

Inhaltsverzeichnis

1. Organisationseinheiten und Strukturen	2
2. Mandant.....	3
1.1. Definitionen	3
1.2. Verwendung.....	4
3. Organisationseinheiten im externen Rechnungswesen (FI)	6
1.3. Die Gesellschaft.....	6
1.3.1. Empfehlung	6
1.3.2. Aktivitäten.....	6
1.3.3. Weitere Hinweise.....	7
1.4. Buchungskreis	7
1.5. Kreditkontrollbereich.....	7
1.6. Geschäftsbereich.....	7
1.7. Grunddaten FI	8
1.7.1. Konto.....	8
1.7.2. Buchungssatz/Beleg.....	8
4. Organisationseinheiten in der allgemeinen Logistik (LO)	9
1.8. Werk.....	9
1.9. Sparte	9
5. Organisationseinheiten im Vertrieb (SD)	10
1.10. Verkaufsorganisation	10
1.11. Vertriebsweg.....	10
1.12. Vertriebsbereich.....	11
6. Organisationseinheiten in der Materialwirtschaft (MM)	12
1.13. Einkaufsorganisation.....	12
1.14. Lagerort.....	12
7. Organisationseinheiten im internen Rechnungswesen (CO)	13
1.15. Kostenrechnungskreis.....	13
1.16. Ergebnisbereich.....	13
1.17. Grunddaten CO	13
1.17.1. Kostenstelle.....	13
8. Unternehmensstruktur aus Sicht einzelner Module.....	14
1.1. Unternehmen.....	14
9. Uebersicht zu den verfügbaren Organisationseinheiten (Tabelle USVAR).....	15

1. Organisationseinheiten und Strukturen

Organisationseinheiten dienen der Strukturierung betriebswirtschaftlicher Funktionen und werden für das Berichtswesen genutzt.

Für jede Ausprägung der jeweiligen Organisationseinheit erfassen Sie eine Kombination von spezifischen Customizing-Einstellungen, Stammdaten und Bewegungsdaten.

Bezogen auf den Einführungsprozeß werden zwei Arten von Organisationseinheiten unterschieden.

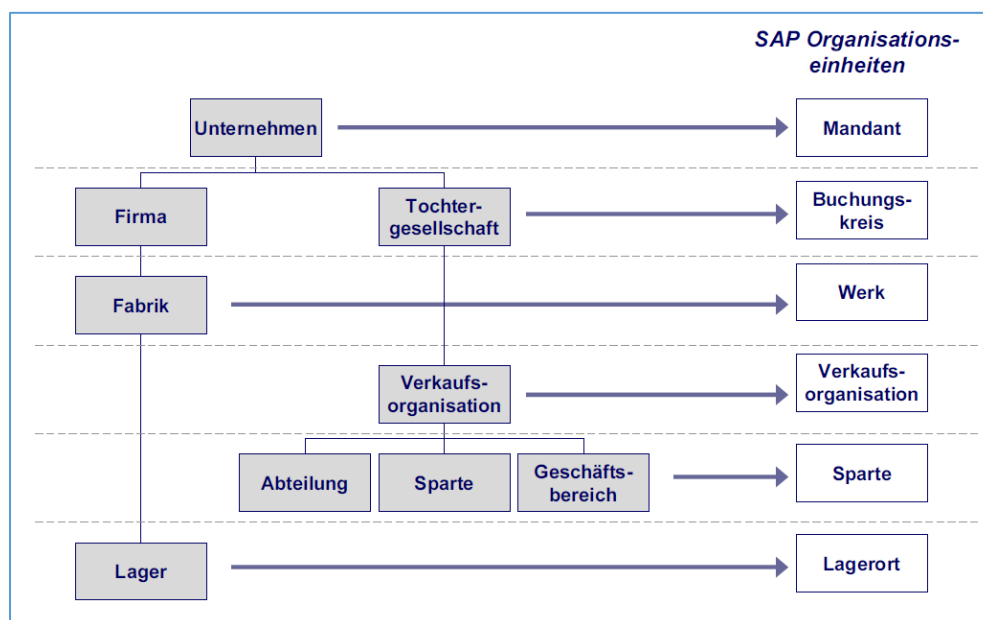
Es stehen **unterschiedliche** Organisationseinheiten für die Bereiche Rechnungswesen, Logistik und Personalwesen zur Verfügung.

Strategische Organisationseinheiten:

Sie sind für die Integration von R/3 im Unternehmen und die Realisierung strategischer und operativer Ziele von besonderer Bedeutung und müssen daher früh im Einführungsprozeß festgelegt werden (z.B. Buchungskreis, Kostenrechnungskreis).

Operative Organisationseinheiten:

Sie sind nur innerhalb einer R/3-Anwendungskomponente von Bedeutung und können daher später im Einführungsprozeß festgelegt werden (z.B. Einkäufergruppe, Disponentengruppe)



Die Aufbauorganisation eines Unternehmens wird in SAP ERP durch Organisationseinheiten abgebildet.

