



Stefan Eifler

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

- ▶ Deckungsbeitragsrechnung erfolgreich aufbauen
- ▶ Wertefluss definieren
- ▶ Planungswerkzeuge optimieren
- ▶ Inklusive 5 Video-Tutorials

Inhaltsverzeichnis

1 Einleitung oder: CO-PA – das Königsmodul	7
2 Strukturen des CO-PA	11
2.1 Der Sinn und Zweck des CO-PA	11
2.2 Der Ergebnisbereich	12
2.3 Stammdaten im CO-PA	14
2.4 Kalkulatorische oder buchhalterische Form?	15
2.5 Einrichtung eines Beispiel-Ergebnisbereiches	16
3 Merkmalsableitungen	31
3.1 Was sind Merkmalsableitungen?	31
3.2 Welche Formen der Merkmalsableitung gibt es?	32
3.3 Merkmalsableitungen für unser Beispiel	33
4 Bewertung	57
4.1 Bewertungsarten	58
5 Werteflüsse im Ist	77
5.1 Die wichtigste Schnittstelle zum CO-PA: Die SD-Schnittstelle	78
5.2 Abrechnung an das CO-PA	88
5.3 FI-Schnittstelle	98
5.4 Kostenstellenumlagen	98
5.5 Einzelpostenkorrekturen direkt im CO-PA	110

6 Planung im CO-PA	115
6.1 Wie kann ich einen Planungsprozess verkürzen, ohne Qualitätsverluste in Kauf nehmen zu müssen?	116
6.2 Schnelljahresplanung im Detail	120
6.3 Plankostenstellenumlagen	124
6.4 Monatsverteilung	125
6.5 Planung unseres SAP-Beispiels	126
7 Dynamisches Berichtswesen	149
7.1 Informationssystembestandteile	150
7.2 Beispiel-Customizing von Berichtsbestandteilen	152
7.3 Rechercheberichte	167
7.4 Einzelpostenlayouts	168
7.5 Aufbau eines Ergebnisberichts für unser Beispiel	172
7.6 Das dynamische Berichtswesen im Beispiel	175
8 Werkzeuge im CO-PA	181
8.1 Verdichtungsebenen	181
8.2 Analyse von Werteflüssen	185
9 Schlusswort	197
A Der Autor	198
B Disclaimer	199
C Index	200

2 Strukturen des CO-PA

In diesem Kapitel werde ich zunächst auf den eigentlichen Zweck des CO-PA eingehen. Danach erläutere ich Ihnen, welche Organisationsstruktur und welche Stammdaten für CO-PA erforderlich sind. Die Darstellung der Definition eines Beispielergebnisbereiches, der die Grundlage für alle weiteren Beispiele in diesem Buch darstellt, rundet dieses Kapitel ab.

2.1 Der Sinn und Zweck des CO-PA

Der eigentliche Zweck von CO-PA besteht neben der Abbildung einer Deckungsbeitragsrechnung im Ist und im Plan in der Beantwortung von unterschiedlichen betriebswirtschaftlichen Fragestellungen wie etwa:

- ▶ Mit welchem Kunden verdiene ich das meiste Geld?
- ▶ Welche Artikel führen zu meinem Geschäftserfolg?
- ▶ Welche Artikel sind bei einem Kunden erfolgreich?
- ▶ War meine letzte Marketingaktion erfolgreich?
- ▶ Welche Veränderungen ergeben sich im Kaufverhalten meiner Kunden aufgrund meiner neuen Preisstrategie?
- ▶ Sollte ich einem Kunden weitere Boni und Rabatte gewähren, um die Absatzmenge zu steigern?
- ▶ Reichen meine Deckungsbeiträge in einem Geschäftsbereich aus, um die dort zugeordneten Fixkosten zu decken?
- ▶ Was schenke ich im Rahmen von Verkaufsförderungen meinen Kunden – und erreiche ich dadurch ein höheres Absatzvolumen?
- ▶ Woher kommen meine Abweichungen zum Plan?

Das sind nur einige Fragen, die Ihnen das CO-PA beantworten kann, vorausgesetzt, sie haben es richtig gecustomized (= eingerichtet).

Die Ergebnisrechnung ist, das erkennen Sie an den unterschiedlichen Fragestellungen, als Vertriebscontrolling-Tool konzipiert. Grundsätzlich lassen sich aber alle Bestandteile einer Deckungsbeitragsrechnung bis herunter zum EBIT darstellen. Welche CO-PA-relevante Organisationsstruktur ist dafür von Vorteil?

