



SAP Business Partner in S/4HANA

Nice-To-Know
Stand: Oktober 2023

STELLWERK Wissenstransfer: Nice-To-Know Philosophie

- Mit „Nice-To-Know Präsentationen“, kurz NTKs genannt, teilt die STELLWERK Consulting AG SAP-Wissen kompakt und leicht verständlich.
- Passend zu unserem Leistungsangebot „**FINANCIAL MANAGEMENT BERATUNG SAP**“ behandeln die NTKs Themen aus den Bereichen:
 - Unternehmenssteuerung
 - Finanzwesen
 - Global Tax Management
 - Treasury & Cash Management
 - Planung & Reporting
 - Migrationen
 - Daten- & Dokumenten-Management

Inhalt

1. Grundsätzliche Informationen zum SAP Business Partner*	Seite 3
2. Neue Begriffe und Funktionen rund um SAP BP	Seite 10
3. Geschäftspartner-Migration & Synchronisation mit Debitoren- und Kreditoren-Stammdaten	Seite 17
4. Fazit	Seite 12
5. Ihr Ansprechpartner	Seite 14

* Die Bezeichnungen SAP Business Partner (SAP BP) und SAP Geschäftspartner (SAP GP) werden in dieser Präsentation synonym verwendet.



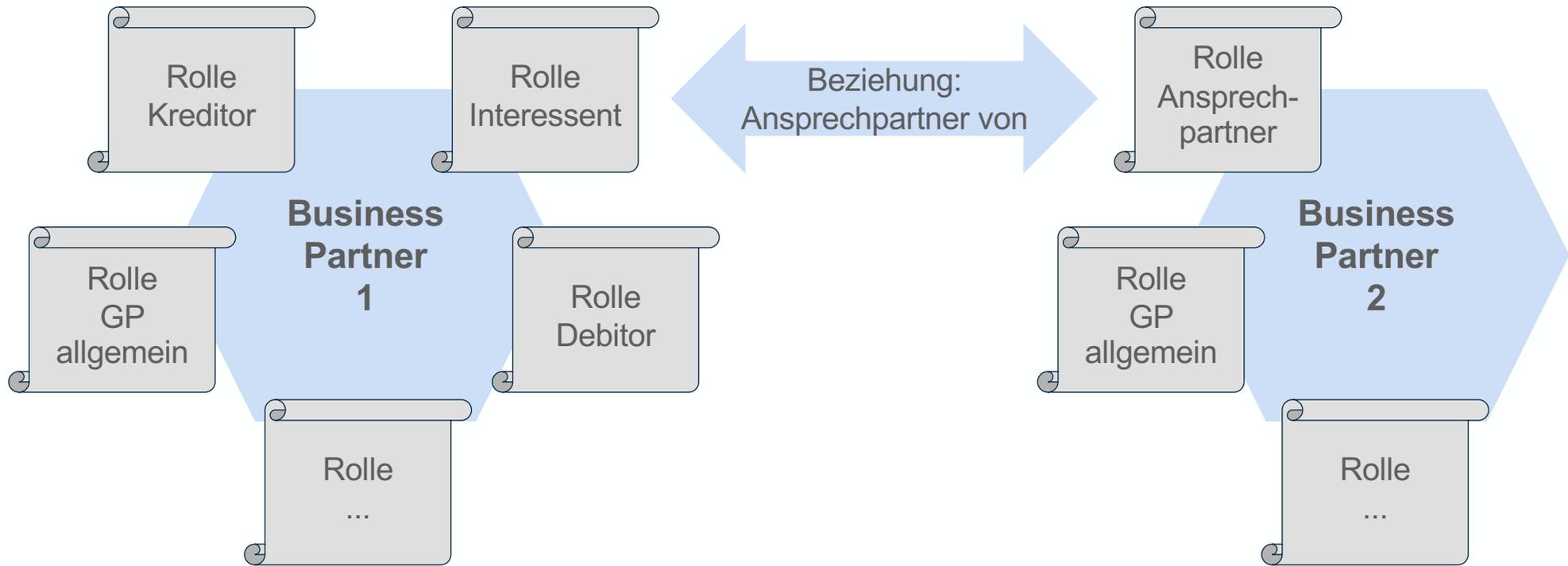
Grundsätzliche Informationen zum SAP Business Partner

SAP Business Partner – Ausgangssituation und Motivation

- Der SAP Business Partner ist in S/4HANA das führende Objekt und „Single Point of Entry“ (einziger Einstiegspunkt) für die Stammdatenpflege von Kunden, Lieferanten und anderen Geschäftspartnern.
- Mit S/4HANA wird die Nutzung von SAP BP obligatorisch.
- Das Stammdaten-Objekt des SAP Geschäftspartners steht bereits in SAP R/3 als optionaler Lösungsansatz zur Verfügung.
- Ziele der SAP:
 - Principle of One => 1 Lösungsansatz für die Stammsatzpflege von Geschäftspartnern in SAP
 - redundante Datenhaltung vermeiden¹⁾
 - Datenkonsistenz verbessern
 - Funktionalität steigern
 - Simplification => Stammdaten-Transaktionen reduzieren

