abat consult

Freiraum für das Business von morgen.

WHITEpaper

Evolution der Bonusabwicklung in S/4HANA

Bonusabwicklung mit Konditionskontrakten

Bonusabwicklung mit Konditionskontrakten in S/4HANA

Blockiert eine Vielzahl an Bonusabsprachen ihr System? Belegen bonusrelevante Rechnungen immer mehr Speicher und die Performance leidet? Sie suchen bessere Reporting-Möglichkeiten, ohne eigene Abfragen in Form von Tabellen zu entwickeln? Vielleicht haben Sie aber auch am Jahresende einen hohen Pflegeaufwand aufgrund vieler Bonusabsprachen und fragen sich, wie es weitergehen soll, wenn diese Absprachen in der neuen S/4HANA-Welt nicht mehr zu Verfügung stehen?.

Weshalb Sie die neue Bonusabwicklung nutzen sollten

In S/4HANA werden Konditionskontrakte als zentrales Element der Bonusabwicklung genutzt und durch die Definition von Selektionskriterien können mehrere Kunden in einem einzigen Konditionskontrakt verarbeitet werden. Hierdurch entfällt die Anlage mehrerer Bonusabsprachen und die Performance des Systems verbessert sich, weil weniger Elemente verarbeitet werden müssen.

Die bonusrelevanten Rechnungen werden vom System nicht mehr separat abgespeichert – die HANA-Datenbank ermöglicht die sofortige Berechnung von bonusrelevanten Umsätzen. Zugleich stehen in S/4HANA neue Möglichkeiten des Monitorings und der Analyse zur Verfügung. Vertriebsmitarbeiter können sich dadurch schnell einen Überblick über bonusrelevante Umsätze und deren Belege verschaffen.

Konditionskontrakte können nachträglich geändert oder auf Belege in der Vergangenheit angewandt werden. Die hieraus resultierenden, notwendigen Änderungen in der Abrechnung werden vom System erledigt.

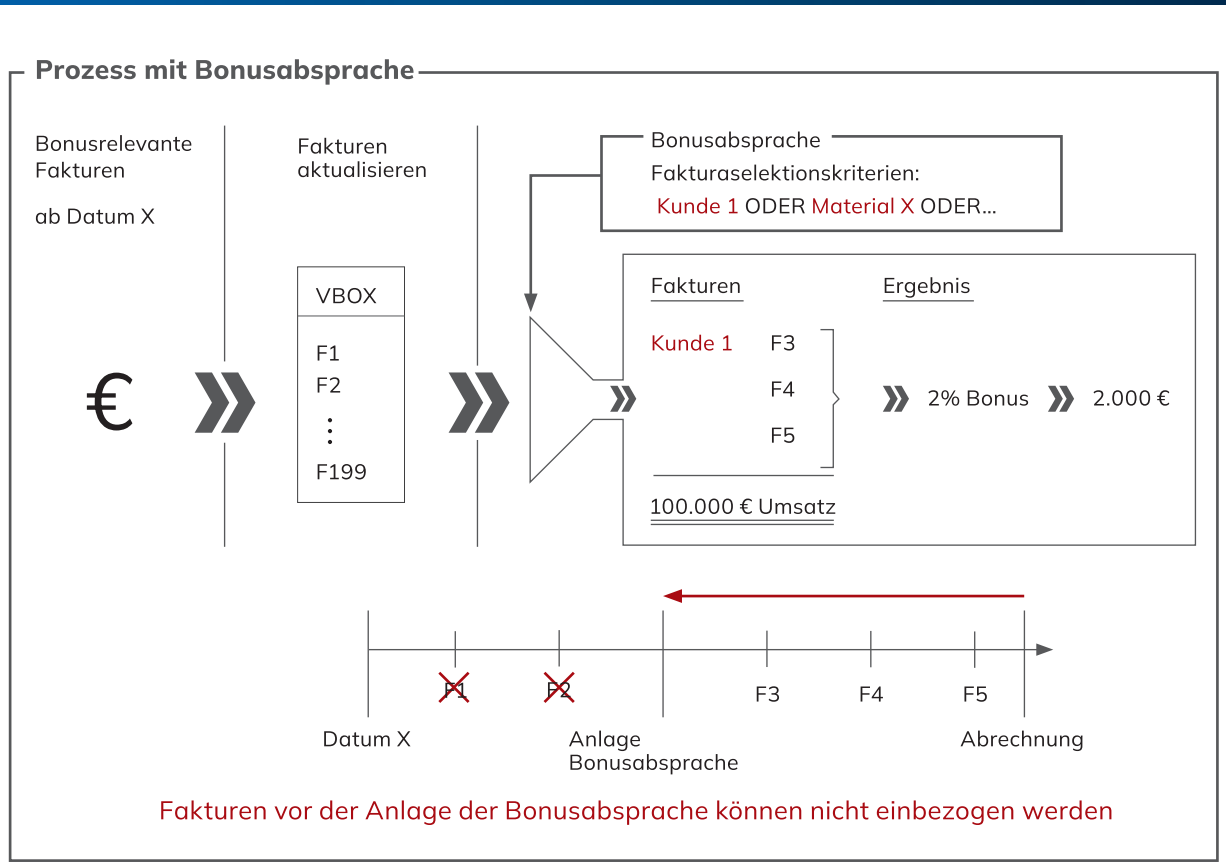
Die Bonusabwicklung wurde in S4/HANA erneuert und bietet jetzt deutlich mehr Möglichkeiten als früher. Bonusabsprachen werden durch Konditionskontrakte abgelöst, die Prozesse effizienter werden lassen und benötigten Speicher reduzieren.

