



01. OKTOBER 2026

4P.INSIGHTS 2026

Menschen. Prozesse. Perspektiven.

4P.INSIGHTS 2026

Mehr als nur Bonus: Das Potential von SAP Settlement Management

Christian Raab

Ihr Referent.



Christian Raab

- ✓ Projektmanager
- ✓ Solution Architect
- ✓ S/4 Transformation



Scannen für weitere
Kontaktinformationen!

Let's connect!



Quälende Fragen im Alltag



Habe ich alle notwendigen Rückstellungen gebildet?



Welcher Partner hat wie viel Umsatz erwirtschaftet? Was müssen wir abrechnen?



Wie viele Rückstellungen sind noch offen?



Wie viel wurde bereits abgerechnet?



Wie hoch sind meine Rückstellungen?



Was erwartet mich bei der nächsten Abrechnung?

Klassische Bonusabwicklung

- Verwaltung und Abrechnung von Kundenboni
- Nachträgliche, ausschließlich vertriebsseitige Vergütungen auf Basis von Umsatz- oder Absatzzielen
- Spezielle Kennzeichnung der Stammdaten (z. B. Debitoren)
- Fortschreibung spezieller Index-Tabellen
- SD-Rückstellungen – Gleichklang mit Fakturen
- limitierte Auswertemöglichkeiten

SAP S/4HANA Settlement Management

SAP Settlement Management ist die zentrale Plattform für die automatisierte Ermittlung, Verwaltung und Abrechnung von Boni, Vergütungen, Provisionen und kostenrelevanten Vereinbarungen.

Übersicht Anwendungsbereiche Abrechnungsmanagement

 Finanzabrechnung	 Lizenzgebühren-abrechnung
 Verkaufsbonus-management	 Einkaufsbonus-management
 Abrechnung interner Provision	 Abrechnung externer Provisionen
 Frachtkosten-Verrechnung	 Factoring
 Kostenverteilung über Buchungskreise	 Rückvergütung
 APIs	 Integration

Finanzabrechnung

Finanzielle Beziehungen zwischen Lieferanten, Kunden und Vermittlern zentral verwalten und abrechnen

Übersicht Anwendungsbereiche Abrechnungsmanagement

 Finanzabrechnung	 Lizenzgebühren-abrechnung
 Verkaufsbonus-management	 Einkaufsbonus-management
 Abrechnung interner Provision	 Abrechnung externer Provisionen
 Frachtkosten-Verrechnung	 Factoring
 Kostenverteilung über Buchungskreise	 Rückvergütung
 APIs	 Integration

FOKUS

Finanzabrechnung gestalten — Abbildung verschiedener Szenarien.

Das SAP-Abrechnungsmanagement unterstützt Geschäftsmodelle wie Zentralregulierung, Zahlungskartenabwicklung und Trading-Geschäfte.

Lizenzgebührenabrechnung

Lizenzvereinbarungen zentral verwalten und finanzielle Verpflichtungen transparent abrechnen

Übersicht Anwendungsbereiche Abrechnungsmanagement

 Finanzabrechnung	 Lizenzgebühren-abrechnung
 Verkaufsbonus-management	 Einkaufsbonus-management
 Abrechnung interner Provision	 Abrechnung externer Provisionen
 Frachtkosten-Verrechnung	 Factoring
 Kostenverteilung über Buchungskreise	 Rückvergütung
 APIs	 Integration

FOKUS

Lizenzgebühren steuern – von der Vereinbarung bis zur Abrechnung

Die Lizenzgebührenabrechnung im SAP Settlement Management unterstützt die Verwaltung von Lizenzvereinbarungen und die Abrechnung von Nutzungsrechten. Auf Basis von Kundenumsätzen werden Lizenzgebühren automatisch ermittelt, Rückstellungen überwacht und Abrechnungen gegenüber Lizenzgebern transparent abgewickelt.

Verkaufsbonusmanagement

Bonusvereinbarungen zentral verwalten und kundenbezogene Boni effizient abrechnen

Übersicht Anwendungsbereiche Abrechnungsmanagement

 Finanzabrechnung	 Lizenzgebühren-abrechnung
 Verkaufsbonus-management	 Einkaufsbonus-management
 Abrechnung interner Provision	 Abrechnung externer Provisionen
 Frachtkosten-Verrechnung	 Factoring
 Kostenverteilung über Buchungskreise	 Rückvergütung
 APIs	 Integration

FOKUS

Verkaufsboni steuern – von der Vereinbarung bis zur Auszahlung

Die Verkaufsbonusabwicklung im SAP Settlement Management unterstützt Unternehmen bei der Verwaltung und Abrechnung von Kundenbonusvereinbarungen. Bonusansprüche können flexibel auf Basis von Umsätzen, Produkten oder Absatzmengen definiert, überwacht und automatisiert abgerechnet werden.

Einkaufsbonusmanagement

Einkaufsbonusvereinbarungen zentral verwalten und abrechnen

Übersicht Anwendungsbereiche Abrechnungsmanagement

 Finanzabrechnung	 Lizenzgebühren-abrechnung
 Verkaufsbonus-management	 Einkaufsbonus-management
 Abrechnung interner Provision	 Abrechnung externer Provisionen
 Frachtkosten-Verrechnung	 Factoring
 Kostenverteilung über Buchungskreise	 Rückvergütung
 APIs	 Integration

FOKUS

Einkaufsboni steuern — vom Vertrag bis zur Abrechnung.

