

Speth
Hug

Betriebswirtschaftliche
Geschäftsprozesse

└ Industrie



VORLAGEN!

Merkur 
Verlag Rinteln

Beschreibung	Symbole					Entfernung in m	Zeit in Min.
	○	→	□	∩	▽		
3.1 Lieferscheine in der Verkaufsabteilung abholen							
3.2 Lieferscheine sortieren							
3.3 Rechnungen schreiben							
3.4 Rechnung auf Übereinstimmung mit dem Lieferschein prüfen							
3.5 Lieferscheine ablegen							
3.6 Rechnungskopien ablegen							

Baukastenstückliste		
Teile-Nr.		
Bezeichnung		
Teile-Nr.	Bezeichnung	Menge

Baukastenstückliste		
Teile-Nr.		
Bezeichnung		
Teile-Nr.	Bezeichnung	Menge

Baukastenstückliste		
Teile-Nr.		
Bezeichnung		
Teile-Nr.	Bezeichnung	Menge

Baukastenstückliste		
Teile-Nr.		
Bezeichnung		
Teile-Nr.	Bezeichnung	Menge

Baukastenstückliste		
Teile-Nr.		
Bezeichnung		
Teile-Nr.	Bezeichnung	Menge

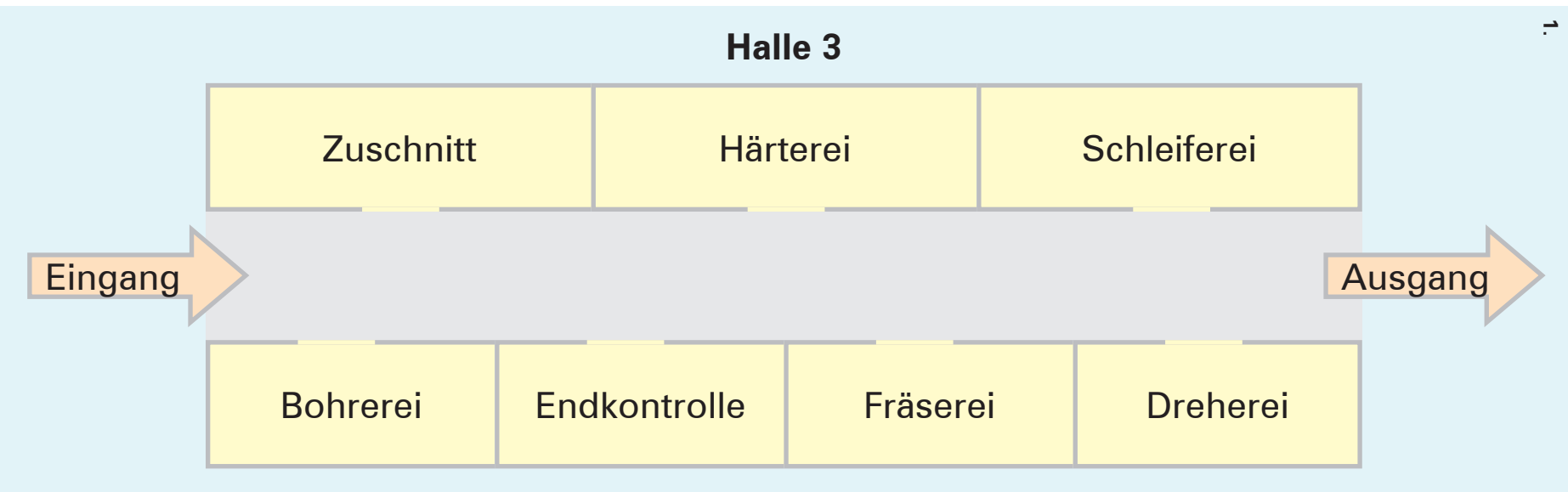
Baukastenstückliste		
Teile-Nr.		
Bezeichnung		
Teile-Nr.	Bezeichnung	Menge

Mengenübersichtsstückliste		
Teile-Nr.		
Bezeichnung		
Teile-Nr.	Bezeichnung	Menge

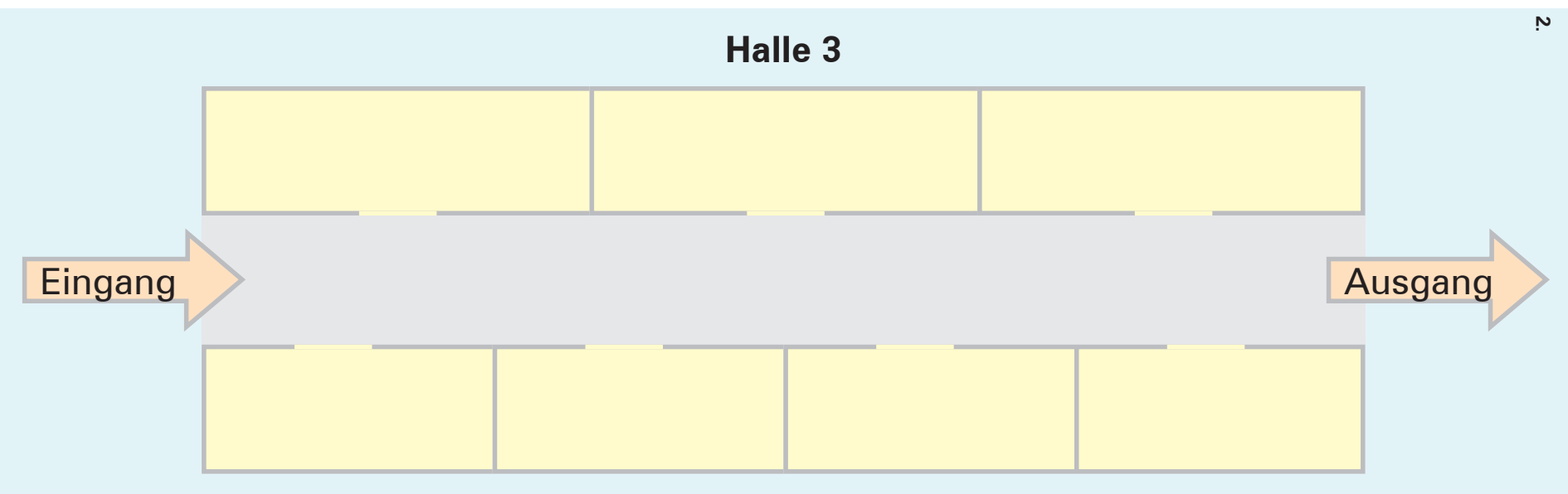
Strukturteilverwendungsnachweis								
Teile-Nr.								
Bezeichnung								
Dispositionsstufe					Teile-Nr.	Bezeichnung	Menge	
1	2	3	4	5				

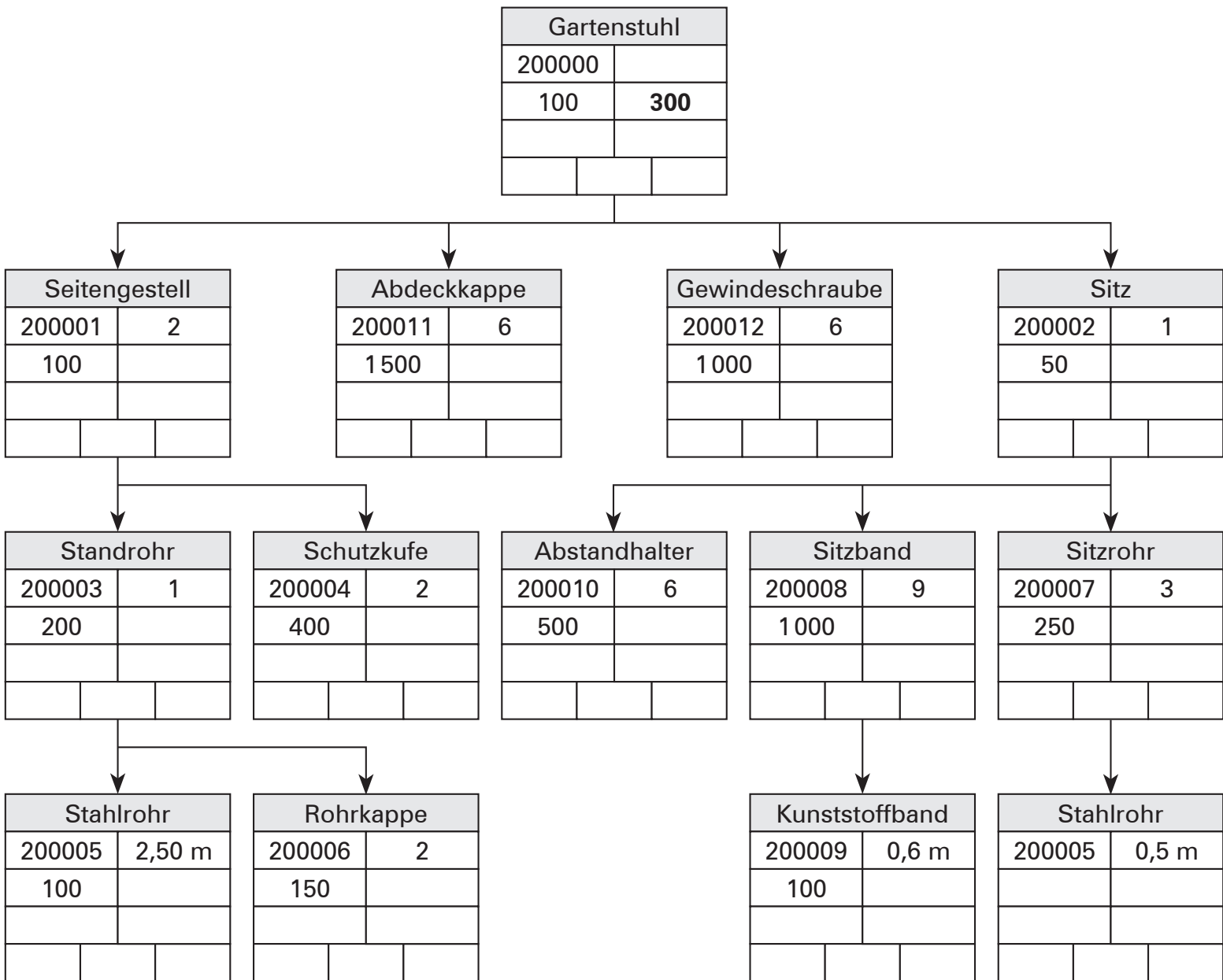
Losgröße	Auflagenhäufigkeit	Rüstkosten/Jahr in EUR	Durchschn. LB in Stück	Durchschn. LB in EUR	Lagerhaltungskosten in EUR	Gesamtkosten in EUR
1000						
2000						
3000						
4000						
5000						
6000						
7000						
8000						
9000						
10000						

1.



2.