1) wird nicht durchgängig erreicht; z. B. Stammdaten-Tabellen der Debitoren und Kreditoren werden parallel fortgeschrieben

Grundlegendes zum SAP Business Partner

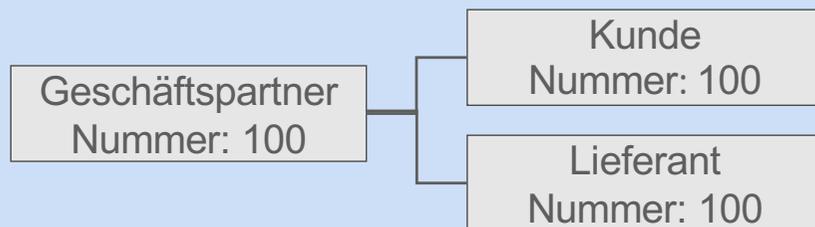


Ein Business Partner kann in SAP mehrere Rollen haben und zu anderen Geschäftspartnern in Beziehungen stehen. Sowohl Rollen als auch Beziehungen sind frei definierbar.

Das Geschäftspartner-Modell in S/4HANA bei Nummerngleichheit (zwischen GP und Debitoren bzw. Kreditoren)

Hybrides Modell: Kombinationen aus dem Einheitsgeschäftspartner und der getrennten Verwaltung sind ebenso möglich.

Variante 1: Einheitsgeschäftspartner



Variante 2: getrennte Nummernverwaltung

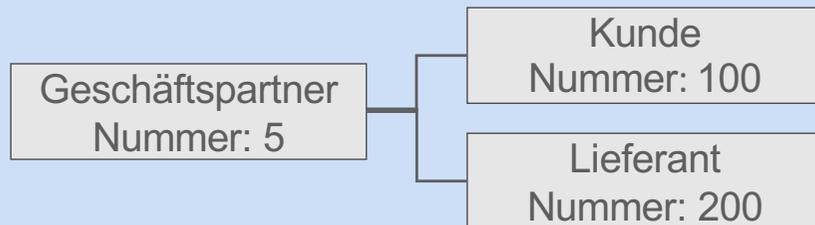


Die Wahl des Geschäftspartner-Modells steht in unmittelbarer Abhängigkeit zu den bereits vergebenen Nummernkreis-Intervallen. SAP empfiehlt im Conversion Guide die Nummern der Debitoren/Kreditoren/Geschäftspartner gleich zu halten; diese Lösung ist nicht immer praktikabel.

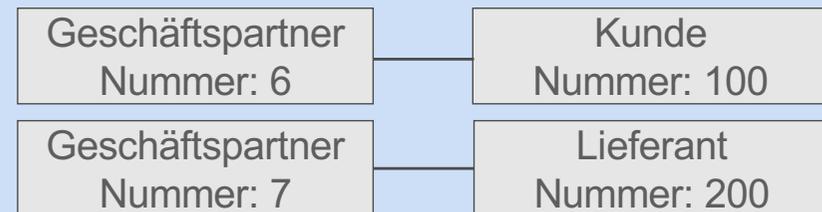
Das Geschäftspartner-Modell in S/4HANA bei Nummernungleichheit (zwischen GP und Debitoren bzw. Kreditoren)

Hybrides Modell: Kombinationen aus dem Einheitsgeschäftspartner und der getrennten Verwaltung sind ebenso möglich.

Variante 1: Einheitsgeschäftspartner



Variante 2: getrennte Nummernverwaltung



Umstieg auf SAP Fiori Apps in Business Partner

The screenshot displays the SAP Fiori Business Partner management interface. At the top, a search bar shows 'Suchen in' with a list of results: 'Alle' (5) and 'Apps' (5). Below this, five result cards are shown: 'Ausschöpfung des Kreditlimits' (0.0 M USD), 'Geschäftspartnerstammdaten verwalten', 'Geschäftspartner pflegen', 'Geschäftspartner pflegen', and 'Geschäftspartner verwalten Kreditprofil'. A blue arrow points from the 'Geschäftspartner pflegen' card to the filter section below.

The filter section is titled 'Standard' and includes the following fields:

- Suchen:
- Bearbeitungsstatus:
- Rolle:
- Geschäftspartner:
- Nachname/Name 1:
- Vorname/Name 2:
- Straße:
- Ort:
- Land/Region:

Buttons: **Start** Filter anpassen

The main table header is 'Geschäftspartner' with columns: Geschäftspartner, Ort, Postleitzahl, Land/Region. The table is currently empty, with a message: 'Um zu starten, setzen Sie die entsprechenden Filter.'



Neue Begriffe und Funktionen rund um SAP BP

Geschäftspartnertyp (1)

- Der SAP Geschäftspartnertyp bezeichnet die Eigenschaft des Geschäftspartners.
- Eine vergleichbare Funktion gibt es bei den bisher bekannten Stammdaten (Kunde/Debitor oder Lieferant/Kreditor) in dieser Form nicht.
- Die Auswahl des Typs ist verpflichtend: keine Anlage eines SAP Geschäftspartners ohne Zuordnung des Geschäftspartnertyps.
- Der SAP Geschäftspartnertyp ist irreversibel.
- SAP Geschäftspartnertypen sind nicht erweiterbar.