Funktionen in der neuen Bonusabwicklung

In der Bonusabwicklung unter S/4HANA enthalten die Konditionskontrakte alle Informationen, die früher durch Bonusabsprachen bereitgestellt wurden und die Transaktion VBO1 kann nicht mehr benutzt werden, um neue Bonusabsprachen anzulegen. Unter bestimmten Voraussetzungen können bestehende Absprachen weiter genutzt werden, jedoch laufen diese aus.

Weiterhin müssen bestimmte Business Functions aktiviert werden, bevor die neuen Funktionen zur Verfügung stehen, allerdings ist die Aktivierung nur möglich, wenn eine HANA-Datenbank genutzt wird. Daneben sind einige Einstellungen im Kunden- und Materialstamm sowie im Customizing vorzunehmen.

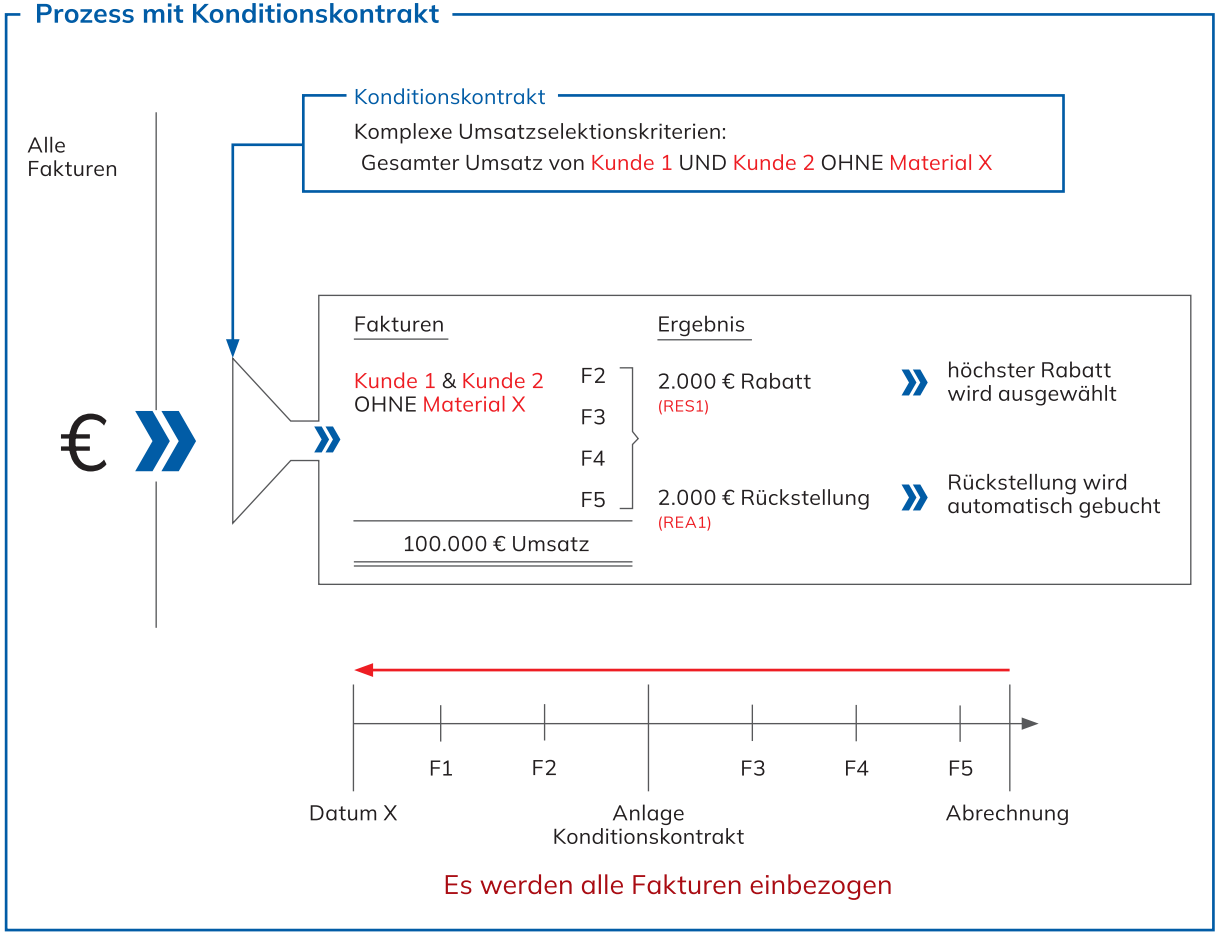
Mit der Transaktion WCOCO wird ein neuer Konditionskontrakt angelegt, unter Angabe von einem oder mehreren Empfängern sowie einer Konditionskontraktart. In S/4HANA ist es möglich, bestimmte Felder zu definieren, die zur Auswahl bonusrelevanter Umsätze genutzt werden können. Die Umsatzselektion ist dabei die wichtigste Neuerung der Bonusabwicklung. Mit ihr lassen sich mehrere inhaltlich redundante Bonusabsprachen in einem einzigen Konditionskontrakt zusammenfassen. Zusätzlich ist die Angabe mehrerer Empfänger oder auch ganzer Kundenhierarchien möglich. Die Umsätze werden pro Empfänger ermittelt und zur Berechnung der Boni herangezogen.



