



JUSTUS-LIEBIG-UNIVERSITÄT GIESSEN
ALLG. BWL UND WIRTSCHAFTSINFORMATIK
UNIV.-PROF. DR. AXEL C. SCHWICKERT

Informationen zur Lehrveranstaltung

Einführung in MS Dynamics NAV

Fallstudien

Übung im Master-Modul „Systems Engineering“

Wintersemester 2018/2019

Univ.-Prof. Dr. Axel C. Schwickert

A Hinweise zu den Fallstudien

Die vorliegenden Fallstudien zur Veranstaltung „Systems Engineering (Übung) - Einführung in MS Dynamics NAV 2017“ decken die in der Veranstaltung vermittelten Inhalte ab und dienen der Rekapitulation der zentralen Lehrinhalte durch die Studierenden im letzten Teil der Veranstaltung.

Die Studierenden haben die Aufgabe, die erste Ihnen zugewiesene Fallstudie als Training für die zweite Fallstudie zu nutzen. Zu der zweiten Fallstudie muss eine **15-minütige Kurzpräsentation** erstellt werden, sowie eine **detaillierte Dokumentation** über den angestrebten Lösungsweg. Die Bearbeitung erfolgt dabei in Gruppen von zwei bis drei Personen.

Die Bewertung der Fallstudienbearbeitungen erfolgt mittels abstufter Testierung auf einer Notenskala von 0 bis 15 Punkten. Die Bewertung der Präsentation und der schriftlichen Dokumentation fließt zu 1/4 in die Note der Abschlussklausur mit ein. Die Fallstudienpräsentation muss mit mindestens 5 Punkten bewertet werden, ansonsten gilt der Bestandteil „Fallstudienbearbeitung“ der Übung und damit das gesamte Modul „Systems Engineering“ als nicht bestanden.

Wichtige Hinweise zum Einreichen der Präsentationen und der schriftlichen Dokumentation:

Reichen Sie Ihre Präsentation und Ihre schriftliche Dokumentation bis spätestens **15.01.2019, 12.00 Uhr**, per E-Mail bei Ihrem Dozenten ein. Bitte achten Sie darauf, in Ihrer E-Mail eine Lesebestätigung anzufordern, um sichergehen zu können, dass Ihre E-Mail auch angekommen ist. Zu spät eingereichte Präsentationen und schriftliche Dokumentationen gelten als nicht eingereicht und werden mit 0 Punkten bewertet.

Hinweise zur Präsentation und den relevanten Terminen:

15.01.2019: Zusenden der Präsentation und schriftlichen Dokumentation bis 12:00 Uhr per E-Mail an den Dozenten

16.01.2019: Präsentation in der Übungsveranstaltung (ca. 15 Minuten)

B Fallstudie (Gruppe 1)

Fallstudie F1.1

Ein bis dato unbekannter Kreditor mit dem Namen „Furniture AG“ sendet der Cronus AG einen Produktkatalog zu. In diesem befindet sich ein neuer, bisher nicht im Artikelstamm verzeichneter Artikel namens „Lounge-Sessel“. Der Artikel soll in den Artikelstamm aufgenommen werden. Folgende Informationen über den Artikel liegen vor:

- Der Artikel wird in „Stück“ am Lager geführt und mittels FIFO Bewertungsrichtlinien bewertet.
- Der Einstandspreis sowie der Einkaufspreis liegen bei 200,00 € und für den Basis-Verkaufspreis werden 599,00 € festgelegt. Die Mehrwertsteuergruppe lautet „MwSt19“.
- Die Produktbuchungsgruppe lautet „HANDEL“. Die Lagerbuchungsgruppe lautet „WEITERVERK“.
- Sie vereinbaren ein Zahlungsziel von 50 Tagen. Zahlen Sie aber innerhalb von 21 Tagen, gewährt der Lieferant Ihnen ein Skonto von 5 %. Zusätzlich vereinbaren Sie mit dem Lieferanten, dass Sie ab einer Bestellung von über EUR 3.000,00 einen Rabatt von 10 % erhalten.

Nachdem der Artikel in den Artikelstamm aufgenommen wurde, werden 18 Stück des Artikels bestellt. Die Cronus AG erhält zunächst 5 Stück in einer Teillieferung, die im Lager „GIESSEN“ zu verbuchen ist. Die zweite Teillieferung enthält die Restmenge und die zugehörige Rechnung. Der Abteilungsleiter der Einkaufsabteilung ist nach Erhalt der Ware sehr unzufrieden, da sie Qualitätsmängel aufweist. Daher ist die Ware zu reklamieren und zu ersetzen.

Sie als zuständiger Mitarbeiter der Einkaufsabteilung haben nun die Aufgabe, den beschriebenen Sachverhalt in MS Dynamics NAV abzubilden und Ihrem Abteilungsleiter im Anschluss einen Bericht über den Vorgang zukommen zu lassen.

