

Einkaufs- und Verkaufsprozesse mit Lagerbewirtschaftung in ABACUS

Studiengang: BSc in Automobiltechnik | Vertiefung: Technik und Dienstleistungen

Betreuer: Prof. Robert Ackermann

Experten: Fabrice Marcacci, Philippe Burri

Die Schweizer Marktwirtschaft besteht aus einer Vielzahl von Handelsunternehmen. Da die jeweiligen Handelsabläufe die wichtigsten Kernprozesse eines Unternehmens bilden, werden Lernende in Praxisfirmen auf die künftigen Prozesse vorbereitet. Um eine optimale Vorbereitung zu gewährleisten wurde das vorliegende Schulungsdokument erstellt. Anhand von Beispielen werden verschiedene Problemstellungen der Auftragsbearbeitung aufgezeigt, mittels ABACUS bearbeitet und gelöst.

Ausgangsstellung

In Praxisfirmen wird das reale Geschäftsleben und deren Abläufe nachempfunden. Die Schüler führen hier die einzelnen Vorgänge einer Unternehmung durch, wodurch die Schüler anschliessend lernen sollen, die realen Situationen denen sie später gegenüberstehen, zu meistern. Die Schüler erfassen Aufträge, führen Bestellungen aus und verkaufen die Ware wiederum an andere Praxisfirmen, wodurch ein konstanter Handel zwischen den Praxisfirmen entsteht. Wie auch im realen Leben müssen hier die Schüler über eine wirtschaftliche Denkweise verfügen, damit die Praxis-Firma bestehen kann. Als Firmenlösung der betrachteten Praxisfirma Box 65 wird die Business-Software ABACUS verwendet. ABACUS ist mit über 41.000 Kunden der grösste und erfolgreichste Anbieter für Business-Software in der Schweiz.

Aufbau

Diese Dokumentation ist so aufgebaut, dass der Schüler keine Vorkenntnisse besitzen muss, um die Abläufe nachzuvollziehen. Die Gliederung dieser Dokumentation erfolgt daher in zwei Blöcken. Der Einstieg in das jeweilige Thema bildet ein Theorie-Block, in welchem die Grundlagen der einzelnen Bereiche:

- Einkauf
- Lager
- Verkauf
- Managementtechniken

erläutert werden. Der Theorieteil soll dem Schüler eine grundlegende Kenntnis in den einzelnen Bereichen vermitteln, damit die anschliessenden Fallbeispiele besser verstanden und gelöst werden können.

Die Fallbeispiele werden in ABACUS durchgeführt, um somit ebenfalls die Vorgänge innerhalb der Software besser kennenzulernen. Die Fallbeispiele sind realen Situationen nachempfunden und werden Schritt für Schritt beschrieben, damit der Schüler die Vorgänge in ABACUS nachvollziehen kann. Im Anhang findet der Schüler ebenfalls verschiedene Vorlagen, wie beispielsweise eine Mängelrüge oder eine Offerte. Dadurch soll dem Schüler eine Grundidee vermittelt werden wie solche Dokumente aufgebaut sind und aussehen könnten, damit anschliessend eigene Dokumente in der Praxisfirma erstellt werden können.



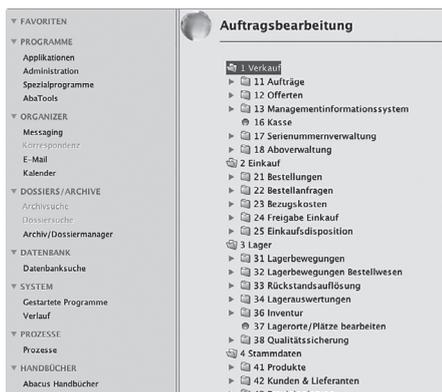
Remo Andreas Zörjen

Konzept

Die Idee dieses Dokuments ist dem Lesenden eine grundlegende, theoretische Kenntnis in den obengenannten Bereichen zu vermitteln, sowie einen Einstieg in die Auftragsbearbeitung von ABACUS zu ermöglichen. Das Konzept dieser Dokumentation ist autodidaktisch aufgebaut und bietet dank dem Theorieteil und den anschliessend erarbeiteten Fallbeispielen in ABACUS ein umfassendes Schulungsdokument, in welchem der Schüler die grundlegenden Kenntnisse über die wichtigsten Punkte innerhalb einer Firma, aber auch die Vorgänge in ABACUS erlernen kann. Verschiedene Marketing-Werkzeuge und Betrachtungsweisen sollen anschliessend dazu beitragen, dass eine umfassende Verbesserung des Verständnisses in den zuvor genannten Bereichen erreicht werden kann.

Ziel

Das Ziel dieser Schulungsdokumentation ist es, dem Schüler ein grundlegendes Verständnis über die Warenwirtschaft innerhalb einer Firma zu vermitteln und die einzelnen Vorgänge in ABACUS anhand von Fallbeispielen zu erläutern, damit der Schüler eine Verbesserung im Umgang mit der Software erreichen kann.



Startmenü der Auftragsbearbeitung von ABACUS