



David Link OStR, Master of Arts
Volker Schuck StD, Dipl.-Kfm.

Microsoft Dynamics 365 Business Central

Grundlegende Prozesse Absatz und Beschaffung

1. Auflage

VERLAG EUROPA-LEHRMITTEL
Nourney, Vollmer GmbH & Co. KG
Düsseldorfer Straße 23
42781 Haan-Gruiten
Europa-Nr.: 95110

Autoren:

David Link OStR, Master of Arts

Volker Schuck StD, Dipl.-Kfm.

1. Auflage 2024

Druck 5 4 3 2 1

Alle Drucke derselben Auflage sind parallel einsetzbar, da sie bis auf die Korrektur von Druckfehlern identisch sind.

ISBN 978-3-7585-9511-0

Alle Rechte vorbehalten. Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der gesetzlich geregelten Fälle muss vom Verlag schriftlich genehmigt werden.

© 2024 by Verlag Europa-Lehrmittel, Nourney, Vollmer GmbH & Co. KG, 42781 Haan-Gruiten
www.europa-lehrmittel.de

Umschlag, Satz und Grafiken: Punkt für Punkt GmbH Mediendesign, 40549 Düsseldorf

Umschlagkonzept: tiff.any GmbH, 10999 Berlin

Umschlagfoto: © bongkarn – stock.adobe.com

Druck: UAB BALTO print, 08217 Vilnius (LT)

Vorwort

Inhalt

In einer Ära, die von ständigem technologischem Fortschritt geprägt ist, wird die Bedeutung einer effizienten Unternehmensführung immer deutlicher. In unserer globalisierten Wirtschaft sind Unternehmen mehr denn je darauf angewiesen, ihre Abläufe zu optimieren, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Integrierte Unternehmenssoftware spielt dabei eine Schlüsselrolle, insbesondere, wenn es um die Verknüpfung und Steuerung von Geschäftsprozessen im Einkauf und Verkauf geht.

Das vorliegende Buch „Microsoft Dynamics 365 Business Central“ ist ein Arbeitsbuch für Schülerinnen und Schüler, das die grundlegenden Geschäftsprozesse eines Unternehmens auf Basis der integrierten Unternehmenssoftware Microsoft Dynamics 365 Business Central Version 11.0 (ehemals Navision) abbildet. Der Fokus des Buches liegt auf den Geschäftsprozessen der Beschaffung und des Absatzes.

Die Inhalte des Lehrwerks sind auf den Bildungsplan für die **zweijährige kaufmännische Berufsfachschule, kaufmännischer Bereich**, in Baden-Württemberg abgestimmt. Konkret geht es um die Fachinhalte der Lernfelder 2 „Aufträge bearbeiten“ (1. Schuljahr) und 4 „Sachgüter und Dienstleistungen beschaffen und Verträge schließen“ (2. Schuljahr). Das Lehrwerk vermittelt die Kompetenz, in den Geschäftsprozessen „Beschaffung und Absatz“ eine integrierte Unternehmenssoftware (IUS) einzusetzen.

Darüber hinaus kann dieses Arbeitsbuch von allen **Anwenderinnen und Anwendern der integrierten Unternehmenssoftware** genutzt werden, die das Programm erlernen wollen und damit grundlegende Geschäftsprozesse steuern möchten. Anhand praxisnaher Beispiele und Aufgaben werden die Grundlagen der Anwendung dieser Software vermittelt. Die Problemstellungen werden Schritt für Schritt anhand von Texten und Bildern erklärt. Mit den Erklärvideos haben die Lernenden eine weitere Möglichkeit, die Software kennenzulernen und die gestellten Aufgaben zu lösen.

Aufbau

Ausgangsfall

Dem Lerninhalt ist jeweils eine realitätsbezogene Problemstellung vorangestellt.

Arbeitsaufträge und Lösungsansätze

Mit konkreten Arbeitsaufträgen werden die Lerninhalte vermittelt. Lösungen können direkt im Arbeitsbuch notiert werden. Lösungswege in der integrierten Unternehmenssoftware werden Schritt für Schritt mit Erläuterungen und Bildern im Teil „So geht es“ erläutert. Ein Videosymbol motiviert die Lernenden, zusätzliche Lernvideos abzurufen.

Kaufmännisches Wissen, das für die Lösung der Lernsituationen notwendig ist, wird in einer „Wissensbox“ erläutert.

Übungsaufgaben

Jedem Kapitel folgt eine Vielzahl von Übungsaufgaben, die die Möglichkeit bieten, das erlernte Grundwissen selbst zu überprüfen und zu verfestigen. Die Beantwortung der Fragen ergibt sich unmittelbar aus den Texten und Bildern des Lehrwerks.

Technische Voraussetzung

Es wird die integrierte Unternehmenssoftware Microsoft Dynamics 365 Business Central Version 11.0 (ehemals Navision) verwendet. Die aus den jeweiligen Bundesländern zur Verfügung gestellten Zugänge für Microsoft Dynamics 365 Business Central Version 11.0 (ehemals Navision) können genutzt werden. Die Datenstände sind auf der Verwaltungsoberfläche unter den Grundmandanten „Uranus GmbH“ verfügbar. Für die Nutzung von Microsoft Dynamics 365 Business Central Version 11.0 werden ein gängiger Internetbrowser (z. B. Microsoft Edge) und eine Internetverbindung benötigt.

Hinweis: Um einen Zugang zu Microsoft Dynamics 365 Business Central Version 11.0 (ehemals Navision) zu erhalten, wenden Sie sich gerne an die Autoren (Schuck@europa-lehrmittel.net/Link@integrus.de).

Ihr Feedback ist uns wichtig! Ihre Hinweise und Vorschläge zur Weiterentwicklung des Lehrwerks nehmen wir unter der Verlagsadresse oder per E-Mail (lektorat@europa-lehrmittel.de) dankbar entgegen.

