLAY

Aufgaben

Diese Rolle faßt Funktionen zusammen, die benötigt werden zur Anzeige von Preisfindungsdaten für ein Material. Dies beinhaltet die Anzeige der Preiskonditionen, die Anzeige von Listen zu Konditionen und die Anzeige, wie Naturalrabatte vom System ermittelt werden.

Aktivitäten in der Vertriebsabwicklung (SD)

- Konditionssätze anzeigen
- Konditionslisten anzeigen
- Konditionen anzeigen über Index
- Naturalrabattfindung anzeigen

Preisfindung pflegen

Preisfindung pflegen

SAP_LO_SD_PRICING_MAINTAIN

Aufgaben

Diese Rolle beinhaltet Funktionen für die Pflege der Preisfindung, auf deren Grundlage die Berechnung von Preisen und Kosten durchgeführt wird. Basis für die Preisfindung bildet die Pflege von Konditionen mit deren Hilfe Bedingungen definiert werden können, die bei der Kalkulation eines Preises zugrunde liegen sollen. Dazu gehört auch die Pflege von Bedingungen, wann ein Naturalrabatt (Draufgabe oder Dreingabe) gewährt werden soll.

Aktivitäten in der Vertriebsabwicklung (SD)

- Konditionen anlegen/ändern/anzeigen
- Konditionsbearbeitung über Index
- Naturalrabattfindung anlegen/ändern/anzeigen
- Konditionslisten anlegen/ändern/anzeigen
- Nettopreisliste bearbeiten
- Erwarteten Kundenpreis freigeben

Integration

Wie das System aus den in den Konditionssätzen abgelegten Informationen die Preise ermittelt, legen Sie im Customizing für den Vertrieb fest. Für Funktionen im Customizing steht Ihnen die Rolle [Customizing Projektmitarbeiter \[Extern\]](#) (SAP_BC_CUS_CUSTOMIZER) zur Verfügung.

Für die Bearbeitung von Verkaufsaktionen und Promotionen steht Ihnen die Rolle [Verkaufsaktions- und Promotionsbearbeitung \[Seite 13\]](#) (SAP_LO_SD_PRICING_MAINTAIN) zur Verfügung.

Gesperrte Belege für Fakturierung freigeben

SAP_LO_SD_BLOCKED_BILLING_DOC

Aufgaben

Diese Rolle faßt Aktivitäten für die Freigabe von Verkaufsbelegen zusammen, die für die Fakturierung gesperrt sind. Sie können sich anzeigen lassen, welche Verkaufsbelege für die Fakturierung gesperrt sind und diese ändern. Sie können einzelne Verkaufsbelege oder mehrere Verkaufsbelege gleichzeitig für die Fakturierung freigeben und Fakturen (Rechnungen, Gutschriften, Lastschriften) ändern.

Aktivitäten in der Vertriebsabwicklung (SD)

- Aufträge für die Fakturierung freigeben
- Faktura ändern
- Liste der gesperrten Fakturen

Integration

[Fakturabearbeitung \[Seite 15\]](#)

[Rechnungslistenbearbeitung \[Seite 17\]](#)

Aufträge für Lieferung freigeben**Aufträge für Lieferung freigeben**

SAP_LO_SD_RELEASE_FOR_DELIVERY

Aufgaben

Diese Rolle beinhaltet alle Funktionen, die Sie benötigen um Kundenaufträge freizugeben, die für die Lieferung gesperrt sind.

Aktivitäten in der Vertriebsabwicklung (SD)

- Kundenauftrag ändern
- Kunde aus Verkaufssicht sperren und entsperren
- Listen erzeugen für unvollständige Verkaufsbelege und für Verkaufsbelege, die zur Lieferung gesperrt sind

Verkaufsinformationen anzeigen

SAP_LO_SD_SALES_DISPLAY

Aufgaben

Diese Rolle faßt Funktionen zur Anzeige von Verkaufsinformationen zusammen. Dies beinhaltet die Anzeige von Verkaufsbelegen, die Anzeige von verschiedenen Listen zu Verkaufsbelegen und die Anzeige von Positionsvorschlägen, Materialausschluß und Materiallistung.

Aktivitäten in der Vertriebsabwicklung (SD)

- Liste erzeugen zu Angeboten, Kontrakten, Kundenaufträgen oder Lieferplänen
- Liste erzeugen zu unvollständigen Angeboten, Kundenaufträgen oder Lieferplänen
- Liste der zur Lieferung gesperrte Kundenaufträge erzeugen
- Kontakten, Positionsvorschlägen, Materiallistung und Materialschluß anzeigen
- Vertriebsunterstützungsmonitor

Fakturen anzeigen

Fakturen anzeigen

SAP_LO_SD_BILLING_DISPLAY

Aufgaben

Diese Rolle beinhaltet Funktionen zur Anzeige von Fakturen (Rechnungen, Gutschriften, Lastschriften).

Aktivitäten in der Vertriebsabwicklung (SD)

- Faktura anzeigen
- Liste von Fakturen anzeigen
- Gesperrte Fakturen anzeigen

Verkaufsanalyse

SAP_LO_SD_SALES_PERFORMANCE

Aufgaben

In dieser Rolle sind Aktivitäten für die Analyse und das Controlling im Verkauf zusammengefaßt.