The screenshot shows the SAP Business Partner management interface. At the top, there is a navigation bar with the SAP logo, the title 'Geschäftspartner verwalten', and search options. Below this, there are several filter fields: 'Suchen' (search), 'Bearbeitungsstatus' (set to 'Alle'), 'Rolle', 'Geschäftspartner', 'Nachname/Name 1', 'Vorname/Name 2', 'Straße', 'Ort', and 'Land/Region'. A 'Start' button and 'Filter anpassen' link are also visible. Below the filters is a table with the following columns: 'Geschäftspartner', 'Ort', 'Postleitzahl', and 'Land/Region'. The table is currently empty, and a message at the bottom of the table area reads: 'Um zu starten, setzen Sie die entsprechenden Filter.'

Geschäftspartnertyp (2)

- Folgende Geschäftspartnertypen sind nutzbar:
 - Person = natürliche Person mit Eingabefeldern wie z. B. Vor- und Nachname, akademischer Titel, Geburtsdatum
 - Organisation = juristische Person, Firma, Niederlassung mit Eingabefeldern wie z. B. Anrede, Name, Branche
 - Gruppe = Gruppe von Personen oder Organisationen, die gemeinsam als SAP Geschäftspartner auftreten mit Eingabefeldern wie z. B. Anrede, zwei Namen, Partnergruppenart

The screenshot shows the SAP Business Partner Management interface. At the top, there is a navigation bar with the SAP logo, the title 'Geschäftspartner verwalten', and a search bar containing 'Alle' and 'Suchen'. Below the navigation bar, there is a 'Standard' filter dropdown. The main area contains several search filters: 'Suchen' (with a magnifying glass icon), 'Bearbeitungsstatus' (set to 'Alle'), 'Rolle', 'Geschäftspartner', 'Nachname/Name 1', 'Vorname/Name 2', 'Straße', 'Ort', and 'Land/Region'. Each filter has a search icon. Below the filters, there are 'Start' and 'Filter anpassen' buttons. The main content area is titled 'Geschäftspartner' and contains a table with columns: 'Geschäftspartner', 'Ort', 'Postleitzahl', and 'Land/Region'. The 'Anlegen' button is highlighted with a red box. Below the table, there is a message: 'Um zu starten, setzen Sie die entsprechenden Filter.'

Geschäftspartner-Rollen (1)

- Die SAP Geschäftspartner-Rolle repräsentiert die betriebswirtschaftliche Funktion eines Geschäftspartners in einem Unternehmen.
- Über die Geschäftspartner-Rollen werden die jeweiligen SAP Geschäftspartner-Daten erfasst.
- Einige SAP Geschäftspartner-Rollen entsprechen in der „alten“ SAP-Welt den Sichten wie beispielsweise Einkaufs-, Vertriebs- oder Buchungskreissicht.
- Die GP-Rolle „Geschäftspartner allgemein“ wird einem Geschäftspartner automatisch zugeordnet. Sie entspricht den allgemeinen Daten eines Kunden/Debitors oder Lieferanten/Kreditors und enthält die zentralen (allgemeingültigen) Daten eines Geschäftspartners.

Organisation anlegen

Allgemeine Daten

Geschäftspartner:

Gruppierung:

Geschäftspartnertyp:

2

GP-Rolle:

Anrede Organisation:

Standardadresse

Straße:

Hausnummer:

Ort:

Postleitzahl:

Land/Region:

Auswählen: GP-Rolle

Suchen

Elemente (107)

GP-Rolle	Rollenbezeichnung
BBP000	Lieferant
BBP001	Bieter
BEA001	
BKK010	Kontoinhaber
BKK020	Verfügungsberechtigter
BKK030	Korrespondenzempfänger
BKK200	Kontoführer
BPSITE	Handelsbetrieb
BUP001	Ansprechpartner
BUP004	Organisationseinheit

Geschäftspartner-Rollen (2)

- SAP liefert zahlreiche Standard-Rollen aus.
- Die Anlage von eigenen Geschäftspartner-Rollen sowie die Erweiterung um kundenspezifische Attribute ist möglich.
- Mehrere Rollen können zu sogenannten Rollen-Gruppierungen zusammengefasst werden.
- Eingabefelder, wie z. B. Buchungskreis-, Vertriebs- oder Einkaufsdaten, werden erst mit der Auswahl der entsprechenden Rolle sichtbar.
- Stammdaten-Felder können in Abhängigkeit der Rollen gesteuert werden.
- Nicht benötigte Rollen können ausgeblendet werden, so dass sie dem Anwender nicht mehr zur Auswahl stehen.