2.2 Der Ergebnisbereich

Der Ergebnisbereich bildet im SAP-System die organisatorische Einheit, die für die Ergebnis- und Marktsegmentrechnung (CO-PA) zuständig ist. Was sind organisatorische Einheiten im SAP-System? Mit Hilfe von organisatorischen Einheiten bilden Sie normalerweise Ihre Unternehmensstruktur ab. Sie richten für Ihre selbstständig bilanzierenden Einheiten Buchungskreise ein, Sie legen im Vertrieb Vertriebsbereiche an, definieren für MM und PP Werke etc. Auf diesem Organisationsgebilde Ihrer Unternehmensstruktur basiert das gesamte weitere Customizing Ihres SAP-Systems. Die Organisationsstruktur bildet das Rückgrat Ihres Systems!

Häufiger Praxisfehler



Wenn die Abbildung der Organisationsstrukturen im SAP-System nicht von Anfang an gut durchdacht ist und Sie später Änderungen vornehmen müssen, ist das darauf aufbauende Customizing zu überprüfen. Häufig verlängern sich SAP-Projekte und werden unnötig teuer, weil sich das Management während der SAP-Einführungsphase Änderungen der Organisationsstrukturen überlegt. Später heißt es dann, die SAP-Einführung war sehr lange und zu teuer, aber im Grunde lag es an der Entscheidung des Managements. Die Berater wird es wiederum freuen!

In einem Ergebnisbereich definieren Sie alle ergebnisrechnungsrelevanten Stammdaten, die Sie für Ihre spätere Arbeit mit dem CO-PA benötigen. Der Ergebnisbereich ist einem oder mehreren Kostenrechnungskreisen zuzuordnen. Ich empfehle Ihnen hier aber eine 1:1-Beziehung, d.h. der Ergebnisbereich wird nur einem Kostenrechnungskreis zugeordnet. Jetzt fragen Sie sich vielleicht, ob es denn sinnvoll ist, hier nur eine 1:1-Beziehung zu definieren, wenn Sie später konzernweit Daten auswerten wollen! Ihre Idee geht in die richtige Richtung, aber der Clou liegt in der Zuordnung von Kostenrechnungskreisen zu Buchungskreisen! Ein Kostenrechnungskreis ist die organisatorische Einheit des Moduls CO, Sie können einem Kostenrechnungskreis einen einzigen oder mehrere Buchungskreise zuordnen. Um Kosten konzernweit im SAP (und nicht nur in Excel oder einem Business Warehouse, das weitere Kosten verursachen würde) auswerten zu können, müssen Sie all Ihre „produktiven“ Buchungskreise einem Kostenrechnungskreis zuordnen. Diesen Kostenrechnungskreis ordnen Sie wieder dem angesprochenen Ergebnisbereich zu. So gewährleisten Sie, dass Sie nicht nur Ihre Kosten konzernweit sehen, sondern auch Ihre Erlöse, Ihre Deckungsbeiträge und letztlich natürlich auch Ihren Gewinn.

Anekdote am Rande / Häufiger Fehler



Ein Beraterkollege erzählte mir einmal, dass er zu einem bereits mit SAP produktiven Kunden gerufen wurde, der Probleme mit seinen Report-Writer-Berichten hatte. Er wollte konzernweit seine Kosten auswerten, die Berichte ließen dies aber nicht zu. Leider konnte mein Kollege ihm nicht helfen – der Kunde hatte pro Kostenrechnungskreis einen Buchungskreis eingerichtet, also konnte er nur die Kosten dieses Buchungskreises in den Report-Writer-Berichten dieses Kostenrechnungskreises sehen. An diesem Beispiel erkennen Sie, wie wichtig es ist, sich im Vorfeld genügend Gedanken über Ihre Organisationsstruktur im SAP-System zu machen.

Um mit nur einem Ergebnisbereich arbeiten zu können, gilt allerdings die Voraussetzung, dass alle Kostenrechnungskreise und Buchungskreise mit der gleichen Geschäftsjahresvariante arbeiten, in der Regel ist das die Variante K4 (dabei entspricht das Geschäftsjahr einem Kalenderjahr mit vier Sonderperioden). Alle zugeordneten Buchungskreise müssen ferner denselben Kontenplan verwenden.

Im nächsten Abschnitt erläutere ich Ihnen, welche Stammdaten im CO-PA existieren.

2.3 Stammdaten im CO-PA

Die Ergebnis- und Marktsegmentrechnung unterscheidet zwei Formen: Die kalkulatorische und die buchhalterische Form der Ergebnisrechnung. Die kalkulatorische Form arbeitet mit Wertfeldern, die buchhalterische Form mit Konten.

