BWL

Abschlussprüfung Teil 2

- Angebotsvergleich
- Handelskalkulation
- Break-Even-Point / Gewinnschwelle
- EPK's
- Bilanzen
- Einfacher Buchungssatz
- Lineare Abschreibungen
- Bestellverfahren
- Projektmanagement - Magisches Dreieck und Methoden

Angebotsvergleich

> Vergleich von Angeboten verschiedener Lieferanten, Unternehmen und Läden, von denen Leistungen in Form von Produkten oder Dienstleistungen bezogen werden

Ziel: Bestimmung des günstigsten Lieferanten

Faktoren:

- Transport- und Verpackungskosten
- Rabatte, Boni, Skonti, Sonderangebote
- Lieferzeiten bzw. Lieferfristen
- Verhandlungsmöglichkeiten

Quantitativer Angebotsvergleich: Preisvergleich

- anhand von Listeneinkaufspreis, Preisnachlässen, Bezugskosten
- Preisbestimmung gleich wie bei Handelskalkulation vorwärts, bis Bezugspreis

Qualitativer Angebotsvergleich:

- weiche Kriterien, die jedes Unternehmen für sich selbst bestimmt
- z. B. Service, Garantie, Verbrauch, ...
- Beispiel für einen qualitativen Angebotsvergleich

Kriterien	Gewichtung	Angebot 1			Angebot 2		
		Punkte	gewichtete Punkte	Gründe	Punkte	gewichtete Punkte	Gründe
Preis	35	2	70	billiger	1	35	teurer
Lieferzeit	20	1	20	6 Wochen	2	40	2 Wochen
Garantie	25	2	50	3 Jahre	1	25	2 Jahre
CO2-Bilanz	20	1	20	höher	2	40	niedriger
Summe	100		160			140	

Angebot 1 schneidet beim qualitativen Angebotsvergleich besser ab und sollte deswegen genommen werden.

Lieferantenbewertungstabelle:

- Tabelle, in der quantitative und qualitative Kriterien gewichtet und bewertet werden. Auf Basis dieser Gewichtung folgt Entscheidung.

Handelskalkulation

Allgemein

von Hundert	(Wert / 100) * Prozent
in Hundert	(Wert / (100 – Prozent)) * Prozent
auf Hundert	(Wert / (100 + Prozent)) * Prozent

Vorwärtskalkulation

Ziel: Bestimmen zu welchem Preis man ein Produkt verkaufen kann
Gegeben ist der Einkaufspreis und man bestimmt den Verkaufspreis

Schritt	in %	Wert	Berechnung	
Einkaufspreis (brutto)		1,785.00		
- MwSt.	19	285.00	((Preis(brutto) / (100 + MwSt)) * MwSt	auf Hundert
Einkaufspreis (netto)		1,500.00		
- Lieferrabatt	10	150.00	(Einkaufspreis / 100) * Lieferrabett	von Hundert
Zieleinkaufspreis		1,350.00		
- Lieferskonto	2	27.00	(Zieleinkaufspreis / 100) * Lieferskonto	von Hundert
Bareinkaufspreis		1,323.00		
+ Bezugskosten		50.00		
Bezugspreis		1,373.00		
+ Handlungskosten	20	274.60	(Bezugspreis / 100) * Handlungskosten	von Hundert
Selbstkosten		1,647.60		

Schritt	in %	Wert	Berechnung	
+ Gewinn	20	329.52	(Selbskosten / 100) * Gewinn	von Hundert
Barverkaufspreis		1,977.12		
+ Kundenskonto	2	40.35	(Barverkaufspreis / (100 – Kundenskonto)) * Kundenskonto	in Hundert
Zielverkaufspreis		2,017.47		
+ Kundenrabatt	15	356.02	(Zielverkaufspreis / (100 – Kundenrabatt)) * Kundenrabatt	in Hundert
Verkaufspreis (netto)		2,373.49		
+ MwSt.	19	450.96	((Verkaufspreis(netto) / 100) * MwSt	von Hundert
Verkaufspreis (brutto)		2,824.46		

Rückwärtskalkulation

Ziel: Bestimmen zu welchem Preis wir ein Produkt einkaufen müssen
Gegeben ist der Verkaufspreis und man bestimmt den Einkaufspreis

Schritt	in %	Wert	Berechnung	
Verkaufspreis(brutto)		2,618.00		
- MwSt.	19	418.00	((Verkaufspreis(brutto) / (100 + MwSt)) * MwSt	auf Hundert
Verkaufspreis(netto)		2,200.00		
- Kundenrabatt	15	330.00	(Verkaufspreis(netto) / 100) * MwSt	von Hundert
Zielverkaufspreis		1,870.00		
- Kundenskonto	2	37.40	(Zielverkaufspreis / 100) * Kundenskonto	von Hundert
Barverkaufspreis		1,832.60		
- Gewinn	20	305.43	((Barverkaufspreis / (100 + Gewinn)) * Gewinn	auf Hundert
Selbstkosten		1,527.17		
- Handlungskosten	20	254.53	((Selbstkosten / (100 + Handlungskosten)) * Handlungskosten	auf Hundert
Bezugspreis		1,272.64		

Schritt	in %	Wert	Berechnung	
- Bezugskosten		50.00		
Bareinkaufspreis		1,222.64		
+ Lieferskonto	2	24.95	((Bareinkaufspreis / (100 – Lieferskonto)) * Lieferskonto	in Hundert
Zieleinkaufspreis		1,247.59		
+ Lieferrabatt	10	138.62	((Zieleinkaufspreis / (100 – Lieferrabatt)) * Lieferrabatt	in Hundert
Einkaufspreis(netto)		1,386.21		
+ MwSt.	19	263.38	(Einkaufspreis(netto) / 100) * MwSt	von Hundert
Einkaufspreis(brutto)		1649.59		