Jede Organisationseinheit, mit Ausnahme des Mandanten, ist dabei einem **Modul** bzw. einer Anwendungskomponente zugeordnet.

Organisationsstrukturen entstehen durch die Zuordnung von einzelnen Organisationseinheiten zueinander.

Sowohl die Definition als auch die Zuordnung von Organisationseinheiten erfolgt im Customizing, nachdem die unternehmensindividuelle Aufbau- und Ablauforganisation analysiert wurde. Beide bilden die Grundlage bzw. die Voraussetzung für alle später in SAP ERP abgebildeten Unternehmensprozesse und -funktionen.

Im Vertrieb können beispielsweise ohne die Angabe von Organisationseinheiten keine Stammsätze, z. B. für Kunden und Konditionen, und keine Belege für Vorgänge, wie beispielsweise Anfragen, Angebote und Aufträge, angelegt werden.

2. Mandant

1.1. Definitionen

Der **Mandant** (*engl. Client*) bildet eine handelsrechtlich und organisatorisch abgeschlossene Einheit und stellt einen Konzern oder die Zentrale des Unternehmens dar. Dem Mandanten sind Stammsätze und Tabellen im System zugeordnet. Sie müssen den dreistelligen numerischen Schlüssel des Mandanten bei der Anmeldung am SAP-System angeben

Ein **Mandant** ist eine aus einer oder mehreren selbständig bilanzierenden Einheiten (=Buchungskreise) bestehende Unternehmung.

Allgemeine Daten, die von allen Organisationsstrukturen der Unternehmung genutzt werden, werden im Mandanten abgelegt.

Beispiele für solche Daten : Anschriften von Kreditoren oder Debitoren

In der Regel : **Mandantenebene = Ebene des Konzerns**

Organisationseinheiten für Hauptbuchhaltung, Debitorenbuchhaltung, Kreditorenbuchhaltung

Eine für sich handelsrechtlich, organisatorisch und datentechnisch abgeschlossene Einheit innerhalb eines SAP-Systems mit getrennten Stammsätzen und einem eigenständigen Satz von Tabellen.

Das Definieren der Organisationseinheit Mandant ist *obligatorisch* .

Betriebswirtschaftlich kann man den Mandanten als einen Konzern auffassen, der aus mehreren rechtlich selbständigen Unternehmen bestehen kann.



The screenshot shows the SAP 'Change View Clients: Overview' interface. It features a menu bar with 'Table View', 'Edit', 'Goto', 'Selection', 'Utilities(M)', 'System', and 'Help'. Below the menu is a toolbar with various icons. The main area contains a table with the following data:

Client	Name	City	Crcy	Changed on
000	SAP AG	Walldorf	EUR	11.08.2008
001	Auslieferungsmandant R11	Kundstadt	USD	15.09.2008
066	EarlyWatch	Walldorf	EUR	21.07.2002
100	LOGICAL SYSTEM-ECC-100	Kundstadt	INR	10.10.2008
200	LOGICAL SYSTEM-CRM-200	mumbai	INR	06.10.2008
999	LOGSYS0999	pune	INR	04.06.2008

1.2. Verwendung

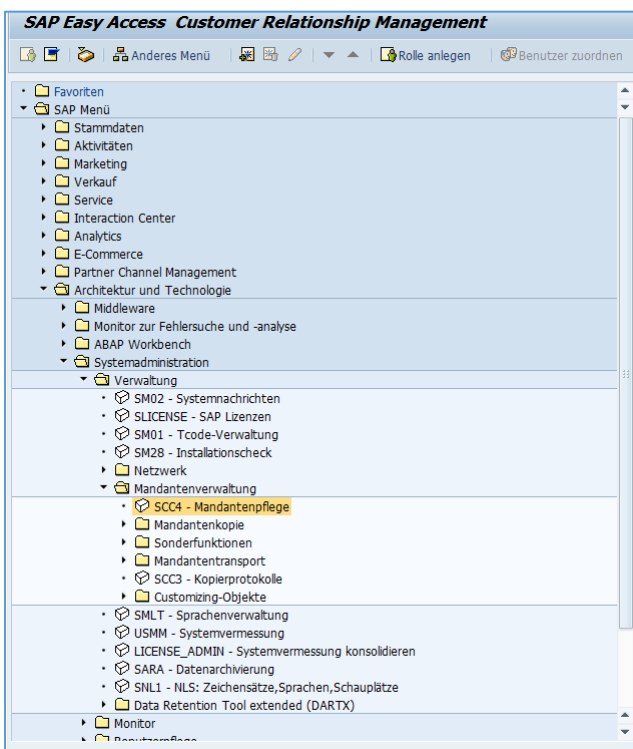
Der Mandant ist die höchste **Hierarchieebene** im SAP-System. Festlegungen, die Sie auf dieser Ebene treffen, oder Daten, die Sie auf dieser Ebene eingeben, gelten für alle Buchungskreise und für alle anderen Organisationseinheiten.