Frühjahr 2024

Autoren und Verlag

Inhaltsverzeichnis

Vorwort zur 1. Auflage	3
1 Das Unternehmen Uranus GmbH	8
1.1 Unternehmensgeschichte	8
1.2 Sortiment	8
1.3 Unternehmensleitbild	9
1.4 Mitarbeiter/-innen und Organisationsform	9
1.5 Verkaufs- und Einkaufsprozess	11
1.6 ERP Software	14
1.6.1 Bedeutung einer ERP Software für das Unternehmen	14
1.6.2 Integrierte Unternehmenssoftware: Dynamics NAV	15
2 Absatzprozesse der Uranus GmbH	20
2.1 Fall VERKAUF A: Eine Anfrage des Kunden löst einen Verkaufsprozess aus	20
2.1.1 Von der Anfrage zum Angebot	21
2.1.2 Von der Bestellung zur Auftragsbestätigung	25
2.1.3 Erstellung der Ausgangsrechnung und des Lieferscheins	27
2.1.4 Zahlungseingang ohne Inanspruchnahme von Skonto	29
2.1.5 Übungsaufgaben zu Fall VERKAUF A	31
2.2 Fall VERKAUF B: Ein Angebot von der Uranus GmbH löst einen Verkaufsprozess aus ..	36
2.2.1 Von der Bestellung zur Auftragsbestätigung	40
2.2.2 Erstellung der Ausgangsrechnung und des Lieferscheins	41
2.2.3 Zahlungseingang	42
2.2.4 Übungsaufgaben zu Fall VERKAUF B	46
2.3 Fall VERKAUF C: Ausgewählte Artikel werden mit einem Preisnachlass verkauft	49
2.3.1 Analyse und Lösungsansätze	50
2.3.2 Ein freibleibendes Angebot löst einen Verkaufsprozess aus	56
2.3.3 Übungsaufgaben zu Fall VERKAUF C	63
3 Beschaffungsprozess der Uranus GmbH	69
3.1 Fall EINKAUF A: Ein Kundenauftrag löst einen Beschaffungsprozess aus	69
3.1.1 Auftrag des Kunden Galaxy AG	70
3.1.2 Ermittlung der zu bestellenden Artikel für den Kundenauftrag	74
3.1.3 Anfrage an den Lieferanten	75
3.1.4 Angebot des Lieferanten	77
3.1.5 Auftragsbestellung von der Bestellung	79
3.1.6 Lieferung und Rechnung der bestellten Artikel	80
3.1.7 Ausführung des Kundenauftrages	85
3.1.8 Buchung des Kontoauszugs	87
3.1.9 Übungsaufgaben zu Fall EINKAUF A	89

3.2 Fall EINKAUF B: Ein Kundenauftrag löst einen Beschaffungsprozess aus.	93
3.2.1 Auftrag des Kunden Tobel AG	94
3.2.2 Bestellung beim Lieferanten	95
3.2.3 Auftragsbestätigung des Lieferanten	96
3.2.4 Lieferung der bestellten Artikel.	98
3.2.5 Ausführung des Kundenauftrags	99
3.2.6 Buchung des Kontoauszugs	99
3.2.7 Übungsaufgaben zu Fall EINKAUF B	102
3.3 Fall EINKAUF C: Angebotsvergleich für einen neuen Artikel.	107
3.3.1 Stammkarte für den neuen Artikel	108
3.3.2 Anfragen an mögliche Lieferanten	108
3.3.2 Angebote der möglichen Lieferanten	111
3.3.3 Bestellung beim Lieferanten	117
3.3.4 Auftragsbestätigung des Lieferanten	118
3.3.5 Eingangsrechnung und Lieferschein für die bestellten Artikel	119
3.3.6 Buchung des Kontoauszugs	120
3.3.7 Übungsaufgaben zu Fall EINKAUF C	122
3.4 Fall EINKAUF D: Schlechtleistung – Vom Lieferanten gelieferte Artikel weisen Mängel auf	123
3.4.1 Erstellen einer Mängelrüge.	124
3.4.2 Reklamationsbestätigung vom Lieferanten.	126
3.4.3 Warenrücksendung und Gutschrift.	128
3.4.4 Buchung des Kontoauszugs	131
3.4.5 Übungsaufgaben zu Fall EINKAUF D	132
3.5 Fall EINKAUF E: Wiederbeschaffungsmethode/Optimale Bestellmenge/ Kalkulation des Verkaufspreises/Top-10 Kunde	133
3.5.1 Wiederbeschaffungsmethode/Optimale Bestellmenge	133
3.5.2 Kalkulation.	136
3.5.3 Ermittlung der Top 10 Kunden	139
3.5.4 Übungsaufgaben zu Fall EINKAUF E	140
4 Arbeitsschritte im Überblick	142
4.1 Allgemein	142
4.2 Verkauf	142
4.3 Einkauf	142
4.4 Fibu-Journal.	142
4.5 Besondere Aufgaben	142

Das Unternehmen Uranus GmbH

Inhalt

1 Das Unternehmen Uranus GmbH

- 1.1 Unternehmensgeschichte
- 1.2 Sortiment
- 1.3 Unternehmensleitbild
- 1.4 Mitarbeiter/-innen und Organisationsform
- 1.5 Verkaufs- und Einkaufsprozess
- 1.6 ERP Software

2 Absatzprozesse der Uranus GmbH

- 2.1 Fall VERKAUF A: Eine Anfrage des Kunden löst einen Verkaufsprozess aus
- 2.2 Fall VERKAUF B: Ein Angebot von der Uranus GmbH löst einen Verkaufsprozess aus
- 2.3 Fall VERKAUF C: Ausgewählte Artikel werden mit einem Preisnachlass verkauft

3 Beschaffungsprozess der Uranus GmbH

- 3.1 Fall EINKAUF A: Ein Kundenauftrag löst einen Beschaffungsprozess aus
- 3.2 Fall EINKAUF B: Ein Kundenauftrag löst einen Beschaffungsprozess aus
- 3.3 Fall EINKAUF C: Angebotsvergleich für einen neuen Artikel
- 3.4 Fall EINKAUF D: Schlechtleistung – Vom Lieferanten gelieferte Artikel weisen Mängel auf
- 3.5 Fall EINKAUF E: Wiederbeschaffungsmethode/Optimale Bestellmenge/Kalkulation des Verkaufspreises/Top-10 Kunde

4 Arbeitsschritte im Überblick

- 4.1 Allgemein
- 4.2 Verkauf
- 4.3 Einkauf
- 4.4 Fibu-Journal
- 4.5 Besondere Aufgaben



© Schuck



© Schuck



© Schuck

1 Das Unternehmen Uranus GmbH

AUSGANGSFALL

Sie sind Auszubildende/Auszubildender als Groß- und Außenhandelskauffrau/-mann bei der Uranus GmbH in Neuburg.

