

Susanne Hess, Stefanie Lenz, Jochen Scheibler

## Vertriebscontrolling mit SAP NetWeaver® BI



Galileo Press

Bonn • Boston

# Inhalt

Danksagung .....	9
<b>1 Einführung .....</b>	<b>11</b>
1.1 Zielsetzung und Grundlagen .....	11
1.2 Vertrieb in SAP ERP mit der Komponente SD .....	12
1.3 Überblick über SAP NetWeaver BI .....	15
1.3.1 SAP NetWeaver BI und seine Komponenten .....	15
1.3.2 Nutzen und Vorteile eines Data Warehouses .....	16
1.4 Zusammenfassung .....	18
<b>2 SAP NetWeaver BI .....</b>	<b>19</b>
2.1 Grundlagen der Modellierung in SAP NetWeaver BI .....	19
2.1.1 Datenstrukturen in einem Data Warehouse .....	20
2.1.2 ETL – Extraktion, Transformation und Laden .....	24
2.2 Grundlagen der Datenbeschaffung .....	27
2.2.1 Extraktion aus SAP-Quellsystemen .....	28
2.2.2 Belegextraktion vs. Extraktion aus VIS .....	31
2.2.3 Deltafähigkeit von DataSources .....	32
2.2.4 Erweiterung von DataSources .....	33
2.2.5 Vorgang der Extraktion .....	33
2.3 Reportingmöglichkeiten in MS Excel .....	34
2.3.1 Definieren von Querys im BEx Query Designer.....	35
2.3.2 Ausführen von Querys mit dem BEx Analyzer .....	38
2.4 Webreporting .....	61
2.4.1 Web Application Designer .....	62
2.4.2 Web Analyzer .....	72
2.4.3 Report Designer .....	73
2.4.4 Visual Composer .....	74
2.5 Zusammenfassung .....	75
<b>3 SD-Beispielszenario .....</b>	<b>77</b>
3.1 Grundlage des Datenmodells .....	77
3.2 DataSources .....	78
3.3 Data Staging .....	79
3.3.1 DSO-Objekte für den Bereich der Verkaufsbelege .....	80

3.3.2	DSO-Objekte für den Bereich der Lieferungen .....	83
3.3.3	DSO-Objekte für den Bereich der Auftrags- belieferung .....	84
3.3.4	DSO-Objekte für den Bereich der Fakturen .....	87
3.4	InfoProvider .....	89
3.5	MultiProvider .....	90
3.6	Erweitertes Datenmodell .....	90
3.6.1	Auftragseingang/Auftragsbestand .....	91
3.6.2	Cross-Company-Umlagerungen/Bestellungen .....	96
3.6.3	Folgebelege .....	100
3.7	Zusammenfassung .....	102

## **4 Kennzahlen im Vertriebsprozess ..... 103**

4.1	Vertriebskennzahlen – allgemeine Grundlagen .....	103
4.2	Angebotskennzahlen .....	104
4.2.1	Angebotswert, Angebotsmenge, Anzahl Angebote.....	105
4.2.2	Auftragswahrscheinlichkeit und erwarteter Auftragswert .....	107
4.2.3	Offene Angebote .....	109
4.2.4	Erfolgsquote, angenommene Angebote .....	111
4.2.5	Abgesagte Angebote .....	114
4.2.6	Abgelaufene Angebote .....	119
4.2.7	Sales Cycle .....	119
4.3	Auftragskennzahlen .....	120
4.3.1	Auftragseingang und Auftragsbestand .....	120
4.3.2	Aufträge mit Liefer- oder Fakturasperre .....	140
4.3.3	Analyse Geschäftsprozesse .....	141
4.4	Exkurs: Auftragseingang und Auftragsbestand über das VIS ....	142
4.5	Lieferungskennzahlen .....	146
4.5.1	Liefermenge, Lieferwert, Belege .....	146
4.5.2	Liefertermintreue .....	151
4.5.3	Lieferzeit .....	155
4.6	Fakturakennzahlen .....	156
4.6.1	Umsatz, Absatz .....	156
4.6.2	Preisanalyse .....	157
4.6.3	Marge .....	157
4.7	Kennzahlen im Cross-Company-Geschäft .....	158
4.7.1	Szenarien der Cross-Company-Prozesse .....	158
4.7.2	Systembeispiele .....	159
4.8	Zusammenfassung .....	164

## 5 Realisierung der Kennzahlen in SAP NetWeaver BI ..... 167

5.1	Angebotskennzahlen .....	168
5.1.1	Angebotswert, Angebotsmenge, Anzahl Angebote.....	168
5.1.2	Auftragswahrscheinlichkeit und erwarteter Auftragswert .....	172
5.1.3	Offene, abgesagte und angenommene Angebote .....	176
5.1.4	Erfolgsquote und Absagequote .....	180
5.1.5	Abgelaufene Angebote .....	180
5.1.6	Sales Cycle .....	181
5.2	Auftragskennzahlen .....	183
5.2.1	Allgemeine Auftragskennzahlen .....	183
5.2.2	Auftragseingang/Auftragsbestand .....	187
5.2.3	Darstellung verschiedener Standardprozesse .....	190
5.2.4	Standardprozess am Beispiel »Konsignation« .....	196
5.2.5	Auswertungen zu Rahmenverträgen .....	197
5.2.6	Aufträge mit Faktura- bzw. Liefersperre .....	203
5.3	Lieferungskennzahlen .....	206
5.3.1	Ausstehende Lieferungen pro Auftrag .....	207
5.3.2	Liefermenge, Volumen, Anzahl der Lieferungen .....	208
5.3.3	Lieferperformance (Terminreue, Lieferzeit) .....	210
5.4	Fakturakennzahlen .....	214
5.4.1	Allgemeine Fakturakennzahlen .....	214
5.4.2	Kennzahlen aus Fakturakonditionen .....	216
5.4.3	Margenanalyse .....	218
5.5	Kennzahlen im Cross-Company-Geschäft .....	219
5.5.1	Buchungskreisübergreifender Verkauf .....	220
5.5.2	Buchungskreisübergreifende Umlagerung .....	222
5.6	Zusammenfassung .....	223

## 6 Übergreifende Auswertungen ..... 225

6.1	Werkzeuge .....	225
6.2	Auswertung über den Visual Composer .....	226
6.2.1	Details pro Material .....	227
6.2.2	Details pro Kunde .....	231
6.2.3	Technischer Hintergrund zum Visual Composer.....	237
6.3	Auswertung über den Web Application Designer – das Web Template »Vertrieb – Überblick« .....	239
6.4	Zusammenfassung .....	244

<b>7 Zusammenfassung .....</b>	<b>245</b>
Die Autoren .....	247
Index.....	249

## 2 SAP NetWeaver BI

Dieses Kapitel macht Sie mit *SAP NetWeaver Business Intelligence* (SAP NetWeaver BI) vertraut. Zunächst werden Ihnen die Grundlagen der Modellierung im *Business Information Warehouse* (BW) sowie darüber hinaus die Basiselemente der Datenbeschaffung vorgestellt. Daran anschließend folgt die beispielhafte Erläuterung der Reportingmöglichkeiten in MS Excel und des Webreportings.

### 2.1 Grundlagen der Modellierung in SAP NetWeaver BI

Im Folgenden geben wir Ihnen zunächst einen Überblick über die verschiedenen SAP NetWeaver BI-Komponenten. Hierunter versteht man die Datenstrukturen im System und deren Modellierung bzw. das Definieren der grundlegenden Objekte in BW. Dazu gehören sowohl Merkmale und Kennzahlen als auch Datenspeicher, die die extrahierten und erzeugten Daten aufnehmen können.