Sitz

	Bedarf 1	Bedarf 2	Bedarf 3			
Menge						
BKT						
Datum						
Tage				Auflagekosten	Lagerkosten	Summe
Alt. 1						
Alt. 2						
Alt. 3						
Alt. 4						

Ermittlung der optimalen Losgröße für Sitz (Wagner-Whitin-Algorithmus)

Seitengestell

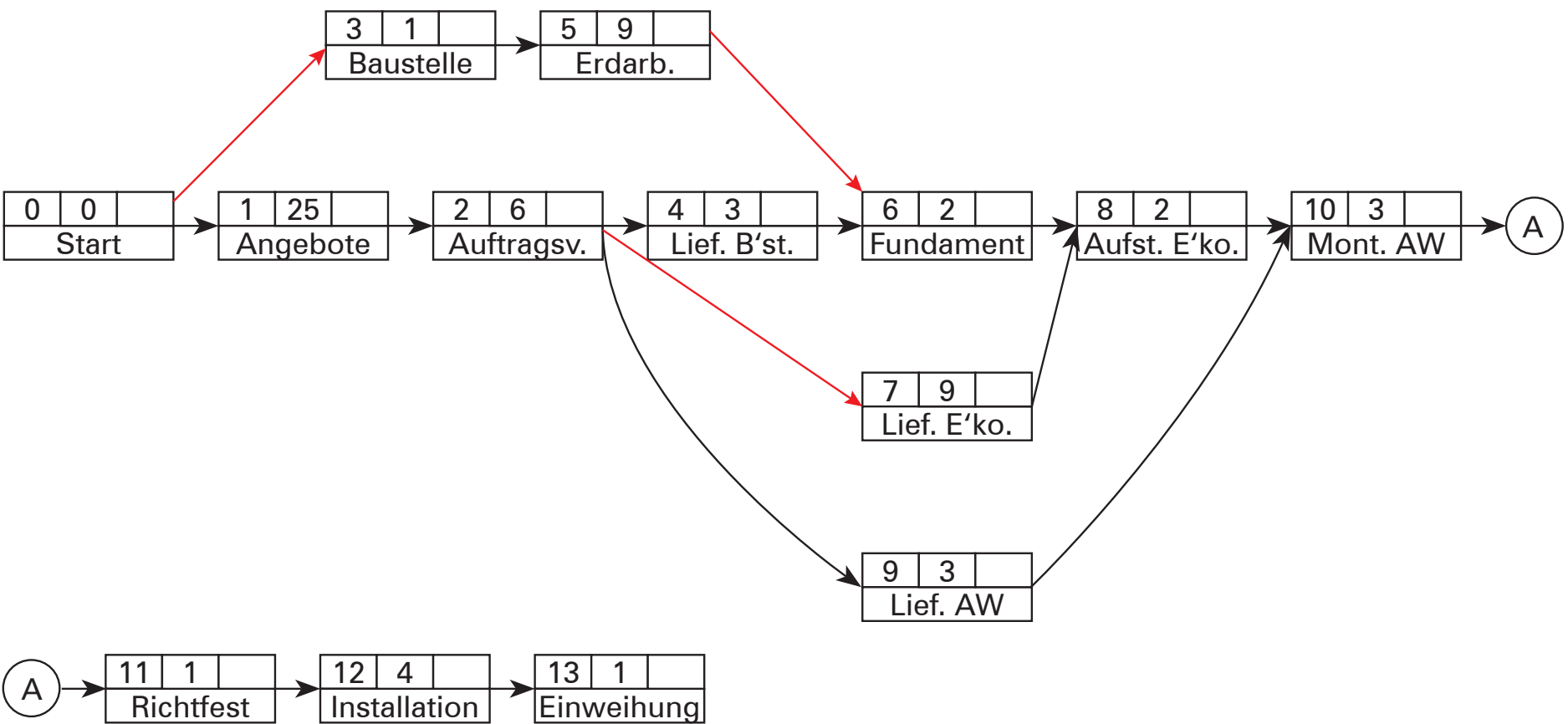
	Bedarf 1	Bedarf 2	Bedarf 3			
Menge						
BKT						
Datum						
Tage				Auflagekosten	Lagerkosten	Summe
Alt. 1						
Alt. 2						
Alt. 3						
Alt. 4						

Ermittlung der optimalen Losgröße für Seitengestell (Wagner-Whitin-Algorithmus)

Maschinenbelegungsplan:

Betriebs- kalendertag	81	82	83	84	85	86	87	88	89
Maschine 1									
Maschine 2									
Maschine 3									
Maschine 4									

Nr.	Vorgang	Dauer in Tagen	Vor-gänger	Nach-folger	Frühester		Spätester		Gesamt-puffer
					AZ	EZ	AZ	EZ	
1.	Einholung von Angeboten, Angebotsvergleich, Beschluss	25	–	2					
2.	Auftragsvergabe	6	1	4, 7, 9					
3.	Baustelleneinrichtung	1	–	5					
4.	Lieferung der Baustoffe	3	2	6					
5.	Erd- und Kanalarbeiten	9	3	6					
6.	Fundamentierung	2	4, 5	8					
7.	Lieferung Eisenkonstruktion	9	2	8					
8.	Aufstellen Eisenkonstruktion	2	6, 7	10					
9.	Lieferung Außenwände und Dach	3	2	10					
10.	Montage Außenwände und Dach	3	8, 9	11					
11.	Richtfest mit Spanferkel	1	10	12					
12.	Installation	4	11	13					
13.	Festliche Einweihung	1	12	–					

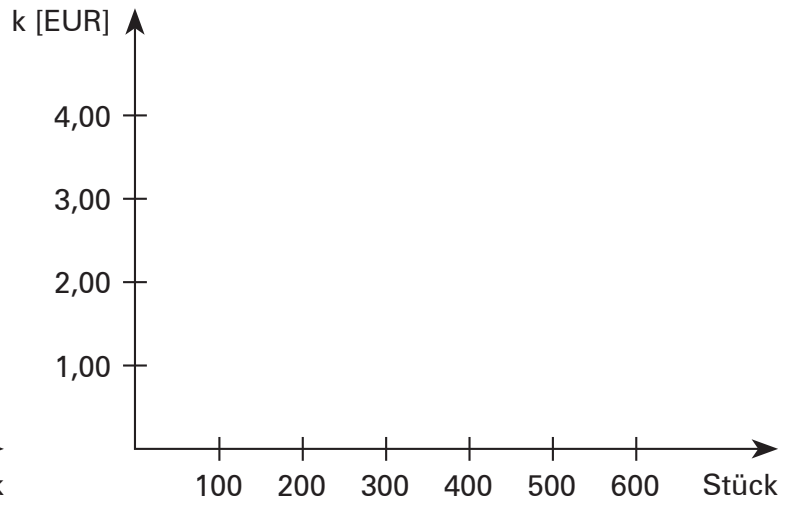
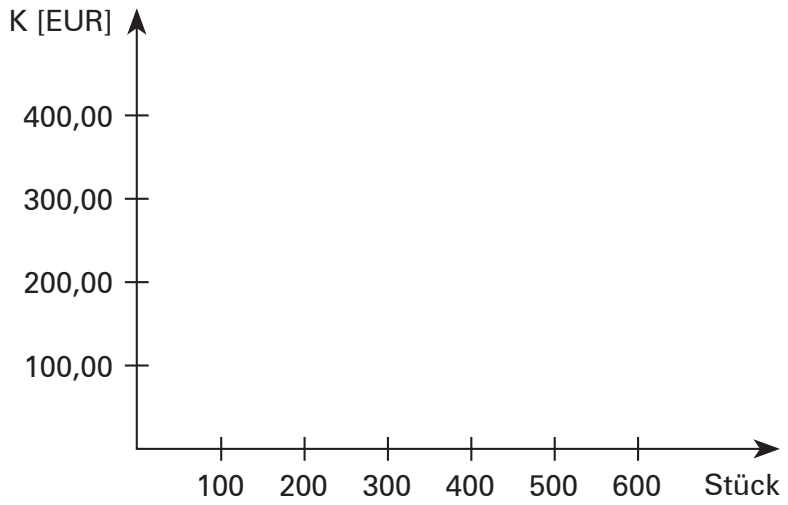


Tätigkeit	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60
Einhol. Angebote												
Auftragsvergabe												
Baustelle einrichten												
Lief. Baustoffe												
Erd-/Kanalarbeiten												
Fundamentierung												
Lieferung E'konstr.												
Aufstellen E'konstr.												
Lief. Dach/A'wand												
Montage D/A												
Richtfest												
Installation												
Einweihung												

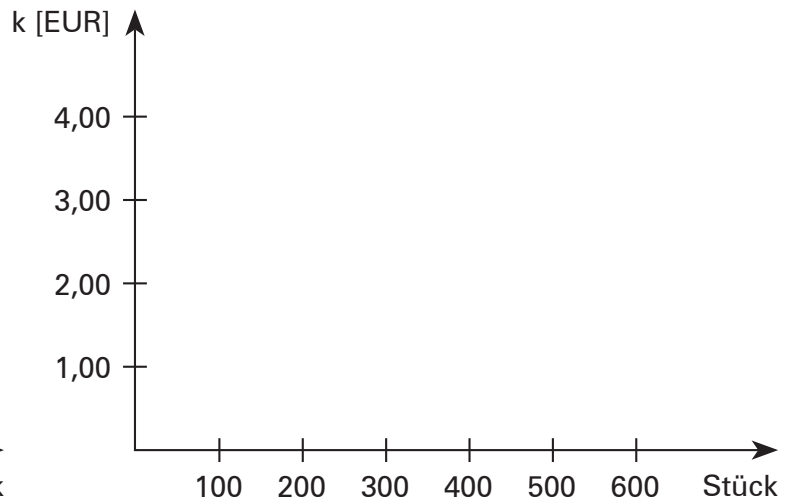
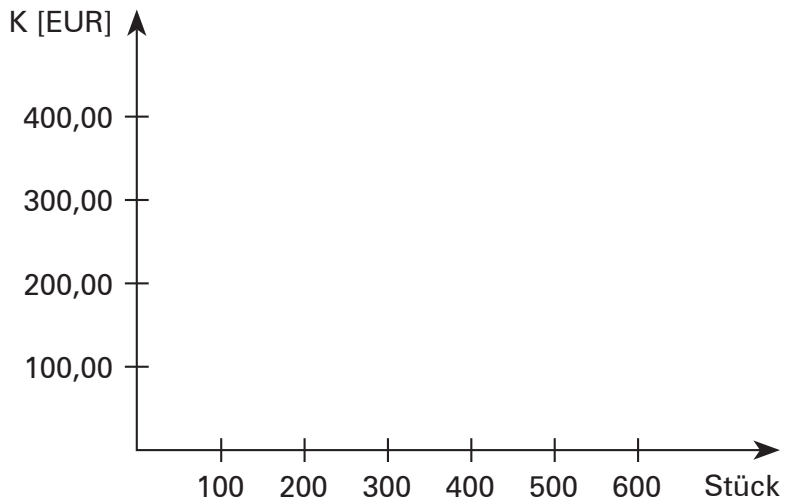
fixe Kosten	Mischkosten		variable Kosten
	überwiegend fix	überwiegend variabel	

verkaufte Menge	(1) fixe Kosten		(2) proportionale Kosten		(3) unterproportionale Kosten		(4) progressive Kosten	
	gesamt	Stück	gesamt	Stück	gesamt	Stück	gesamt	Stück
0	400,00		–		–		–	
100	400,00		50,00		50,00		50,00	
200	400,00		100,00		90,00		100,00	
300	400,00		150,00		125,00		150,00	
400	400,00		200,00		155,00		220,00	
500	400,00		250,00		175,00		300,00	
600	400,00		300,00		190,00		400,00	