Heute ist Ihr erster Arbeitstag.

Die Geschäftsführerin Frau *Marita Peters* begrüßt alle neuen Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen im Unternehmen. Sie stellt anhand einer Präsentation das Unternehmen vor.

Folgende Punkte sind ihr besonders wichtig:



© Schuck

1.1 Unternehmensgeschichte

Die Uranus GmbH ist ein mittelständiges Unternehmen, das im Jahr 2000 gegründet wurde. Der Sitz des Unternehmens ist in 77777 Neuburg, Aachener Straße 123.

Als einer der führenden Elektrofachmärkte ist das Unternehmen im Bereich des Großhandels (*Kunden sind andere Unternehmen*) und des Einzelhandels (*Kunden sind private Endverbraucher*) bekannt.

Die Kunden schätzen die breite Auswahl an hochwertigen Produkten und die kompetenten Serviceleistungen. Die Qualität, Zuverlässigkeit und die neuesten Technologien der Produkte wird von den Kunden gelobt.

Der Jahresumsatz des vergangenen Jahres lag bei 2.700.000 EUR mit einem Jahresgewinn von 300.000 EUR.



© Schuck

Artikel + neu	
ART0019 Lautsprecher, Walnuss, 80 W 99,00	ART0020 Smartphone 739,00
ART0022 Bluetooth Soundbar 100,00	ART0023 Tablet 549,95
ART0025 NAS / Storage 291,55	ART0026 WLAN Mesh 189,00
ART0028 WLAN Repeater 19,99	ART0029 WLAN Access Point 97,80
ART0031 LTE Router 79,00	ART0032 Netzwerkamera 61,31
ART0034 Spiegelreflex-Objektiv 89,00	ART0035 Digitalkamera 590,00
ART0037 Kopfhörer Studio 169,00	ART0038 Kopfhörer Wireless 31,00

© Schuck

1.2 Sortiment

Die Uranus GmbH bietet Produkte aus den Kategorien Audio, Computer, Drucker, Festplatten, Internet, Laptops und Smartphones (mobile device) an.

Die Gewinnspanne (*Unterschied zwischen Einkaufspreis und Verkaufspreis*) schwankt zwischen ca. 20 % bis 50 %. Die Preise orientieren sich an den Preisen der Konkurrenten (*Mitbewerber*).

1.3 Unternehmensleitbild

Die Uranus GmbH legt besonderen Wert auf Nachhaltigkeit und Umweltschutz. Daher bietet das Unternehmen überwiegend umweltfreundliche Produkte an und bemüht sich um einen nachhaltigen Ablauf der Vorgänge im Unternehmen, z. B. bei der Rücknahme und Entsorgung von Elektrogeräten.

Auszug aus dem Unternehmensleitbild:

Die Uranus GmbH versteht sich als ein führender Elektrofachhandel, der sich durch ein aktuelles und innovatives Produktangebot und einen herausragenden Kundenservice auszeichnet. Unser Ziel ist es, die erste Wahl für Elektroprodukte und -lösungen zu sein.

Kundenzufriedenheit steht bei uns an erster Stelle. Wir hören unseren Kunden aufmerksam zu und bemühen uns, ihre Bedürfnisse und Wünsche zu verstehen. Durch kompetente Beratung möchten wir dafür sorgen, dass unsere Kunden und Kundinnen die passenden Produkte erhalten.

Innovation und Nachhaltigkeit: Innovation treibt unser Handeln an. Wir setzen auf ständige Weiterentwicklung und die Einführung neuer, technologisch fortschrittlicher Produkte. Dabei legen wir besonderen Wert auf Nachhaltigkeit und Umweltschutz. Wir unterstützen Initiativen zur Förderung erneuerbarer Energien und umweltfreundlicher Technologien, um unseren Beitrag zur Schonung der Ressourcen und zum Klimaschutz zu leisten.

Unsere **Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen** sind uns wertvoll. Daher fördern wir eine Unternehmenskultur, die sich durch Offenheit, Respekt und Teamarbeit auszeichnet. Wir bieten unseren Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen Schulungen und Weiterbildungen an und ermöglichen Ihnen dadurch eine berufliche Qualifizierung und Entwicklung.

Dieses Fachwissen und die Leidenschaft begeistert auch unsere Kunden und Kundinnen.

Gemeinwohl: Selbstverständlich handeln wir verantwortungsvoll. Wir kennen unsere Rolle als Mitglied der Gesellschaft und engagieren uns aktiv in sozialen Projekten und gemeinnütziger Organisationen. Wir tragen damit zum Wohlergehen der Gemeinschaft bei.

Lieferanten: Wir streben langfristige und faire Beziehungen mit unseren Lieferanten und Geschäftspartnern an, um ein innovatives Sortiment von Elektroprodukten zu gewährleisten.

Bei der Uranus GmbH verfolgen wir unser Leitbild mit Leidenschaft und Engagement. Wir garantieren ein vertrauenswürdiger Partner für unsere Kunden, Lieferanten und die Gemeinschaft zu sein und unsere Position als führender Elektrofachhandel weiter auszubauen.

1.4 Mitarbeiter/-innen und Organisationsform

In dem Unternehmen sind 18 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen in verschiedenen Stellen und Abteilungen beschäftigt.