Organisation anlegen

Allgemeine Daten

Geschäftspartner:

Gruppierung:

Geschäftspartnertyp:

2

GP-Rolle:

Anrede Organisation:

Standardadresse

Straße:

Hausnummer:

Ort:

Postleitzahl:

Land/Region:

Auswählen: GP-Rolle

Suchen

Elemente (107)

GP-Rolle	Rollenbezeichnung
BBP000	Lieferant
BBP001	Bieter
BEA001	
BKK010	Kontoinhaber
BKK020	Verfügungsberechtigter
BKK030	Korrespondenzempfänger
BKK200	Kontoführer
BPSITE	Handelsbetrieb
BUP001	Ansprechpartner
BUP004	Organisationseinheit

Geschäftspartner-Gruppierung

- Mit der Auswahl einer Gruppierung wird der Geschäftspartner klassifiziert.
- Die Zuordnung zur Gruppierung kann nachträglich nicht mehr geändert werden (entspricht der „alten“ Logik der Kontengruppen).
- Über die Gruppierung erfolgt die Nummernvergabe des Geschäftspartners.
- Für die Integration der Geschäftspartner mit Debitoren und Kreditoren werden den Gruppierungen die entsprechenden Kontengruppen der Debitoren bzw. Kreditoren zugeordnet.
- Somit wird bei der Anlage eines Geschäftspartners beispielsweise gleichzeitig ein Debitoren- oder/und ein Kreditoren-Stammsatz angelegt (abhängig von der gewählten Rolle).

Organisation anlegen

Allgemeine Daten

Geschäftspartner:

1

Gruppierung:

0001

Geschäftspartnertyp:

2

GP-Rolle:

BBP000

Anrede Organisation:

Unternehmen

Name 1:

Standardadresse

Straße:

Hausnummer:

Ort:

Postleitzahl:

Land/Region:

Region:

Auswählen: Gruppierung

Suchen

Elemente (35)

Gruppierung	Gruppierungsbeschreibung
0001	Interne Nummernvergabe
0002	Externe Nummernvergabe
BP01	Ext. numerische Numm. (unterer Ber...
BP02	Int. Nummerierung für Standardverw...
BP03	Ext. numerische Numm. (oberer Bere...
BP04	Ext. alphanumerische Nr. (Beispielda...
BPAB	Externe alphanumerische Nummerier...
BPEE	Interne Nummerierung für Mitarbeiter
C012	Hierarchieknoten Kunde

Ansprechpartner

- Ein Ansprechpartner wird als eigener Geschäftspartner definiert und über Beziehungstypen den Geschäftspartnern zugeordnet.
- Die Registerkarte „Ansprechpartner“ entfällt.
- Sofern Ansprechpartner im SAP R/3-Umfeld genutzt werden, müssen mit der Einführung von S/4HANA konzeptionelle Anpassungen vorgenommen werden.

Geschäftspartner-Beziehung

- Die Geschäftspartner-Beziehung bildet die betriebswirtschaftliche Beziehung zwischen zwei Geschäftspartnern ab.
- Dazu werden Beziehungstypen verwendet.
- Die Beziehung kann zeitlich abgegrenzt werden.
- Auch Ansprechpartner sind als Geschäftspartner anzulegen. Die Beziehung wird automatisch vom System zugeordnet.

The screenshot displays two SAP Business Partner Relationship management screens. The top screen shows the relationship 'hat den Ansprechpartner (1)' for business partner 42, with a red box around the relationship type and a red arrow pointing to the partner number '42' in the table. The bottom screen shows the relationship 'ist Ansprechpartner von (1)' for business partner 42, with a red box around the relationship type and a red arrow pointing to the partner number '42' in the table.

Geschäftspartner	A...	Beschreibung	Gültig ab	Gültig bis	S	Fkt	Funktionsbezeich...	Abt	Abteilungs
42	A...	Frau Müller	01.11.2018	31.12.2018	X	0003	Sales Manager	0003	Verkauf

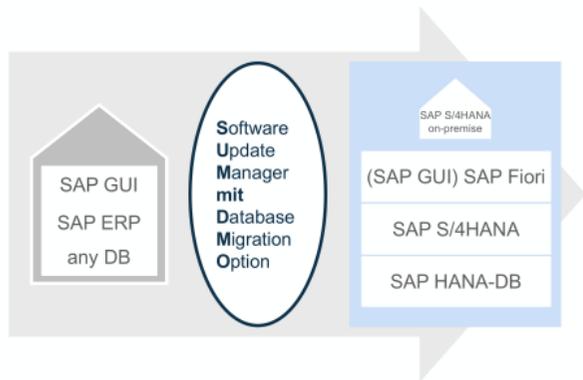
Geschäftspartner	A...	Beschreibung	Gültig ab	Gültig bis	S	Fkt	Funk
4200000	A...	Kreditor Demo 1 / 12345 12345	01.11.2018	31.12.2018	X	0003	Sale



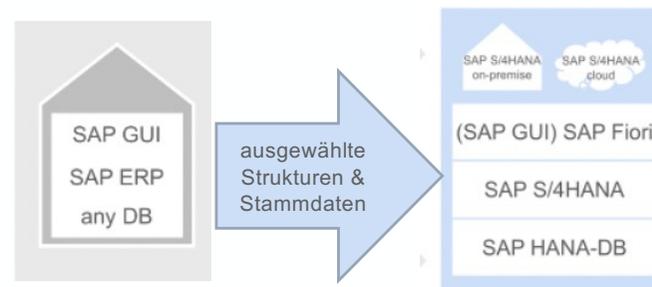
Geschäftspartner-Migration & Synchronisation mit Debitoren- und Kreditoren-Stammdaten