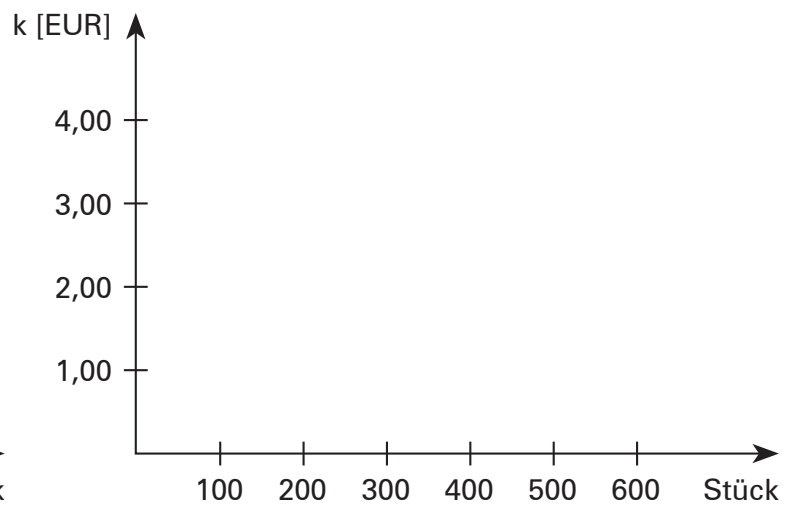
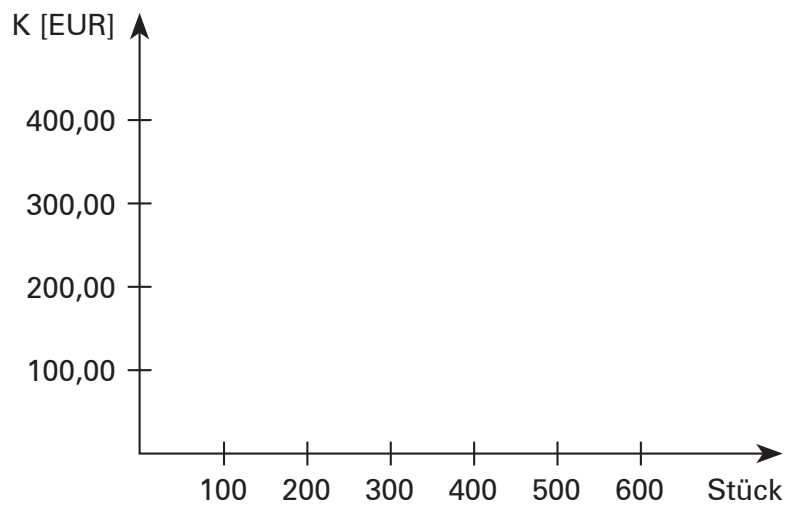
(1) Fixe Kosten



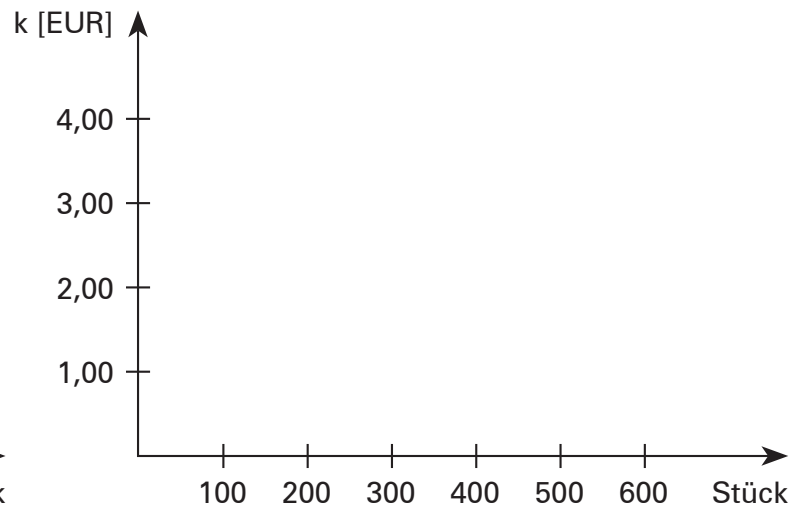
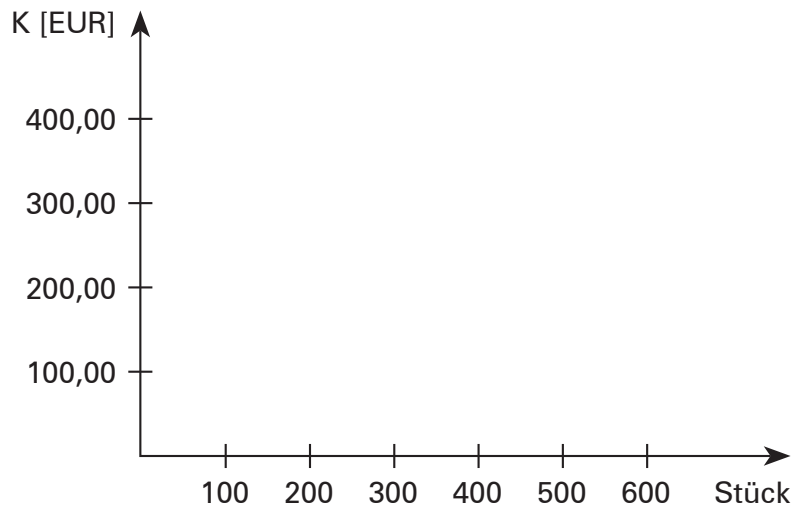
(2) Proportionale Kosten



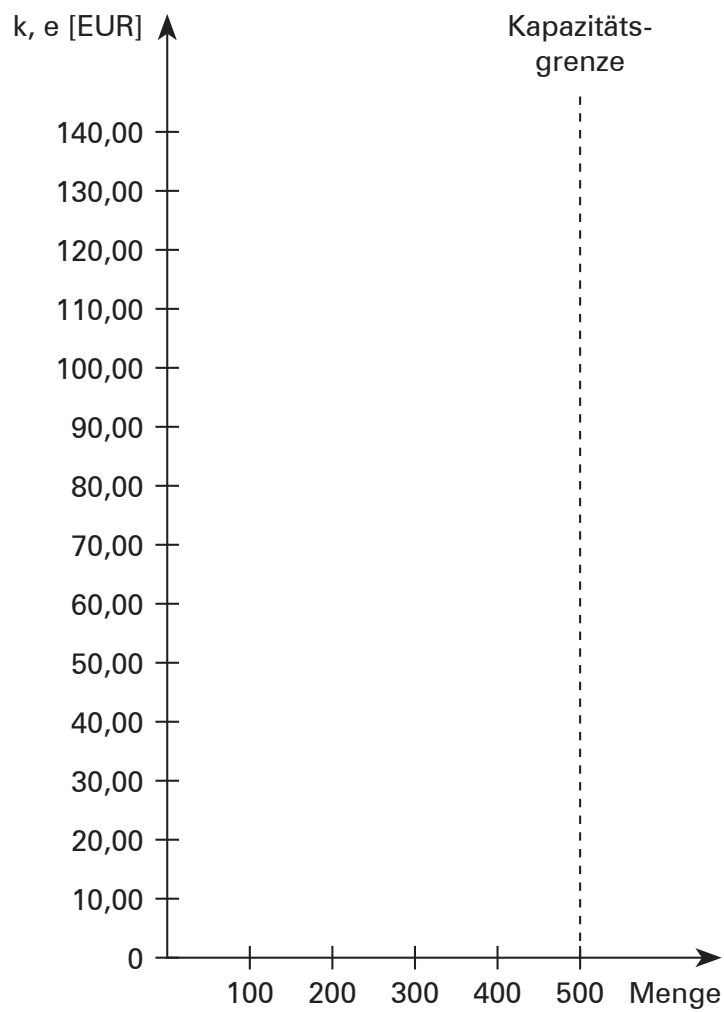
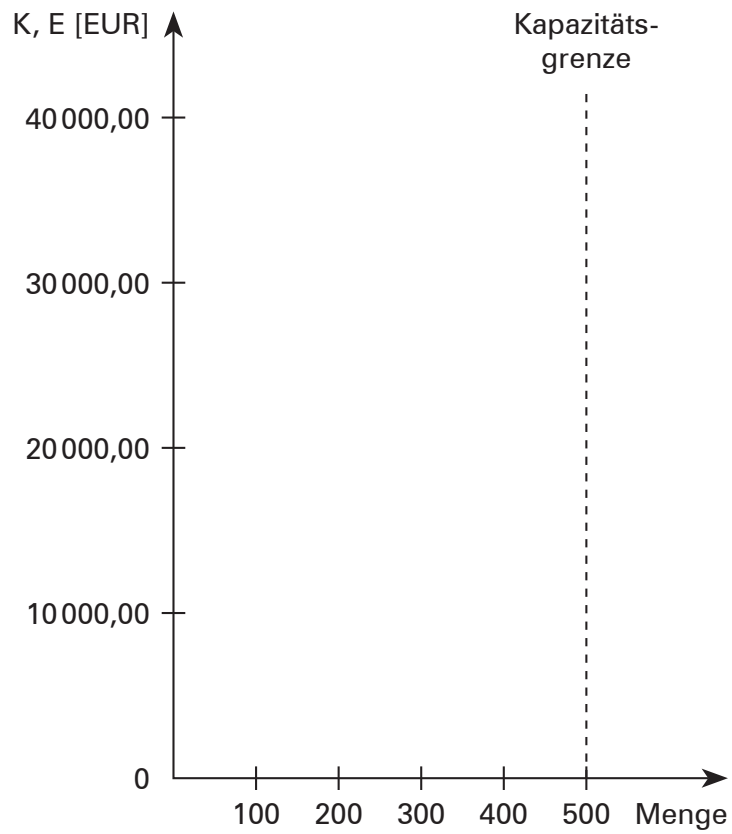
(3) Unterproportionale Kosten