WISSENSBOX

Eine Stelle ist die kleinste Organisationseinheit, die genau einer Person zugeordnet ist. (Z. B.: Julia Loh arbeitet als Verkäuferin)

Dabei ist eine Abteilung eine Zusammenfassung mehrerer Stellen die gleichartige Arbeitsgebiete erfüllen und einer Leitungsstelle (Instanz) unterstellt sind. (Z. B.: Julia Loh arbeitet als Verkäuferin in der Abteilung Verkauf)

Liste der Mitarbeiter:innen		
Name	Vorname	Abteilung/Stelle
Arslan	Mehmet	Rechnungswesen/Buchhalter
Hansmann	Bernd	Geschäftsführung/Geschäftsführer
Hell	Franziska	Personal/Gehalts- und Lohnabrechnung
Henning	Franz	Personal/Leitung
Huber	Bastian	Auszubildender Kaufmann im Groß- und Außenhandel
Kaya	Fridolin	Verkauf/Leitung
Loh	Julia	Einkauf/Einkäuferin
Meier	Jens	Verkauf/Verkäufer
Meyer	Tanja	Verkauf/Verkäuferin
Mix	Pia	Einkauf/Leitung
Müller	Dennis	Lager/Leitung
Ordner	Volker	Lager/Lagerist
Peters	Marita	Geschäftsführung/Geschäftsführerin
Richter	Sabine	Rechnungswesen/Leitung
Schnell	Max	Einkauf/Leitung
Trost	Siegfried	Rechnungswesen/Controller
Watermann	Hannes	Lager/Lagerist
Yildirim	Özlem	Verkauf/Verkäufer

Die Uranus GmbH ist nach dem Einliniensystem organisiert.

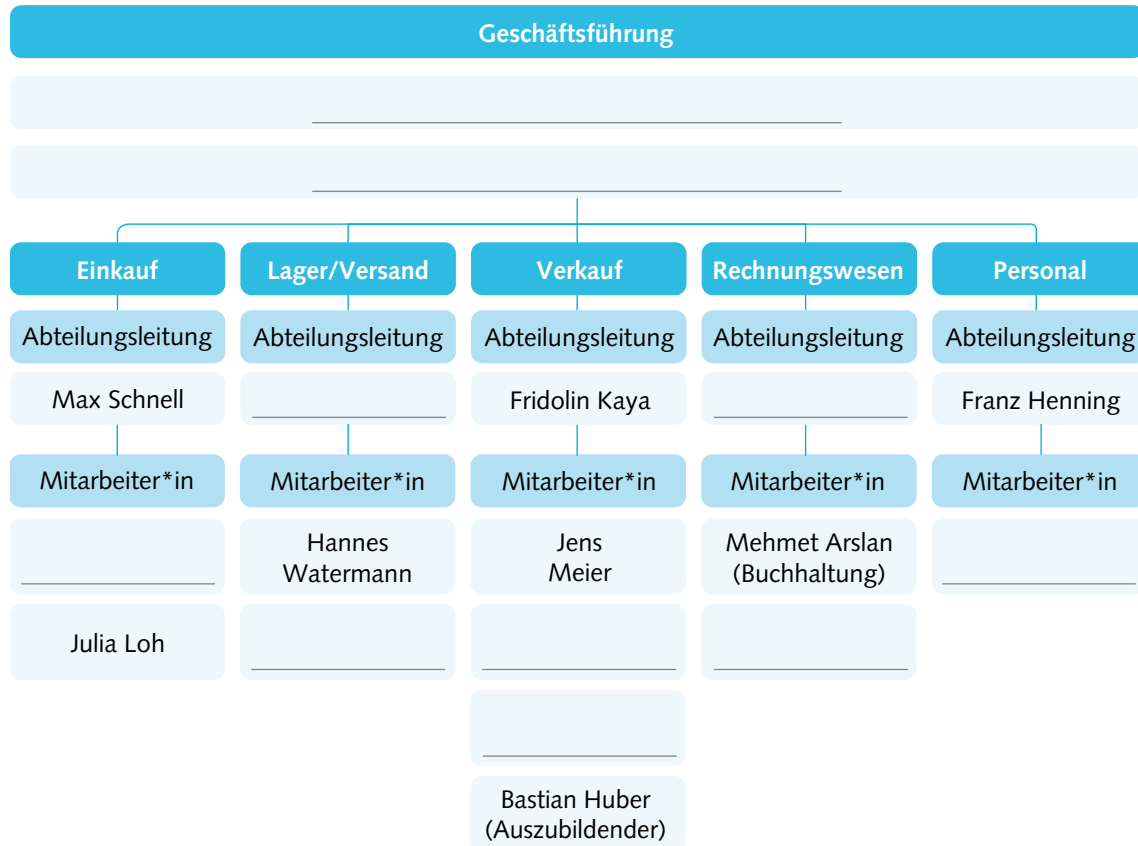
WISSENSBOX

In einer **Einlinienorganisation** haben Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen eine vorgesetzte Person, von der sie Arbeitsanweisungen erhalten. Diese vorgesetzte Person kann auch ihrerseits Anweisungen von einer höheren Instanz bekommen. Bei der Uranus GmbH gibt die Geschäftsleitung den Vorgesetzten der Abteilung klare Vorgaben und sagt ihnen, wie sie ihre Arbeit erledigen sollen. Die Abteilungsleitung gibt dann die Anweisungen an die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ihrer Abteilung weiter.

Organigramm: In einem Organigramm werden der Aufbau und die Hierarchien in einem Unternehmen in einer Grafik übersichtlich dargestellt.

AUFGABE

1. Vervollständigen Sie das Organigramm der URANUS GmbH.



1.5 Verkaufs- und Einkaufsprozess

Verkaufsprozess

Die meisten Umsätze werden mit wenigen Stammkunden getätigt.

Bei diesen Kunden erfolgt die Lieferung frei Haus.

Die Zahlungsbedingungen (Zahlungskonditionen) entsprechen den Bedingungen, die auch die Konkurrenz den Kunden gibt.

Die Kunden bestellen die Artikel auf Grundlage unseres Jahreskatalogs oder speziellen Angeboten, die wir ihnen zuschicken.

Die Kunden senden uns Anfragen, wenn sie z. B. bei Abnahme einer größeren Menge von Artikeln günstigere Preise oder zusätzliche Rabatte möchten. Diese Anfragen werden geprüft und wir erstellen daraufhin ein Angebot für diesen Kunden.