Die Festlegungen und Daten, die Sie auf Mandantenebene treffen (bzw. eingeben) müssen Sie somit nicht mehrfach erfassen. Dies gewährleistet einen einheitlichen Datenstand.

Beim Anmelden in einem SAP-System muß jeder Benutzer einen Mandantenschlüssel angeben. Damit legt er fest, in welchem Mandanten er arbeiten möchte. Alle Eingaben werden nach Mandanten getrennt gespeichert. Die Verarbeitung und Auswertung der Daten geschieht ebenfalls getrennt nach Mandanten.



SAP Menü > Architektur und Technologie > Systemadministration > Verwaltung > Mandantenverwaltung > SSC4



Transaction /SCC4 Mandantenpflege

The screenshot displays the SAP transaction /SCC4 Mandantenpflege (Client Administration) for Client 100. The interface includes a menu bar (Table View, Edit, Goto, Selection, Utilities(M), System, Help) and a toolbar with icons for New Entries, Refresh, and other functions. The main area shows the following details:

Client	100	EC6 Client 100	
City	Kundstadt	Last Changed By	PCSDEVL
Logical system	ABC	Date	19.09.2008
Std currency	USD		
Client role	Customizing		

Below the details, there are four sections for configuration options:

- Changes and Transports for Client-Specific Objects:**
 - Changes without automatic recording
 - Automatic recording of changes
 - No changes allowed
 - Changes w/o automatic recording, no transports allowed
- Cross-Client Object Changes:**
 - Changes to Repository and cross-client Customizing allowed
- Protection: Client Copier and Comparison Tool:**
 - Protection level 0: No restriction
- CATT and eCATT Restrictions:**
 - eCATT and CATT Allowed

SCC1 : Client Copy – Special Selections

SCC3 : Client Copy Log

SCC4 : Client Administration

SCC5 : Delete Client

SCC7 : Post-Client Import Methods

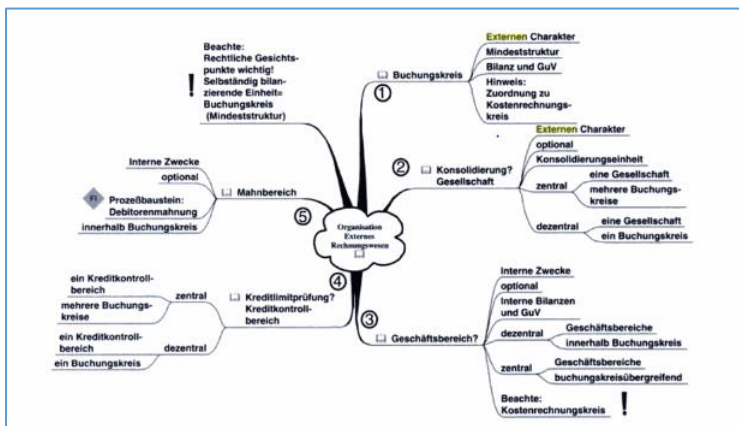
SCC8 : Client Export

SCC9 : Remote Client Copy

SCCL : Local Client Copy

3. Organisationseinheiten im externen Rechnungswesen (FI)

Die Organisationsstruktur des externen Rechnungswesens ist geprägt von den **gesetzlichen** Rahmenbedingungen. So muss eine rechtlich selbständige Firma bilanzieren und eine eigene Buchhaltung führen. Die Geschäftsbeziehungen nach aussen zu den Kunden und Lieferanten beziehen sich ebenfalls auf diese Einheit. Diese Mindeststruktur, die es abzubilden gilt heisst im SAP-System Buchungskreis. Im externen Rechnungswesen gibt es Organisationselemente, die externen Charakter haben, wie der **Buchungskreis** und die **Gesellschaft**. Es gibt auch für interne Zwecke Strukturierungsmöglichkeiten, wie z.B. **Geschäftsbereiche** oder **Mahnbereiche**.



1.3. Die Gesellschaft

In diesem Abschnitt legen Sie Gesellschaften an. Die Gesellschaft ist eine organisatorische Einheit des Rechnungswesens, die das Unternehmen gemäß den Anforderungen der Handelsgesetzgebung gliedert.

Beim Definieren der Gesellschaften legen Sie die Grunddaten Ihrer Gesellschaften an. Die funktionale Ausprägung nehmen Sie erst bei der Systemeinstellung des Finanzwesens vor. Die Gesellschaft G0000 ist bereits in allen abhängigen Tabellen voreingestellt.

Im SAP-System werden die Konsolidierungsfunktionen der Finanzbuchhaltung auf Basis von Gesellschaften durchgeführt. Eine Gesellschaft kann einen oder mehrere **Buchungskreise** umfassen.