(4) Progressive Kosten



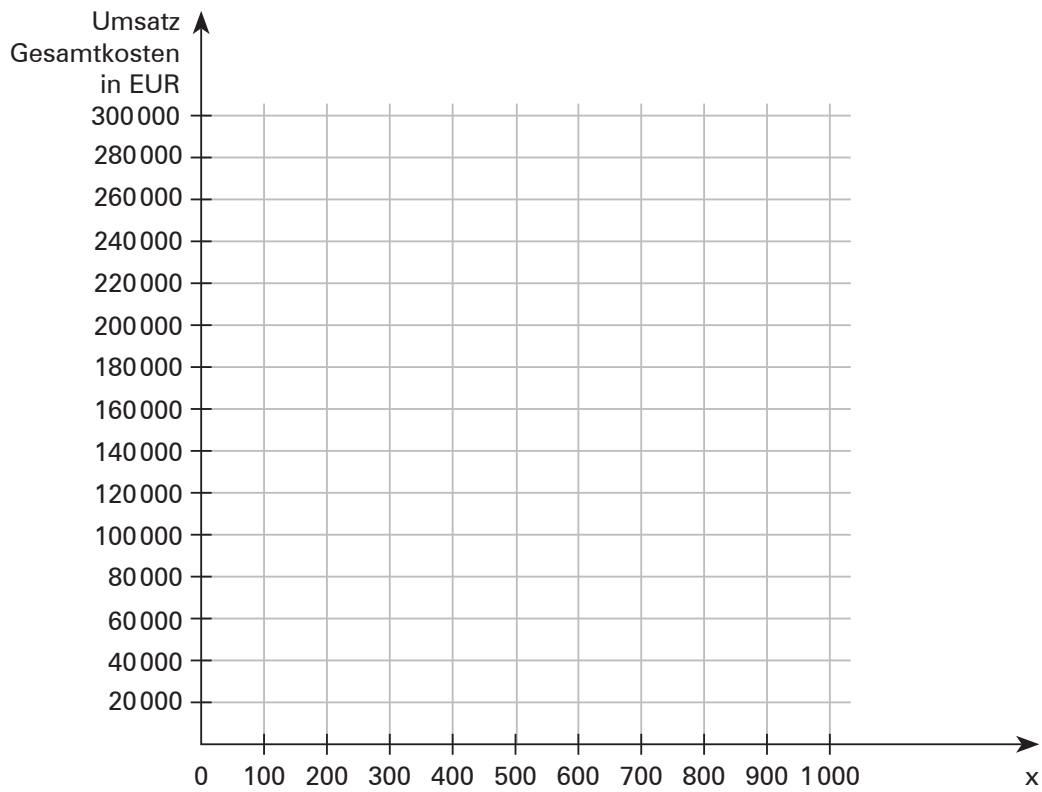
Menge x	Gesamtkosten			Stückkosten			Gesamterlös E	Gesamt-	
	K_{fix}	K_v	K	k_{fix}	k_v	k		gewinn	verlust
100	10 000,00				40,00				
200									
300									
400									
500									



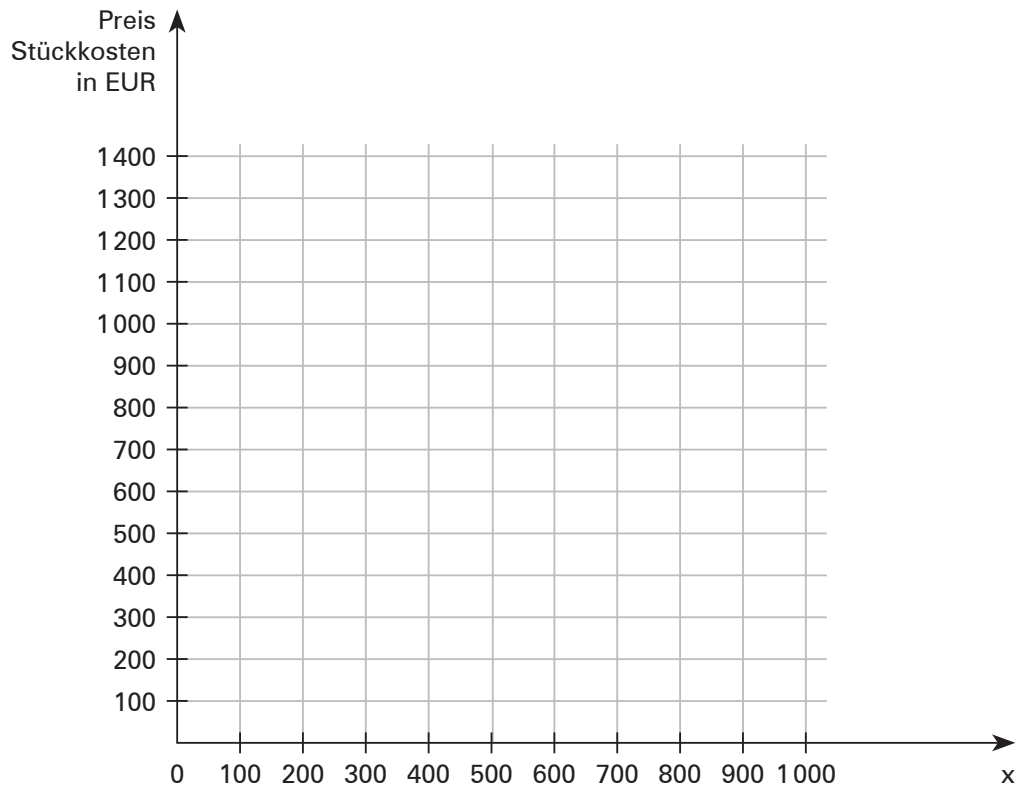
Kapazitätsgrenze

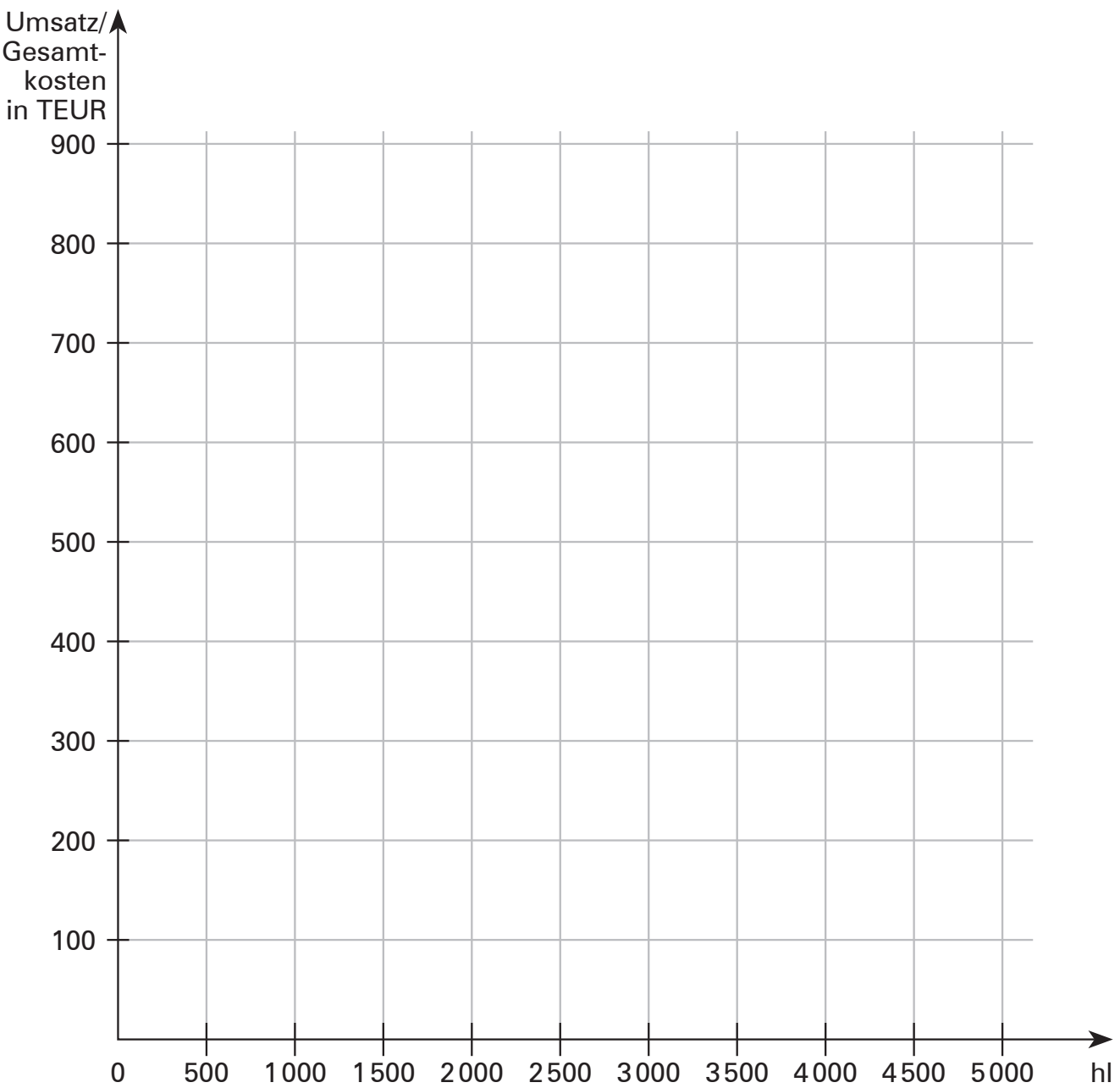
Produzierte Stück	Fixe Kosten je Monat in EUR	Variable Kosten in EUR	Gesamtkosten in EUR	Umsatz in EUR	Gewinn bzw. Verlust in EUR	Stückkosten in EUR	Stückpreis in EUR	Stückverlust bzw. -gewinn in EUR
100								
200								
300								
400								
500								
600								
700								
800								
900								
1000								