Bevor wir den Kundenauftrag annehmen, prüfen wir die **Lieferbereitschaft** mittels einer Bonitätsprüfung. Dabei wird ermittelt, wie viele offene und fällige Rechnungen der Kunde hat.

Es wird auch überprüft, ob der Kunde sein Kreditlimit überschritten hat.

Danach erfolgt die Prüfung der **Lieferfähigkeit**. Es wird geprüft, ob wir den Artikel in unserem Sortiment führen und ob genügend Artikel für den Kundenauftrag im Lager sind.

Sind die Artikel nicht in ausreichender Menge im Lager, müssen diese beim Lieferanten bestellt werden.

Wenn die bestellten Artikel für einen Kundenauftrag in ausreichender Menge im Lager sind, dauert es 3 Tage ab Bestelleingang, bis die bestellten Artikel zusammengestellt sind und dem Kunden geliefert werden können.

Wenn die Lagermenge der bestellten Artikel nicht ausreicht, werden die Artikel beim Lieferanten bestellt.

Der Kunde erhält in der Auftragsbestätigung den genauen Liefertermin mitgeteilt.

Wenn der Kundenauftrag versandbereit ist, werden immer auch gleichzeitig die Ausgangsrechnung (AR) und der Lieferschein (AL) mit der Warenlieferung verschickt.

Es werden keine Teillieferungen ausgeliefert.

WISSENSBOX

Lieferbedingung: *frei Haus:* Die Ware wird dem Kunden geliefert. Der Kunde muss für die Lieferung nichts bezahlen.

Zahlungsbedingung: Der Kunde muss innerhalb eines bestimmten Zeitraums die Rechnung bezahlen. Diesen Zeitraum legt die Uranus GmbH fest. Zum Beispiel: 30 Tage Ziel bedeutet, dass der Kunde innerhalb 30 Tage ab Rechnungsdatum bezahlen muss. Die Uranus GmbH kann auch festlegen, dass der Kunde einen Skonto (Rabatt bei frühzeitiger Zahlung) erhält, wenn er innerhalb einer bestimmten Frist überweist. Zum Beispiel: Zahlung innerhalb 10 Tage mit 2 % Skonto. Zahlt der Kunde innerhalb 10 Tage ab Rechnungsdatum kann er 2 % weniger bezahlen.

Kreditlimit: Bis zu dieser Grenze darf der Kunde unbezahlte Rechnungen haben, ohne dass nochmals geprüft wird, ob wir ihm weitere Artikel verkaufen.

Offene Rechnungen: noch nicht bezahlte Rechnungen.

Fällige Rechnungen: Noch nicht bezahlte Rechnungen, deren Zahlungszeitraum bereits überschritten ist.

AUFGABEN

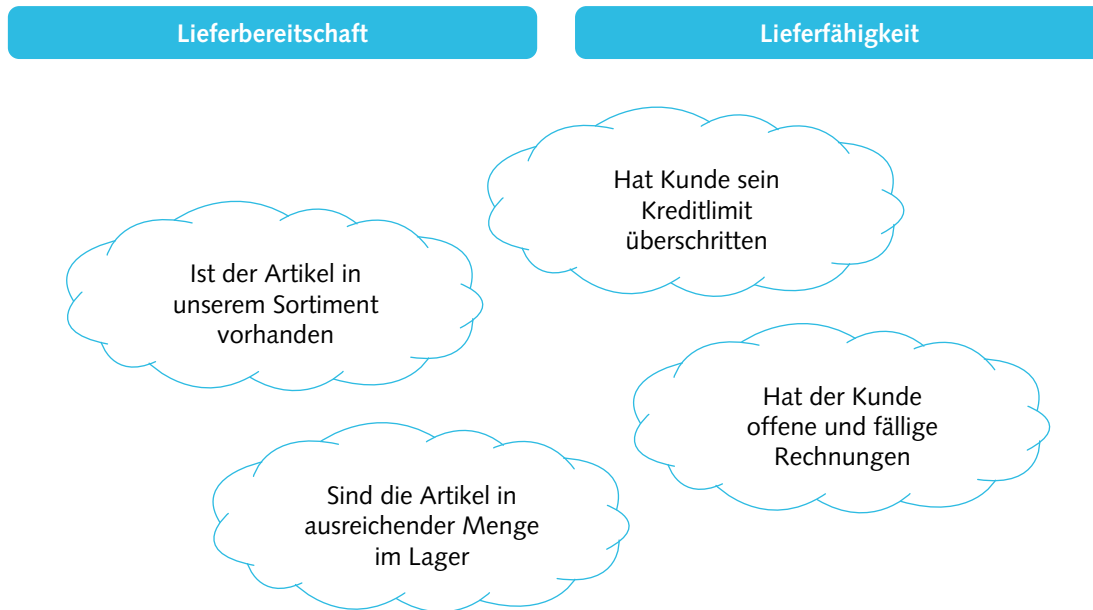
1. Unterscheiden Sie den Großhandel vom Einzelhandel.

Einzelhandel: _____

Großhandel: _____

2. Beschreiben Sie zwei Inhalte aus dem Leitbild.

3. Ordnen Sie die Arbeitsaufträge in den Wolken mit Pfeilen der Lieferbereitschaft bzw. der Lieferfähigkeit zu.



Einkaufsprozess

Die Artikel werden direkt bei den Herstellern eingekauft. Aufgrund langjähriger Geschäftsbeziehungen wurden sehr gute Liefer- und Zahlungsbedingungen ausgehandelt.

Sobald der Artikelbestand unter den Meldebestand sinkt, wird eine Bestellung beim entsprechenden Stammlieferanten ausgelöst. Die Bestellmenge entspricht der optimalen Bestellmenge. Um Bedarfsschwankungen oder verspätete Lieferungen des Lieferanten auszugleichen, ist für die meisten Artikel ein Sicherheitsbestand im Lager.

Die gelieferten Artikel werden im Zentrallager gelagert.

Sobald der Lieferant die Ware anliefert, werden die Artikel bezüglich der richtigen Liefermenge und möglicher Mängel überprüft. Wenn die Ware einwandfrei und mangelfrei ist und die Menge stimmt, werden die Artikel im Lager nach den verschiedenen Artikelkategorien eingelagert.