Zudem müssen Regeln definiert werden, nach denen die extrahierten Daten aggregiert, korrigiert, geändert, konsolidiert und fortgeschrieben werden können. Dies fällt unter den Begriff *Extraction, Transformation, Loading* (ETL), der den Bereich der Datenextraktion, der Transformation und des Ladens der Daten beschreibt. Die Bezeichnung ETL fasst also die Stadien zusammen, in denen die Daten aus den Quellsystemen extrahiert und über Transformationsregeln in eine Zielstruktur in BW überführt werden.

Ein weiterer grundlegender Bereich von SAP NetWeaver BI ist das *Reporting*. Ziel und Zweck eines jeden BW-Systems ist es, bestimmte Daten in einer für das Reporting optimierten Form abzuspeichern. Basierend auf diesen Daten werden Auswertungen definiert und den Anwendern zur Verfügung gestellt. Die Anwender können sich über vielfältige Navigationsmöglichkeiten auf einfache Art und Weise die benötigte Sicht auf ihre Daten erzeugen. Auch

das Erstellen neuer Auswertungen auf Basis bestehender Datenstrukturen durch die Anwender ist möglich.

Das Reporting kann entweder webbasiert im Portal stattfinden oder über ein auf MS Excel basierendes Tool, den sogenannten *Business Explorer Analyzer*, vorgenommen werden. Weiterführende Informationen zum Reporting sind in den Abschnitten 2.3, »Reportingmöglichkeiten in MS Excel«, und 2.4, »Webreporting«, zu finden.

### 2.1.1 Datenstrukturen in einem Data Warehouse

An dieser Stelle unterscheiden wir zunächst die Basisobjekte in BW, die sogenannten *InfoObjects*, von den Objekten, die zur Speicherung von Daten benötigt und als *InfoProvider* bezeichnet werden. InfoObjects sind die grundlegenden Metaobjekte, also die kleinste Einheit in BW. Es handelt sich hierbei um *Kennzahlen* und *Merkmale*.

*Kennzahlen* sind Datenfelder, die Werte oder Mengen repräsentieren. Beispiele für Kennzahlen sind Beträge wie Auftragswert oder Fakturawert, Mengen wie die gelieferte Menge oder auch Zähler wie die Anzahl an Aufträgen. Eine Kennzahl zeichnet sich weiterhin durch ihr Aggregationsverhalten aus. Dieses beschreibt, wie die Kennzahl aggregiert wird. Im Normalfall findet eine Summierung der einzelnen Datensätze statt, es sind allerdings auch sogenannte Ausnahmeaggregationen wie *Letzter Wert über ein Aggregationsmerkmal* möglich. Die Option *Letzter Wert über das Merkmal Monat* wäre z.B. bei Saldenkennzahlen denkbar, da ein Saldo erst über den Zeitverlauf korrekt gebildet werden kann.

*Merkmale* dagegen konkretisieren die Kennzahlen und legen fest, welche Sicht man im Reporting auswerten möchte. Sie sind somit Kriterien, nach denen die Daten analysiert werden können. Zum Beispiel könnte man die Kennzahl *Auftragswert* pro Kunde oder pro Material darstellen. *Kunde* und *Material* sind hierbei die Merkmale.

Merkmale können zudem *Texte*, *Attribute* und *Hierarchien* besitzen. Texte sind die Beschreibungen der Merkmalsausprägungen, z.B. der Name des Kunden. Attribute sind logisch zum Merkmal gehörende Informationen, am Beispiel Kunde wäre hier der Ort des Kunden, der Kundenbezirk, die Kundengruppe oder Ähnliches denkbar. Unter einer Hierarchie versteht man eine hierarchische Anordnung von Merkmalsausprägungen, die alle in einer

Beziehung zueinander stehen. Dem Merkmal *Kunde* könnte eine Kundenhierarchie, die alle Kunden des Unternehmens nach ihrem Sitz in den unterschiedlichen Ländern gruppiert, zugeordnet sein.

Zusammengefasst lässt sich dies wie folgt verdeutlichen:

► **Kennzahlen**

- Datenfelder, die Werte und Mengen repräsentieren (Beträge, Mengen, Zähler)
- bestimmtes Aggregationsverhalten
- Beispiel: Auftragswert, gelieferte Menge, Anzahl Fakturen

► **Merkmale**

- betriebswirtschaftliche Bezugsobjekte zu den Kennzahlen
- können Texte, Attribute und Hierarchien besitzen
- Beispiel: Kunde

Eine weitere wichtige Komponente im Bereich der Datenstrukturen sind die *Datenspeicher*. In BW gibt es unterschiedliche Objekte, die Daten vorhalten können. Zu unterscheiden sind hier die folgenden Ebenen der Datenspeicherung:

1. PSA-Tabellen
2. DSO-Objekte
3. InfoCubes

Auf unterster Ebene finden wir die sogenannten PSA-Tabellen (PSA = *Persistent Staging Area*). Diese flachen Tabellen sind quellsystemabhängig und beinhalten genau die Felder, die aus dem Quellsystem geliefert werden. Die Daten werden hier unverändert abgelegt und haben noch keine Transformationen in BW durchlaufen. Die Daten dieser Tabellen können nicht für das Reporting verwendet werden. Sie stehen lediglich als eine Art Zwischenstufe für das weitere Fortschreiben der Daten innerhalb von BW zur Verfügung. Auch zu Prüf- und Testzwecken kann es sinnvoll sein, Daten in den PSA-Tabellen zu analysieren.

Die nächste Ebene der Datenspeicherung stellen die DSO-Objekte (DSO = *DataStore-Objekte*) dar. Hinter DSO-Objekten stecken ebenfalls flache Tabellen, die allerdings im Gegensatz zu den PSA-Tabellen für das Reporting zur Verfügung stehen können. DSO-Objekte enthalten wiederum die oben

beschriebenen InfoObjects in Form von Merkmalen und Kennzahlen. DSO-Objekte werden hauptsächlich aus zwei Gründen in BW verwendet:

► **Ablegen von detaillierten Daten**

Sie ermöglichen das Ablegen von stark detaillierten Daten, meist auf Belegebene. Auf diesen Daten kann im Bedarfsfall ein Reporting stattfinden, dies ist allerdings eher eine Ausnahme, da Auswertungen im Normalfall auf aggregierten Daten vorgenommen werden. Möchte man in speziellen Fällen, z.B. um einen ganz bestimmten Sachverhalt genauer zu analysieren, auf die Detaildaten (Belegebene) zugreifen, kann dies über einen Abstrug auf Daten eines DSO-Objektes erfolgen.

► **Konsolidierung und Anreicherung von Daten**

Sie ermöglichen die Konsolidierung und Anreicherung von Daten über mehrere Ebenen hinweg. Hierbei sind auf unterster Ebene meist Daten auf Belegebene vorhanden, die über mehrere Transformationsschritte konsolidiert und mit zusätzlichen Informationen angereichert werden können. Die entstehenden Daten werden in zusätzlichen DSO-Objekten gespeichert, so dass man die Daten in allen Stadien in BW verfügbar hat, und je nach Bedarf auf detaillierter oder aggregierter Ebene reporten kann.

Abschließend bleibt die Möglichkeit, Daten in einem sogenannten *InfoCube* abzuspeichern. Ein InfoCube unterliegt einem mehrdimensionalen Datenmodell, das für das Reporting einen optimalen Zugriff auf die Daten ermöglicht. Ein InfoCube besteht ebenfalls aus einer Auswahl an InfoObjects. Die Merkmale sind über verschiedene Dimensionstabellen mit den Kennzahlen, die in der Faktentabelle hinterlegt sind, verknüpft. Über diese Verteilung der Merkmalskombinationen in verschiedene kleinere Dimensionstabellen kann der Zugriff auf die Daten performanceoptimiert stattfinden. Über die enthaltenen Merkmale in einem InfoCube erfolgt im Reporting bei Bedarf ein Zugriff auf die zu diesem Merkmal gehörenden Attribute, Texte oder Hierarchien, die in Stammdaten-, Text- oder Hierarchietabellen separat abgelegt sind. Das Datenbankschema eines InfoCubes können Sie beispielhaft in Abbildung 2.1 nachvollziehen.