Gewinnschwelle



Stückkostenkurve und Preisgerade



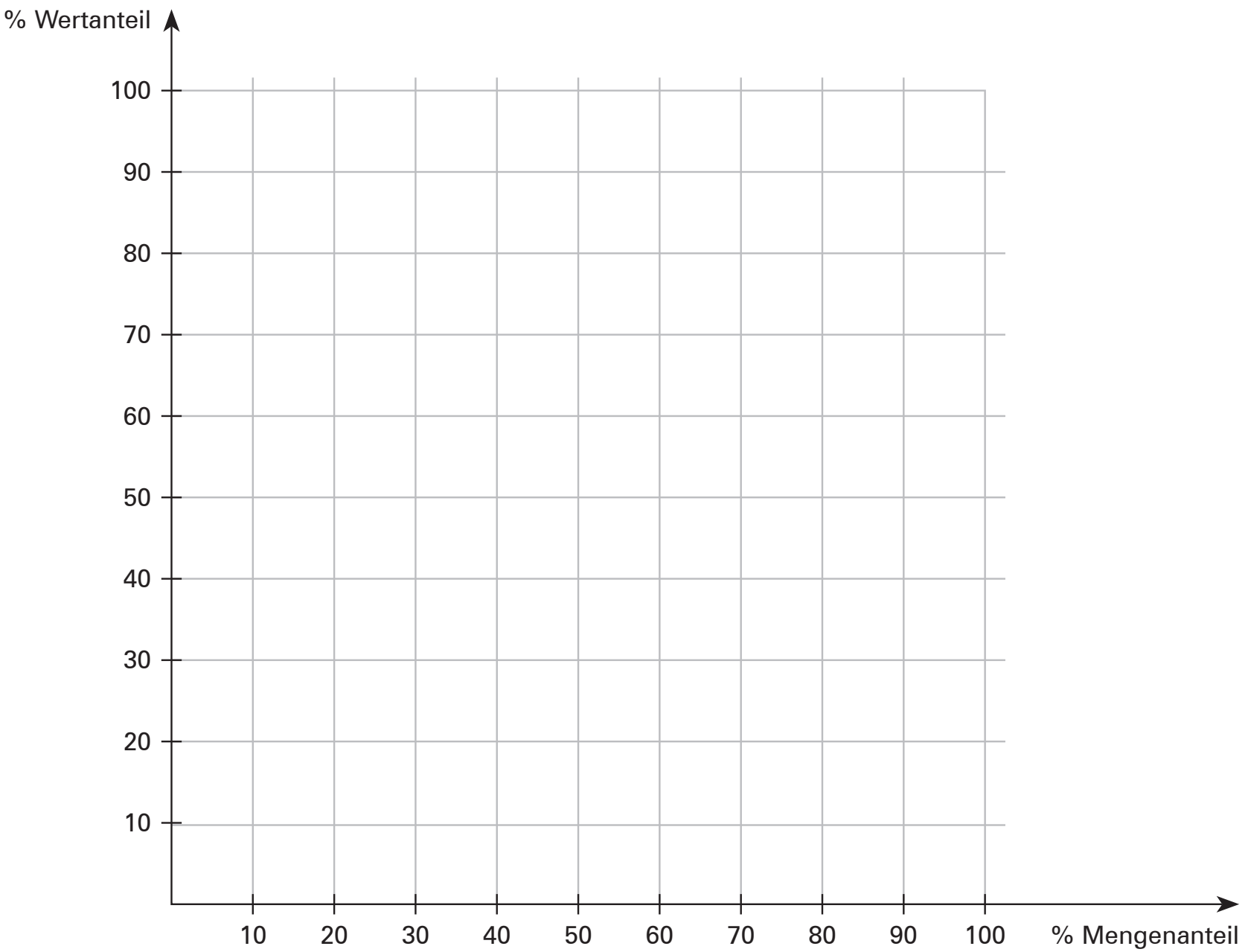


ABC-Analyse, Tabelle 1

Artikelgruppe	Jahresbedarf in Stück	Preis je ME in EUR	Verbrauchsmenge in % des Gesamtverbrauchs	Verbrauchswert in EUR	Verbrauchswerte in % des gesamten Verbrauchswertes	Rang nach Verbrauchswert
A01	100	290,00				
A02	9000	1,60				
A03	5000	2,80				
A04	5000	1,50				
A05	700	5,50				
A06	700	7,10				
A07	100	22,00				
A08	18000	0,05				
A09	20000	0,08				
A10	32500	0,07				
Summe						

ABC-Analyse, Tabelle 2

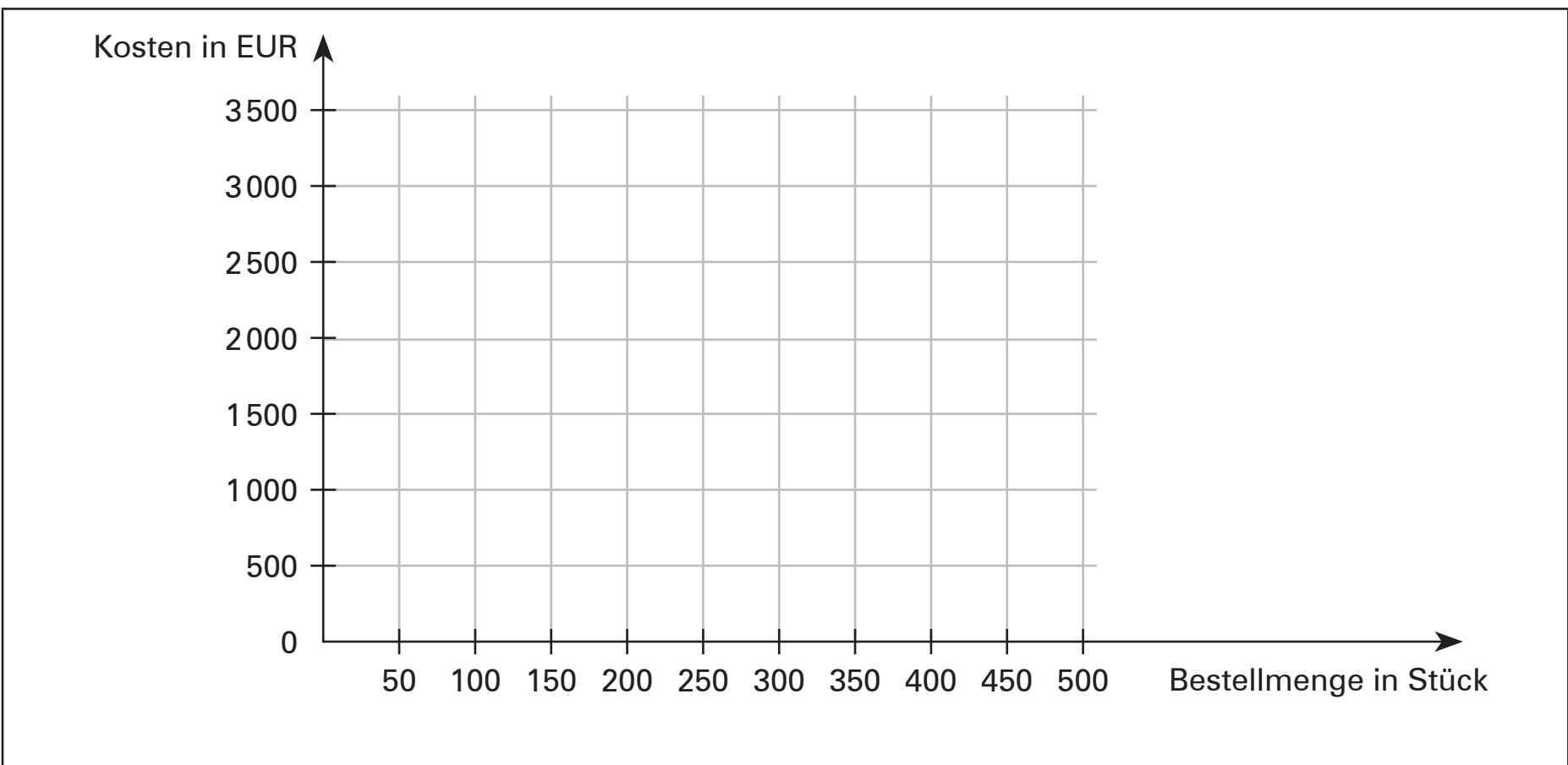
Artikelgruppe nach Rang	Jahresbedarf in Stück	Preis je ME in EUR	Verbrauchsmenge in % des Gesamtverbrauchs	Verbrauchswert in EUR	Verbrauchswerte in % des gesamten Verbrauchswertes	Kumulierter Wertanteil in %	Kumulierter Mengenanteil in %
Summe							



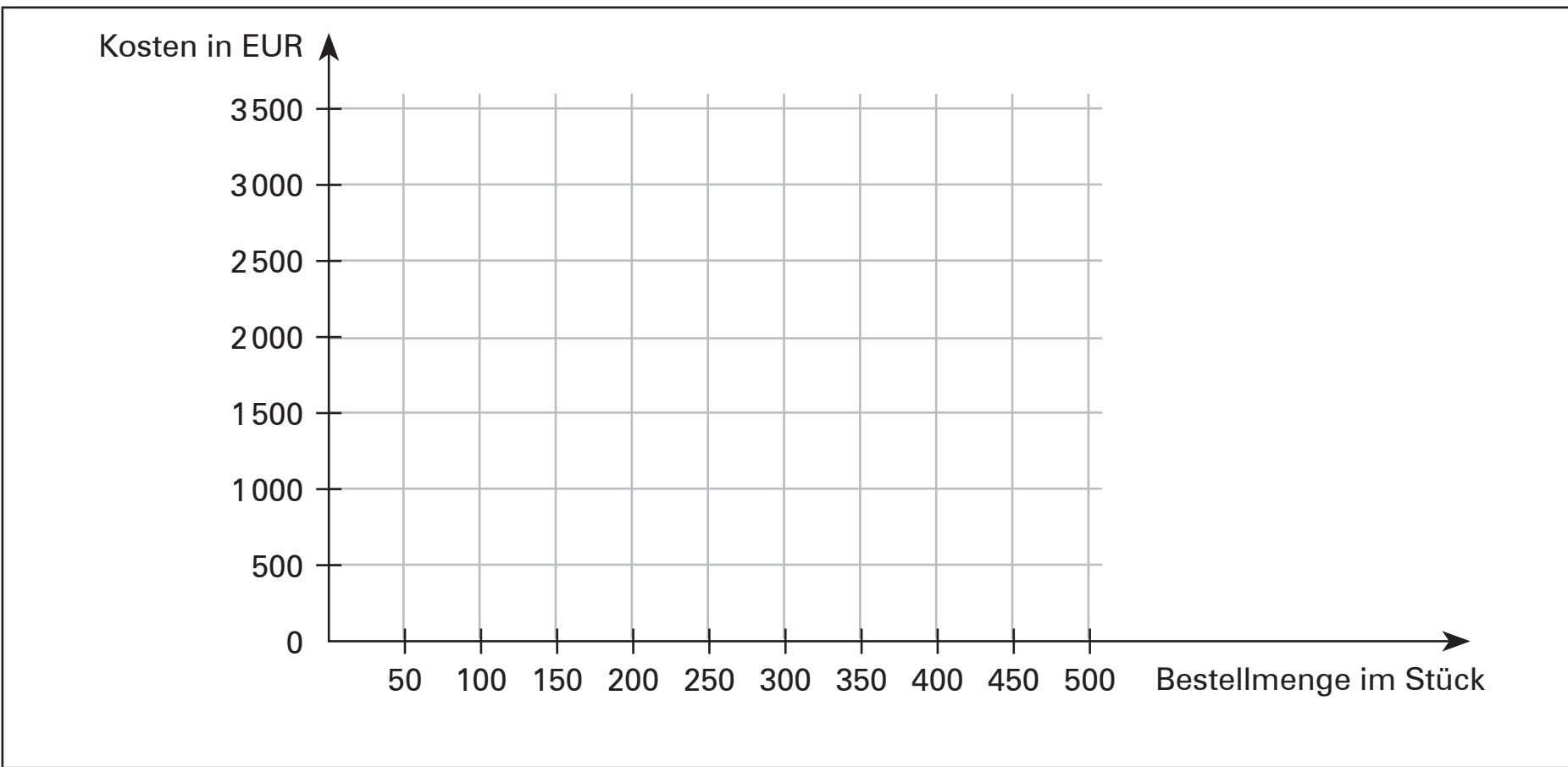
Bestellmenge in Stück	Anzahl der Bestellungen	Fixe Bestell- kosten in EUR	Durchschn. Lagerbestand in Stück	Durchschn. Lagerbestand in EUR	Lagerhal- tungskosten in EUR	Gesamt- kosten in EUR
50	72					
100	36					
150	24					
200	18					
250	14,4					
300	12					
350	10,29					
400	9					
450	8					
500	7,2					