WISSENSBOX

Meldebestand: Sinkt der Lagerbestand für einen Artikel bis auf diesen Bestand ab, wird eine Bestellung ausgelöst. Der verbleibende Artikelbestand reicht in der Regel aus, bis die Lieferung vom Lieferanten eintrifft.

Sicherheitsbestand: Lagerbestand für einen Artikel, der immer im Lager ist, damit Bedarfsschwankungen (z. B. erhöhte Nachfrage oder verspätete Lieferung) ausgeglichen werden können.

Berechnung: $\text{Meldebestand} = \text{Bedarf pro Tag} \cdot \text{Lieferzeit} + \text{Sicherheitsbestand}$

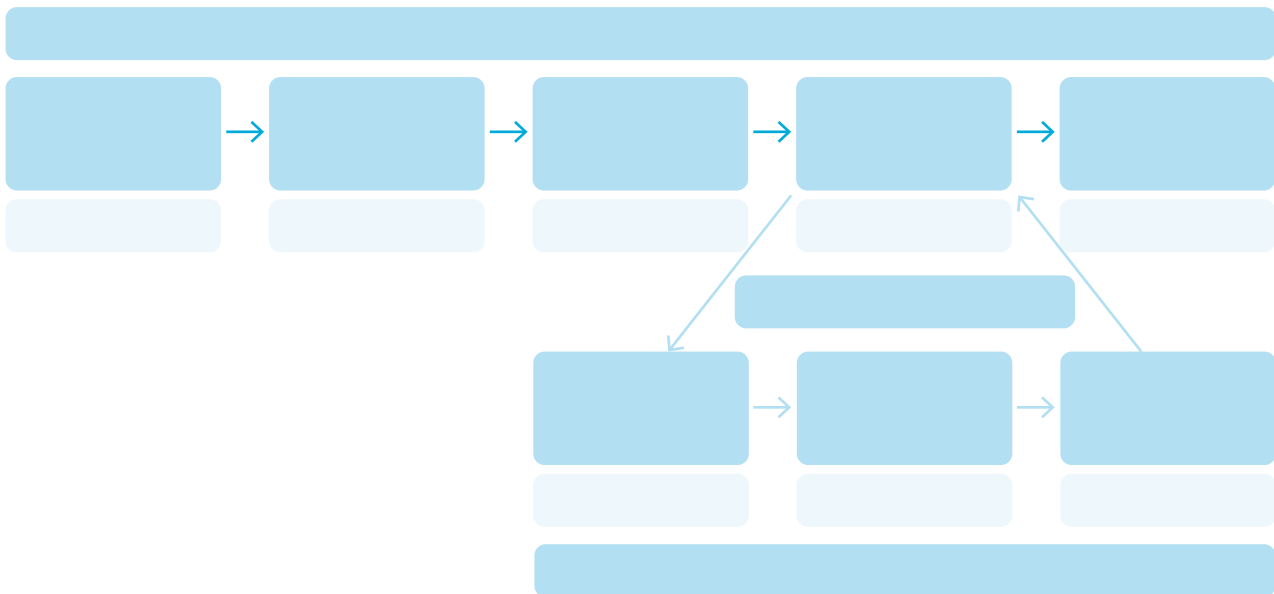
Optimale Bestellmenge: Ist die Bestellmenge, die die geringsten Kosten verursacht. Lagerkosten = Kosten für die Lagerhaltung und bestellfixe Kosten.

Mängel (Liefermängel): sind Probleme oder Fehler, die auftreten können, wenn Waren geliefert werden. Das kann verschiedene Formen haben und die Qualität oder den Zustand der gelieferten Produkte beeinflussen.

AUFGABE

Ergänzen Sie die fehlenden Begriffe:

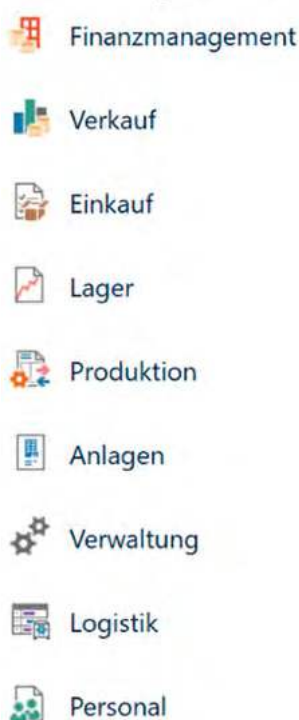
Übersicht: Einkaufs- und Beschaffungsprozess



1.6 ERP Software

1.6.1 Bedeutung einer ERP Software für das Unternehmen

Alle geschäftlichen Prozesse im Unternehmen müssen mit einer Software erfasst und gesteuert werden.



Ein ERP-System (Enterprise Resource Planning) ist eine spezielle Software, die das Unternehmen dabei unterstützt, verschiedene Aufgaben und Ressourcen zu organisieren und zu verwalten. Es ist wie ein digitales Gehirn des Unternehmens, das Informationen über alle Bereiche des Unternehmens an einem zentralen Ort (Datenbank) aufzeichnet und sie miteinander verbindet.

Sie wird auch Integrierte Unternehmenssoftware (IUS) genannt.

Im Unternehmen Uranus gibt es verschiedene Abteilungen wie Einkauf, Verkauf, Lager, Finanzen und Personalwesen. Jede Abteilung hat ihre eigenen Aufgaben und Daten.

Alle Mitarbeiter:innen greifen auf die gleichen Daten zu. Dadurch ist es für sie einfacher sich abzustimmen und Entscheidungen zu treffen.

Zum Beispiel können Mitarbeiter:innen im Verkauf erkennen, ob noch genügend Artikel im Lager für einen Kundenauftrag vorhanden sind oder ob fehlende Artikel bereits beim Lieferanten bestellt wurden.

In der Buchhaltung können die Mitarbeiter:innen kontrollieren, ob die Rechnungen bezahlt wurden.