Die Funktionen der Einkaufsbonusabwicklung in Settlement Management helfen dabei, Einkaufsbonusabsprachen zentral zu verwalten und Einkaufsboni abzurechnen.

Abrechnung interner Provisionen

Mitarbeiterprovisionen zentral verwalten und leistungsabhängig abrechnen

Übersicht Anwendungsbereiche Abrechnungsmanagement

 Finanzabrechnung	 Lizenzgebühren-abrechnung
 Verkaufsbonus-management	 Einkaufsbonus-management
 Abrechnung interner Provision	 Abrechnung externer Provisionen
 Frachtkosten-Verrechnung	 Factoring
 Kostenverteilung über Buchungskreise	 Rückvergütung
 APIs	 Integration

FOKUS

Vertriebsprovisionen steuern – von der Vereinbarung bis zur Auszahlung

Die Abrechnung interner Provisionen im SAP Settlement Management unterstützt die Verwaltung, Berechnung und Auszahlung von Mitarbeiterprovisionen. Provisionsansprüche können auf Basis von Kundenumsätzen oder aus SAP SuccessFactors Incentive Management übernommen und transparent abgerechnet werden.

Management externer Provisionen

Provisionsvereinbarungen mit Vertriebspartnern zentral verwalten und abrechnen

Übersicht Anwendungsbereiche Abrechnungsmanagement

 Finanzabrechnung	 Lizenzgebühren-abrechnung
 Verkaufsbonus-management	 Einkaufsbonus-management
 Abrechnung interner Provision	 Abrechnung externer Provisionen
 Frachtkosten-Verrechnung	 Factoring
 Kostenverteilung über Buchungskreise	 Rückvergütung
 APIs	 Integration

FOKUS

Externe Provisionen steuern – vom Verkaufsabschluss bis zur Auszahlung

Die Abrechnung externer Provisionen im SAP Settlement Management unterstützt die Verwaltung von Vereinbarungen mit Handelsvertretern und Vertriebspartnern. Provisionsansprüche werden auf Basis von Verkaufsumsätzen automatisch ermittelt, überwacht und termingerecht abgerechnet.

Frachtkostenverrechnung

Transportkosten verursachungsgerecht zuordnen und transparent verrechnen

Übersicht Anwendungsbereiche Abrechnungsmanagement

 Finanzabrechnung	 Lizenzgebühren-abrechnung
 Verkaufsbonus-management	 Einkaufsbonus-management
 Abrechnung interner Provision	 Abrechnung externer Provisionen
 Frachtkosten-Verrechnung	 Factoring
 Kostenverteilung über Buchungskreise	 Rückvergütung
 APIs	 Integration

FOKUS

Frachtkosten steuern – von der Logistik bis zur finanziellen Verrechnung

Die Frachtkostenverrechnung im SAP Settlement Management ermöglicht die präzise Zuordnung und Verrechnung von Transportkosten in Beschaffungs- und Verkaufsprozessen. Frachtkosten werden verursachungsgerecht auf Produkte, Organisationseinheiten und Ergebnisobjekte verteilt und transparent überwacht.

Factoring

Factoring-Vereinbarungen verwalten und Liquidität durch Forderungsverkauf optimieren

Übersicht Anwendungsbereiche Abrechnungsmanagement

 Finanzabrechnung	 Lizenzgebühren-abrechnung
 Verkaufsbonus-management	 Einkaufsbonus-management
 Abrechnung interner Provision	 Abrechnung externer Provisionen
 Frachtkosten-Verrechnung	 Factoring
 Kostenverteilung über Buchungskreise	 Rückvergütung
 APIs	 Integration

FOKUS

Liquidität steuern – von der Forderung bis zur Abrechnung

Die Factoring-Funktionen im SAP Settlement Management unterstützen den Verkauf von Forderungen an Factoring-Banken. Factoring-Vereinbarungen können zentral verwaltet, relevante Debitorenpositionen automatisch selektiert und die finanzielle Abwicklung transparent durchgeführt werden.

Buchungskreisübergreifende Kostenverteilung

Kosten verursachungsgerecht auf beteiligte Buchungskreise verteilen

Übersicht Anwendungsbereiche Abrechnungsmanagement

 Finanzabrechnung	 Lizenzgebühren-abrechnung
 Verkaufsbonus-management	 Einkaufsbonus-management
 Abrechnung interner Provision	 Abrechnung externer Provisionen
 Frachtkosten-Verrechnung	 Factoring
 Kostenverteilung über Buchungskreise	 Rückvergütung
 APIs	 Integration

FOKUS

Gemeinsame Kosten transparent verrechnen

Die buchungskreisübergreifende Kostenverteilung im SAP Settlement Management ermöglicht die transparente Verteilung von Kosten zwischen mehreren Buchungskreisen. Verteilungsregeln werden zentral definiert und die entsprechenden Verrechnungen sowie Finanzbuchungen automatisiert durchgeführt.

Rückvergütung

Margen sichern durch transparente Rückvergütungen

Übersicht Anwendungsbereiche Abrechnungsmanagement

 Finanzabrechnung	 Lizenzgebühren-abrechnung
 Verkaufsbonus-management	 Einkaufsbonus-management
 Abrechnung interner Provision	 Abrechnung externer Provisionen
 Frachtkosten-Verrechnung	 Factoring
 Kostenverteilung über Buchungskreise	 Rückvergütung
 APIs	 Integration

FOKUS

Rückvergütungen steuern – von der Preisvereinbarung bis zur Erstattung

Die Rückvergütungsverarbeitung im SAP Settlement Management unterstützt die zentrale Verwaltung und Abrechnung von Rückvergütungsvereinbarungen zwischen Lieferanten, Kunden und Großhändlern. Preisdifferenzen können transparent ermittelt, Rückerstattungen angefordert und finanzielle Ansprüche termingerecht abgerechnet werden.

