

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