Dabei ist es wichtig, dass alle Bereiche, Prozesse und Ressourcen eines Unternehmens, die Einfluss auf das geschäftliche Ergebnis (Kosten, Erträge,

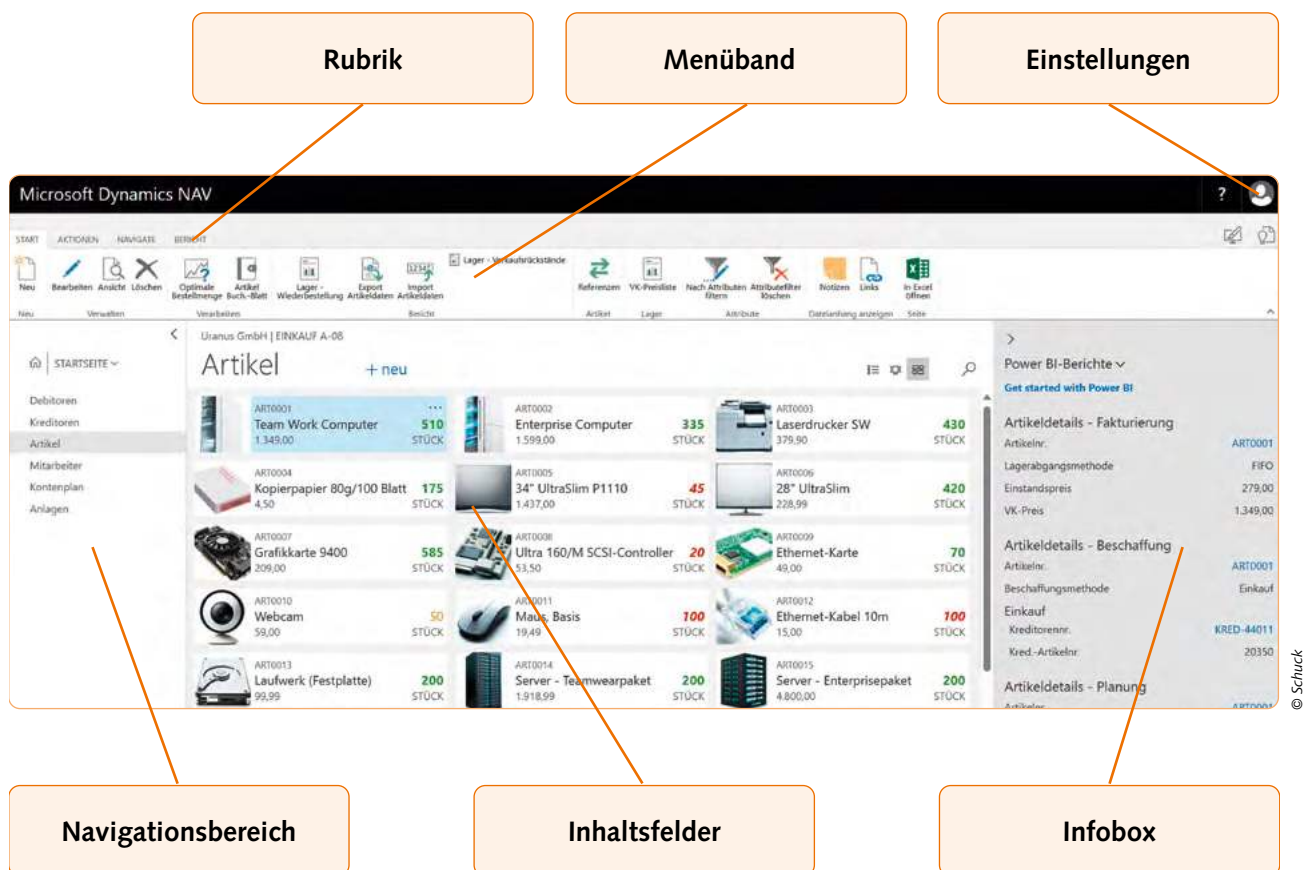
Gewinn) haben, zentral in einer Datenbank erfasst und gesteuert werden. ERP wird oft auch als das Aufzeichnungssystem des Unternehmens bezeichnet.

Bei der Uranus GmbH wird Microsoft Dynamics NAV | Business Central (fortfolgend Dynamics NAV) als ERP-Software eingesetzt, die Bereiche Finanzen, Verkauf, Einkauf Lager (Warenwirtschaft), Fertigung, Anlagenwirtschaft, Logistik und Personalwesen werden zentral erfasst und gesteuert.

1.6.2 Integrierte Unternehmenssoftware: Dynamics NAV

Das Programm Dynamics NAV ist eine auf dem Markt weit verbreitete ERP-Software.

Die Bedienung ist sehr anwenderfreundlich. Es ist wichtig, dass die Namen der einzelnen Bedienelemente auf der Bildschirmoberfläche bekannt sind. So kann die Anwendung schnell erklärt werden.



AUFGABE

In Ihrem Postfach finden Sie heute folgenden Brief von Frau Marita Peters.

Für die Arbeit im Unternehmen ist es sehr wichtig, dass alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sich sehr gut mit dem ERP Programm Dynamics NAV auskennen.

Zum Ende Ihres Vortrages erhalten alle neuen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von *Marita Peters* folgenden Fragenkatalog. Diesen sollen Sie mit Unterstützung der Integrierten Unternehmenssoftware Dynamics NAV lösen.

URANUS GmbH

Fachmarkt für Elektronik



Uranus GmbH, Aachener Straße 123, 77777 Neuburg

An alle Auszubildenden

Ihr Zeichen:
Ihre Nachricht vom:
Unser Zeichen:
Unsere Nachricht vom:

Name: Peters, Marita
Telefon: +49 711 233-429
E-Mail: peters@fachmarkt-uranus.com
Internet: www.fachmarkt-uranus.com
Bank: Sparkasse Neuburg
IBAN: DE08 1234 5067 8009 9807
BIC: GBTHKZGHXXX
Datum: 1.9.20..

Begrüßung aller Auszubildenden

Liebe Auszubildende, lieber Auszubildender,

im Namen des Unternehmens begrüße ich Sie herzlichst. Wir alle sind froh über Ihre Entscheidung, ein Teil unseres tollen Teams zu werden.