APIs & Integration

Settlement Management nahtlos in Systemlandschaften und Prozesse integrieren

Übersicht Anwendungsbereiche Abrechnungsmanagement

 Finanzabrechnung	 Lizenzgebühren-abrechnung
 Verkaufsbonus-management	 Einkaufsbonus-management
 Abrechnung interner Provision	 Abrechnung externer Provisionen
 Frachtkosten-Verrechnung	 Factoring
 Kostenverteilung über Buchungskreise	 Rückvergütung
 APIs	 Integration

FOKUS

Abrechnungsprozesse digital integrieren und automatisieren

SAP Settlement Management stellt standardisierte OData- und SOAP-APIs für Konditionskontrakte, Abrechnungsbelege und Prozessarten bereit. Dadurch können Daten automatisiert ausgetauscht, externe Anwendungen angebunden und Abrechnungsprozesse in End-to-End-Szenarien integriert werden.

Integration

Provisionsprozesse nahtlos zwischen SAP S/4HANA und SAP SuccessFactors verbinden

Übersicht Anwendungsbereiche Abrechnungsmanagement

 Finanzabrechnung	 Lizenzgebühren-abrechnung
 Verkaufsbonus-management	 Einkaufsbonus-management
 Abrechnung interner Provision	 Abrechnung externer Provisionen
 Frachtkosten-Verrechnung	 Factoring
 Kostenverteilung über Buchungskreise	 Rückvergütung
 APIs	 Integration

FOKUS

Provisionsdaten durchgängig integrieren und verwalten

Die Integration von SAP Settlement Management mit SAP SuccessFactors Incentive Management ermöglicht die automatisierte Übernahme von Provisionsdaten nach SAP S/4HANA. Dadurch können Provisionsansprüche transparent überwacht, finanzbuchhalterisch verarbeitet und für die weitere Personalabrechnung bereitgestellt werden.

Vollständige Prozess-Integration

Integration der Konditionskontrakte in den Order-to-Cash- und Procure-to-Pay-Prozess

ORDER-TO-CASH | VERTRIEB



ABRECHNUNG

Konditionskontrakt pflegen > Rückstellungen buchen > Kontrakt abrechnen > Forderung L&L buchen

PROCURE-TO-PAY | EINKAUF

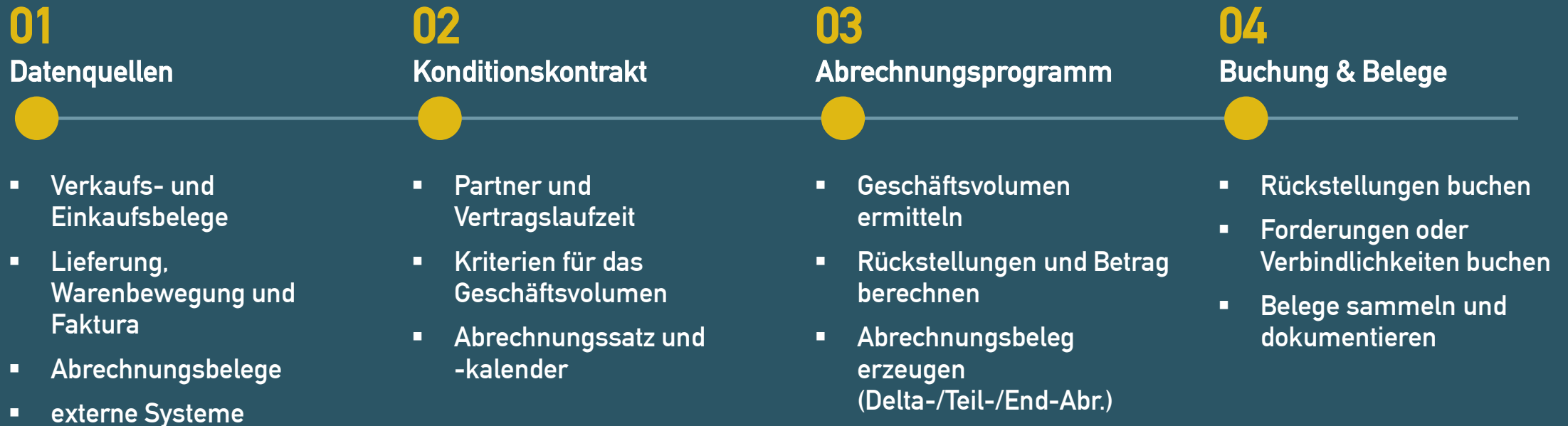


ABRECHNUNG

Konditionskontrakt pflegen > Rückstellungen buchen > Kontrakt abrechnen > Verbindlichkeit L&L buchen

Vom Geschäftsvolumen zur Abrechnung

Vier Bausteine greifen durchgängig ineinander



ERGEBNIS

Transparente, durchgängige Abrechnung – vom Geschäftsvolumen bis zur Buchung



Verkaufsbonusmanagement

Beispielszenario - Ausgangsbasis

- Warenbezogener Verkaufsbonus für Kunde 1000335 (4process Hausmesse 2026, Passau)
- Laufzeit: 01.01. – 31.12.2026
- Monatliche Abrechnung
- Bonus: 5% über gesamtes Produktportfolio

4 Konditionskontrakt - Basisdaten

Verkaufsbonus warenbezogen anzeigen

Konditionskontrakt 2000000033 von 01.01.2026
Kunde 1000335 4process Hausmesse 2026 / Walter-Köhn-Str.