InfoCubes werden, ebenso wie DSO-Objekte und InfoObjects, im BW-System als *InfoProvider* bezeichnet, da sie Informationen für das Reporting zur Verfügung stellen.

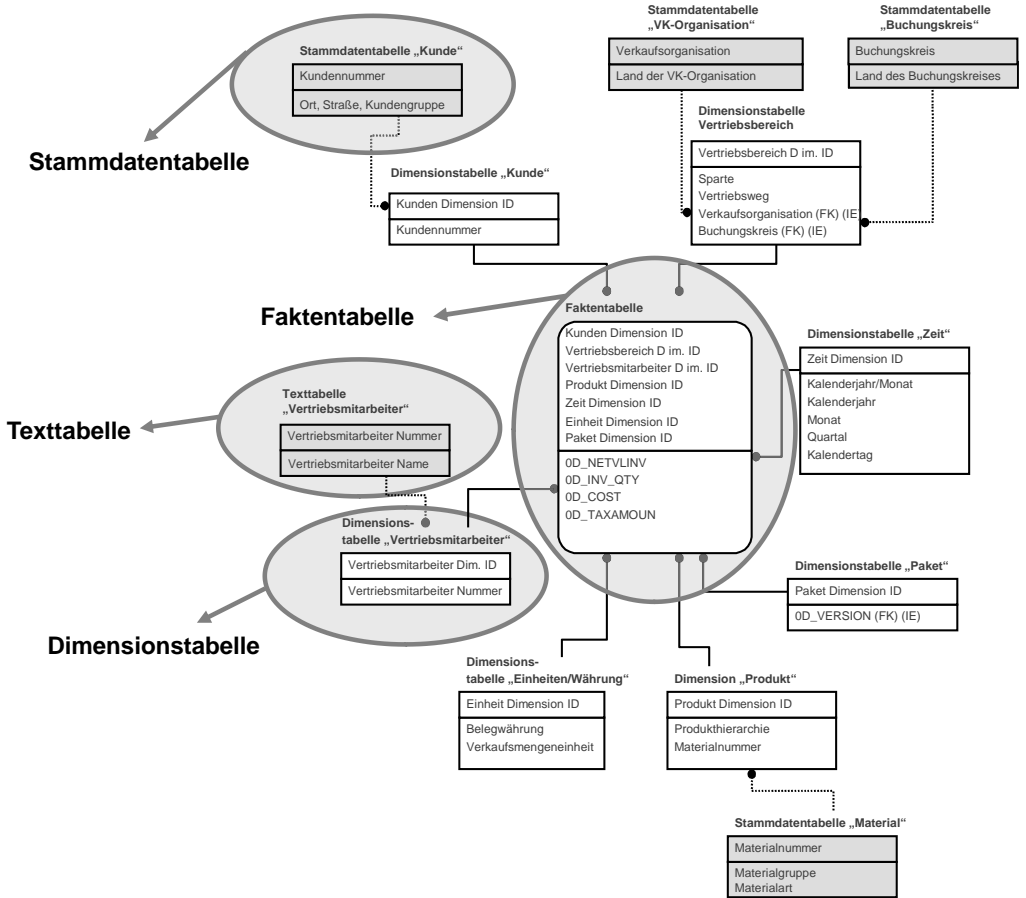


Abbildung 2.1 Datenbankschema eines InfoCubes

Über die InfoCubes und die DSO-Objekte hinaus kann man in BW sogenannte *MultiProvider* definieren. Ein MultiProvider verknüpft die Daten mehrerer InfoProvider miteinander und bietet so die Möglichkeit eines übergreifenden Reportings. Beispielsweise könnten über einen MultiProvider die Fakturen mit den offenen Posten der Debitoren verknüpft werden, um im Reporting diese Informationen gemeinsam auswerten zu können.

In einem MultiProvider werden keine Daten vorgehalten, diese werden bei der Ausführung einer Auswertung aus den darunterliegenden InfoCubes, DSO-Objekten und InfoObjects gelesen. Ein MultiProvider stellt lediglich die Struktur zum Verknüpfen der Daten zur Verfügung.

### 2.1.2 ETL – Extraktion, Transformation und Laden

Nachdem die Datenstrukturen der BW-Objekte erläutert sind, stellt sich die Frage, wie diese Objekte mit Leben gefüllt oder besser gesagt mit Daten versorgt werden können.

Eine wichtige Voraussetzung, um Daten aus einem Quellsystem extrahieren zu können, ist das Vorhandensein einer sogenannten *DataSource*. Diese enthält sämtliche zu extrahierenden Merkmale und Kennzahlen, die über eine bestimmte *Extraktionslogik* gefüllt werden. Weitergehende Informationen hierzu finden Sie in Abschnitt 2.2, »Grundlagen der Datenbeschaffung«. Um also z.B. die Kundenauftragswerte und -mengen ins BW-System laden zu können, wird zunächst eine *DataSource* auf Quellsystemseite benötigt. Unabhängig davon, ob eine Business Content *DataSource* zur Verfügung steht oder ob eine eigene *DataSource* definiert wurde, wird diese im zweiten Schritt durch eine *Replikation* in BW bekannt gemacht. Informationen über die gelieferten Merkmale und Kennzahlen stehen so im Quellsystem und in BW zur Verfügung.

Im nächsten Schritt wird die Verknüpfung der Informationen aus dem Quellsystem mit den Objekten des BW-Systems definiert. Es muss festgelegt werden, welche Merkmale und Kennzahlen der *DataSource* im Quellsystem den in den Datenspeichern des BW-Systems enthaltenen *InfoObjects* entsprechen. Dieses Mapping wird in den sogenannten *Transformationsregeln* abgebildet, durch die eine *DataSource* mit einem Datenziel wie z.B. einem DSO-Objekt oder einem *InfoCube* verknüpft wird.

Innerhalb dieser *Transformationsregeln* gibt es verschiedene Möglichkeiten, Informationen zuzuweisen:

► **1:1-Zuweisung**

Dabei wird ein Merkmal aus dem Quellsystem ohne weitere Logik auf ein *InfoObject* in BW gemappt. Dies ist die einfachste *Transformationsregel*.

► **Zuweisung von Fixwerten**

Fixwerte werden z.B. für die *InfoObjects* zugewiesen, zu denen keine Informationen aus dem Quellsystem geliefert werden.

► **Erstellen einer »Routine«**

Über eine Routine kann ein eigenes ABAP-Coding genutzt werden, um komplexe Übertragungslogik abzubilden. Routinen gibt es sowohl für die einzelnen *InfoObjects*, die im Datenziel enthalten sind, als auch global für die komplette Transformation (Start-, End- und Expertenroutine), um z.B. übergreifende Berechnungen zu ermöglichen.

Über die Transformationsregeln können die aus dem Quellsystem gelieferten Daten bereinigt, angereichert, konsolidiert oder aggregiert und somit für die jeweiligen Anforderungen in BW optimal abgelegt werden.