Bei der Umsatzselektion kann zudem festgelegt werden, welche Belege (z.B. Lieferbelege) mit einbezogen werden. Früher mussten bonusrelevante Belege in der Tabelle VBOX abgespeichert werden, bevor sie zur Berechnung der Boni herangezogen werden konnten. Zudem musste die komplette Tabelle neu aufgebaut werden, wenn sich Kundenkonditionen geändert hatten. Während dieses Zeitraumes waren die entsprechenden Daten für die Bearbeitung gesperrt. Unter S/4HANA wurde das aufwandsintensive Szenario durch den Einsatz der HANA-Datenbank nun stark vereinfacht. Das separate Speichern der Belege in der Tabelle VBOX entfällt und es erfolgt eine sofortige Ermittlung der bonusrelevanten Belege.

Mittlerweile ist es sogar möglich den Konditionskontrakt auf Belege anzuwenden, die in der Vergangenheit liegen.

In der Abbildung rechts wird der Unterschied zwischen den ehemaligen Bonusabsprachen und den neuen Konditionskontrakten ersichtlich. In den Bonusabsprachen können nur Belege berücksichtigt werden, die nach der Erstellung der Bonusabsprache angelegt worden sind. In einem Konditionskontrakt können auch die Belege berücksichtigt werden, die vor dem Erstellungsdatum eines Konditionskontrakts im System vorhanden sind.