Beim Anlegen der Gesellschaften ist aus Sicht der Konzernrechnungslegung folgendes zu beachten:

- Falls in Ihrem Unternehmen mehrere Mandanten im Einsatz sind, müssen in jedem Mandanten auch die Gesellschaften gepflegt werden, die in dem jeweiligen System nicht operativ sind, sondern nur als konzerninterner Geschäftspartner auftreten. Dies ist Voraussetzung dafür, daß eine Kontierung der konzerninternen Partnergesellschaft erfolgen kann.
- Für die Kennung der Gesellschaften ist ein konzernweit eindeutiger Nummernkatalog zu verwenden. Dieser Nummernkatalog wird in der Regel von der Konzernmutter vorgeben.
- Es ist auch durchaus zulässig, rechtlich unselbständige Niederlassungen als 'Gesellschaften' abzubilden und sie mit Mitteln der Konsolidierung zur rechtlichen Einheit zusammenzuführen.

1.3.1. Empfehlung

SAP empfiehlt, die voreingestellte Gesellschaftsnummer G00000 beizubehalten, wenn Sie nur eine Gesellschaft benötigen. Sie verringern damit die Anzahl der Tabellen, die Sie anpassen müssen.

1.3.2. Aktivitäten

Legen Sie Ihre Gesellschaften an.

1.3.3. Weitere Hinweise

Alle Buchungskreise einer Gesellschaft müssen mit demselben operativen Kontenplan und Geschäftsjahr arbeiten. Die Währungen können unterschiedlich sein.

1.4. Buchungskreis

Der Buchungskreis stellt die kleinste bilanzierende Einheit im externen Rechnungswesen dar. Für jeden Buchungskreis wird eine eigene Bilanz und GuV nach den jeweiligen handelsrechtlichen Bestimmungen erstellt.

Ein Mandant kann einen oder mehrere Buchungskreise beinhalten (1:N Beziehung)

Betriebswirtschaftlich kann man den Buchungskreis als Gesellschaft im juristischen Sinne auffassen. (z.B. eine GmbH, AG, KG etc.).

Ein Mandant kann einen oder mehrere Buchungskreise beinhalten (1:N Beziehung)

- USA
- Deutschland
- UK
- Australien

1.5. Kreditkontrollbereich

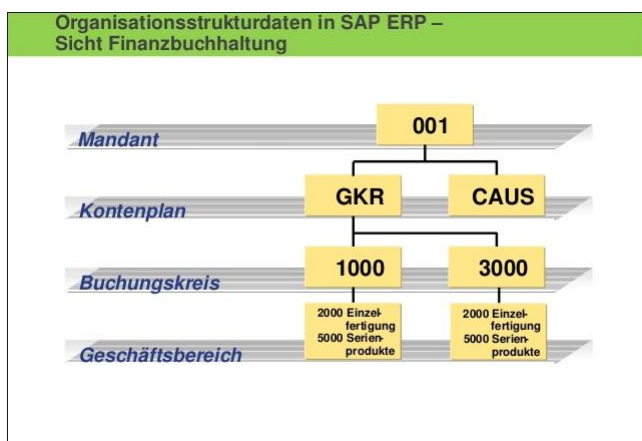
Ein Kreditkontrollbereich ist eine Organisationseinheit des externen Rechnungswesens, die für die Vergabe von Krediten und Einhaltung der Kreditlinie für Debitoren verantwortlich ist. Kundenindividuelle Kreditlimits werden in der Debitorenbuchhaltung festgelegt. Ein Kreditkontrollbereich kann einen oder mehrere Buchungskreise und damit auch Vertriebsbereiche umfassen. Andererseits können in einem Buchungskreis bzw. Vertriebsbereich jedoch nicht mehrere Kreditkontrollbereiche existieren.

1.6. Geschäftsbereich

Der Geschäftsbereich ist eine optionales **internes** Organisationselemente der Finanzbuchhaltung. Wird ein Geschäftsbereich definiert, werden auf dieser Ebene die Verkehrszahlen der Sachkonten geführt. Soll ein Bereich, beispielweise eine Sparte (Organisationselemente des Vertriebs) eines Unternehmens wirtschaftlich gesondert betrachtet werden, müssen Geschäftsbereiche eingesetzt werden.

Prinzipiell ist die Definition von Geschäftsbereichen unabhängig von der Definitionen anderer Organisationseinheiten anderer Bereiche. Der Geschäftsbereich wird beim Buchen mitgegeben oder automatisch abgeleitet z.B. über die Kostenstelle, vorausgesetzt, er wurde im Kostenstellenstamm eingetragen. So steht der Geschäftsbereich in jeder Belegposition zur Verfügung und kann ausgewertet werden. Auch die Salden bzw. Verkehrszahlen stehen auf der Ebene Geschäftsbereich zur Verfügung. Die Geschäftsbereiche gelten für alle Buchungskreise und sollten daher dieselbe Bedeutung haben.

Ueber den Geschäftsbereich können jederzeit interne Bilanzen erstellt werden.