Migrationsszenarien

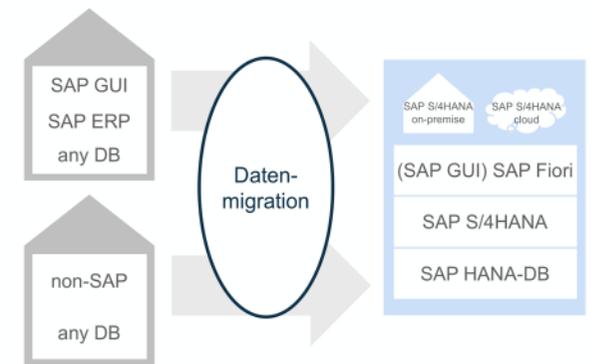
Brownfield-Ansatz (System Conversion)



Hybrid-Ansatz



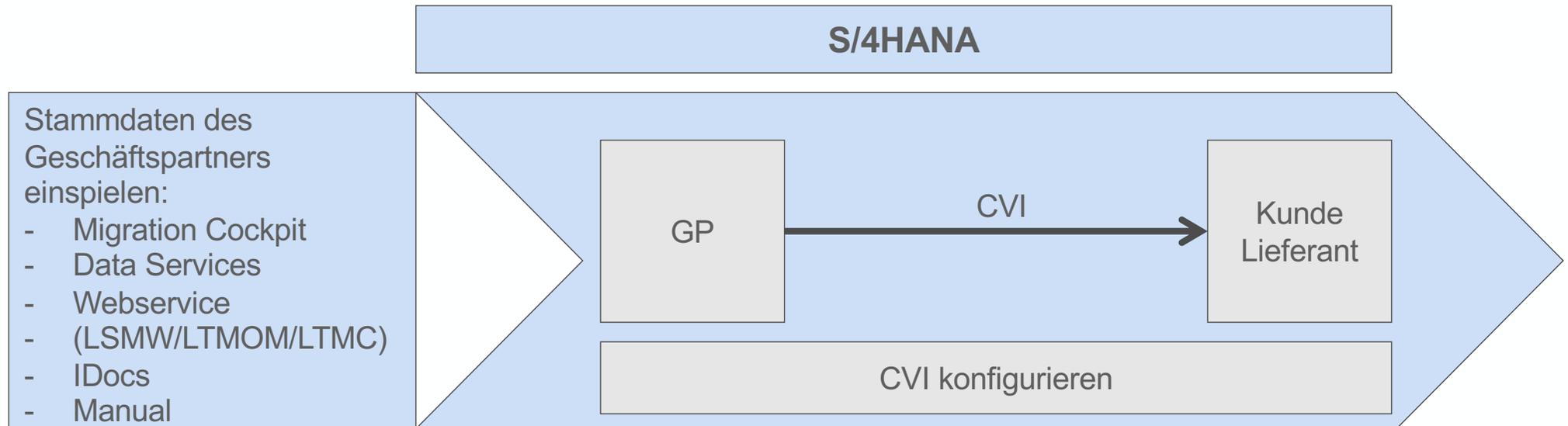
Greenfield-Ansatz (New Implementation)