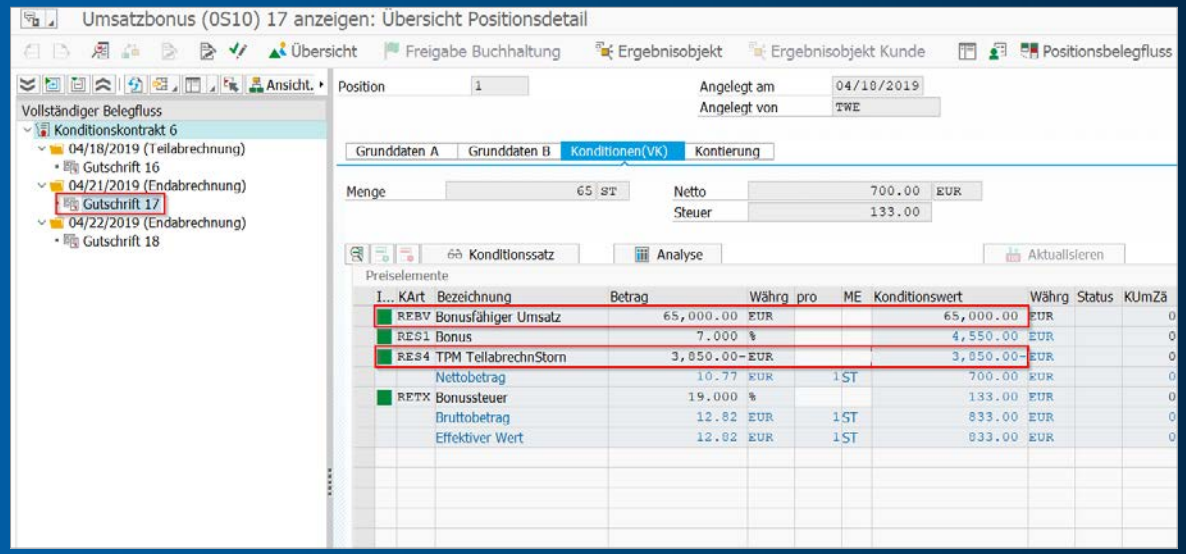


Das Abrechnungsmanagement

Die Funktionalitäten der Bonusabrechnung erleichtern die Arbeit der Vertriebsmitarbeiter. Im Konditionskontrakt dienen Konditionsarten zur Abbildung der Kundenkonditionen, wie z.B. Rabatte und Rückstellung. Diese werden auf die selektierten Umsätze angewandt und anschließend abgerechnet. Die neue Bonusabrechnung ermöglicht somit die automatische Verrechnung von bereits bezahlten Boni und die hierfür gebildeten Rückstellungen.

Das System ist nun in der Lage, wesentlich komplexere Szenarien abzubilden. So kann die Verringerung von Umsätzen, auf die bereits ein Bonus gezahlt wurde, in der nächsten Abrechnung zu notwendigen nachträglichen Korrekturbuchungen führen.

Änderungen von Kundenkonditionen können direkt im Konditionskontrakt vorgenommen werden. Das System passt die Umsätze an und kann auch hier wieder die notwendigen Korrekturen mit wenig Aufwand durchführen.



Am linken Bildschirmrand sehen Sie den Belegfluss einer abgeschlossenen Bonusabwicklung. In der rechten Bildschirmhälfte sehen sie zwei verschiedene Beträge. Die Konditionsart REBV ist der bis zum Abrechnungsdatum erwirtschaftete Umsatz. Im Kalkulationsschema werden mit der Konditionsart RES4 die bereits erfolgten Bonuszahlungen angegeben.

Abrechnungsprozess

Es existieren mehrere Möglichkeiten zur Terminierung der Abrechnung von Rückstellungen oder Boni sowie von Schlussabrechnungen. Der Bonusprozess kann somit bereits im Konditionskontrakt organisiert werden, die Abrechnungstermine können komfortabel durch das System generiert werden.

Vertriebsmitarbeiter können mit den neuen Transaktionen die Bonusabwicklung überwachen und sich die aktuellen bonusrelevanten Umsatzzahlen oder auch eine Liste von bonusrelevanten Belegen anzeigen lassen.

Ebenfalls kann ein Konditionskontrakt am Ende seiner Gültigkeitsdauer mit einer bestimmten Transaktion verlängert werden. Dieses Vorgehen erspart weiteren Pflegeaufwand.