1.7. Grunddaten FI

1.7.1. Konto

- Kontenrahmen
- Kontenplan
- Kontenarten

1.7.2. Buchungssatz/Beleg

- Urbeleg (Geschäftsvorfall)
- EDV-Beleg (Belegkopf, Belegposition)

4. Organisationseinheiten in der allgemeinen Logistik (LO)

1.8. Werk

Ein Werk als ein Ort der Leistungserstellung ist die zentrale Organisationseinheit der Logistik, die eine Betriebsstätte oder eine Niederlassung innerhalb eines Buchungskreises abbildet, in der Materialbewegungen und -bearbeitungen stattfinden. Es gliedert das Unternehmen nach Aspekten der Beschaffung, Produktion, Instandhaltung, Disposition und Kalkulation.

Ein Werk ist auch die Ebene, auf der Materialbestände bewertet werden. Im Vertrieb wird als Auslieferungswerk das Werk bezeichnet, aus dem Güter und Dienstleistungen an Kunden einer bestimmten Kombination von Verkaufsorganisation und Vertriebsweg bereitgestellt werden. Zu einem Buchungskreis können ein oder mehrere Werke gehören. Jedes Werk muss genau einem Buchungskreis zugeordnet sein. Einem Werk werden eine oder mehrere Versandstellen zugeordnet. Eine Versandstelle kann aber auch für mehrere, räumlich sehr eng beieinanderliegende Werke tätig werden.

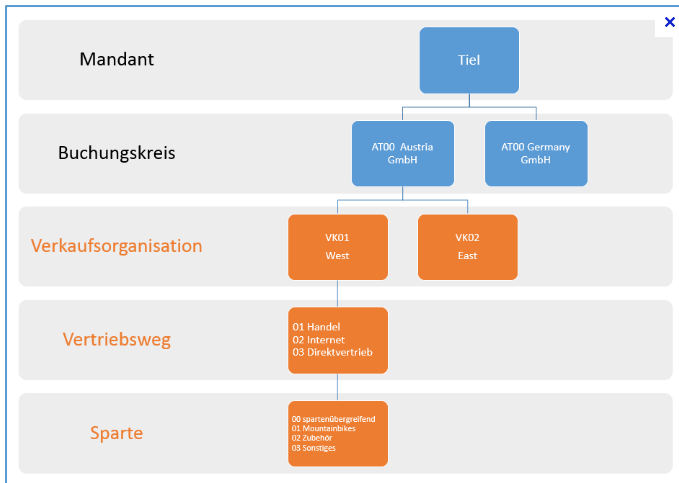
1.9. Sparte

Für den Vertrieb wird als zuständige Organisationseinheit der Logistik eine Sparte benötigt, die für den Gewinn einer Gruppe von verkaufsfähigen Gütern oder Dienstleistungen verantwortlich ist.

In einer Sparte werden Güter und Dienstleistungen, z. B. für die Bildung von Produktgruppen oder -linien, gruppiert. Jedes Material wird in der Sicht „Vertrieb: VerkOrg1“ im Materialstammsatz eindeutig genau einer Sparte zugeordnet. Zusammen mit der Verkaufsorganisation und dem Vertriebsweg bildet die Sparte einen konstituierenden Bestandteil eines Vertriebsbereichs. Sie kann einer oder mehreren Verkaufsorganisationen und einem oder mehreren Vertriebswegen zugeordnet sein. Andererseits können einer Verkaufsorganisation und einem Vertriebsweg mehrere Sparten zugeordnet werden.

5. Organisationseinheiten im Vertrieb (SD)

Die Anlage der Organisationseinheiten Verkaufsorganisation, Vertriebsweg und Sparte (letztere aus der allgemeinen Logistik) und die Bildung mindestens eines Vertriebsbereichs bilden die Voraussetzungen für die Verarbeitung von Verkaufsvorgängen, wie z. B. Anfragen, Angeboten oder Aufträgen. Daneben sind Versandstellen (aus der Logistics Execution) unerlässlich für die Abwicklung von Lieferungen. Die Einrichtung weiterer Organisationseinheiten wie Verkaufsbüros und Verkäufergruppen ist optional und dient einer ggf. erforderlichen weiteren Untergliederung von Vertriebsbereichen.



Wichtige Organisationsstrukturen für **Vertriebsprozesse** in SAP ERP

1.10. Verkaufsorganisation

Eine Verkaufsorganisation gliedert ein Unternehmen nach den Erfordernissen des Vertriebs. Sie ist für den Vertrieb von Gütern und Dienstleistungen verantwortlich und bearbeitet alle Geschäftsvorfälle im Vertrieb. Für Kunden ist sie der juristische Ansprechpartner des Unternehmens, z. B. im Rahmen der Produkthaftung. Daher muss mindestens eine Verkaufsorganisation im Unternehmen existieren. Für jede Verkaufsorganisation wird in der Regel eine separate Preisfindung zusammen mit eigenen Stamm- und Bewegungsdaten sowie Customizing- Einstellungen definiert. Durch eine Verkaufsorganisation erfolgt zudem oftmals eine Marktsegmentierung nach geographischen Aspekten. Eine oder mehrere Verkaufsorganisationen sind einem Buchungskreis zugeordnet, auf dem deren Umsatzerlöse verbucht werden. Soll eine, z. B. nach regionalen Kriterien, getrennte Vertriebsverantwortung und ein zugehöriger Marketing-Mix mit einer eigenständigen Preispolitik in einem Unternehmen etabliert werden, so müssen mehrere Verkaufsorganisationen in einem Buchungskreis angelegt werden.