Ein Wertfeld ist, wie der Name schon sagt, ein Feld, das mit Werten gefüllt wird. Sie definieren z. B. für jede Zeile der Deckungsbeitragsrechnung (außer die Zeile lässt sich als Formel errechnen) ein Wertfeld, das dann später „wie von Geisterhand“ mit Daten gefüllt wird, sowohl im Ist als auch im Plan. Mengenfelder werden analog, wie der Name schon sagt, mit Mengen wie z. B. Absatzmengen gefüllt.

Die Abbildung einer Deckungsbeitragsrechnung gehört zum internen Rechnungswesen. Anders als im externen Rechnungswesen gibt es keine gesetzlichen Vorgaben, wie genau eine Deckungsbeitragsrechnung aussehen soll, jedes Unternehmen bildet die Struktur so ab, wie es meint, sie am besten gebrauchen zu können. Diese Individualität in der Abbildung einer Deckungsbeitragsrechnung ist (natürlich) im Königsmodul CO-PA möglich!

In der buchhalterischen Ergebnisrechnung würden Sie Ihre Deckungsbeitragsstruktur über Konten, die gleichzeitig als Kostenarten anzulegen sind, definieren.

Beide Formen der Ergebnisrechnung arbeiten mit Merkmalen. Was ist aber wiederum ein Merkmal? Merkmale dienen der Selektion auf den Datenbestand Ihrer Ergebnisrechnung. Es gibt von SAP eine Menge von vordefinierten Merkmalen wie Buchungskreis, Verkaufsorganisation, Vertriebsweg, Kunde oder Artikel, um an dieser Stelle nur einige zu nennen. Daneben haben Sie nun die Möglichkeit, selbst Merkmale zu definieren, die Sie als wichtig für die Steuerung Ihres Unternehmens ansehen. Wenn Sie z. B. in einem Zeitraum die Daten des Kunden XY sehen wollen, ob er Artikel der Produktgruppe 4711 gekauft hat, können Sie Ihre Daten mit Hilfe der Merkmale selektieren und in Berichten darstellen. Sie sehen dann nicht nur die Absatzmenge und den Umsatz, sondern auch alle Kosten, die Sie diesem Kunden und den dazugehörigen Artikeln, Produktgruppen etc. direkt zuordnen können! Dazu kommen wir in diesem Buch später aber noch genauer.

2.4 Kalkulatorische oder buchhalterische Form?

Es gibt Unternehmen, die beide Formen einsetzen, aber auf Dauer entscheiden sie sich häufig doch nur für die kalkulatorische Form. In jedem Falle werden Sie feststellen, dass die kalkulatorische Form die Anforderungen hinlänglich erfüllt. Die buchhalterische Form möchte hingegen eine Brücke zum Ergebnis der GuV bauen, ist also quasi ein zusätzliches Kontrollinstrument. Müssen Sie sich den zusätzlichen einmaligen und späteren laufenden Aufwand zur Einrichtung einer buchhalterischen Form der Ergebnisrechnung wirklich antun? Nur damit Sie das Ergebnis der GuV nochmals bestätigen? Ich denke, diese Arbeit können Sie sich sparen, speziell auch dann, wenn Sie zusätzlich noch die Profit-Center-Rechnung im Einsatz haben, die diese Kontrollfunktion ohnehin schon übernimmt.

Es gibt in jeder Unternehmung betriebswirtschaftliche Vorgänge, die maschinell in FI gebucht werden müssen. Normalerweise haben Sie die zugehörige kostenrechnungsrelevante Kontierung über die Kontenfindung, Substitution oder Validierung automatisch hinterlegt, so dass es bei dem maschinellen Lauf keine Unterbrechung gibt. CO-PA hat vor allen anderen kostenrechnungsrelevanten Kontierungen Vor-

C Index

A

ABAP 51, 79, 125, 140
Abgrenzung 76
Ableitung 44, 57
Ableitungsdatum 142
Ableitungsregel 37, 42, 58
Ableitungsschritt 41, 42, 47, 56
Ableitungsstrategie 58
Ableitungsübersicht 212
Abrechnung 76, 88, 94, 103
Abrechnungsprofil 94, 98, 99
Abrechnungsvorschrift 99, 100,
101, 102
Absatzmenge 23, 51, 86
Abweichungsermittlung 94
Abweichungskategorie 95
Allgemeine Selektion 145, 149, 186
Analyse Werteflüsse 216
Arbeitsplan 71
Artikel 18, 21, 36, 65, 82
Artikelstamm 45, 56
Aufrissliste 195, 196, 199
Auftragsart 99
Ausgabeart 193