In manchen Fällen ist es erforderlich, Daten über mehrere Stufen zu transformieren, z.B. wenn komplexe Formatierungen und Aggregationen zusätzlich zur eigentlichen Logik erforderlich sind oder wenn Daten aus verschiedenen Quellsystemen zuerst vereinheitlicht und anschließend nach gleicher Logik weiterverarbeitet werden sollen. Um solche Anforderungen abzubilden, gibt es zwei verschiedene Wege:

► **Ablage über Zwischenschritte**

Daten in *Zwischenschritten* abzulegen heißt, mehrere DSO-Objekte zu verwenden, in denen jeweils Daten nach einem Transformationsschritt gespeichert und von dort über die nächste Transformation weiter fortgeschrieben werden. Diese Möglichkeit bietet sich an, wenn man die Daten nach bestimmten Transformationsschritten in gespeicherter Form benötigt.

► **Zwischenschalten einer InfoSource**

Werden keine Zwischenspeicherungen gebraucht, so kann man eine sogenannte *InfoSource* zwischenschalten. Eine InfoSource ist eine Struktur, die aus InfoObjects besteht und selbst keine Daten abspeichern kann. Sie stellt lediglich eine Möglichkeit dar, zwei Transformationen miteinander zu verknüpfen. Es wird zunächst eine Transformation vom Quellobjekt (DataSource oder DSO-Objekt) zur InfoSource hin erstellt und anschließend eine weitere Transformation von der InfoSource ausgehend hin zum Zielobjekt (DSO-Objekt oder InfoCube).

Um das Laden der Daten aus den Quellsystemen ins BW-System anzustoßen und zu steuern, werden zwei weitere Objekttypen in BW benötigt:

- InfoPackages
- Datentransferprozesse

Über ein *InfoPackage* werden Daten aus dem Quellsystem angefordert und in BW in den PSA-Tabellen abgelegt. Die Datenextraktion kann entweder sofort gestartet oder im Hintergrund eingeplant werden, bei Bedarf auch periodisch. Im InfoPackage kann man die anzufordernden Daten nach bestimmten Kriterien einschränken. Hierbei stehen nun genau die Felder zur Verfügung, die im Quellsystem in der DataSource als *Selektionsfelder* gekennzeichnet wurden. Ist z.B. das Feld VERKAUFSORGANISATION ein Selektionsfeld, so kann im InfoPackage auf eine bestimmte Verkaufsorganisation

eingeschränkt werden, um genau diese Daten ins BW-System zu laden. Die geladenen Daten werden in der zugehörigen PSA-Tabelle abgelegt und können von dort aus innerhalb des BW-Systems weiter fortgeschrieben und abgespeichert werden.

Die weitere Fortschreibung der Daten wird über *Datentransferprozesse* (DTP) gesteuert. Über einen DTP werden die Daten aus den PSA-Tabellen, in denen sie zunächst abgelegt wurden, weiter in Datenziele fortgeschrieben. Hierbei ist es erforderlich, dass zum jeweiligen Datenziel eine aktive Transformationsregel existiert. Sind Daten aus einem DSO-Objekt oder InfoCube in zusätzliche Datenziele fortzuschreiben, so sind auch hier eine aktive Transformationsregel und ein DTP erforderlich.

Pro DTP kann genau ein Datenziel mit Daten versorgt werden. Sollen mehrere Datenziele aus einer Quelle versorgt werden, so müssen mehrere DTP angelegt werden. Das Laden von Daten über DTP kann sofort online ausgeführt oder aber über sogenannte *Prozessketten* periodisch im Hintergrund eingeplant werden.

Eine *Prozesskette* bündelt mehrere Prozessschritte und kann den kompletten Datenfluss vom Quellsystem bis hin zur Verbuchung der Daten in den InfoCubes von BW beinhalten. Somit können in einer Prozesskette verschiedene Ladeschritte durch InfoPackages oder DTP enthalten sein ebenso wie eine Nachverarbeitung der Datenziele, z.B. ein Aufbauen von Datenbankindex und -statistik, oder ein Komprimieren von Daten, um eine optimale Performance sicherzustellen.

Prozessketten können per Direktstart sofort online ausgeführt oder im Hintergrund gestartet werden. In den meisten Fällen wird eine periodische Einplanung vorgenommen, um das BW-System z.B. jede Nacht mit den aktuellen Daten aus den Quellsystemen zu versorgen.

Den Datenfluss vom Quellsystem bis hin zu den Datenzielen in BW können Sie in Abbildung 2.2 sehen.

In diesem Abschnitt wurde Ihnen der komplette Weg der Daten von den Quellsystemen bis hin zu den Datenspeichern in BW vorgestellt. Da der Prozess und die Hintergründe der Datenbeschaffung im Quellsystem hier nur kurz umrissen werden konnten, gibt Ihnen der folgende Abschnitt detaillierte Informationen zum diesem Thema.

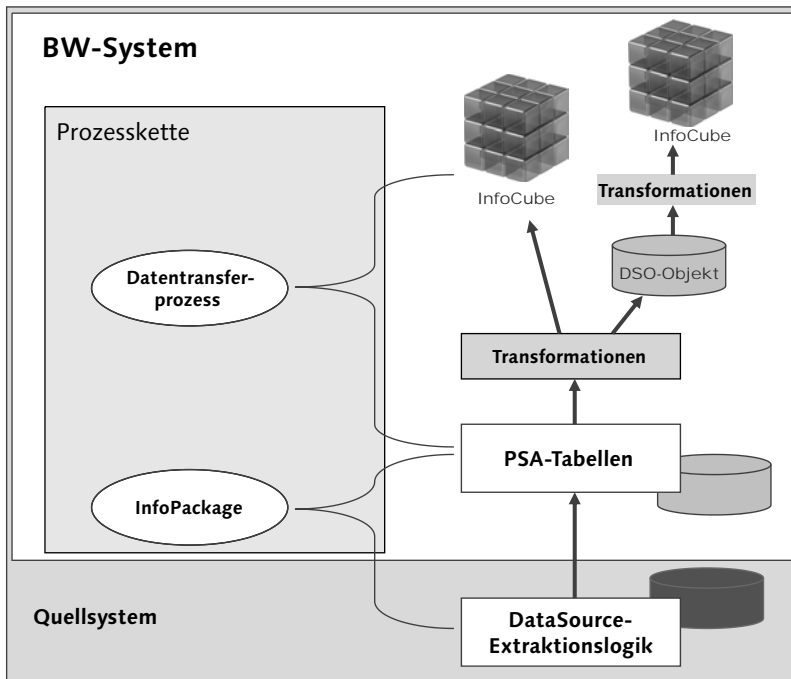


Abbildung 2.2 Datenfluss vom Quellsystem bis zu den Datenzielen in BW

## 2.2 Grundlagen der Datenbeschaffung

Wie bereits in Abschnitt 2.1, »Grundlagen der Modellierung in SAP NetWeaver BI«, kurz beschrieben, müssen BW-Objekte explizit mit Daten versorgt werden. Diese Datenversorgung beginnt mit der Extraktion der Daten aus einer Quelle.

Zentrales Objekt bei der Datenbeschaffung ist die DataSource. Diese stellt die Daten für die Extraktion bereit. Sie hat einen spezifischen Aufbau, der durch die *Extraktstruktur* definiert und sowohl in der Quelle als auch in BW identisch ist. Die Datenselektion und Aufbereitung im Quellsystem erfolgt durch einen *Extraktor*, der die Daten aus der Quelle in die Eingangsablage des BW-Systems, die PSA-Tabellen, übergibt. Die Daten werden dort genau in der Form gespeichert, in der sie vom Extraktor in der Quelle ermittelt und über die DataSource ins BW-System übertragen wurden. Eine Aufbereitung der Daten wie z.B. in der Transformation ist bei diesem Schritt nicht möglich.