Auswirkung des Migrationsszenarios auf die Einführung von SAP BP

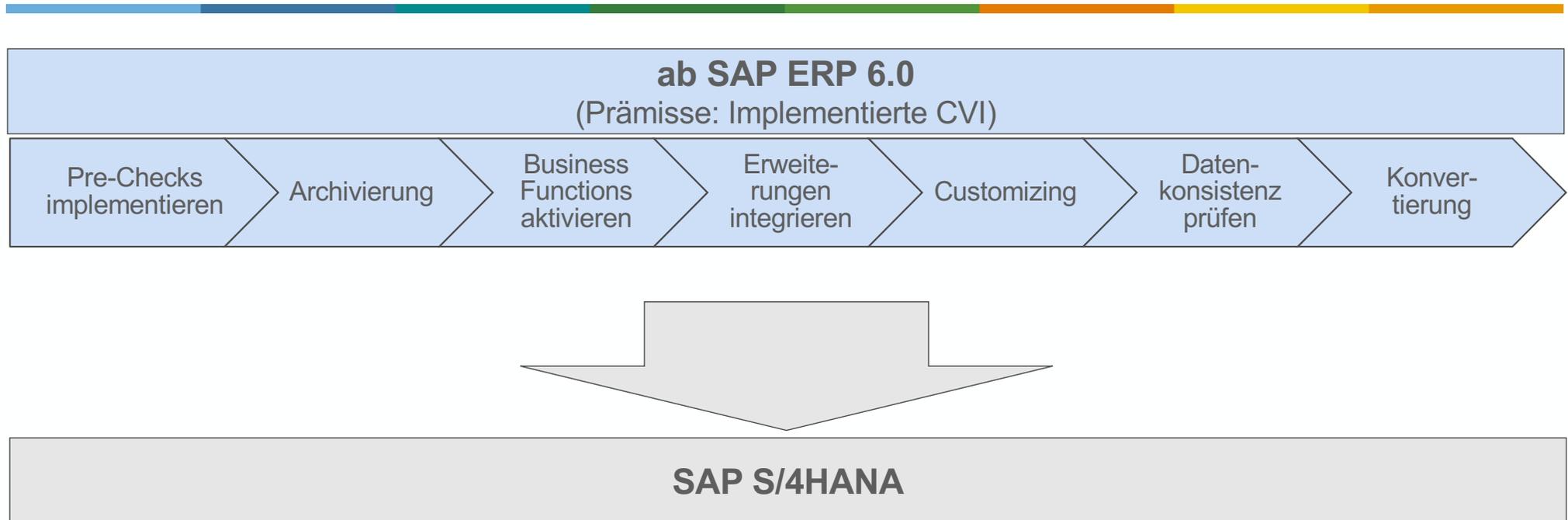
- Das Migrationsszenario bestimmt den Freiheitsgrad bei der Neuausrichtung der Stammdaten:
 - Harmonisierung der Stammdaten
 - Zusammenführung von kreditorischen und debitorischen Stammdaten
- Die Wahl des Migrationsszenarios hat Einfluss auf das zu wählende Geschäftspartner-Modell:
 - Nummerngleichheit vs. Nummernungleichheit
- Es hat ebenso Einfluss auf den Zeitpunkt der Implementierung von SAP Business Partner:
 - Vorziehen der Einführung von SAP BP als Vorprojekt zum Wechsel auf S/4HANA mit Brownfield-Ansatz.
 - Zeitnaher Bestandteil des Cut-overs mit Greenfield-Ansatz zusammen mit allen relevanten Migrationsobjekten.

Neu-Implementierung (Greenfield)



Quelle: S/4HANA – Customer Vendor Integration, Röbel

Konvertierung (Brownfield)



Customer Vendor Integration (CVI)

- CVI steht für „Customer Vendor Integration“ oder auch für „Customer Supplier Integration“²⁾.
- CVI sorgt für den Abgleich von Daten zwischen dem Geschäftspartner und den Debitoren-/Kreditoren-Stammdaten.
- Mit einer S/4HANA-Migration ist zwingend die Verbindung der Kunden- und Lieferanten-Stammdaten zu einem Geschäftspartner-Stammsatz (= Customer Vendor Integration) herzustellen.
- Die Einführung von SAP BP/SAP CVI ist ab SAP ERP 6.0 (EHP 0-8) möglich und somit als Vorprojekt zu einer S/4HANA-Migration denkbar. Jedoch stehen unter R/3 nicht alle Felder zum Geschäftspartner zur Verfügung.
- Der Prozess zur Implementierung der Verbindung von Kunden- und Lieferanten-Stammdaten zum Geschäftspartner wird als Synchronisation bezeichnet.

2) SAP nutzt ab S/4HANA den Begriff „Supplier“

Effektive Maßnahmen vor einer Geschäftspartner-Migration/CVI

- Datenqualität prüfen
 - Doubletten
 - Nummernkreise
 - Matching-Kriterien erarbeiten
 - Datenarchivierung
- Entscheidung für ein Geschäftspartner-Modell
- Schnittstellen auf geänderte Transaktionen und Tabellen anpassen (z. B. SAP CRM, SAP Cloud for Customer (C4C), Kundenportale etc.)
- Abgleich der genutzten Stammdatenfelder Debitoren/Kreditoren mit den Feldern des Geschäftspartners (<https://help.sap.com>)
- Zusatzfelder Kunden- und Lieferantenstamm in den Geschäftspartner ergänzen
- Verantwortlichkeiten für gemeinsame Stammdatenpflege durch Vertrieb/Einkauf/Buchhaltung neu regeln
- Compliance berücksichtigen
 - Vier-Augenprinzip
 - Berechtigungskonzept

Veränderung – Transaktionen und Tabellen

- Neue Transaktion: BP (Business Partner)

- Obsolete Transaktionen mit SAP S4/HANA:

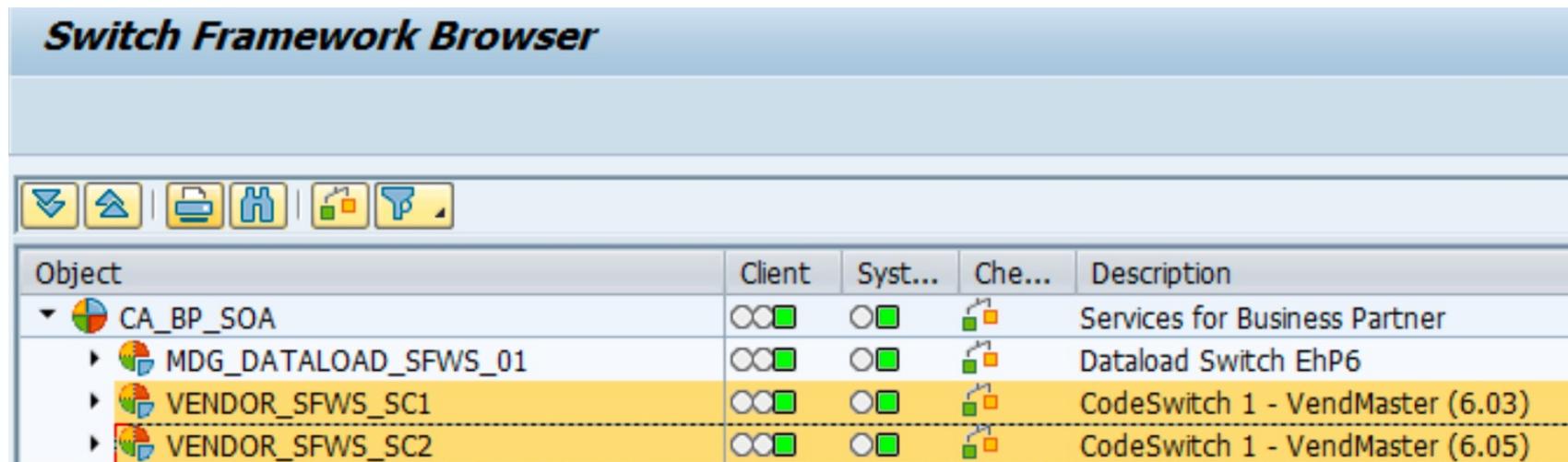
FD01, FD02, FD03, FD06, FD0; FK01, FK02, FK03, FK06; MAP1, MAP2, MAP3, MK01, MK02, MK03, MK06, MK12, MK18, MK19; V-03; V-04, V-05, V-06, V-07, V-08, V-09, V-11; V+21, V+22, V+23, VAP1, VAP2, VAP3, VD01, VD02, VD03, VD06; XD01, XD02, XD03, XD06, XD07; XK01, XK02, XK03, XK06, XK07

- Neue Tabellen:

Tabellenname	Inhalt
BUT000	Allgemeine Daten I
BUT001	Allgemeine Daten II
BUT020	Adressdaten
BUT100	Rollendaten
BUT050	Beziehungsdaten
BUT0ID	Identifikationsnummern
BUT021_FS	Adressverwendung zeitabhängig
ADRC	BAS Business Address Services
CVI_CUST_LINK	Zuordnung zwischen Kunde und Geschäftspartner
CVI_VEND_LINK	Zuordnung zwischen Lieferant und Geschäftspartner

Voraussetzung für die Umsetzung: Aktivierung der Business Functions und Implementierung von SAP-Hinweisen

- Für die Transformation müssen die Business Functions **CA_BP_SOA** aktiv sein. Als Voraussetzung muss zuerst die Business Function **CA_SUPPLIER_SOA** aktiviert werden.
- Sollen die Ansprechpartner-Daten des Lieferanten mit den Ansprechpartner-Daten des Geschäftspartners synchronisiert werden, müssen die Schalter **VENDOR_SFWS_SC1** und **VENDOR_SFWS_SC2** in **CA_SUPPLIER_SOA** aktiviert werden.



The screenshot shows the 'Switch Framework Browser' interface. It features a toolbar with navigation icons and a table listing various objects. The table has columns for 'Object', 'Client', 'Syst...', 'Che...', and 'Description'. The objects listed are CA_BP_SOA, MDG_DATALOAD_SFWS_01, VENDOR_SFWS_SC1, and VENDOR_SFWS_SC2. The last two rows are highlighted in yellow.

Object	Client	Syst...	Che...	Description
CA_BP_SOA	○○■	○■	■	Services for Business Partner
MDG_DATALOAD_SFWS_01	○○■	○■	■	Dataload Switch EhP6
VENDOR_SFWS_SC1	○○■	○■	■	CodeSwitch 1 - VendMaster (6.03)
VENDOR_SFWS_SC2	○○■	○■	■	CodeSwitch 1 - VendMaster (6.05)

- Um die Implementierung einer großen Anzahl von CVI-bezogenen SAP-Hinweisen zu erleichtern, hat SAP CVI-relevante Korrekturen in einem transportbasierten Korrekturanweisungshinweis (TCI-Hinweis) zusammengefasst (SAP-Hinweis 2951811).

Einflussfaktoren für die Wahl des Zeitpunkts zur Einführung von SAP BP

- Gewähltes Migrationsszenario: Greenfield, hybrides Modell oder Brownfield.
- Anzahl und Art der GP-abhängigen Schnittstellen
- Genutzte Funktionen unter SAP R/3: Nicht alle Funktionalitäten unter R/3 schon vorhanden (z. B. Klassifizierung oder Felder in Einkaufssicht).
- Mengengerüst und Stammdatenqualität: Vorziehen der Einführung des Business Partners kann die Downtime einer Brownfield-Conversion signifikant reduzieren.
- Mögliche Glättung der Arbeitslast im Fachbereich beim Vorziehen der Implementierung des Business Partners unter SAP R/3.