B

Batch-Input 125, 130, 140, 155
Bericht 193
Berichtsübersicht 213

Bestandsbewertung 73
Betriebswirtschaftliche Frage-
stellungen 14
Bewertung 63, 74, 79, 94
Bewertung simulieren 218
Bewertungsschritt 66
Bewertungsstrategie 63, 65, 66,
72, 74, 79, 80, 82, 88, 134
Bewertungsübersicht 210
Bewertungszeitpunkt 67, 135, 145
Bezugsbasis 107, 116
Bilanz 64, 73
Bonus 75
Bonusabsprache 76
Buchhalterische Ergebnisrechnung
17, 18, 19, 34
Buchungskreis 15, 16, 17, 18, 20, 30
Business Warehouse 16, 168

C

CO-OM-CCA 107
CO-OM-OPA 99
COPA0001 52
COPA0002 81
CO-PA-Beleg 50, 61
CO-PC 64, 67, 154
Customizing-Monitor 208

D

Datensicherung 20
Datumfeld 190
Deckungsbeitragsrechnung
17, 36, 65

- Deckungsbeitragsstruktur 22
- Detailliste 200
- Drill-Down 156, 167, 186, 187, 199, 215
- Drucklayout 196
- E**
- Einzelposten korrigieren 121, 124
- Einzelpostenlayout 125, 188
- Empfängerbezugsbasis 112, 115
- Empfängergewichtungsfaktor 114, 117
- Ergebnisbereich 15, 16, 17, 19, 23, 24, 27, 30, 32
- Ergebnisbereichswährung 28
- Ergebnisbericht 192
- Ergebnisbericht ausführen 197
- Ergebnisobjekt 88, 94, 99
- Ergebnisrechnung aktivieren 33
- Ergebnisschema 95, 96, 98, 106
- Erlöse 22, 36, 91
- Erlösschmälerungen 91
- Erweiterung 52, 79
- Excel 16, 130
- EXIT_SAPL_KEAB_002 144
- Externes Rechnungswesen 17
- F**
- Faktura 65, 86
- Fakturierung 84
- Fehlermeldung 61
- Fertigungsauftrag 94
- Fertigungseinzelkosten 64
- Fertigungsgemeinkosten 64
- Feste Merkmale 20
- FI 19, 87, 106
- FI- 76
- FI-Schnittstelle 106
- Formel 22, 171, 183
- Formeleditor 183
- Formular 170, 178, 192, 193
- Freies Merkmal 21, 23
- G**
- Gesamtkostenverfahren 11
- Geschäftsjahr 17
- Geschäftsjahresvariante 17, 28
- Geschäftsvorgang simulieren 44
- Grundformel 172
- GuV 18
- H**
- Hierarchieknoten 40
- Hierarchiezuordnung 41
- Hilfsfeld 58
- I**
- Include ZXXKEU03 81
- Include ZXXKEU04 144
- Include ZXXKEU11 52
- Include ZXXKEU14 155
- Informationssystem 167
- Initialisierung 37, 57
- Innenauftrag 94, 95, 100
- internes Rechnungswesen 17
- Istbewertung 67