Hinweis: Kontrollieren Sie die betroffenen Sachkonten sowie den Lagerbestand vor und nach jeder Transaktion. Dokumentieren Sie Ihre Vorgehensweise schriftlich und grafisch.

Fallstudie F1.2

Die Cronus AG möchte ihre Zielgruppe ausweiten. Dabei wird ein Fokus auf sogenannte Großhändler wie die „Möbel-Gaier GmbH“ gelegt. Diese benötigen eine eigene Preisliste. In dieser Preisliste wird der Artikel „SYDNEY Schreibtischstuhl, grün“ zum Preis von 175,00 € angeboten.

Die Firma „Möbel-Gaier GmbH“ möchte nun von der Vertriebsabteilung ein Angebot zum Kauf von 150 Stück des Stuhls „SYDNEY Schreibtischstuhl, grün“ zugesandt bekommen. Erfassen Sie als Mitarbeiter der Vertriebsabteilung ein entsprechendes Angebot. Als Zahlungsbedingung vereinbaren Sie 7 Tage. Wie erklären sich Preis und Zeilenrabatt?

Wandeln Sie das Angebot anschließend in einen Auftrag um. Da Sie nicht genug auf Lager („GIESSEN“) haben, müssen Sie den Artikel zunächst produzieren. Zusätzlich stellen Sie dem Kunden die benötigte Zeit für Montage in Rechnung. Sie rechnen pro Arbeitsstunde mit 15,00 €. Für die gesamte Montage der Stühle benötigen Sie 30 Stunden.

Sie fertigen die bestellte Anzahl des Artikels auf Lager an und liefern und fakturieren an den Kunden. Dieser beklagt Qualitätsmängel und sendet Ihnen die Ware wieder zurück. Sie reparieren den Schaden und senden dem Kunden nun die komplette Lieferung inklusive Rechnung erneut.

Wie können Sie den Sachverhalt in MS Dynamics NAV abbilden? Lassen Sie Ihrem Abteilungsleiter einen Bericht über den Vorgang zukommen.

Hinweis: Kontrollieren Sie die betroffenen Sachkonten sowie den Lagerbestand vor und nach jeder Transaktion. Dokumentieren Sie Ihre Vorgehensweise schriftlich und grafisch.

B Fallstudie (Gruppe 2)

Fallstudie F2.1

Der Lagerplatz des bisherigen Lagers der Cronus AG reicht nicht mehr für Ihre Produktpalette aus. Daher beschließen Sie als Mitarbeiter der Einkaufsabteilung, ein neues Lager (z. B. MERKUR-IN) anzulegen und für die „gesteuerte Einlagerung und Kommissionierung“ vorzubereiten. Sie erstellen fünf Zonen und auf jeder Zone Lagerplätze mit Nummern von 0001 bis 0005 mit entsprechendem Präfix (A-1 bis A-5).

Lagern Sie auf den angelegten Lagerplätzen 50 Stück des neuen Artikels „Professel“ ein:

- Der Artikel wird in „Stück“ am Lager geführt und mittels FIFO Bewertungsrichtlinien bewertet.
- Der Einstandspreis sowie der Einkaufspreis liegen bei 350,00 € und für den Basis-Verkaufspreis werden 600,00 € festgelegt. Die Mehrwertsteuergruppe lautet „MwSt19“.
- Die Produktbuchungsgruppe lautet „HANDEL“. Die Lagerbuchungsgruppe lautet „WEITERVERK“.
- Sie vereinbaren ein Zahlungsziel von 35 Tagen. Zahlen Sie aber innerhalb von 8 Tagen, gewährt der Lieferant Ihnen ein Skonto von 2,5 %. Zusätzlich vereinbaren Sie mit dem Lieferanten, dass Sie ab einer Bestellung von über EUR 15.000,00 einen Rabatt von 10 % erhalten.

Anschließend führen Sie eine Inventur im angelegten Lager durch und stellen fest, dass nur 49 Stück des eingelagerten Artikels noch vorhanden sind. Erfassen Sie den Artikelschwund.

Wie können Sie den Sachverhalt in MS Dynamics NAV abbilden? Lassen Sie Ihrem Abteilungsleiter einen Bericht über den Vorgang zukommen.

Hinweis: Kontrollieren Sie die betroffenen Sachkonten sowie den Lagerbestand vor und nach jeder Transaktion. Dokumentieren Sie Ihre Vorgehensweise schriftlich und grafisch.