Basisdaten Verkauf Administration Kopftexte Status Umsatze

Kontraktart ZSG1 Verkaufsbonus warenbezogen

Externe ID
Referenz
Zuordnung
Kontraktwährung
Währungskurs
Typ d. ext. Referenz
UST-ID-Nr.
StLand/-reg. Partner

Konditionstabelle V 4AB Konditionskontrakt | 2 Einträge

Konditionsart	Konditionsartbezeichnung	Rechenregel	Konditionsbetrag	KondWähr	pro	Einheit	Gültig ab	Gültig bis	K
RES1	Bonus	Prozentual	5,000	%			01.01.2026	31.12.2026	
REA1	Bonusrückstellungen	Prozentual	5,000-	%			01.01.2026	31.12.2026	

0CS1 Provision extern: Faktura
0CS2 Provision extern: Faktura, 2-stufig
0CS3 Provision extern: Faktura bezahlt
0CS4 Provision ext.: Faktura bezahlt, 2-stuf.
0F01 Stilles Factoring mit Regress (mit SHBK)
0F02 Stilles Factoring ohne Regress (m. SHBK)
0F03 Stilles Factoring mit Regress (o. SHBK)
0F04 Stilles Factoring ohne Regress (o. SHBK)
0PC1 Einkaufsbonus: Rückvergütung
0PC2 Einkaufsbonus: Rückvergütung, 2-stufig
0PC3 Einkaufsbonus: Rückvergütung, warenbez.
0PC4 Einkaufsbonus: Rückverg., warenb., 2-st.
0PG1 Einkaufsbonus: Wareneingang
0PG2 Einkaufsbonus: Wareneingang, 2-stufig
0RS1 Lizenzgebührenabrechnung
0RS2 Lizenzgebührenabrechnung, 2-stufig
0S01 Verkaufsbonus
0S02 Verkaufsbonus - Mehrere Kunden
0S03 Verkaufsbonus - zweistufig
0S04 VerkBonus - mehrere Kunden - zweistufig
0SG1 Verkaufsbonus warenbezogen
0SG2 Verkaufsbonus warenbez. - mehrere Kunden
0SG3 Verkaufsbonus warenbezogen - 2-stufig
0SG4 Verkaufsbon. warenbz. - mehr. Knd. - 2st

Auswahl Kontraktart:

- Vielzahl vordefinierter Kontraktarten
- 1-stufig vs. 2-stufiges Verfahren
- Ein oder mehrere Empfänger



Konditionskontrakt - Umsatzselektion

Verkaufsbonus warenbezogen anzeigen

Konditionskontrakt: 2000000033 von 01.01.2026 bis 31.12.2026
Kunde: 1000335 4process Hausmesse 2026 / Walter-Köhn-Str. 1 c / 94032 Passau

Umsatzselektionskriterien

Feldkomb.	Inkl/Exkl	Gültig ab	Gültig bis	Grup.	Debitor	VkOrg	VWeg	SP	Werk	Warengrp	Material	WGHierarch
0001	Inklusive				1000335							

Konditionstabelle V 4AB Konditionskontrakt | 2 Einträge

Konditionsart	Konditionsartbezeichnung	Rechenregel	Konditionsbetrag	KondWähr	pro	Einheit	Gültig ab	Gültig bis	Konditio
RES1	Bonus	Prozentual	5,000	%			01.01.2026	31.12.2026	
REA1	Bonusrückstellungen	Prozentual	5,000-	%			01.01.2026	31.12.2026	

S22(1)/100 Verkaufsbonus warenbezogen ändern

Feldkomb.	Text: Feldkombination
0001	Kunde
0003	Verkaufsorganisation
0006	Kundenhierarchie
0007	Produktthierarchie
0008	Warengruppe
0009	Material
0011	Warengruppe 1
0012	Warengruppe 2
0013	Warengruppe 3
0014	Warengruppe 4
0015	Warengruppe 5
0016	Warengruppenhierarchie
0018	Werk
0023	Auftragsgrund
0030	Verkaufsbonusgruppe
0031	Materialpreisgruppe
0032	Warenempfänger
0033	Preismaterial
0035	PSP-Element
0036	Verkaufsbüro
0037	Verkäufergruppe

4 Konditionskontrakt - Umsatzselektion

Verkaufsbonus warenbezogen anzeigen

Konditionskontrakt: 2000000033 von 01.01.2026 bis 31.12.2026
Kunde: 1000335 4process Hausmesse 2026 / Walter-Köhn-Str. 1 c / 94032 Passau