## 4 Kennzahlen im Vertriebsprozess

In den vorangegangenen Kapiteln haben wir Sie mit *SAP NetWeaver Business Intelligence* (SAP NetWeaver BI) und einem Beispielszenario vertraut gemacht. Um ein Kennzahlensystem in SAP NetWeaver BI aufzubauen, müssen Sie den Entstehungsprozess der Daten im Quellsystem kennen. Dieses Kapitel beschäftigt sich mit den Kennzahlen, die im Vertriebsprozess von Bedeutung sind. Dabei werden wir zunächst auf allgemeine Grundlagen eingehen. Wir zeigen, wie die Basisinformationen in SAP ERP entstehen und welche Daten für die Erstellung der Kennzahlen in SAP NetWeaver BI benötigt werden. Darauf folgen dann die Erläuterungen zu den Angebotskennzahlen, den Auftragskennzahlen, den Lieferungskennzahlen, den Fakturakennzahlen und den Kennzahlen im Cross-Company-Geschäft.

### 4.1 Vertriebskennzahlen – allgemeine Grundlagen

Unter einer Kennzahl versteht man im Allgemeinen eine Messgröße zur Bewertung eines Sachverhalts. Betriebswirtschaftliche Kennzahlen sind verdichtete Daten, die auf Merkmalsebene zumeist mit Bezug zu einer Periode ausgewertet werden, um den Erfolg oder die Zielerreichung in bestimmten Bereichen zu messen. Für die unterschiedlichen betrieblichen Bereiche (Produktion, Materialwirtschaft, Vertrieb, Buchhaltung und Bilanzierung, Controlling etc.) wurden Kennzahlensysteme entwickelt, die einzelne Kennzahlen miteinander in Beziehung setzen, um den Erfolgsbeitrag der jeweiligen Teilbereiche transparent zu machen.

Auch für den Teilbereich des Vertriebes wurden zahlreiche Kennzahlen und Kennzahlensysteme entwickelt. Jedes Unternehmen muss nun für sich entscheiden, welche Kennzahlen zur Bewertung des Vertriebes herangezogen werden sollen. Folgende Kriterien können dabei u. a. ausschlaggebend sein:

- ▶ Branchenzugehörigkeit
- ▶ Geschäftsmodell
- ▶ Unternehmensgröße

- ▶ Marktsituation
- ▶ Vertriebsstrategie und -konzeption

Daraus folgt, dass für das jeweilige Unternehmen ein passendes Kennzahlensystem zu entwickeln oder genauer gesagt aus den vorhandenen Kennzahlendefinitionen die relevanten Indikatoren auszuwählen sind. Wir wollen an dieser Stelle nicht ein komplettes Kennzahlensystem besprechen und im System abbilden. Vielmehr möchten wir Ihnen anhand beispielhafter Kennzahlen zeigen, wie im Vertriebsprozess des Systems SAP ERP Rohdaten entstehen, die dann in SAP NetWeaver BI zu Kennzahlen weiterverarbeitet werden.

Dabei gliedern wir den Vertriebsprozess in die folgenden Schritte: Angebot, Auftrag, Lieferung und Faktura. Nachdem wir Ihnen zu jedem Schritt die entsprechenden Kennzahlen erläutert haben, gehen wir auf Besonderheiten im Cross-Company-Geschäft ein.

## 4.2 Angebotskennzahlen

Folgende Kennzahlen bilden die Basis für Auswertungen im Angebotsbereich:

- ▶ Angebotswert
- ▶ Angebotsmenge (Summe aller Positionen)
- ▶ Anzahl Angebotsbelege

Auf diesen Kennzahlen basiert die Erfolgsanalyse der Vertriebstätigkeit in dieser Phase des Vertriebsprozesses. Dabei geht es darum, herauszufinden, wie erfolgreich ein Unternehmen am Markt agiert, worin die Gründe für diesen Erfolg zu suchen sind und wo Problembereiche liegen.

Aufbauend darauf stellen sich bei der Erfolgsanalyse folgende Fragen:

### Beispielhafte Leitfragen bei der Erfolgsanalyse

- ▶ Wie hoch sind Angebotswert, Angebotsmenge und Anzahl Belege (bzw. Anzahl Belegpositionen) innerhalb einer Periode insgesamt?
- ▶ Wie hoch ist der offene Angebotswert (bzw. Angebotsmenge, Anzahl Belege, Anzahl Belegpositionen) in absoluten Zahlen?
- ▶ Wie hoch ist die Quote offener Angebote?
- ▶ Wie hoch ist der absolute Wert der angenommenen Angebote?

- ▶ Wie hoch ist die Quote der angenommenen Angebote (Erfolgsquote der Angebote)?
- ▶ Wie hoch ist der absolute Wert abgelehnter Angebote?
- ▶ Wie hoch ist die Quote abgelehnter Angebote?
- ▶ Wie hoch ist der Wert aller Angebote, die bereits abgelaufen sind?
- ▶ Wie hoch ist die Quote abgelaufener Angebote?

Bei der Erläuterung der Kennzahlen gehen wir nach folgendem Schema vor: Zunächst wird der betriebswirtschaftliche Hintergrund der Kennzahlen kurz dargelegt. Im nächsten Schritt zeigen wir Ihnen, wo die benötigten Rohdaten für die Berechnung der Kennzahlen in den Quellbelegen von SAP ERP zu finden sind. Anschließend erfahren Sie etwas darüber, welche Merkmale zusätzlich zu den »klassischen« Merkmalen (*Kunde, Land, Material, Vertriebsbereich* etc.) von Interesse sind, und schließlich runden wir das Ganze durch ein Systembeispiel ab.

#### 4.2.1 Angebotswert, Angebotsmenge, Anzahl Angebote

Angebotswert, Angebotsmenge, Anzahl Angebotsbelege und Anzahl Angebotspositionen gehören zu den Basiskennzahlen im Vertrieb. Dabei wird noch nicht nach dem Status (»offen«, »angenommen«, »abgesagt«) unterschieden. Vielmehr werden alle Angebote berücksichtigt, die innerhalb der Analyseperiode, die vom Anwender als Selektionszeitraum vorgegeben wird, erfasst worden sind. Grundsätzlich eignen sich diese Werte auch dazu, Perioden- sowie Soll-Ist-Vergleiche anzustellen.

Perioden- und Soll-Ist-Vergleiche liefern Frühindikatoren für die Nachfrage nach Produkten und Leistungen des Unternehmens. Unter dem *Angebotswert* verstehen wir den Nettowert aller kostenpflichtigen Positionen des Angebots. Die *Angebotsmenge* meint die kumulierte Menge sämtlicher Positionen eines Beleges. Dabei ist es jedoch wichtig, nicht nur den kumulierten Wert über alle Positionen auszuwerten. In der Regel wird man sich nämlich dafür interessieren, wie sich der Angebotswert auf Materialien (bzw. Materialgruppen und Produkthierarchien) verteilt. Dazu wird auch der Angebotswert je Angebotsposition benötigt.

Wir werden nun schrittweise einen Quellbeleg in SAP ERP anhand eines Systembeispiels untersuchen. Abbildung 4.1 zeigt Ihnen die Positionsübersicht eines Angebots.