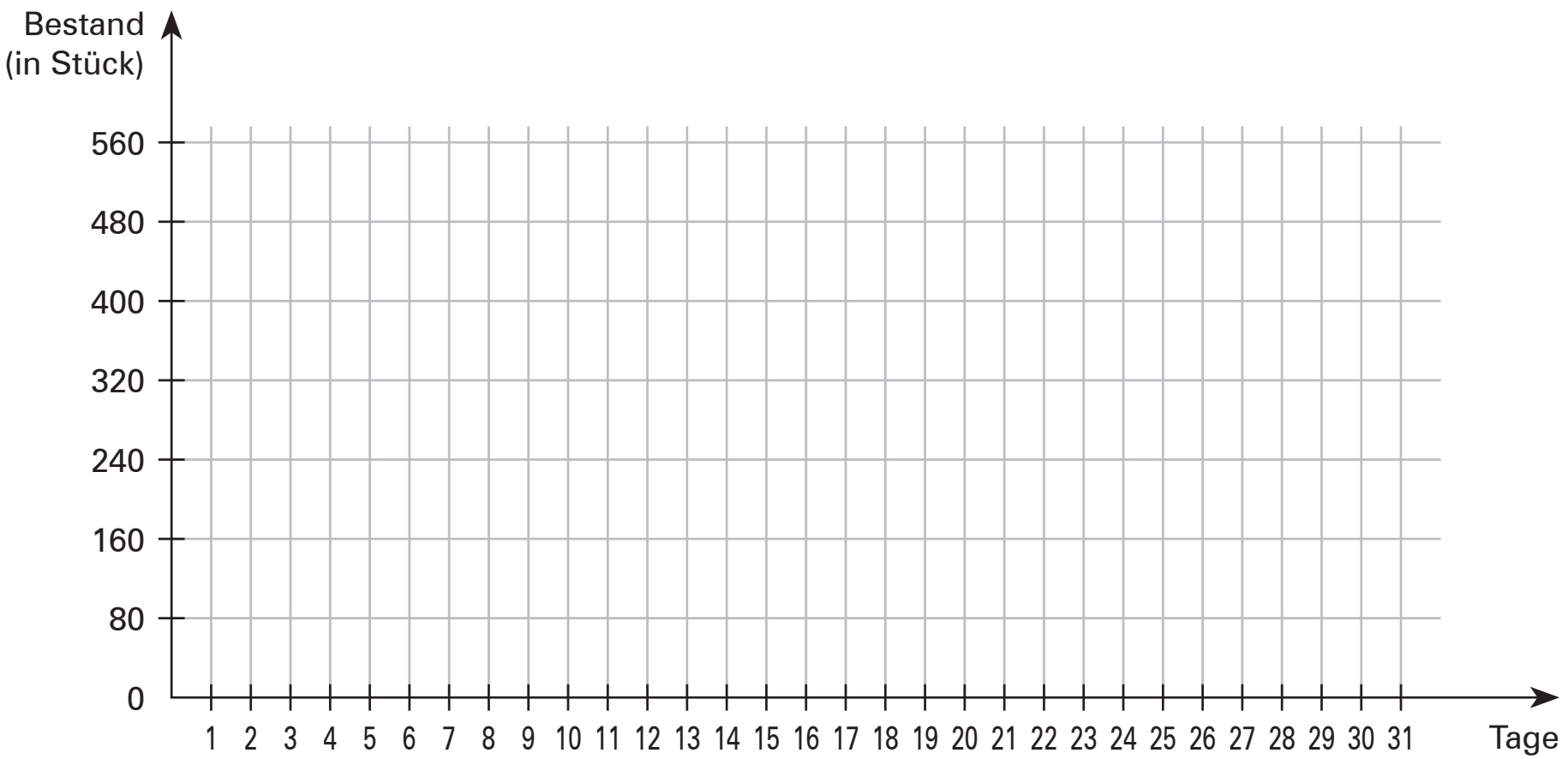
Bestellmenge in Stück	Anzahl der Bestellungen	Fixe Bestell- kosten in EUR	Durchschn. Lagerbestand in Stück	Durchschn. Lagerbestand in EUR	Lagerhal- tungskosten in EUR	Gesamt- kosten in EUR
50	72					
100	36					
150	24					
200	18					
250	14,4					
300	12					
350	10,29					
400	9					
450	8					
500	7,2					

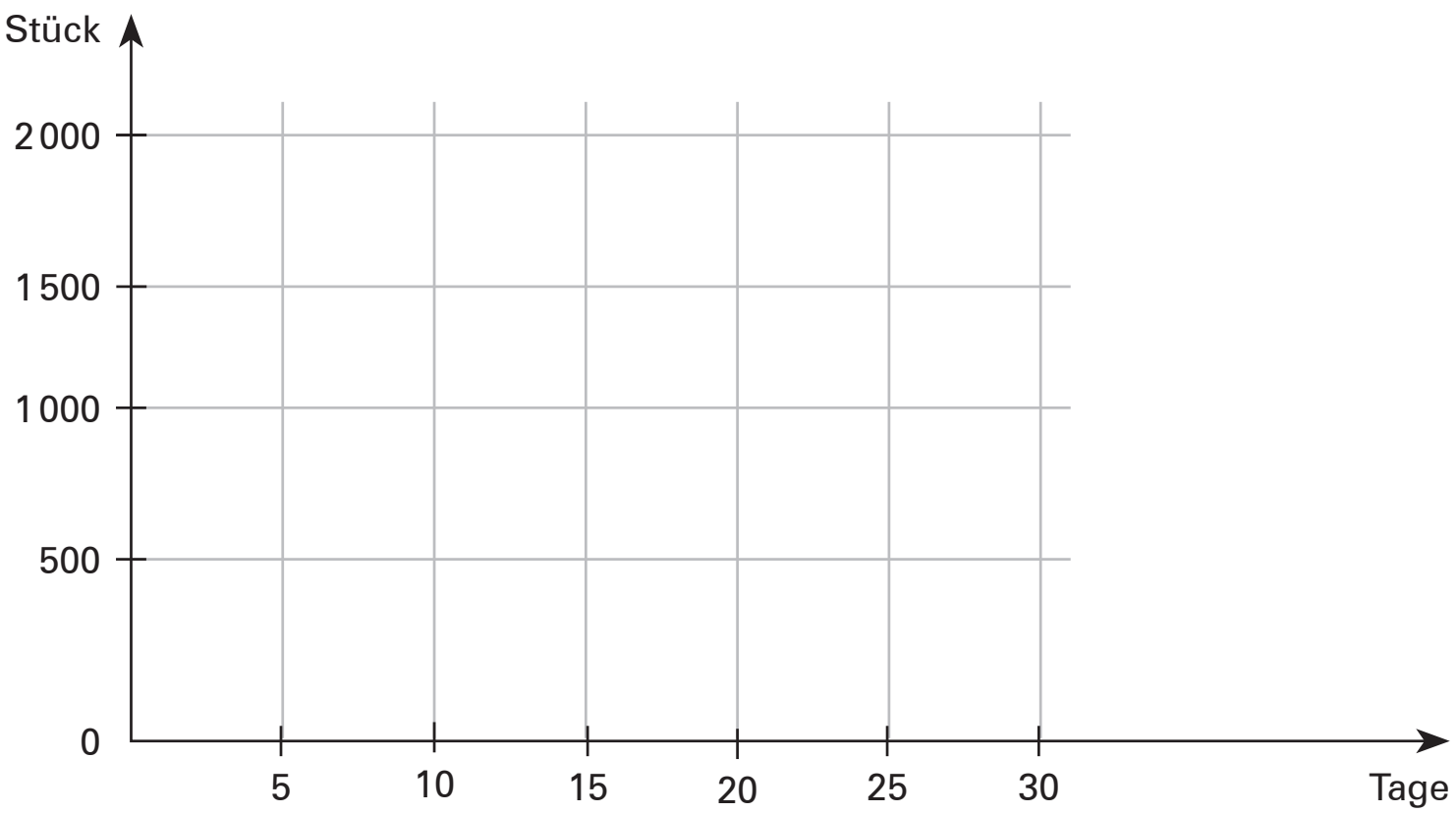
Kostenkurve zu 2.1



Kostenkurve zu 2.2

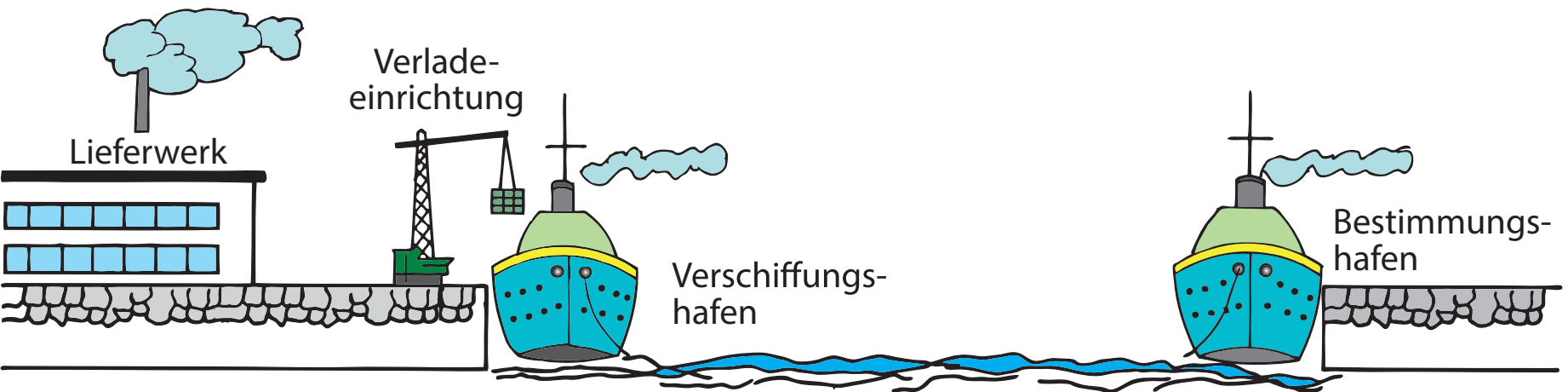






Kriterien	Gewichtung d. Kriterien	Elektronik Freiburg AG		Elektroteile Überlingen GmbH		Hans Haas e.Kfm., Köln	
		Punkte	gewicht. Pkt.	Punkte	gewicht. Pkt.	Punkte	gewicht. Pkt.
1. Preis für 4700 Stück – Rabatt = Zieleinkaufspreis – Skonto = Bareinkaufspreis + Fracht = Einstandspreis							
2. Qualität							
3.							
4.							
5.							
6.							
Summe	100						

Kriterien	FAS	FOB	CIF	DAP
geeignet für				
Ausfuhrabfertigung				
Einfuhrabfertigung				
Abschluss Transport- bzw. Frachtvertrag				
Lieferort				
Kostenübergang vom Verkäufer auf den Käufer				
Gefahrübergang vom Verkäufer auf den Käufer				



Anfallende Kosten	Übliche Verpackung	Transportkosten zum Verschiffungshafen	Prüf- und Lagerkosten	Umschlags-/Kaikosten	Seefracht	Seeversicherung	Löschkosten	Verzollung	Einfuhrkosten	Transportkosten

SEPA-Überweisung



Sparkasse Essen

SPESDE3EXXX

Nur für Überweisungen in Deutschland, in andere EU-/EWR-Staaten und in die Schweiz sowie nach Monaco in Euro.