Istbewertungszeitpunkt 70

Isteinzelposten 190

K

Kalkulation 64

Kalkulationsauswahl 68, 70

Kalkulationslosgröße 71

Kalkulationsschema 64, 74, 75, 76,
87, 90, 91, 134, 137, 143

Kalkulationsvariante 70

Kalkulationsversion 70

Kalkulatorische Ergebnisrechnung
17, 18, 19, 34, 63, 90

Key-Account-Management 130

Klassische Recherche 194

Komponente COPA0002 81,
144, 155

Kondition 76

Konditionsart 75, 76, 77, 87, 90

Konditionssatz 78

Königsmodul 11

Konten 18

Kontenfindung 19

Kontenplan 17

Kontierung 19

Kontierungsvorschlag 94

Kosten 36

Kostenart 87, 91, 97

Kostenarten 18

Kostenartentyp 88, 97

Kostenelement 65, 71

Kostenelemente 64

Kostenrechnungskreis 16, 17,
20, 30, 32

Kostenstelle 111, 115

Kostenstellenrechnung 119

Kostenträgerrechnung 94

Kunde 18, 21, 36, 43, 60, 65

Kundenauftragseingang 67, 84, 89

Kundenauftragsmenge 86

Kundeneinzelfertigung 84

Kundengruppe 21, 36, 38, 58,
60, 134

Kundenhierarchie 21, 38, 39, 41,
43, 122, 134, 142

Kundenhierarchiestufe 43

Kundenstamm 38, 41

L

Lagerfertigung 84

Layout 146

M

Make to Stock 20, 84

Mandantenabhängige Objekte 28

Mandantenunabhängige Objekte 28

MARA 47

MARA-PRDHA 45

Marketingkosten 95

MARM 82

Maschinelle Planung 135

Massenaktivierung 27

Materialart 70

Materialeinzelkosten 64

Materialgemeinkosten 64

Materialkalkulation 64, 66, 67,
69, 70, 135, 143

Materialstamm 47, 70

Mengeneinheit 51, 56

Mengenfeld 23, 66, 85, 92

Mengengerüst 71

Merkmal 18, 26

Merkmalsableitung 36, 42, 51,
144, 151

Merkmalsableitungsstrategie 37,
38, 44, 47, 54

Merkmalsausprägung 49

Merkmalswert 58

MM 45, 70

N

Normierte Absatzmenge 23, 79,
82, 144

Normierte Menge 51

Normierte Mengeneinheit 52

Nummernkreis 142

O

Organisationsstruktur 30

Organisatorische Einheit 15, 16

P

Performance 196

Periode/Jahr 181

Pivottabelle 132

Planabsatzmenge 129

Planbewertung 153

Planbewertungsstrategie 143

Planbewertungszeitpunkt 70

Planeinzelposten 142, 190

Plan-Ist-Kennzeichen 181

Plankondition 129

Planmenge 132

Planpreise 129

Plantransaktion 136

Plan-Umlagezyklus 138

Planung 128

Planungseinstieg 127

Planungslayout 130, 134, 145,
149, 153

Planungsmethode 127

Planungsprozess 127, 128, 129

Planversion 89, 134, 142, 185

Produktart 21, 45, 47, 134

Produktgruppe 21, 26, 45, 48, 134

Produkthierarchie 45, 47, 50, 134

Produktionsabweichung 95

Produktkostenrechnung 64

Produktkostensammler 94

Profit-Center-Rechnung 19

Projekt 94

PS 94

Q

Quelle 47, 60

Quellfeld 42

R

Rabatte 22

Rechenschema 169, 171, 175, 179

Recherchebericht 168, 187

Rechnung 65

Release-Wechsel 19

Report-Painter 168

S

SAP-Erweiterung 37, 51

SD 39, 67, 74, 76, 84, 91, 94,
120, 137

SD-Kundenhierarchie 43

SD-Schnittstelle 84

Segment 109

Segmentkopf 113

Sekundärkostenart 107

Selbstkosten 64

Selectoption 177

Serienauftrag 94

Simulation 50, 61

Skonto 22, 75, 77

Spalte 145, 147, 181

Sparte 21, 43

Speicherbedarf 19

Standardbericht 167

Standardhierarchie 40

Standardkalkulation 70

Standardpreis 73

statistisch 19, 76

Stornobeleg 121

Stückliste 71

Substitution 19

T

Tabellenzugriff 37, 45

Transaktionscode 23

U

Umgebung 28

Umlage 107

Umlagekostenart 110

Umlagezyklus 107, 108

Umrechnungsfaktor 51

Umsatzkostenverfahren 11

Umwertungsreihe 139

Ursprung 97

User-Exit 51, 52, 54, 56, 64, 79,
80, 81, 82, 135, 144, 154

USERTEMP1 58

V

Validierung 19

Variable 169, 175, 194

Variablentyp 176

Variante 163

Variantenkonfiguration 84

Verdichtungsebene 187, 196,
197, 204

Verdichtungsebenenübersicht 216

Verkaufsorganisation 18, 21, 43

Verteilung 140

Verteilungsschlüssel 139

Verteilungsspalte 148

Vertreter 21, 38, 134

Vertriebsbereich 15, 42

Vertriebsweg 18, 21, 43

Video 12, 35, 74

Vorgangsart 21, 67, 83, 88, 124,
143, 145

Vorlagemerkmale 24

Vorlagetabelle 48

W

Werk 15, 21

Werteflüsse analysieren 207

Wertfeld 17, 22, 23, 25, 26, 27,
96, 97, 111

Wertpflege 26

Z

Zahlungsbedingung 75

Zeile 145, 146, 179

Ziel 47, 60

Zielfeld 42

Zielmerkmal 45

Zuordnung 32, 37, 39, 96, 97

Zwischensumme 174