The screenshot shows the SAP 'Angebot 20000062 ändern: Übersicht' window. It displays the following data:

- Angebot:** 20000062, **Nettowert:** 4.300,00 EUR
- Auftraggeber:** 1040, **DROBEDA Drogerie Handels GmbH / Industriestrasse / 66130 S**
- Warenempfänger:** 1040, **DROBEDA Drogerie Handels GmbH / Industriestrasse / 66130 S**
- Bestellnummer:** Anfrage AF400050, **Bestelldatum:** 27.04.2008
- Wunschlieferdat:** 28.04.2008, **ErwAuftragswert:** 3.010,00 EUR

The 'Alle Positionen' table is as follows:

Pos	Material	Auftragsmenge	ME	Bezeichnung	Pos.	Nettowert	Währg	Auftr.Wahrscheinl	Gesamtstatus	Absagegrund	Produktthierarchie	Lieferzeit
10	PR4711	150	ST	Waschlotion NoHa 150 ml Glasflasche	AGN	1.800,00	EUR	70	offen		ZPH011000010000	Zwei Woche
20	PR4712	200	ST	Waschlotion NoHA 150 ml Plastikflasche	AGN	2.500,00	EUR	70	offen		ZPH011000010000	Zwei Woche

Abbildung 4.1 Positionsübersicht im Angebot in der Komponente SD (Transaktion VA22)

Das Angebot für unseren Kunden (DROBEDA Drogerie Handels GmbH mit der Kundennummer 1040) enthält zwei Positionen. Jeweils eine für das Material PR4711 und PR4712. Das Feld NETTOWERT in der Positionszeile zeigt den Angebotswert für die einzelne Position. Dieser Wert wird in der Tabelle VBAP (Vertriebsbelege: Positionsdaten) im Feld NETWR gespeichert. Die Auftragsmenge ist im Feld KWMENG der gleichen Tabelle hinterlegt. Diese Informationen stellen die Quellinformation für die Kennzahlen *Angebotswert* und *Angebotsmenge* dar.

Abbildung 4.2 zeigt das gleiche Angebot wie zuvor Abbildung 4.1, allerdings ist jetzt der Reiter VERKAUF aktiviert. Für das Feld AUFTRAGSGRUND werden die im Customizing hinterlegten Eingabemöglichkeiten angezeigt. Es handelt sich um das Feld AUGRU im Belegkopf, das in der Tabelle VBAK (Vertriebsbelege: Kopfdaten) gespeichert wird. Dieses Feld ermöglicht später zusätzlich zu den klassischen Kennzahlen (*Vertriebsbereich, Land, Kunde, Kundengruppe, Material, Materialgruppe* etc.) die Analyse der Kennzahlen *Angebotswert, Angebotsmenge* und *Anzahl Belege nach Auftragsgründen*. Damit kann auch die Effizienz der unterschiedlichen Vertriebsinstrumente (Werbung, Außendienst, Sonderaktionen) bewertet werden. Etwas verwirrend ist hier die Tatsache, dass das Feld nicht Angebotsgrund, sondern Auftragsgrund heißt, denn es geht ja hier um die Frage, auf welche vertriebliche Aktivität das Angebot zurückgeht. In SAP ERP werden jedoch alle Vertriebsbelege (Angebote, Aufträge, Retourenaufträge, Gut- und Lastschriftenanforderungen) in den gleichen Tabellen abgebildet, so dass die Felder jeweils identisch sind.

The screenshot shows the SAP 'Angebot 20000062 ändern: Übersicht' window. The main data fields are:

Angebot	20000062	Nettowert	4.300,00 EUR
Auftraggeber	1040	DROBEDA Drogerie Handels GmbH / Industriestrasse / 66130 S	
Wareneempfänger	1040	DROBEDA Drogerie Handels GmbH / Industriestrasse / 66130 S	
Bestellnummer	Anfrage AF.400050	Bestelldatum	27.04.2008

Below the main data, there are tabs for 'Verkauf', 'Positionsübersicht', 'Positionsdetail', 'Besteller', 'Beschaffung', 'Versand', and 'Absagegrund'. The 'Verkauf' tab is active, showing details like 'Wunschlieferdat' (28.04.2008), 'Auslieferwerk', 'Gültig von', 'Gültig bis' (31.05.2008), 'Gesamtgewicht' (77,500 KG), 'Preisdatum' (28.04.2008), 'Endbetrag' (5.117,00), 'Belegwährung' (EUR / 1,00000), and 'Incoterms' (CIF Saarbrücken). A dropdown menu for 'Auftragsgrund' is open, showing options like 'Vertreterbesuch', 'Service / Reparatur', 'Spotabrufe ohne Rahmenvertragsabschluss', 'Transportschaden', 'Vorabauftrag mündlich erteilt', 'Vorserienauftrag liegt vor', 'Ware verdorben', 'Zeitungsanzeige', and 'Zusatzauftrag Wettbewerb kann nicht'. A table below the dropdown shows 'Alle Positionen' with columns for 'Pos', 'Material', and 'Kundenmaterialnummer'.

Abbildung 4.2 Auswahl des Angebotsgrundes, Auftragsgrundes in der Komponente SD (Transaktion VA22)

Die Auftragsgründe werden in der Komponente *Sales and Distribution (SD)* über den Customizing-Pfad *SPRO • VERTRIEB • VERKAUF • VERKAUFSBELEGE • VERKAUFSBELEGKOPF • AUFTRAGSGRÜNDE DEFINIEREN* gepflegt. Sie müssen den Auftragsgrund bei der Angebotserfassung auswählen.

#### 4.2.2 Auftragswahrscheinlichkeit und erwarteter Auftragswert

Als zusätzliche Größe kann im Angebotsbeleg für jede Position eine Auftragswahrscheinlichkeit hinterlegt werden. Über die Auftragswahrscheinlichkeit berechnet das System aus dem Angebotswert den erwarteten Auftragswert.

##### Errechnung des erwarteten Auftragswertes

Nettowert:	4.300 EUR
Auftragswahrscheinlichkeit:	70%
erwarteter Auftragswert:	3.010 EUR

# Index

## A

---

ABAP-Coding 24  
Abrufauftrag 136, 137  
Abrufstatistik 138  
Absagegrund 100, 117, 118, 177  
Absagequote 180  
Absatz 156  
Absatzmenge 156, 214  
After-Image 92  
aggregierte Ablage 89  
Analyse 85, 89  
Angebot 104, 105, 106, 114, 119, 122, 124, 243  
    *abgelaufen* 119, 180, 181  
    *abgelehnt* 232  
    *abgesagt* 176, 179  
    *angenommen* 111, 176, 232  
    *offen* 109, 176, 179, 180, 210  
    *offen (Formel)* 179  
Angebotsabgabe 100  
Angebotsanalyse 244  
Angebotskennzahl 103, 104, 168, 169, 170, 232  
Angebotsmenge 104, 105, 106, 168, 244  
    *abgesagt* 178  
    *angenommen* 177, 179  
    *offen* 110  
Angebotsposition 105, 113, 116, 117, 170, 174  
    *abgesagt* 177  
Angebotswert 104, 105, 106, 109, 116, 168, 174, 177, 232, 244  
    *angenommen* 177  
    *offen* 104, 110  
Anzahl Angebote 105, 168, 169, 170, 171, 232  
    *Formel* 170  
Anzahl Angebotsbelege 104  
Anzahl Angebotspositionen 168, 169  
Anzahl Angebotspositionen (Formel) 171  
Anzahl angenommene Positionen 177  
Anzahl Belege 104