Einer Verkaufsorganisation können mehrere Sparten zugeordnet werden. Eine Sparte für Absatzleistungen von Gütern und Dienstleistungen kann aber auch von mehreren Verkaufsorganisationen betreut werden. Eine Einkaufsorganisation kann für eine oder mehrere Verkaufsorganisationen tätig sein.

1.11. Vertriebsweg

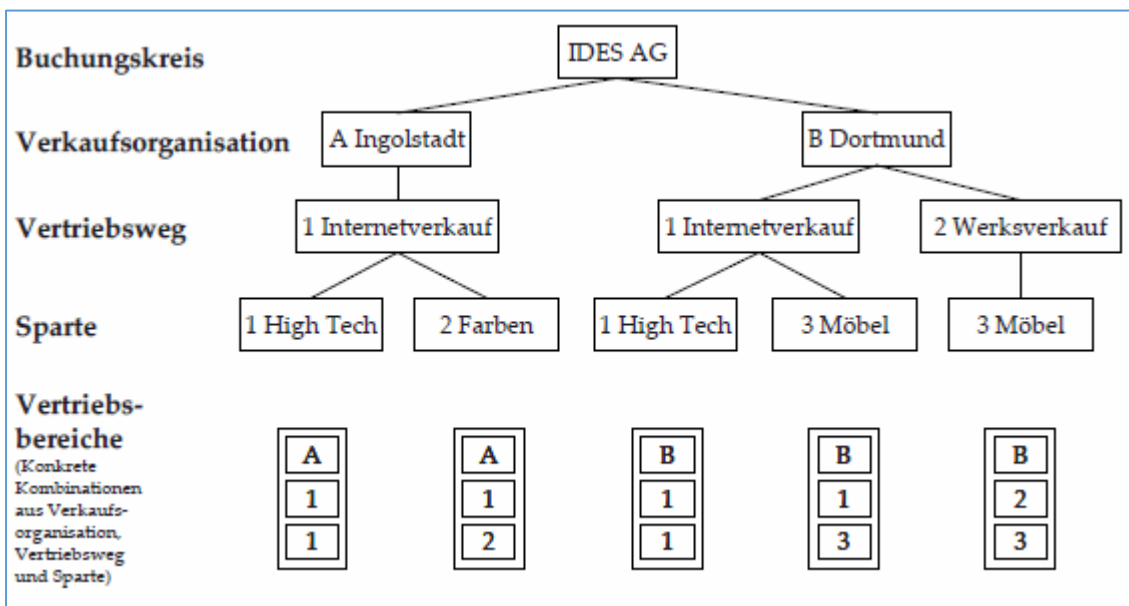
Ein Vertriebsweg bildet einen Absatzkanal des Unternehmens ab. Er beschreibt, wie Kunden verkaufsfähige Güter und Dienstleistungen erhalten. Typische Beispiele sind Absatzkanäle für Groß- und Einzelhandel sowie Internet- und Werksverkauf. Zumindest ein Vertriebsweg muss im Unternehmen existieren. Auf mehreren Vertriebswegen können Güter und Dienstleistungen, beispielsweise aufgrund unterschiedlicher zugrundeliegender Kostenstrukturen oder angestrebter Preisdifferenzierungen, zu verschiedenen Konditionen vertrieben werden. Beispielsweise können identische Güter und Dienstleistungen über den Vertriebsweg Großhandel zu günstigeren Konditionen als über den Vertriebsweg Einzelhandel vertrieben werden.

Einerseits können ein oder mehrere Vertriebswege von einer Verkaufsorganisation genutzt werden, andererseits kann ein Vertriebsweg auch bei mehreren Verkaufsorganisationen vertreten sein. Güter und Dienstleistungen von verschiedenen Sparten können über einen oder mehrere Vertriebswege vertrieben werden. Einem Vertriebsweg sind ein oder mehrere Werke zugeordnet. Eine Kombination von Verkaufsorganisation und Vertriebsweg wird auch

Vertriebslinie oder Vertriebsschiene genannt. Einer Vertriebslinie können mehrere Werke zugeordnet werden. Umgekehrt kann ein Werk auch zu mehreren Vertriebslinien gehören. Im Vertrieb wird als Auslieferungswerk das Werk bezeichnet, aus dem Güter und Dienstleistungen an einen Kunden bereitgestellt werden.