Ich freue mich sehr, dass Sie unsere Abteilungen Verkauf und Einkauf mit Ihrer Tatkraft und Ihrem Engagement unterstützen werden.

Für Sie ist natürlich erstmal alles neu und fremd. Damit Sie sich schnell im Unternehmen auskennen und wohlfühlen, würde ich mich freuen, wenn Sie mir den folgenden Fragebogen beantworten und danach als Mail zurücksenden.

In Ihrer Integrierten Unternehmenssoftware (Dynamics NAV) finden Sie die Antworten auf die Fragen.

Und jetzt viel Spaß an Ihrem ersten Tag.

Mit herzlichen Grüßen

M. Peters

Marita Peters
Geschäftsführerin

Handelsregister: HRB 233 996
Geschäftszeiten: Mo–Fr 08:00–16:00 Uhr

Geschäftsführung:
Bernd Hansmann, Marita Peters

Steuer-Nr.: L1/234/56789
USt-IDNr.: DE 987654321

FRAGEN

Erkunden Sie das Unternehmen und notieren Sie die Antworten für folgende Sachverhalte:

Infos zur Lösung finden Sie im Text

1. Namen unseres Unternehmens

2. Straße, in der sich das Verwaltungsgebäude befindet

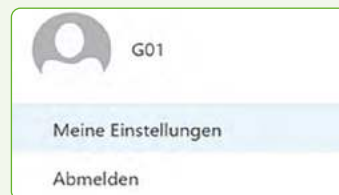
3. zwei Unternehmensziele der Uranus GmbH

4. Name der Leitung der Abteilung Verkauf

5. Alle weiteren Mitarbeiter, die noch in dieser Abteilung arbeiten

**Infos zur Lösung finden Sie in Ihrer IUS
(Integrierte Unternehmenssoftware)**

Datenstand: Uranus GmbH | VERKAUF A 01



6. in welchem Mandanten Sie sich befinden

7. die Spracheinstellung

8. Ausgewähltes Arbeitsdatum

**Infos zur Lösung finden Sie in Ihrer IUS
(Integrierte Unternehmenssoftware)**

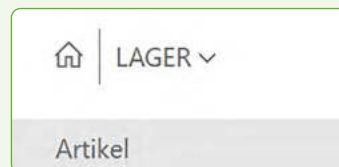
Modul:



9. Geburtsort von Pia Mix

**Infos zur Lösung finden Sie in Ihrer IUS
(Integrierte Unternehmenssoftware)**

Modul:



10. Anzahl an Kopfhörervarianten, die wir in unserem Sortiment haben

11. Artikelkategorie des Artikels:
ART0020 Smartphone

12. Artikelnummer des Artikels: SmartWatch

13. Höhe des Einkaufspreises für den Artikel Bluetooth Soundbar	_____
14. Höhe des Verkaufspreises für den Artikel mit der Artikelnr.: ART0019	_____
15. Lieferant des Artikels: Laserdrucker SW	_____
16. Dauer in Tagen, bis uns die Proteinriegel MIX von unserem Lieferanten geliefert werden	_____
17. Gewöhnliche Bestellmenge des Artikels: WLAN Access Point	_____
18. Höhe der Lagermenge, ab der eine Bestellung für den Artikel mit der Artikelnummer: ART0037 ausgelöst werden muss	_____
19. Höhe des Lagerbestandes vom Artikel: ART0044 Photovoltaikpaneele 390W	_____
Infos zur Lösung finden Sie in Ihrer IUS (Integrierte Unternehmenssoftware)	Modul: 
20. Kundennummer des Kunden: Hermann Wagnet e. K.	_____
21. Firmensitz des Debitors: DEB-24004 seinen	_____
22. Zahlungsbedingungen, die wir dem Kunden: Henne OHG gewähren	_____
23. Anzahl der offenen Rechnungen des Kunden: Hardwaresolutions GmbH	_____
24. Kreditlimit für den Kunden: DEB-24010 Tobel AG	_____
Infos zur Lösung finden Sie in Ihrer IUS (Integrierte Unternehmenssoftware)	Modul: 
25. Ansprechperson bei dem Lieferanten: KRED-44005 Kaiser und Roth KG	_____
26. Straße, in der der Kreditor Ulmer Chips GmbH seinen Firmensitz hat	_____
27. Anzahl der offenen Rechnungen, die wir bei unserem Lieferanten mit der Kreditorennummer: KRED-44006 haben	_____
28. Höhe der offenen Rechnungsbeträge der jeweiligen Rechnungen bei dem Lieferanten mit der Kreditorennummer: KRED-44006	_____
29. Zahlungsbedingungen, die uns der Lieferant: PC-Teile GmbH einräumt.	_____

2 Absatzprozesse der Uranus GmbH

2.1 Fall VERKAUF A: Eine Anfrage des Kunden löst einen Verkaufsprozess aus

Datenstand: Uranus GmbH | VERKAUF A 01

Arbeitsdatum: 12.04.20..

AUSGANGSFALL

Auf Grund einer Anfrage des Unternehmens Petermann KG wird ein Verkaufsprozess ausgelöst.
Überblick und Beleganordnung

Beleganordnung Prozess A I				
Reihenfolge und Datum		Beleginhalt und Belegaussteller	Belegart	
			eigen	fremd
1	12.04.			
2	15.04.			
3	19.04.			
4	20.04.			
5	30.04.			
6	30.04.			
7	30.04.			
8	02.05.			

AUFGABE

1. Bringen Sie die Belege in die richtige Reihenfolge und schreiben Sie die Belegarten in die obige Tabelle:

a) Ausgangsrechnung an Petermann KG	e) Zahlungseingang Sparkasse Neuburg laut Kontoauszug
b) (verlangtes) Angebot an Petermann KG	f) Lieferschein an Petermann KG
c) Auftrag ist versandfertig	g) Auftragsbestätigung an Petermann KG
d) Bestellung von Petermann KG	h) Anfrage von Petermann KG

2. Kreuzen Sie an, ob die Belege (1.–8.) von Ihrem Unternehmen erstellt werden (Belegart: eigen) oder ob die Belege von Dritten (Debitor, Kreditor, Bank etc.) an uns gesendet werden (Belegart: fremd).