PRAXISTIPP

Die neuen Möglichkeiten zur Anzeige der bonusrelevanten Umsätze macht die Erstellung eigener Reports obsolet. SAP bietet im Standard viele Möglichkeiten zur Überwachung der Bonusprozesse.

Diese Entscheidungen sollten Sie im Vorfeld treffen

Konditionsarten

Es müssen die Konditionsarten ausgewählt werden, die in der neuen Bonusabwicklung weiter genutzt werden sollen. Denn in einzelnen Konditionsarten und in den Bedingungen der Preisfindung können viele Stunden Entwicklungsarbeit investiert worden sein. Individuelle Ausprägungen müssen in die neue Bonusabwicklung „mitgenommen“ werden.

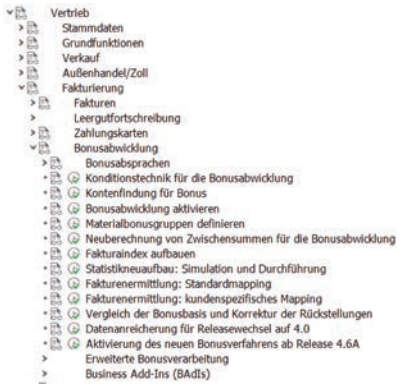
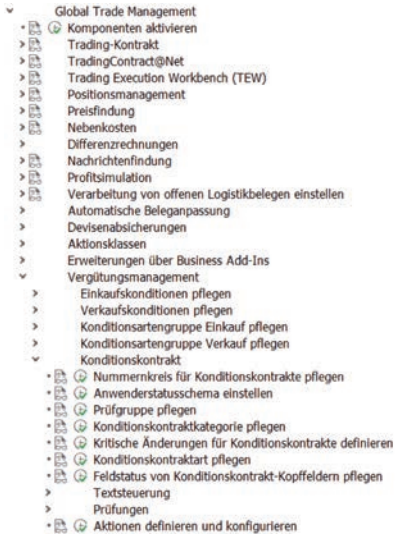
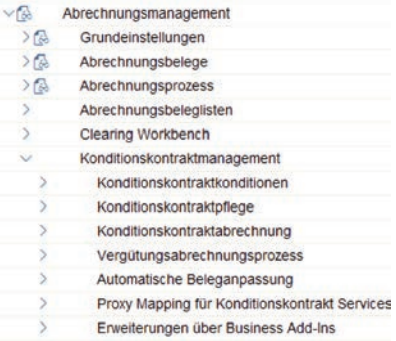
Fehlende Bestandteile

Die SAP weist in ihren Dokumentationen darauf hin, dass bestimmte Bestandteile fehlen, wenn die Bonusabwicklung in einem herkömmlichen ERP-System mit HANA-Datenbank genutzt wird. Diese Bestandteile müssen identifiziert werden, damit der Standardprozess gewährleistet werden kann. Beispielsweise können in der Preisfindung Bedingungen fehlen, ohne die eine Steuerfindung nicht erfolgen kann. Ebenfalls kann es vorkommen, dass die von SAP standardmäßig ausgelieferten Nummernkreise angepasst werden müssen.

Kombination von Umsatzselektion und Konditionsarten

Die Kombination von Umsatzselektion und Konditionsarten muss als wesentlicher Faktor zur Optimierung der Systemperformance verstanden werden. Sie müssen sich fragen, welche Bonusabsprachen durch eine intelligente Kombination zusammengeführt werden können. Dieses Vorgehen erhöht die Performance des Systems und verringert den Pflegeaufwand für Ihre Mitarbeiter.

Customizing-Menüs für Bonusabwicklung in unterschiedlichen Architekturen

SAP ERP ohne HANA DB	SAP ERP mit HANA DB	S/4HANA
		
■ Nur Bonusabsprachen möglich.	■ Neue Bonusabwicklung kann genutzt werden, Analyse auf fehlende Bestandteile notwendig.	■ Bonusabwicklung kann in vollem Umfang genutzt werden.
■ Ohne HANA-Datenbank können die benötigten Business Functions nicht aktiviert werden.	■ Die Erweiterungen **Global Trade Management** (EA-GLT) und **Retail** (EA-RET) sowie weitere Business Functions müssen aktiviert werden.	■ Business Functions sind bereits aktiviert.