Angaben zum Zahlungsempfänger: Name, Vorname/Firma (max. 27 Stellen, bei maschineller Beschriftung max. 35 Stellen)

IBAN Bei Überweisungen in Deutschland immer 22 Stellen → sonstige Länder 15 bis max. 34 Stellen

BIC des Kreditinstituts/Zahlungsdienstleisters (8 oder 11 Stellen)

Die Angabe des BIC kann entfallen, wenn die IBAN des Zahlungsempfängers mit DE beginnt.

Betrag: Euro, Cent

Kunden-Referenznummer - Verwendungszweck, ggf. Name und Anschrift des Zahlers - (nur für Zahlungsempfänger)

noch Verwendungszweck (insgesamt max. 2 Zeilen à 27 Stellen, bei maschineller Beschriftung max. 2 Zeilen à 35 Stellen)

Angaben zum Kontoinhaber: Name, Vorname/Firma, Ort (max. 27 Stellen, keine Straßen- oder Postfachangaben)

IBAN Prüfziffer Bankleitzahl des Kontoinhabers Kontonummer (ggf. links mit Nullen auffüllen)

16

Datum

Unterschrift(en)

111 360.002 SE 35784

Zahlungsempfänger	Zweck	Vorgeschlagenes Zahlungssystem	Begründung
Diverse Lieferanten	Bezahlung der Liefererrechnung		
Mitarbeiter, Finanzamt, Sozialversicherung	Bezahlung der Gehälter		
Allianz AG	Kfz-Versicherung für Firmenfahrzeug		
Bundesverband deutscher Kosmetikerinnen	Mitgliedsbeitrag		
Sparkasse Soest	Rückzahlung eines Einrichtungsdarlehens		
Soester Anzeiger	Zeitungsinserat zum Muttertag		
Privatkunden	Behandlungen, Kosmetikprodukte, Gutscheine		
Firmenkunden	z. B. Geschenkkörbe für Mitarbeiter		

	Aus Sicht des Zahlungspflichtigen		Aus Sicht des Zahlungsempfängers	
	Vorteile	Nachteile	Vorteile	Nachteile
SEPA-Basis-Lastschriftverfahren				
SEPA-Überweisung				
SEPA-Dauerauftrag				
Girocard				
Kreditkarte				

Lagerumschlags- häufigkeit	Durchschnittliche Lagerdauer in Tagen	Durchschnittlicher Lagerbestand in EUR	Lagerkosten in EUR
3			
4			
6			
8			
10			

Lagerumschlagshäufigkeit	Durchschnittlicher (jährlicher) Lagerbestand in EUR (Kapitaleinsatz)	Durchschnittliche Lagerdauer (Tage)	Umsatz zu Einstandspreisen in EUR	Umsatz zu Verkaufspreisen in EUR	Lagerkosten in %, bezogen auf den Gesamtumsatz zu Einstandspreisen	Gewinn (4 % der Verkaufspreise) in EUR
3	200 000,00					
4	200 000,00					
6	200 000,00					
8	200 000,00					
10	200 000,00					

Beobachtungsbogen für		
<p>Gesprächseröffnung</p> <p>schafft eine angenehme Atmosphäre</p> <p>bietet Gegenüber Platz an</p> <p>Blickkontakt wird ermöglicht</p> <p>nennt das Ziel des Gesprächs</p> <p>strukturiert das Gespräch</p>	<p>ja <input type="checkbox"/></p> <p>ja <input type="checkbox"/></p> <p>ja <input type="checkbox"/></p> <p>ja <input type="checkbox"/></p> <p>ja <input type="checkbox"/></p>	<p>nein <input type="checkbox"/></p> <p>nein <input type="checkbox"/></p> <p>nein <input type="checkbox"/></p> <p>nein <input type="checkbox"/></p> <p>nein <input type="checkbox"/></p>
<p>Gesprächsverlauf</p> <p>verliert sein Ziel nicht aus den Augen</p> <p>lässt den anderen zu Wort kommen</p> <p>stellt offene Fragen</p> <p>stellt geschlossene Fragen</p> <p>hört gut zu</p> <p>fasst Gesprächsergebnisse zusammen</p>	<p>ja <input type="checkbox"/></p> <p>ja <input type="checkbox"/></p> <p>ja <input type="checkbox"/></p> <p>ja <input type="checkbox"/></p> <p>ja <input type="checkbox"/></p> <p>ja <input type="checkbox"/></p>	<p>nein <input type="checkbox"/></p> <p>nein <input type="checkbox"/></p> <p>nein <input type="checkbox"/></p> <p>nein <input type="checkbox"/></p> <p>nein <input type="checkbox"/></p> <p>nein <input type="checkbox"/></p>
<p>Sprache/Körpersprache</p> <p>klar und verständlich</p> <p>gut formuliert</p> <p>angemessene Gestik</p> <p>freundliche Mimik</p> <p>wirkt nervös</p>	<p>ja <input type="checkbox"/></p> <p>ja <input type="checkbox"/></p> <p>ja <input type="checkbox"/></p> <p>ja <input type="checkbox"/></p> <p>ja <input type="checkbox"/></p>	<p>nein <input type="checkbox"/></p> <p>nein <input type="checkbox"/></p> <p>nein <input type="checkbox"/></p> <p>nein <input type="checkbox"/></p> <p>nein <input type="checkbox"/></p>
<p>Sonstige Beobachtungen</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>		

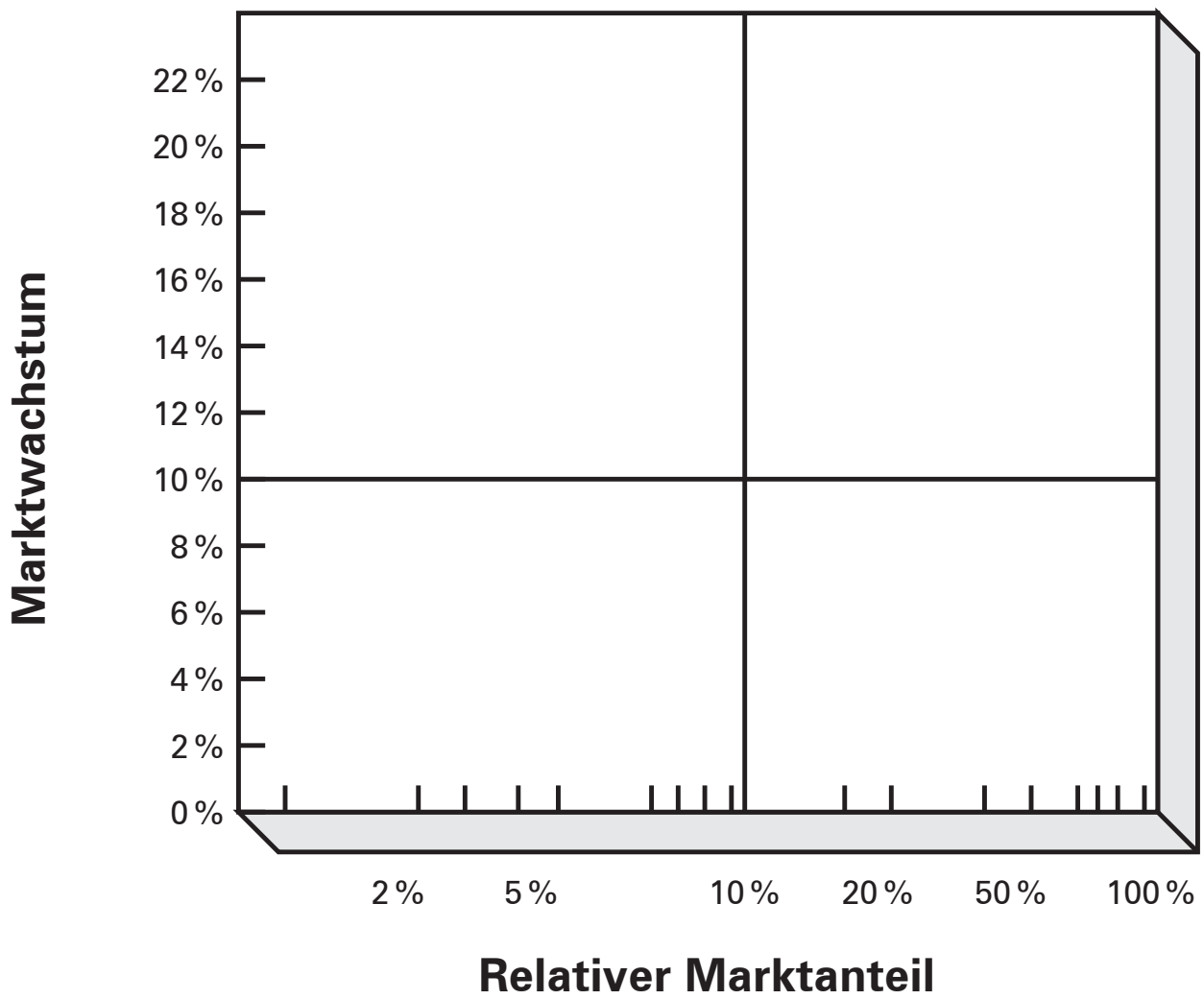
	Summarische Beurteilung	Analytische Beurteilung
Vorteile		
Nachteile		