Fallstudie F2.2

Als Mitarbeiter der Vertriebsabteilung vereinbaren Sie einen immer wiederkehrenden Rahmenauftrag von 50 Stück des Artikels „MUNICH Schreibtischstuhl, gelb“ mit einem beliebigen Debitor. Sie vereinbaren einen einmaligen Sonderpreis von 175,00 € pro Stück. Erstellen Sie den zugehörigen Verkaufsauftrag. Sie veranlassen die Bestellung von 200 Stück im Lager „GIESSEN“. Liefern Sie anschließend die bestellte Ware (50 Stück) an den Debitor aus.

Sie möchten anschließend die restlichen 150 Stück des Artikels vom Lager „GIESSEN“ in das Lager „WEISS“ umlagern. Erstellen Sie eine Umlagerungsroutenroute und den zugehörigen Umlagerungsauftrag. Anschließend führen Sie eine Inventur im Lager „WEISS“ durch und korrigieren den Lagerbestand auf 149 Stück.

Wie können Sie den Sachverhalt in MS Dynamics NAV abbilden? Lassen Sie Ihrem Abteilungsleiter einen Bericht über den Vorgang zukommen.

Hinweis: Kontrollieren Sie die betroffenen Sachkonten sowie den Lagerbestand vor und nach jeder Transaktion. Dokumentieren Sie Ihre Vorgehensweise schriftlich und grafisch.

B Fallstudie (Gruppe 3)

Fallstudie F3.1

Ein neuer Kunde namens „Gaagle“ möchte von der Cronus AG ein Angebot zum Kauf von 2.000 Stück des Artikels „LONDON Schreibtischstuhl, blau“ zugesandt bekommen. Erfassen Sie (als Mitarbeiter der Vertriebsabteilung) ein entsprechendes Angebot. Als Zahlungsbedingung vereinbaren Sie 14 Tage. Gaagle teilt Ihnen mit, dass Sie das Angebot in einen Verkaufsauftrag umwandeln können. Da Sie nicht genug auf Lager haben, müssen Sie den Artikel zunächst bestellen. Sie stellen außerdem dem Kunden die benötigte Zeit für Montage in Rechnung. Sie rechnen pro Arbeitsstunde mit 25,00 €. Für die gesamte Montage aller Stühle benötigen Sie 100 Stunden.

Sie erhalten die bestellte Anzahl des Artikels im Lager „GIESSEN“ und liefern und fakturieren zunächst 20 Stück an „Gaagle“. Der Kunde beklagt Qualitätsmängel und sendet Ihnen die Ware wieder zurück. Sie reparieren den Schaden und senden dem Kunden nun die komplette Lieferung von 2.000 Stück inklusive Rechnung.

Wie können Sie den Sachverhalt in MS Dynamics NAV abbilden? Lassen Sie Ihrem Abteilungsleiter einen Bericht über den Vorgang zukommen.

Hinweis: Kontrollieren Sie die betroffenen Sachkonten sowie den Lagerbestand vor und nach jeder Transaktion. Dokumentieren Sie Ihre Vorgehensweise schriftlich und grafisch.

Fallstudie F3.2

Die Cronus AG nimmt einen neuen Artikel „Studi-Korbsessel“ in den Artikelstamm auf. Der Artikel wird in Stück am Lager geführt. Sie als Mitarbeiter der Einkaufsabteilung vereinbaren mit dem Lieferant „Korb und Co.“ eine neue Zahlungsbedingung: Wenn Sie mehr als 100 Stück kaufen, gewährt er Ihnen einen Rabatt von 25 % auf den normalen Einkaufspreis. Der Einkaufspreis beträgt 85,00 € pro Stück. Der Verkaufspreis beträgt 125,95 €.

Sie bestellen anschließend 20 Stück des Artikels, da Sie eine große Nachfrage erwarten. Der Artikel wird in das Lager „GIESSEN“ geliefert und Sie bezahlen die Rechnung. Nun müssen Sie feststellen, dass die Kunden trotz Ihrer Prognose kein Interesse an diesem Artikel verspüren. Daher veranlassen Sie eine Rabattaktion: Sobald Kunden mindestens 3 Stück des Artikels kaufen, gewähren Sie 25 % Rabatt auf den Verkaufspreis. Bei einem Verkauf von 2 Stück sind es immerhin noch 15 % Rabatt. Tatsächlich kauft nun ein Kunde 3 Stück des Artikels und bezahlt sofort und bar.

Nachdem Sie den Verkauf abgewickelt haben, prüfen Sie den Lagerbestand des Artikels im Lager „GIESSEN“ und stellen fest, dass noch 15 Stück vorhanden sind. Sie erfassen auch diesen Sachverhalt im System.

Wie können Sie den Sachverhalt in MS Dynamics NAV abbilden? Lassen Sie Ihrem Abteilungsleiter einen Bericht über den Vorgang zukommen.

Hinweis: Kontrollieren Sie die betroffenen Sachkonten sowie den Lagerbestand vor und nach jeder Transaktion. Dokumentieren Sie Ihre Vorgehensweise schriftlich und grafisch.