Vollständiger Belegfluss

- Konditionskontrakt 2000000033
 - 31.01.2026 (Teilabrechnung)
 - VK-Bonus warenbezogen 7000000101
 - 28.02.2026 (Teilabrechnung)
 - VK-Bonus warenbezogen 7000000102
 - 31.03.2026 (Teilabrechnung)
 - VK-Bonus warenbezogen 7000000103
 - 30.04.2026 (Teilabrechnung)
 - VK-Bonus warenbezogen 7000000104
 - 31.05.2026 (Teilabrechnung)
 - VK-Bonus warenbezogen 7000000105
 - 30.06.2026 (Teilabrechnung)
 - VK-Bonus warenbezogen 7000000106
 - 31.07.2026 (Teilabrechnung)
 - VK-Bonus warenbezogen 7000000107
 - 31.08.2026 (Teilabrechnung)
 - VK-Bonus warenbezogen 7000000108

Umsatzselektionskriterien

Feldkomb.	Inkl/Exkl	Gültig ab	Gültig bis	Grup.	Debitor	VkOrg	VWeg	SP	Werk	Warengp	Material	WGHierarch	Kd.Hier.	ProdHier.	WGr1	WGr2
0001	Inklusive				1000335											
0001	Inklusive				1000337											
0001	Inklusive				1000338											
0008	Inklusive									L004						
0009	Exklusive										TG11					

Konditionstabelle V 4AB Konditionskontrakt | 2 Einträge Keine weiteren Konditionen in anderen Tabellen

Konditionen

Konditionsart	Konditionsartbezeichnung	Rechenregel	Konditionsbetrag	KondWähr	pro	Einheit	Gültig ab	Gültig bis
RES1	Bonus	Prozentual	5,000	%			01.01.2026	31.12.2026
REA1	Bonusrückstellungen	Prozentual	5,000-	%			01.01.2026	31.12.2026

Festlegung Kriterien:

- unabhängig von eigentlichen Konditionen
- Feldkombinationen erweiterbar
- inklusiv vs. exklusiv
- Optimierung Pflegeaufwand - z.B. Kundenliste verwendbar für weitere Kontrakte

4 Konditionskontrakt – Abrechnungsdat.

Verkaufsbonus warenbezogen anzeigen

Konditionskontrakt 2000000033 von 01.01.2026 bis 31.12.2026
Kunde 1000335 4process Hausmesse 2026 / Walter-Köhn-Str. 1 c / 94032 Passau

Abrechnungsdaten

Abrechnungsmaterial
Abrechnungsart Kunde Debitorsch
Kalender für Kontraktverlängerung AJ Absprachen jährlich
Gruppe für Betragsfelder 0501 Verkaufsbonus: Nettobetrag
Für Kontraktermittlung relevant 0501 Verkaufsbonus: Nettobetrag
Abrechnungsmengeneinheit 0502 Verkaufsbonus: Bonusbasis
0503 Verkaufsbonus: Zwischensumme 1
0504 Verkaufsbonus: Zwischensumme 2
0505 Verkaufsbonus: Zwischensumme 3
0506 Verkaufsbonus: Zwischensumme 4
0507 Verkaufsbonus: Zwischensumme 5
0508 Verkaufsbonus: Zwischensumme 6

Konditionstabelle V 4AB Konditionskontrakt | 2 Einträge Keine weiteren Konditionen in anderen Tabellen

Konditionen

Konditionsart	Konditionsartbezeichnung	Rechenregel	Konditionsbetrag	KondWähr	pro	Einheit	Gültig ab	Gültig bis	Konditionssatzbeschreibung
RES1	Bonus	Prozentual	5,000	%			01.01.2026	31.12.2026	
REA1	Bonusrückstellungen	Prozentual	5,000-	%			01.01.2026	31.12.2026	

Festlegung Bonusbasis aus verschiedenen Stufen im Kalkulationsschema:

- Nettobetrag
- Bonusbasis
- Zwischensumme 1 - 6

4 Konditionsvertrag – Abrechnungskal.

bonus warenbezogen anzeigen

Konditionsvertrag 2000000033 von 01.01.2026 bis 31.12.2026
Kunde 1000335 4process Hausmesse 2026 / Walter-Köhn-Str. 1 c / 94032 Passau

Basisdaten Verkauf Administration Kopftexte Status Umsatzselektionskriterien Abrechnungsdaten Abrechnungskalender

Kalender für Endabrechnung Kalender für Deltarückstellung
Kalender für Teilabrechnung AM Abrechnung monatlich
Kalender für Deltaabrechnung

Abrechnungskalender

Status	AbrDatum	Abrechnungsdatumstyp	Referenzdatum	Ausführungsdatum	Um.Dat. v.	Um.
○○○	30.06.2026	Teilabrechnung				
○○○	31.07.2026	Teilabrechnung				
○○○	31.08.2026	Teilabrechnung				
○○○	30.09.2026	Teilabrechnung				
○○○	31.10.2026	Teilabrechnung				
○○○	30.11.2026	Teilabrechnung				
○○○	31.12.2026	Endabrechnung				

Konditionstabelle V 4AB Konditionsvertrag | 2 Einträge Keine weiteren Konditionen in anderen Tabellen

Konditionen

Konditionsart	Konditionsartbezeichnung	Rechenregel	Konditionsbetrag	KondWähr	pro	Einheit	Gültig ab	Gültig bis	Konditionssatzbeschreibung
RES1	Bonus	Prozentual	5,000	%			01.01.2026	31.12.2026	
REA1	Bonusrückstellungen	Prozentual	5,000-	%			01.01.2026	31.12.2026	

Abrechnungskalender:

- Teil- oder Endabrechnung flexibel einsetzbar

Abrechnungsverfahren:

- Ein- oder Zweischrittverfahren
- Mögliches Freigabeverfahren
- Automatisierungsgrad frei wählbar