SAP Business Partner mit S/4HANA – Zusammenfassung der funktionalen Highlights

- Flexible Beziehungen (z. B. „verheiratet“, „Kontaktperson“) optimieren die Kommunikation.
- Die Differenzierung von Partner-Kategorien (Organisation, Person, Gruppe) hat eine effizientere Eingabemaske zur Folge (z. B. „akademischer Titel“, „Rechtsform“).
- Über den Geschäftspartner können mehrere Adressen mit entsprechenden Adress-Verwendungen hinterlegt werden.
- Das Nutzen der Funktion „Zeitabhängigkeit“ (z. B. in Verbindung mit Rollen, Adressen, Beziehungen, Bankverbindungen) kann bei der Abgrenzung historischer Daten unterstützen.
- Allgemeine Daten werden zentral gepflegt und abgelegt (einheitliches Stammdaten-Konzept)
=> keine Redundanzen, keine Inkonsistenzen.



Fazit

Fazit

- Unternehmen sollten die verpflichtende Nutzung von SAP BP als Chance zur Bereinigung der Daten und Überprüfung der Prozesse in den Nebenbüchern Debitoren und Kreditoren sowie der Logistik betrachten.
- Die Implementierung von SAP Business Partner kann die komplette Bandbreite eines Projektes einnehmen: von minimal invasiv bis hin zur vollständigen Überarbeitung und Harmonisierung der Stammdaten.
- Bei Brownfield-Migrationsansätzen lohnt es sich, über das Vorziehen der Implementierung nachzudenken.
- Letztendlich kommt „nur“ ein neuer Stammsatz hinzu. Die bekannten Transaktionen zur Bearbeitung von Posten und Auswertung in den Nebenbüchern bleiben erhalten.

Ihr Ansprechpartner



Detlef Schreiner
Vorstand

Mobil: +49 171 - 1972 401
Mail: schreiner@stellwerk.net

STELLWERK Consulting AG
Christophstraße 15-17
D – 50670 Köln

Fon: +49 221 - 6508 6211
Fax: +49 221 - 9698 6950
Web: stellwerk.net

Beruflich ein neues Zuhause finden

- Wenn für Dich im Job Erstklassigkeit, Selbstentfaltung, Respekt & Gemeinschaft zählen, bist Du bei uns richtig.
- Warum wir STELLWERKER unser Unternehmen lieben? Finde es heraus!
- In diesem Video erzählt unser Nachwuchs-Talent von ihren Erfahrungen bei STELLWERK:



- Du bekommst eine Ahnung, wie es bei uns zugeht und warum es sich lohnt, bei uns zu bewerben.
- Unsere aktuellen Stellenangebote findest Du auf unserer [STELLWERK-Karriereseite](#).

Disclaimer

Haftungsbeschränkung

Dieses Dokument wurde mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt. STELLWERK übernimmt dennoch keine Gewähr für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der in diesem Dokument bereitgestellten Inhalte und Informationen. Die Nutzung dieses Dokumentes erfolgt auf eigene Gefahr. Allein durch die Nutzung dieses Dokumentes kommt keinerlei Vertragsverhältnis zwischen dem Nutzer und der STELLWERK Consulting AG zustande. Bitte beachten Sie, dass STELLWERK ausschließlich SAP- & Management-Beratung anbietet und keine Rechts- oder Steuerberatung.

Verlinkungen

Dieses Dokument enthält u. U. Links zu Webseiten anderer Anbieter. Diese Webseiten unterliegen der Haftung der jeweiligen Seitenbetreiber. Bei Verknüpfung der Links waren keine Rechtsverstöße ersichtlich. Auf die aktuelle und künftige Gestaltung der verlinkten Seiten hat STELLWERK keinen Einfluss. Die permanente Überprüfung der Links ist für STELLWERK ohne konkrete Hinweise auf Rechtsverstöße nicht zumutbar. Bei Bekanntwerden von Rechtsverstößen werden die betroffenen Links unverzüglich gelöscht.

Urheberrecht / Leistungsschutzrecht

Dieses Dokument unterliegt dem deutschen Urheberrecht und Leistungsschutzrecht. Alle vom deutschen Urheber- und Leistungsschutzrecht nicht zugelassene Verwertung bedarf der vorherigen schriftlichen Zustimmung der STELLWERK Consulting AG. Dies gilt vor allem für Vervielfältigung, Bearbeitung, Übersetzung, Einspeicherung, Verarbeitung bzw. Wiedergabe von Inhalten in Datenbanken oder anderen elektronischen Medien und Systemen. Dabei sind Inhalte und Rechte Dritter als solche gekennzeichnet. Dieses Dokument darf ohne schriftliche Erlaubnis nicht durch Dritte in Frames oder iFrames dargestellt werden.

Logos, Marken-, Produkt- und Warenzeichen

Alle in diesem Dokument dargestellten Logos, Marken-, Produkt- und Warenzeichen sind Eigentum der jeweiligen Unternehmen. Die SAP SE ist Inhaberin der Markenzeichen SAP, SAP HANA, SAP S/4HANA, SAP BW/4HANA, SAP Analytics Cloud, SAP Fiori, SAP Lumira, SAP NetWeaver, SAP R/3, SAP Business Information Warehouse sowie aller diesen Marken zugeordneten Untermarken.