Die Customizing-Menüs und Funktionalitäten sind von der jeweiligen Systemarchitektur abhängig.

Berechtigungen

Der Prozess der Bonusabwicklung kann so gestaltet werden, dass ein erstellter Konditionskontrakt nur durch bestimmte Mitarbeiter freigegeben werden kann. Auf diesem Wege können Sie die Kontrolle über die Auszahlung eines Bonus ausüben. Das Vorgehen muss jedoch festgelegt werden, damit die korrekten Einstellungen im Customizing getätigt werden können.

Zeit für Schulungen

In S/4HANA stehen Ihren Mitarbeitern zahlreiche neue Funktionen zur Verfügung. Allerdings müssen Sie entscheiden, welche davon für Ihr Tagesgeschäft sinnvoll sind. Ihre Mitarbeiter sollten anschließend eine Schulung erhalten, damit der Übergang in die neue Bonusabwicklung reibungslos verläuft.

PRAXISTIPP

Die neue Bonusabwicklung bietet die Chance, den bisherigen Arbeitsprozess für Ihre Mitarbeiter zu reformieren. Identifizieren Sie arbeitsintensive Prozessschritte und versuchen Sie diesen, mit den neuen Funktionalitäten in S/4HANA entgegenzuwirken.

Die ersten Schritte

In einem ersten Schritt sollten Sie Ihre Systemarchitektur analysieren. Aktivieren Sie in Ihrem Testsystem die benötigten Business Functions und prüfen Sie den Einfluss der neuen Business Functions auf ihre bisherigen Geschäftsprozesse. Anschließend sollten Sie Szenarien definieren, die durch die neue Bonusabwicklung abgedeckt werden können. Hierbei sollten Sie die folgenden Fragen beantworten:

- Welche Konditionsarten möchte ich in Zukunft weiterverwenden?
- Welche Kunden, mit welchen Umsätzen, sollen mit einem Bonus bedacht werden?
- Wie sollen die Umsatzselektionskriterien beschaffen sein?
- Kann ich durch eine intelligente Kombination aus Umsatzselektionskriterien und
- Konditionsarten die Anzahl der benötigten Konditionsarten/Konditionskontrakte reduzieren?

Anschließend können Sie mit der Einrichtung des Customizings beginnen.

ANSPRECHPARTNER

MARKUS FISCHER
markus.fischer@abat.de

THORE-KONSTANTIN WERNICKE
thore-konstantin.wernicke@abat.de

ÜBER UNS

Die abat Gruppe, 1998 gegründet, ist SAP-Dienstleister, innovativer Softwareentwickler und Anbieter von Komplettlösungen für die softwaregestützte Prozessoptimierung – vor allem in den Kernbranchen Automotive und Diskrete Fertigung sowie in logistischen Prozessen und der Fertigungssteuerung. Mit unseren sechs Leistungsbereichen verschaffen wir Unternehmen den Freiraum, den sie für neue Ideen, effiziente Prozesse und zukunftsweisende Lösungen benötigen.

Im Leistungsbereich **consult** beraten und begleiten wir Sie in allen Phasen eines SAP-Projektes – von der Konzeption über die Implementierung bis zum Betrieb Ihres SAP-Systems. Dank abat **manufacture** erhalten Sie digitale Hochverfügbarkeitslösungen zur Produktionssteuerung im Bereich der komplexen Fertigungsindustrie. Mit abat **transform** bieten wir innovative und einzigartige Lösungen, die Sie besonders machen: von AI über Cloud bis zu X-Reality. Der Bereich **plm** hält übergreifende Prozessberatung bereit, mit dem Ziel, einen durchgängigen Datenfluss über PLM, ERP und MES zu erreichen. Angebote aus dem Bereich **protect** helfen Kunden dabei, Informationen zu schützen sowie Vertraulichkeit, Verfügbarkeit und Integrität in Geschäftsbeziehungen zu bewahren. Und schlussendlich beraten unsere Expert*innen des Bereichs **sustain** u.a. dazu, wie sich Nachhaltigkeit sowie die Berichterstattung darüber strategisch und strukturell im Unternehmen verankern lassen.

abat | An der Reeperbahn 10 | 28217 Bremen | +49 421 43 04 60 | www.abat.de