1.12. Vertriebsbereich

Ein Vertriebsbereich ist keine eigenständige Organisationseinheit, sondern besteht aus einer konkreten Ausprägung bzw. einer eindeutigen Kombination der drei Organisationseinheiten Verkaufsorganisation, Vertriebsweg und Sparte. Durch einen Vertriebsbereich wird festgelegt, über welchen Vertriebsweg Güter bzw. Dienstleistungen einer Sparte von einer Verkaufsorganisation vertrieben werden. Ein Vertriebsbereich ist durch die Verkaufsorganisation eindeutig einem Buchungskreis zugeordnet. Da in einem Buchungskreis ein oder mehrere Verkaufsorganisationen existieren können, gilt dies auch für Vertriebsbereiche. Einerseits kann für den Vertrieb ein Werk einer oder mehreren Kombinationen aus Verkaufsorganisation und Vertriebsweg zugeordnet werden. Andererseits können zu einer Kombination aus Verkaufsorganisation und Vertriebsweg ein oder mehrere Werke gehören. Güter und Dienstleistungen aus verschiedenen Werken können somit in verschiedenen Vertriebsbereichen verkauft werden.



Beispiel für verschiedene Vertriebsbereiche : Ein rechtlich selbstständiges Unternehmen mit zwei Verkaufsorganisationen, zwei Vertriebswegen und drei Sparten. Aufgrund der konkreten Zuordnungen von Verkaufsorganisationen, Vertriebswegen und Sparten ergeben sich in diesem Fall insgesamt fünf verschiedene Vertriebsbereiche.

6. Organisationseinheiten in der Materialwirtschaft (MM)

1.13. Einkaufsorganisation

Eine Einkaufsorganisation ist eine organisatorische Einheit der **Materialwirtschaft**, die nach aussen rechtlich für alle Einkaufsvorgänge für das Unternehmen verantwortlich ist.

Einkaufsorganisationen können hierarchisch strukturiert sein, so dass die untergeordneten Einkaufsorganisation von der übergeordneten Organisation Konditionen oder Kontrakte übernehmen können.

Eine Einkaufsorganisation kann in **Einkäufergruppen** gegliedert sein, die für die operativen Tätigkeiten zuständig sind.

1.14. Lagerort

Ein Lagerort ist eine Organisationseinheit der Materialwirtschaft, in der die Mengen verschiedener Materialbestände, z. B. Rohstoffe, Gefahrstoffe, Handelswaren und Fertigerzeugnisse, innerhalb eines Werkes erfasst und Inventuren durchgeführt werden. Lagerorte werden als Organisationseinheiten vor allem genutzt, um eine logische Trennung von Beständen in einem Werk abzubilden. Sie können jedoch auch, was aufgrund der Bezeichnung für diese Organisationseinheit eher zu erwarten wäre, für die Abbildung einer physischen Trennung von Beständen verwendet werden.

Unterschiedliche Lagerorte können in verschiedenen Werken identisch benannt werden. Daher ist in SAP ERP immer nur die Angabe der Kombination von **Werk** und **Lagerort** eindeutig.

7. Organisationseinheiten im internen Rechnungswesen (CO)

1.15. Kostenrechnungskreis

Der Kostenrechnungskreis ist die organisatorische Einheit innerhalb eines Unternehmens, für die eine vollständige, in sich geschlossene Kostenrechnung durchgeführt werden kann. Ein Kostenrechnungskreis kann einen oder mehrere, ggfs. in unterschiedlichen Währungen operierende **Buchungskreise** umfassen. Die zugehörigen Buchungskreise müssen alle denselben operationalen **Kontenplan** nutzen.

1.16. Ergebnisbereich

Oberste Berichtsebene der Ergebnis- und Marktsegmentrechnung. Einem Ergebnisbereich können mehrere Kostenrechnungskreise zugeordnet sein.

1.17. Grunddaten CO

1.17.1. Kostenstelle

Die Kostenstelle ist eine organisatorische Einheit innerhalb eines Kostenrechnungskreises, die einen eindeutig abgegrenzten Ort der Kostenentstehung darstellt.

8. Unternehmensstruktur aus Sicht einzelner Module

1.1. Unternehmen

Betriebswirtschaftliches System (wirtschaftliche Einheit), dessen Zweck die Gewinnung, Erstellung oder Verteilung von Gütern oder Dienstleistungen ist. Das Unternehmen hat vielfältige interne Strukturen, je nach den Erfordernissen