Anzahl Fakturen 215  
Anzahl Lieferpositionen 146  
Anzahl Lieferungen 146  
Append-Struktur 33  
Arbeiterleichterung 85  
Arbeitsmappe 60  
Attribut 20  
Auftrag 104, 203, 233, 243  
    *abgesagt* 186  
    *offen* 142, 144, 145  
Aufträge mit Liefer- oder Fakturasperre 140  
Auftragsart 131, 136, 141, 191, 194  
Auftragsbestand 78, 91, 95, 120, 122, 126, 132, 134, 135, 136, 140, 158, 159, 161, 187, 189, 190, 194  
    *Ermittlung* 120  
Auftragseingang 91, 92, 95, 120, 122, 126, 132, 134, 135, 136, 140, 158, 159, 161, 187, 189, 190, 194  
Auftragseinteilung 81, 84, 85  
Auftragserteilung 100  
Auftragsgrund 106, 107, 110, 112, 115, 126  
Auftragskennzahl 120, 183  
    *allgemein* 184  
Auftragskonditionen 79  
Auftragsmenge 100, 183, 229, 230  
    *erwartet* 172, 174, 175  
Auftragsposition 143, 152, 233  
Auftragungswahrscheinlichkeit 107, 108, 109, 110, 172, 173, 174, 175, 181  
Auftragswert 100, 107, 183, 184, 233  
    *dynamische Berechnung* 109  
    *erwartet* 109, 172, 174, 175  
Ausnahmeaggregation 171, 175  
Ausschöpfungsgrad 138  
Auswertung 34  
Auswertung Fakturasperre 204

## B

---

Bedingung 56  
Before-Image 92

Belegextraktion 30  
 Belegfluss 112, 122, 124, 129, 132, 137  
 Belegposition 98  
 Belegstatus 112, 116  
 Belieferung 80  
 Belieferungsdetail 85  
 Berechnung  
     *abgesagte Angebote* 179  
     *Anzahl Angebote* 170  
     *Auftragseingangswert* 93  
     *Deckungsbeitrag* 218  
     *erwarteter Auftragswert* 100  
     *gewichtete Durchschnittsnote* 213  
     *Marge* 218  
     *offene Angebote* 179  
     *Terminreue* 152, 210  
     *Zielwert* 201  
 Bericht 89  
 Bestand 227  
 Bestandsübersicht 133  
 Bestellanforderung 130  
 Bestellbestand 131, 132  
 Bestellentwicklung 131  
 Bestellung 97, 130  
 Bestellwert → Einkaufsumsatz  
 Bewegungsdaten 28, 227  
 BEx Analyzer 38  
 BEx Broadcaster 241  
 BEx Suite 74  
 Bonus 216  
 Buchungskreis 97  
 buchungskreisübergreifende Umlagerung  
     96, 159, 222, 223  
 buchungskreisübergreifender Verkauf  
     96, 158, 159, 220  
 Business Content 24, 28, 33, 78, 84, 87,  
     90, 91, 102  
 Business Explorer Analyzer 15, 35  
 Business Explorer Broadcaster 15  
 Business Explorer Maps 15  
 Business Explorer Query Designer 34  
 Button-Bar 240, 241

## C

---

Chart-View 239  
 Coding 82

Container-Item 67  
 Cross Company 158  
     *Geschäft* 219  
     *Prozess* 14, 145  
     *Umlagerung* 91, 96  
 Cross-Company → buchungskreisüber-  
     greifende Umlagerung  
 Cross-Company → buchungskreisüber-  
     greifender Verkauf

## D

---

Data Staging 79  
 Data Warehouse 16, 19, 167  
 DataProvider 64  
 DataSource 32, 33, 78, 79, 83, 85, 87, 88  
     *generisch* 30  
     *kundenspezifisch* 30  
 Datenbankschema 23  
 Datenbeschaffung 27  
 Datenbestand  
     *Entwicklung* 93  
 Datenextraktion 79  
 Datenfluss 26, 74, 83  
 Datenmodell 77, 78, 84, 95, 97, 102  
     *mehrdimensional* 22  
 Datenquelle 28, 88  
 Datenspeicher 21  
 Datenstruktur 20  
 Datentransferprozess 26  
 Datenverdichtung 121  
 Debitorenstamm 108  
 Deckungsbeitrag 218, 219, 229  
 Delta Direkt 33  
 Deltabildung 84  
 Deltafähigkeit 32  
 Deltafortschreibung 79  
 Deltaverfahren 34  
 Deltaverwaltung 82  
 Design 240  
 detaillierte Daten 22  
 Dimensionstabelle 22, 89  
 DSO 21, 22, 26, 28, 78, 79, 80, 83, 92,  
     95, 101

**E**

---

Eingangsrechnung 131, 164  
 Einkaufsbeleg 99  
 Einkaufsumsatz 131  
 Einteilung 140  
 Endkunden 130  
 Endroutine 80  
 Erfolgsanalyse 104  
 Erfolgsquote 111, 114, 115, 117, 119,  
 180, 187  
 ERP-System 12  
 ETL 19, 24, 33  
 Exception 56  
 Extraktion 98  
   *Belegextraktion* 32  
   *Extraktion aus VIS* 32  
 Extraktor 27, 28, 30, 31  
 Extraktstruktur 27

**F**

---

Faktura 87, 104, 126, 130, 134, 229,  
 234, 242  
   *auftragsbezogen* 132  
   *extern* 158  
   *intern* 158  
   *lieferbezogen* 124, 156  
 Faktura → Fakturierung  
 Fakturabeleg 124, 126  
 Fakturakennzahl 156, 214, 215  
 Fakturakondition 216  
 Fakturamenge 234  
 Fakturaposition 88, 214, 218  
 Fakturasperre 126, 140, 203, 205  
 Fakturen Anzahl 214  
 Fakturierung 124, 135, 150  
   *auftragsbezogene Fakturierung* 156  
 Flexibilität 77  
 Folgebeleg 91, 100  
 Formel → Berechnung  
 Formelvariable 172, 173, 174, 175, 182  
 Formular-View 239  
 Formular-View-Element 237, 238, 239  
   *manuelle Suche* 237  
 Fortschreibung 78, 83, 121, 145  
 Fortschreibungsregeln 145

Frühindikatoren 105, 120  
 Funktionsbaustein 30

**G**

---

Geschäftsprozess 141  
 Gut- und Lastschrift 14, 141  
   *Abwicklung* 125  
   *Anforderung* 106  
 Gutschrift 126  
   *Gutschriftsposition* 128  
   *Mengengutschriften* 127  
   *Wertgutschrift* 128  
 Gutschriftenanforderung 125, 126  
 Gutschriftenbestand 127

**H**

---

Hierarchie 20

**I**

---

InfoCube 21, 22, 26, 28, 78, 82, 89, 95  
 InfoObject 20, 22  
 InfoPackage 25  
 InfoProvider 20, 22, 89  
 Informationsstrukturen 142, 145  
 InfoSet 30  
 InfoSource 25  
 Initialisierung 34, 79  
 interne Faktura 220, 222  
 iView-Element 238, 239

**K**

---

Kalkulationsschema 157  
 Kennzahlen 20, 21, 103, 106, 142  
   *Angebotskennzahlen* 103  
   *Basiskennzahlen* 105  
   *eingeschränkt* 177  
   *einschränken* 190, 196  
   *Fakturakennzahlen* 103  
   *Konditionskennzahlen* 217  
   *Lieferungskennzahlen* 103  
   *Summenkennzahlen* 195

Kennzahlensystem 103  
 Kennzahlroutine 86  
 Komplexität 85  
 Konditionsart 80, 89, 157, 161  
     *PI01* 161  
     *VPRS* 157  
 Konditionsdaten 88  
 Konditionsschema 157  
 Konsignation 133, 141, 235, 236  
 Konsignationsauswertung 197  
 Konsignationsabholung 133, 196  
 Konsignationsbeschickung 133, 134,  
     141, 196  
 Konsignationsbestand 134, 227, 243  
 Konsignationsentnahme 133, 134, 135,  
     196  
 Konsignationsgeschäft 135  
 Konsignationslager 133, 134, 141  
 Konsignationsprozess 14  
 Konsignationsretoure 133, 135, 196  
 Konsolidierung 22  
 konstante Selektion 192, 200  
 Kontrakt 138, 140, 197, 198, 199  
 Kopfstatus 80  
 Kundenauftrag 112, 113, 115, 119, 122,  
     123, 124, 134, 136, 143, 144, 148,  
     160, 221, 222  
 Kundenauftragsposition 92  
 Kundenrabatt 216