4 Konditionskontrakt – Konditionen

en ändern

Konditionskontrakt 2000000033 von 01.01.2026 bis 31.12.2026
Kunde 1000335 4process Hausmesse 2026 / Walter-Köhn-Str. 1 c / 94032 Passau

Basdaten Verkauf Administration Kopftexte Status Umsatzselektionskriterien Abrechnungsdaten Abrechnungskalender

Umsatzselektionskriterien

Feldkomb.	Ink/Exkl	Gültig ab	Gültig bis	Grup.	Debitor	VkOrg	VWeg	SP	Werk	Warengrp	Material	WGHierarch	Kd.Hier.	ProdHier.	WGr1	WGr2	WGr3	WGr4	WGr5	Verkaufsbeleggrund	Bonusgrp.	MGr	Warenempf.	Preismat.	P
0001	Inklusive				1000335																				
0001	Inklusive				1000337																				
0001	Inklusive				1000338																				
0008	Inklusive									L004															
0009	Exklusive										TG11														

V 4AB Konditionskontrakt | 2 Einträge
V 163 Konditionskontrakt/Material | 0 Einträge
V 4AB Konditionskontrakt | 2 Einträge

Konditionstabelle V 4AB Konditionskontrakt | 2 Einträge Keine weiteren Konditionen in anderen Tabellen

Konditionen

Konditionsart	Konditionsartbezeichnung	Rechenregel	Konditionsbetrag	KondWähr	pro	Einheit	Gültig ab	Gültig bis	Konditionssatzbeschreibung	gelöscht	Staffel	Einheit	Staffelart	Bezugsgröße	Staff. ...
RES1	Bonus	Prozentual	5,000 %				01.01.2026	31.12.2026			0,00	EUR	Ab-Staffel	Wertstaffel	☒
			5,000 %								0,00	EUR		Wertstaffel	☐
			5,500 %								500.000,00	EUR		Wertstaffel	☐
			5,750 %								750.000,00	EUR		Wertstaffel	☐
REA1	Bonusrückstellungen	Prozentual	5,000- %				01.01.2026	31.12.2026					Ab-Staffel		☐

Konditionen:

- Konditionstechnik zur Differenzierung – z.B. unterschiedliche Boni auf verschiedene Kunden/Materialien
- Abbildung von Staffeln

4 Konditionskontrakt – Abrechnung

Abrechnungsbeleg:

- Eigenständiger Beleg
- Separate Nummernvergabe
- Nachrichtenfindung /-ausgabe
- Integration in FI/CO

Verkaufsbonus (0S10) 7000000101 anzeigen: Übersicht Abrechnungsbeleg

Rechnungswesen | Freigabe Buchhaltung | Kopfreiseler

Abrechnungsbelegart: DSA2 VK-Bonus warenbezogen
Rechnungsempfänger: 1000335 4process Hausmesse 2026
KundZahlungsbeding.:
Tage/Prozent: 0 0,000 % 0 0,000 % 0

Grunddaten | Positionsübersicht | Zusatzdaten | Aktivitätsgründe | Flexibler Übersicht

Buchhaltungsdaten

Buchungsdatum	31.01.2026	Belegdatum	31.01.2026	Buchungsstatus	✓
Referenz	7000000101	Zuordnung	2000000033	Zahlungsreferenz	

Gutschriftsbruttobetrag: 6,28 EUR
Gutschriftsnettobetrag: 5,28
Differenz: 0,00
☐ Steuer berechnen

Abrechnungsbelegpositionen

Pos	Nettobetrag	Steuerbetrag	Bruttobetrag	AuSt	Material	Kurztext	Abrechnungsmenge	ME	Positionstyp
5	0,88	0,17	1,05	A1	TG11	Handelsware 11, PD, normaler Handel	1	ST	Normalposition
6	1,76	0,33	2,09	A1	TG12	HAWA 12, Bestellpunkt, normaler Handel	2	ST	Normalposition
7	1,76	0,33	2,09	A1	TG11	Handelsware 11, PD, normaler Handel	2	ST	Normalposition
8	0,88	0,17	1,05	A1	TG12	HAWA 12, Bestellpunkt, normaler Handel	1	ST	Normalposition

Beleg anzeigen: Erfassungssicht

Steuern | Anzeigegewährung | Hauptbuchst

Erfassungssicht

Belegnummer	1600000076	Buchungskreis	1010	Geschäftsjahr	2026
Belegdatum	31.01.2026	Buchungsdatum	31.01.2026	Periode	1
Referenz	7000000101	Übergreifd.Nr			
Währung	EUR	Texte vorhanden	☐	Ledger-Gruppe	

Belegpositionen

BuKf	Pos	BS	St	Konto	Bezeichnung	Betrag	Währ	St	Zuordnung
1010	1	11		1000335	4process Hausmesse 2026	6,28	EUR	A1	2000000033
	2	40		44001000	Kundenboni	0,88	EUR	A1	2000000033
	3	40		22000000	Ausgangssteuer (MWS)	1,00	EUR	A1	
	4	40		44001000	Kundenboni	1,76	EUR	A1	2000000033
	5	40		44001000	Kundenboni	1,76	EUR	A1	2000000033
	6	40		44001000	Kundenboni	0,88	EUR	A1	2000000033