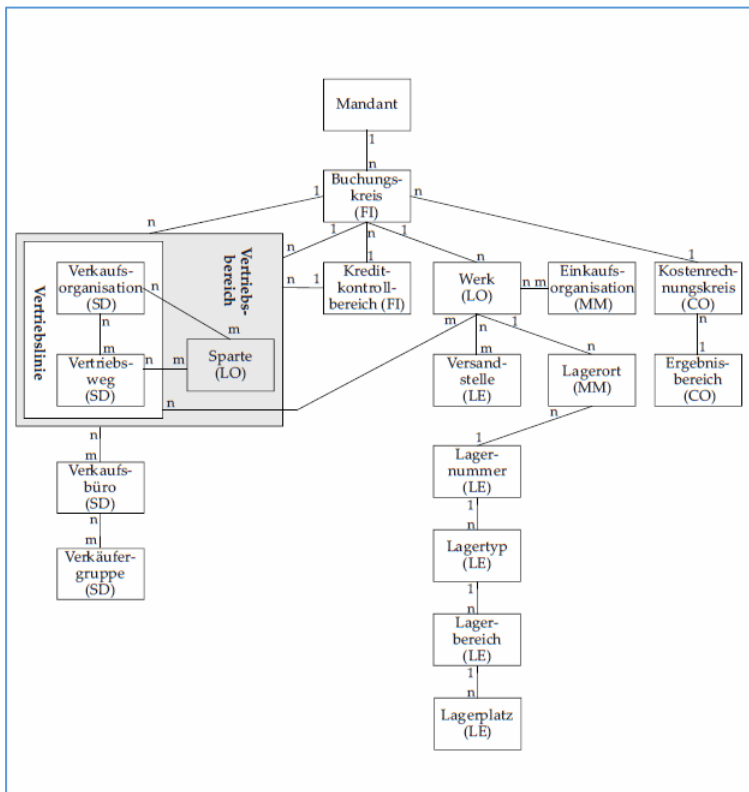
- des Rechnungswesens
- der Logistik
- der Personalwirtschaft

Ein Unternehmen kann in seiner Außenwirkung als eine rechtlich selbständige Gesellschaft oder als ein Konzern, bestehend aus mehreren rechtlich selbständigen Gesellschaften, auftreten.

FI (Finanzwesen) > Buchungskreis > Kostenrechnungsbereich > Ergebnisbereich

Logistik allgemein > Lagerort > Werk > Lagerort

Vertrieb (SD) > Vertriebsbereich > Verkaufsorganisation > Vertriebsweg > Sparte > Versandstelle



SAP Vertrieb (SD) : Organisationseinheiten im Überblick

9. Uebersicht zu den verfügbaren Organisationseinheiten (Tabelle USVAR)

Data Browser: Tabelle USVAR **34 Treffer**

Tabelle: **USVAR**
 Angezeigte Felder: 3 von 3 Feststehende Führungsspalten: **1** Listbreite **0250**

<input type="checkbox"/>	VARBL	LNG	VTEXT
<input type="checkbox"/>	ARBPL	0	Arbeitsplatz
<input type="checkbox"/>	BKKRS	4	Bankkreis
<input type="checkbox"/>	BUKRS	0	Buchungskreis
<input type="checkbox"/>	BUNIT	0	Konsolidierungseinheit
<input type="checkbox"/>	BWKEY	0	Bewertungskreis
<input type="checkbox"/>	CFASPET	0	Aspekt
<input type="checkbox"/>	CONDAREA	4	Konditionskreis
<input type="checkbox"/>	CONGR	0	Konsolidierungskreis
<input type="checkbox"/>	DIMEN	0	Sicht
<input type="checkbox"/>	EKGRP	3	Einkaufsgruppe
<input type="checkbox"/>	EKORG	4	Einkaufsorganisation
<input type="checkbox"/>	ERKRS	0	Ergebnisbereich
<input type="checkbox"/>	FIKRS	0	Finanzkreis
<input type="checkbox"/>	GSBER	0	Geschäftsbereich
<input type="checkbox"/>	IWERK	0	Instandhaltungsplanungswerk
<input type="checkbox"/>	KKBER	0	Kreditkontrollbereich
<input type="checkbox"/>	KOART	0	Kontoart
<input type="checkbox"/>	KOKRS	0	Kostenrechnungskreis
<input type="checkbox"/>	KOSTL	10	Kostenstelle
<input type="checkbox"/>	LGNUM	0	Lagernummer/Lagerkomplex
<input type="checkbox"/>	LGTYP	0	Lagertyp
<input type="checkbox"/>	LTRM_LOCAT	0	Standort
<input type="checkbox"/>	PLVAR	2	Planvariante
<input type="checkbox"/>	PRCTR	0	Profit Center
<input type="checkbox"/>	RCOMP	0	Gesellschaft
<input type="checkbox"/>	SPART	0	Sparte
<input type="checkbox"/>	SWERK	0	Standortwerk
<input type="checkbox"/>	TPLST	0	Transportdispostelle
<input type="checkbox"/>	VKBUR	0	Verkaufsbüro
<input type="checkbox"/>	VKGRP	0	Verkäufergruppe
<input type="checkbox"/>	VKORG	0	Verkaufsorganisation
<input type="checkbox"/>	VSTEL	0	Versandstelle
<input type="checkbox"/>	VTIWEG	0	Vertriebsweg
<input type="checkbox"/>	WERKS	0	Werk

Die Beschreibungstexte (Beschreibung der Organisationseinheiten) zu den Variablen in der Tabelle **USVAR** referenzieren jeweils auf die Tabelle **USORG**.