Dies beinhaltet beispielsweise diverse Auswertungen, wie beispielsweise die Liste der Top Kunden oder Materialien, flexible Planung, Kundeninformationen wie das Kundenstammblatt, Listen zu Anfragen, rückständigen Aufträgen, abgelaufenen Kontrakten oder Bonusabsprachen.

Aktivitäten in der Vertriebsabwicklung (SD)

- Kontrakte:
Listen für abgelaufene, erledigte und ablaufende Kontrakte
- Angebote:
Listen für abgelaufene, erledigte und ablaufende Angebote
- Rückstandsbearbeitung:
Rückstandsliste, Auswahlliste
- Listen erzeugen zu: Anfragen, Bonusabsprachen, Lieferplänen
- Informationen zum Kunden: Kundenstammblatt, Liste der Top Kunden
- Materialinformationen: Liste der Top Materialien
- Vertriebsunterstützungsmonitor
- Flexible Planung: anzeigen/anlegen/ändern

Kreditmanagement in Vertriebsbelegen

Kreditmanagement in Vertriebsbelegen

SAP_LO_SD_CREDIT_MANAGEMENT

Aufgaben

Diese Rolle faßt alle Funktionen zusammen, die in der *Vertriebsabwicklung* für den Kreditmanager zur Verfügung stehen. Dies beinhaltet die Freigabe von Vertriebsbelegen, die aus Kreditgründen gesperrt sind, die Kreditauthorisierung, diverse Listfunktionen für Vertriebsbelege, Lieferungen und Fakturen.

Aktivitäten in der Vertriebsabwicklung (SD)

- Kreditauthorisierung für Vertriebsbelege bearbeiten
- Liste freigegebene Vertriebsbelege
- Liste gesperrte Vertriebsbelege
- Kreditauthorisierung nach Vertriebsbeleg bearbeiten
- Kreditauthorisierung nach Lieferung bearbeiten
- Liste unvollständige Vertriebsbelege
- Für die Lieferung gesperrte Vertriebsbelege
- Lieferungsmonitor
- Liste Fakturen

Integration

Die Rolle des Kreditmanagers beinhaltet neben Aktivitäten in der Vertriebsabwicklung SD auch im wesentlichen Aktivitäten im Rechnungswesen (FI), wie beispielsweise die Stammdatenpflege sowie verschiedene List- und Kontrollfunktionen.

Weitere Aktivitäten im Rahmen des Kreditmanagements finden Sie in folgenden Rollen:

- [Kreditdaten anzeigen \[Extern\]](#) (SAP_FI_AR_DISPLAY_CREDIT_INFO)
- [Kreditmanagement Stammdaten \[Extern\]](#) (SAP_FI_AR_CREDIT_MASTER_DATA)

Rückstandsbearbeitung

SAP_LO_SD_BACKORDERS

Aufgaben

Diese Rolle faßt Aktivitäten zusammen für die Bearbeitung rückständiger Kundenaufträge und deren Neeterminierung.

Dies beinhaltet das Auflisten von bedarfsrelevanten Verkaufsbelegen zu bestimmten Materialien und die anschließende manuelle Bearbeitung der Bestätigung. Dabei können Fehlmengen ausgeglichen werden, indem ATP-Mengen zugeordnet bzw. bereits anderweitig bestätigte Mengen zurückgenommen und neu zugeordnet werden. Als Alternative zur Rückstandsbearbeitung mit einer Auswahlliste nach Verkaufsbelegen, ist es auch möglich die rückständigen Aufträge für ein einzelnes Material auszuwählen und zu bearbeiten.

Aktivitäten in der Vertriebsabwicklung (SD)

- Rückständige Aufträge anzeigen
- Rückstandsbearbeitung über Auswahlliste nach Verkaufsbeleg bearbeiten
- Rückstandsbearbeitung: Einstieg über das Material
- Neeterminierung von Verkaufsbelegen ausführen
- Neeterminierung von Verkaufsbelegen auswerten

Vertriebsunterstützung**Vertriebsunterstützung**

SAP_LO_SD_SALES_SUPPORT

Aufgaben

Diese Rolle faßt Funktionen zusammen, die bei der Abwicklung von Vorverkaufsaktivitäten benötigt werden. Dies beinhaltet Funktionen zur Unterstützung des Vertriebes durch Vorverkaufsdaten, die Bearbeitung und Pflege von Daten zu Ansprechpartnern und Interessenten, Funktionen zur Durchführung von Mailingaktionen, Auswertung von Daten zu Wettbewerbern und ihren Produkten und verschiedene Funktionen zur Anzeige von Informationen zum Kunden.

Aktivitäten in der Vertriebsabwicklung (SD)

- Kontakte anlegen/ändern/anzeigen
- Durchführung von Mailingaktionen
- Interessenten und Ansprechpartner anzeigen und anlegen
- Kundenstamblatt anzeigen
- Vertriebsunterstützungsmonitor
- Wettbewerberprodukte anzeigen

Nachrichtenverarbeitung

SAP_LO_SD_OUTPUT_PROCESS

Aufgaben

Diese Rolle beinhaltet Aktivitäten, die Sie für das Senden von Informationen (z.B. Auftragsbestätigung) im Bereich Verkauf benötigen.

Aktivitäten in der Vertriebsabwicklung (SD)

- Nachrichten-Konditionssätze im Verkauf anzeigen/ändern/anlegen