4 Konditionskontrakt – Konditionsverw.

Verkaufsbonus warenbezogen anzeigen

Vollständiger Belegfluss

- Konditionskontrakt 2000000033
 - 31.01.2026 (Teilabrechnung)
 - VK-Bonus warenbezogen 7000000101
 - 28.02.2026 (Teilabrechnung)
 - VK-Bonus warenbezogen 7000000102
 - 31.03.2026 (Teilabrechnung)
 - VK-Bonus warenbezogen 7000000103
 - 30.04.2026 (Teilabrechnung)
 - VK-Bonus warenbezogen 7000000104
 - 31.05.2026 (Teilabrechnung)
 - VK-Bonus warenbezogen 7000000105
 - 30.06.2026 (Teilabrechnung)
 - VK-Bonus warenbezogen 7000000106
 - 31.07.2026 (Teilabrechnung)
 - VK-Bonus warenbezogen 7000000107
 - 31.08.2026 (Teilabrechnung)
 - VK-Bonus warenbezogen 7000000108

Konditionsverwendung

Belegkond	Belegart	Folgebeleg	Posnr	RefBgl AM	AMR...	Σ	Gesamt	RückstWähr	RückstDat.	Σ	Gesamt	Σ	Rst. aufg.	Σ	Rst. offen	Rück...
0000020806	Faktura	0090004773	10	0000006056	10		0,88-	EUR	02.01.2026		0,88		0,88		0,00	
0000020806	Faktura		20	0000006056	20		0,88-	EUR	02.01.2026		0,88		0,88		0,00	
0000020806	Faktura		30	0000006056	30		1,76-	EUR	02.01.2026		1,76		1,76		0,00	
0000020806	Faktura		40	0000006056	40		1,76-	EUR	02.01.2026		1,76		1,76		0,00	
							5,28-	EUR			5,28		5,28		0,00	
							5,28-	EUR			5,28		5,28		0,00	

Konditionskontrakt 2000000033
Kunde 1000335

Basisdaten Verkauf Administration

Kontraktart ZSG1 Verkaufsb
Externe ID
Referenz
Zuordnung
Kontraktwährung
Währungskurs
Typ d. ext. Referenz
USt-ID-Nr.
StLand/-reg. Partner

Konditionsverwendung:

- Schnellübersicht zum Kontrakt
- Welche Umsätze sind eingeflossen (z.B. Faktura/Auftrag)
- Aktueller Status hins. Rückstellungen in FI

Highlights der neuen Lösung

Mehr Spielraum in Konfiguration, steuerlicher Behandlung und Analyse

01

VIELFALT

- Vielzahl ausgelieferter Kontraktarten
- Einzelner Bonusempfänger oder Empfängerliste
- Dienstleistungs- oder warenbezogener Bonus

02

STEUERLOGIK

- Klare steuerliche Differenzierung
- Eingangs- und ausgangsseitige Steuern
- Bonusbasis flexibel wählbar

03

ANPASSBARKEIT

- Umsatzselektion und Konditionen klar getrennt
- Umsatzkriterien schnell änderbar
- Auswirkungen „on the fly“ analysierbar

DREI FREIHEITEN. EINE INTEGRIERTE LÖSUNG.

Highlights der neuen Lösung

Mehr Kontrolle in Abrechnung, Freigabe und Reporting

04

STEUERUNG

- Indizierte Konditionsverwendung
- Abrechnungskalender individuell und nachträglich änderbar
- Transparente Statusverwaltung

05

AUTOMATISIERUNG

- Automatisierungsgrad frei wählbar
- Teil- oder Endabrechnung flexibel einsetzbar
- Ein- oder Zweischrittverfahren

06

FREIGABE

- Standard-Workflows für Freigaben
- Kontrakte, Abrechnungen und Belege integriert
- Umfangreiches Reporting

FLEXIBEL STEUERN. SICHER AUSFÜHREN. KLAR AUSWERTEN.



„One more thing ...“

33

Mehr Klarheit mit 4pCCM Cockpit

UMSÄTZE

TA: Umsatz anzeigen

Umsatz für Konditionskontrakte

Kontrakt	AbtDatum	AbtOKTyp	Vertrieb	Reihe	ME	Währung	ArtWg	ArtWgBsp	GrGr	Kontext	RechGrp	Material
2100000000	30.09.2024	Tabellrechnung	1	ST	EUR	000005736	10	1000330	TEG1			
2100000000	30.09.2024	Tabellrechnung	1	ST	EUR	000005737	10	1000330	TEG1			
2100000000	30.09.2024	Tabellrechnung	7	ST	EUR	000005738	10	1000330	TEG1			
2100000000	30.09.2024	Tabellrechnung	1	ST	EUR	000005739	10	1000330	TEG1			
2100000000	30.09.2024	Tabellrechnung	3	ST	EUR	000005730	10	1000331	TEG1			
2100000000	30.09.2024	Tabellrechnung	100	ST	EUR	000005731	10	1000331	TEG1			
2100000000	30.09.2024	Tabellrechnung	130	ST	EUR	000005732	10	1000331	TEG1			
2100000000	30.09.2024	Tabellrechnung	1	ST	EUR	000005733	10	1000331	TEG1			
2100000000	30.09.2024	Tabellrechnung	4	ST	EUR	000005734	10	1000332	TEG1			
2100000000	30.09.2024	Tabellrechnung	400	ST	EUR	000005735	10	1000332	TEG1			
2100000000	30.09.2024	Tabellrechnung	2	ST	EUR	000005736	10	1000332	TEG1			
2100000000	31.12.2024	Endabrechnung	15	ST	EUR	000005747	10	1000330	TEG1			
2100000000	31.12.2024	Endabrechnung	1	ST	EUR	000005748	10	1000331	TEG1			