## L

---

Ladepformance 77, 89  
 Lastschriften 128  
 Lieferbeleg 123, 124, 148  
 Liefermenge 146  
     *offen* 148, 151  
 Liefermengentreue 206  
 Lieferperformance 210  
 Lieferplan 136, 138, 198, 201  
 Lieferplanabwicklung 140  
 Lieferplanposition 139  
 Liefersperre 140, 203  
 Liefertermin 138, 234  
 Liefertermintreue 86, 151, 206, 210,  
     211, 212, 213, 233, 234  
     *Benotungsschema* 153  
     *Formel* 210

Lieferung 104, 123, 124, 134, 144, 146,  
     154, 160  
     *erledigt* 147  
     *kommissioniert* 146  
     *kostenlos* 136  
     *offen* 146  
 Lieferungsbearbeitung 146  
 Lieferungskennzahlen 146, 150, 207  
 Lieferungskopfdaten 83  
 Lieferungsstatus 209  
 Lieferverzug 233, 243  
 Lieferwert 146, 149, 151  
     *Ermittlung* 146  
     *offen* 148, 151  
 Lieferzeit 155  
 Line-Item-Dimension 89  
 Logistik Extraktstrukturen Customizing  
     Cockpit 29  
 lokale Formel 53  
 Löschsatz 93

## M

---

Marge 157, 218, 219, 229  
 Material Management (MM) 130  
 Materialbedarfsplanung 12  
 Mengeneinheit 176, 218  
 Mengentreue 153  
 Mengenumrechnungsart 218  
 Menübereich 241  
 Merkmal 20, 21, 47, 105, 121, 142  
     *frei* 36  
 Merkmaleinschränkungen 36  
 Merkmalsroutine 99  
 Modell 225, 237  
 Modellierung 19, 27, 77, 238  
 Monitor 34  
 MultiProvider 23, 78, 89, 90

## N

---

Navigationsattribut 90  
 Nettowert 106, 107, 110, 201, 216, 218,  
     219, 221, 233, 234  
 Neusatz 92  
 Nummernkreis 99

**O**

---

Offset 188, 189  
 OLAP-Funktion 18  
 OLTP-Systeme 16

**P**

---

Performance 22, 77, 79  
 Periode 103  
 Portal 226  
 Portalrolle 226, 240  
 Position 154  
 Positionstyp 128, 129, 131, 136, 141,  
 190, 191, 192  
 Positionsübersicht 116  
 Preisanalyse 157  
 Produkthierarchie 185, 190, 209  
 Prozesskette 26  
 PSA-Tabelle 21, 26

**Q**

---

Quellbeleg 105, 128  
 Quellsystem 19, 77, 78, 79  
 Query 30, 35, 81  
 Query auffrischen 55  
 Query Designer 36  
 Query-Definition 37, 41, 53, 70, 85,  
 167, 182, 213  
*Zielwert* 201  
 Query-Eigenschaft 50  
 Queued Delta 33  
 Quote 180, 187, 232  
 Quote offener Angebote 104

**R**

---

Rahmenvertrag 14, 136, 141, 197  
 Recordmode 92  
 Registerkartendesign 67  
 Replikation 24, 33  
 Report 95  
 Report Designer 73  
 Reporting 19, 20, 34, 64  
 Reportingperformance 77, 89  
 Retouren 141

Retourenabwicklung 128  
 Retourenanlieferung 128  
 Retourenauftrag 106, 128  
 Retourenbestand 128  
 Retouregutschrift 129  
 Retourenprozess 14  
 Reverse-Image 92  
 Rohdaten 121  
 Routine 24, 79

**S**

---

Saldo 235  
 Sales and Distribution (SD) 14, 107  
 Sales Cycle 119, 232  
*durchschnittlich pro Kunde* 182  
 SAP Business Information Warehouse  
 15  
 SAP ERP 106  
 SAP NetWeaver Portal 226  
 Selektionsbild 38, 231  
 Selektionsbild Angebot 169  
 Selektionsbild Auftragswahrscheinlich-  
 keit 172  
 Selektionsbild Fakturakennzahl 214  
 SID-Tabelle 89  
 Signalelement 238  
 Skonto 216, 234, 235  
 Soll/Ist-Vergleiche 105  
 SQL-Statement 89  
 Staging-Bereich 79, 80  
 Stammdaten 243  
 Standardprozess 190, 196  
 Standardprozess Konsignation 196  
 Startroutine 92, 97, 98, 100  
 Statistikdatum 93  
 Statusinformation 80  
 Streckenabwicklung 14, 129, 141, 142  
 Streckenauftragsposition 132  
 Streckenbestellung 131  
 Streckenposition 129, 131  
 Summenzeile 174

**T**

---

Tabellen-View-Element 237, 238  
*Top Ten* 239  
 Tabelle-View 30

## Index

Terminauftragsabwicklung 122, 141  
Termintreue → Liefertermintreue  
Text-Item 68  
Toolbox  
    *BEx Analysis* 38  
    *BEx Design* 38  
Tooltipp 228  
Top-Ten-Liste 231  
Transaktion  
    *LBW0* 31  
    *LBWE* 29  
    *MC(A)* 143, 144, 145  
    *ME22N* 131, 162  
    *MMBE* 133  
    *VA01* 112, 147  
    *VA02* 112, 115, 122, 130, 132, 134,  
        137, 143, 145, 153, 154, 159  
    *VA22* 106, 107, 110, 113, 116, 117,  
        119  
    *VA32* 139  
    *VA42* 137, 138  
    *VD02* 109  
    *VF02* 124, 126, 156, 162  
    *VL02N* 123, 148, 149, 150, 151, 154  
    *VOV8* 108  
Transformation 24, 78, 79, 80, 82, 92,  
    95, 100  
Transparenz 85

## U

---

Überfälligkeitsanalyse 234, 235, 236,  
    239  
Umlagerungsbestellung 98, 158, 163,  
    222  
Umsatz 87, 124, 125, 126, 127, 128,  
    132, 142, 145, 156, 161, 187, 188,  
    194, 214, 221, 229, 235

## V

---

Verkaufsbeleg 80, 91  
Verkaufsbelegart 108  
Verkaufsbelegposition 80  
Vertriebsbereich 97

Vertriebsinformationssystem (VIS) 121,  
    142, 158, 159, 187  
    *VIS-Fortschreibung* 121  
Vertriebskennzahl 103, 227  
Vertriebsprozess 103  
Visual Composer 74, 225, 226, 237, 239  
    *BI-Kit* 74  
    *Model Driven Architecture* 74  
Vorgängerbeleg 100  
Vorschlagswert 36

## W

---

Währungseinheit 176  
Währungsumrechnungsart 217  
Warenausgangsbuchung 123, 133, 134,  
    149  
Warenausgangsdatum 154  
Wareneingangsbuchung 128  
Web Analyzer 72  
Web Application Designer 62, 225, 239,  
    241  
Web Item 64, 241, 243  
Web Template 62, 225, 226, 234, 235,  
    239, 242, 243  
Webreporting 61, 226  
Werkkontrakt 138  
Wertkontrakt 136  
Wertschöpfungskette 13  
Wizard 231  
Wunschlieferdatum 152, 153, 169, 210,  
    234

## X

---

XHTML-Code 63

## Z

---

Zeitmerkmal 91  
Zuschlag 216  
Zuweisung von Fixwerten 24  
Zwischensumme 216