	Stundenlohn	Akkordlohn
Vorteile		
Nachteile		

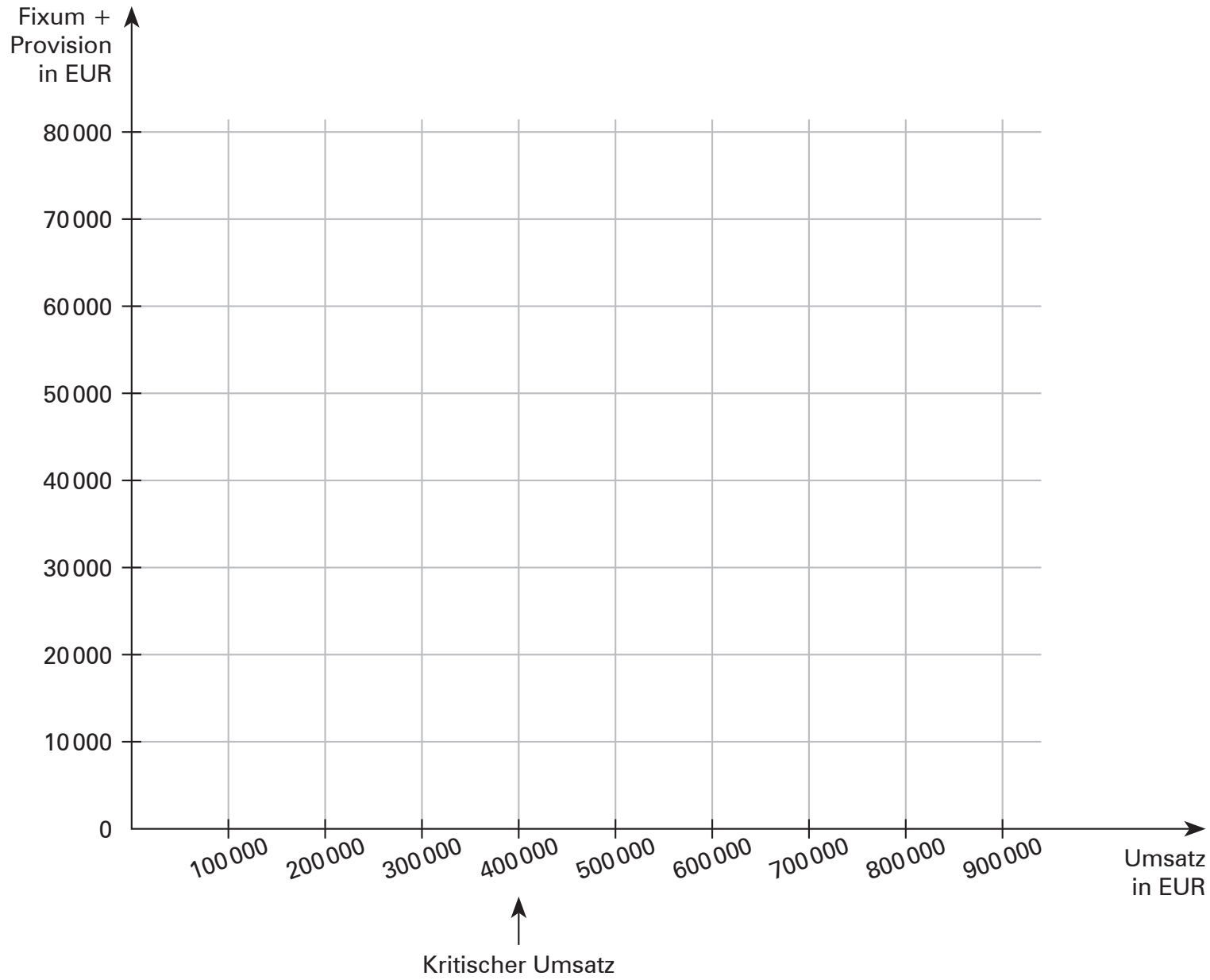
	1.1	1.2	1.3	1.4
Konkreter Kündigungsanlass				
Möglicher Kündigungsgrund nach § 1 KSchG				
Ist die Kündigung sozial gerechtfertigt?				
Begründung				

	Michaela Pullmann	Bernd Waldmann
Bisherige Tätigkeit		
Leistung		
Verhalten		

	Schriftliche Befragung	Mündliche Befragung	Telefonische Befragung
Vorteile			
Nachteile			



Grafische (zeichnerische) Lösung:

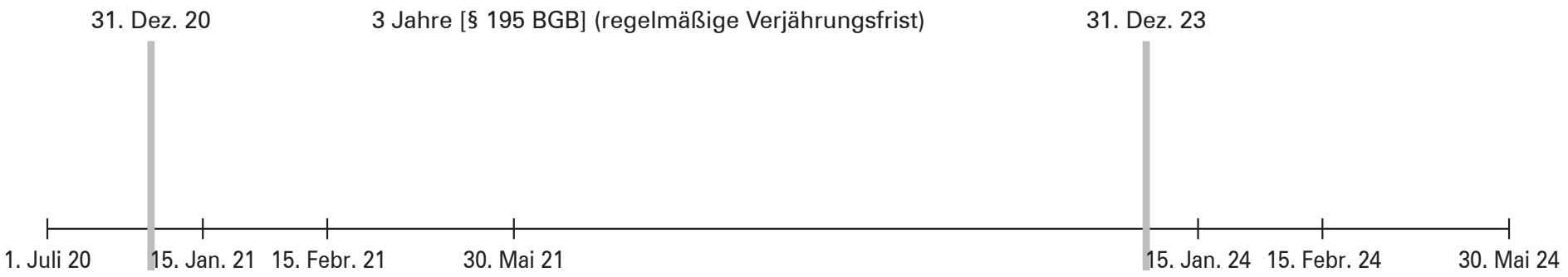


		Franchising	
		Vorteile	Nachteile
2.3.1	für den Franchise-geber		
2.3.2	für den Franchise-nehmer		
2.3.3	für die Kunden		

Anforderungen des Unternehmens	Diesen Anforderungen entspricht	
	der Handlungsreisende (Punkte)	der Handelsvertreter (Punkte)
1. Unmittelbarer Kontakt Hersteller – Einzelhändler		
2. Einsatzbereitschaft		
3. Möglichkeit zur Marktbeobachtung		
4. Ansehen beim Kunden (Image)		
5. Möglichkeit zum Vertrieb von Komplementärartikeln		
6. Branchenkenntnis		
7. Möglichkeit zur Tätigkeitskontrolle		
8. Weisungsgebundenheit		
9. Eigeninteresse am Umsatz		
10. Marktausschöpfung		
11. Voller Einsatz für ein Produkt		
12. Gewissenhaftigkeit		
Gesamtpunkte		

	Handlungsreisender	Handelsvertreter
Umsatzerwartung in Stück Preis/Stück in EUR Erlöse in EUR		
Investitionen in EUR Fixkosten in EUR (3 Jahre) Variable Stückkosten in EUR		
Gesamtkosten		
Gesamt-Stückkosten		
Gewinn pro Stück in EUR		
Gesamtgewinn in EUR (Erlöse – Gesamtkosten)		

Nr.	Vereinbarte Zahlungsbedingung	Spätester Zahlungstermin
5.1	Zahlbar innerhalb von 10 Tagen ab Rechnungsdatum unter Abzug von 3% Skonto, Ziel 30 Tage ab Rechnungsdatum (zweiseitiger Handelskauf)	
5.2	Ziel 20 Tage ab Rechnungsdatum (zweiseitiger Handelskauf)	
5.3	Sofort (zweiseitiger Handelskauf)	
5.4	Sofort (einseitiger Handelskauf, kein Hinweis auf „30-Tage-Regel“)	
5.5	Keine Zahlungsbedingungen vereinbart (zweiseitiger Handelskauf)	
5.6	Keine Zahlungsbedingungen vereinbart (einseitiger Handelskauf, mit Hinweis auf „30-Tage-Regel“)	
5.7	Keine Zahlungsbedingungen vereinbart (einseitiger Handelskauf, Hinweis auf „30-Tage-Regel“ fehlt)	



	alte Druckmaschine	neue Anlage
Laufende Betriebskosten		
Verringerung des Liquidationserlöses durch Weiternutzung		
∅ kalk. Zinsen durch Weiternutzung		
Abschreibung neue Anlage		
∅ kalk. Zinsen der neuen Anlage		
Gesamtkosten		

1. Berechnung des Kapitalbedarfs für die Umlaufvermögen

Kapitalbedarf für die Rohstoffe:

Kapitalbedarf für die MGK:

Kapitalbedarf für die Fertigungslöhne:

Kapitalbedarf für die FGK:

Kapitalbedarf für die VerwGK/VertrGK:

Kapitalbedarf für das Umlaufvermögen:

Eiserner Bestand

2. Berechnung des Gesamtkapitalbedarfs

Anlagevermögen

Gebäude

Maschinelle Anlagen

Betr.- u. Gesch.-Ausst.

Eiserner Bestand

+ Umlaufvermögen

= Gesamtkapitalbedarf

3. Gesamtkapitalbedarf

– Eigenkapital

Grundschild

= Kontokorrentkredit

Jahre	Darlehen	Zins	Tilgung	Gesamtzahlung
1. Jahr				
2. Jahr				
3. Jahr				

Jahr	Darlehen am Jahresanfang	Darlehen am Jahresende	Tilgung	Zinsen Aufwendungen
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				

Liquiditätsbelastung durch das Ratendarlehen

Jahr	Kreditsumme Jahresanfang in EUR	Kreditsumme Jahresende in EUR	Tilgung in EUR	Zinsen in EUR	Liquiditäts- belastung in EUR
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
Summen					

Liquiditätsbelastung durch Leasing

Jahr	Leasingraten in EUR	Liquiditäts- belastung in EUR
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
Summen		

Entscheidung:

Liquiditätsbelastung durch das Fälligkeitsdarlehen

Jahr	Darlehen Jahresanfang in EUR	Tilgung in EUR	Darlehen Jahresende in EUR	Zinsen in EUR	Geldmittel- abfluss in EUR
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
Summen					

Entscheidung:

Jahr	Fremdkapital in EUR	Zinsen für Fremdkapital in EUR	Abschreibung in EUR	Gesamtaufwendungen	
				Alternative I Leasing in EUR	Alternative II Kreditfinanzie- rung in EUR
1					
2					
3					
4					
5					

	Kreditkauf	Leasing
Auswirkung auf Rentabilität		
Auswirkung auf Liquidität		

Gesellschafter	Anfangskapital	6 % Verzinsung	Tätigkeitsvergütung	Pro-Kopf-Anteil	Gesamtanteil	Privatentnahmen	Endkapital
Meyer							
Müller							
Schulte							
Gesamt							

	Meyer	Müller	Schulte	Insgesamt
Endkapital				
- Anfangskapital				
= Selbstfinanzierung				

Nr.	Beteiligungs- finanzierung	Kredit- finanzierung	Selbst- finanzierung	Außen- finanzierung	Innen- finanzierung
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					
6.					
7.					
8.					
9.					
10.					
11.					
12.					

Jahr	Kalkulatorische Abschreibungen	Bilanzielle Abschreibungen	Entstandene stille Rücklagen
1			
2			
3			
4			

		Verpfändung	
		Vorteile	Nachteile
für Kreditnehmer			
für Kreditgeber			

		Sicherungsübereignung	
		Vorteile	Nachteile
für Kreditnehmer			
für Kreditgeber			

	Januar			Februar			März		
	Soll	Ist	Abw.	Soll	Ist	Abw.	Soll	Ist	Abw.
Kontokorrentkonto/ Monatsanfang									
Einzahlungen									
Erlöse									
Einlage (Einzahlung)									
Summe der Einzahlungen									
Auszahlungen									
Vorratskäufe									
sonstige Auszahlungen									
Tilgung Darlehen									
Maschinenkauf									
Summe der Auszahlungen									
Überschuss/Defizit aus Einzahlungen/ Auszahlungen									
Kontokorrentkonto/ Monatsende									