ABRECHNUNGEN

WZR3: AB-Beleg anzeigen

WZR3: AB-Beleg anzeigen

Kontrakt	AbtDatum	AbtOKTyp	Vertrieb	Reihe	ME	Währung	ArtWg	ArtWgBsp	GrGr	Kontext	RechGrp	Material
2100000000	30.09.2024	Tabellrechnung	1	ST	EUR	000005736	10	1000330	TEG1			

Simulation

Simulation

Kontrakt	AbtDatum	AbtOKTyp	Vertrieb	Reihe	ME	Währung	ArtWg	ArtWgBsp	GrGr	Kontext	RechGrp	Material
2100000000	30.09.2024	Tabellrechnung	1	ST	EUR	000005736	10	1000330	TEG1			

RÜCKSTELLUNGEN

Rückstellungsindex

Rückstellungsindex

Kontrakt	AbtDatum	AbtOKTyp	Vertrieb	Reihe	ME	Währung	ArtWg	ArtWgBsp	GrGr	Kontext	RechGrp	Material
2100000000	30.09.2024	Tabellrechnung	1	ST	EUR	000005736	10	1000330	TEG1			

DATENSELEKTION

MAPPING IN
EXCEL

KOMPLEXITÄT
CCM: ANZAHL
DER DATEN

BERÜCK-
SICHTIGUNG
VARIANTE

BEWERTUNG
DES
ERGEBNISSES

IDENTIFIKATION
PROBLEME
/FEHLER

GENERISCH

Die Transaktion kann durch eigenes Customizing für Bonus, Provision sowie weitere Anwendungsgebiete im Abrechnungsmanagement verwendet werden. Es handelt sich um ein dynamisches Tool für das komplette Abrechnungsmanagement.

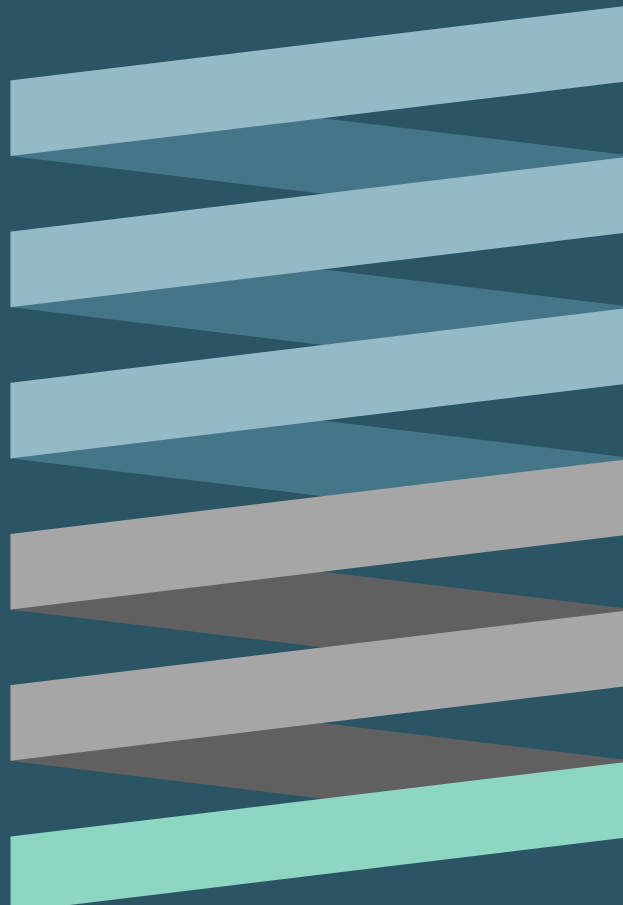
DYNAMISCH

Änderungen am Konditionskontrakt oder im Customizing des Konditionskontrakts haben direkte Auswirkungen und benötigen kein zusätzliches Coding.

FLEXIBEL

Die Komforttransaktion kann für die verschiedenen Varianten ihrer Kontrakttypen angepasst werden (z. B. verschiedene Bonusvarianten).

CCM: Komforttransaktion



ÜBERSICHTLICH

Die Daten können granular auf DB-Ebene analysiert werden (z. B. Rechnungspositionsebene), aber auch in aggregierter Form genutzt werden. Analog der Standard-Funktionalität der Transaktion WB2R_BUSVOL wird das Ergebnis um weitere Datentöpfe angereichert und in Einklang gebracht.

PRÄVENTIV

Verträge können sich ändern und rückwirkende Änderungen mit sich bringen. Sollte es hier Fälle geben, bei denen keine Rückstellung mehr benötigt wird, oder sogar Auszahlungen stattgefunden haben, obwohl die Fälle nicht mehr relevant sind, so identifiziert das System solche Konstellationen.

ANALYTISCH

Auch der Vergleich der ermittelten Daten aus dem SAP-Standard mit anderen CDS-Views ist hier möglich (z. B. Vergleich bezahlte und unbezahlte Rechnung). Entwerfen Sie ihren eigenen CDS-View und wenden Sie das Regelwerk aus ihrem Kontrakt auch auf ihren Vergleichsview an.



Vielen Dank.

Zeit für Fragen & gemeinsamen Austausch

Let's connect!