Differenzkalkulation

Ziel: Berechnung von Gewinn in Euro und Prozent(%)
Gegeben ist Einkaufspreis und Verkaufspreis

Schritt	in %	Wert	Berechnung	
Einkaufspreis(brutto)		1,725.50		
- MwSt	19	275.50	((Preis(brutto) / (100 + MwSt)) * MwSt	auf Hundert
Einkaufspreis(netto)		1,450.00		
- Lieferrabatt	10	145.00	(Einkaufspreis / 100) * Lieferrabett	von Hundert
Zieleinkaufspreis		1,305.00		
- Lieferskonto	2	26.10	(Zieleinkaufspreis / 100) * Lieferskonto	von Hundert
Bareinkaufspreis		1,278.90		
+ Bezugskosten		50.00		
Bezugspreis		1,328.90		
+ Handlungskosten	20	265.78	(Bezugspreis / 100) * Handlungskosten	von Hundert
Selbstkosten		1,594.68		

Schritt	in %	Wert	Berechnung	
+ Gewinn	**14.92**	**237.92**	**Wert = Barverkaufspreis - Selbstkosten Prozent = (Wert * 100) / Selbskosten**	
Barverkaufspreis		1,832.60		
+ Kundenskonto	2	37.40	(Zielverkaufspreis / 100) * Kundenskonto	von Hundert
Zielverkaufspreis		1,870.00		
+ Kundenrabatt	15	330.00	(Verkaufspreis(netto) / 100) * Kundenrabatt	von Hundert
Verkaufspreis(netto)		2,200.00		
+ MwSt	19	418.00	(Verkaufspreis(brutto) / (100 + MwSt)) * MwSt	auf Hundert
Verkaufspreis(brutto)		2,618.00		

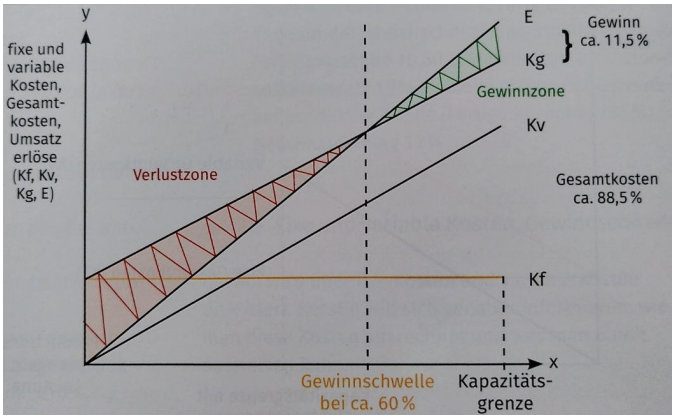
Eigenproduktion

Schritt	in %	Wert	Berechnung	
Materialeinzelkosten		14.77		
+ Materialgemeinkosten 6,5 %	6,5 %	0.96	(Materialeinzelkosten / 100) * Materialgemeinkosten	von Hundert
= Materialkosten		**15.73**		
+ Fertigungslöhne		20.42		
+ Fertigungsgemeinkosten	150 %	30,63	(Fertigungslöhne / 100) * Fertigungsgemeinkosten	von Hundert
+ Sondereinzelkosten Fertigung		12.55		
= Fertigungskosten		**63.60**		
= Herstellkosten		**79.33**	Materialkosten + Fertigungskosten	
+ Verwaltungsgemeinkosten	17,4 %	**13.80**	(Herstellkosten / 100) * Verwaltungsgemeinkosten	von Hundert
+ Vertriebsgemeinkosten	8 %	**6.35**	(Herstellkosten / 100) * Vertriebsgemeinkosten	von Hundert

Schritt	in %	Wert	Berechnung	
= Selbstkosten		**99.48**		
+ Gewinn	11 %	10,94	(Selbskosten / 100) * Gewinn	von Hundert
= Barverkaufspreis		110.43		
+ Kundenskonto	3 %	3.42	(Barverkaufspreis / (100 – Kundenskonto)) * Kundenskonto	in Hundert
= Zielverkaufspreis		113.85		
+ Kundenrabatt	10 %	12.65	(Zielverkaufspreis / (100 – Kundenrabatt)) * Kundenrabatt	in Hundert
= Netto-Listenverkaufspreis		126.50		

Break-Even-Point / Gewinnschwelle

- Punkt ab dem der Gesamtumsatz die Gesamtkosten deckt
- Grundsätzliche Fragen:
  - Wie viele Teile von einem Produkt müssen produziert und abgesetzt werden, damit die Kosten gedeckt sind?
  - Wie viel Umsatz muss gemacht werden, um die Kosten zu decken?
- Berechnungsarten

Grafische Bestimmung	
E = Erlöse Kg = Gesamtkosten (variable Kosten + fixe Kosten) Kv = variable Kosten Kf = fixe Kosten	
algebraische Bestimmung	
E = Erlöse Kg = Gesamtkosten e = Erlöse pro Stück Kf = fixe Kosten kv = variable Stückkosten x = Stückzahl	E = Kg x * e = Kf + x * kv | - (x * kv) (x * e) - (x * kv) = Kf x * (e - kv) = Kf x = Kf / (e - kv)

EPK's

Wozu dient eine EPK

Bei einer EPK handelt es sich um eine **Ereignissgesteuerte Prozesskette**, bedeutet Geschäftsprozesse werden grafisch dargestellt um Sie zu optimieren und kosten zu sparen. Hierzu wird der Geschäftsprozess in seine einzelnen Vorgänge aufgeteilt und gezeichnet. Bei der Erstellung von EPKs sind folgende Regeln und Darstellungen zu beachten:

Regeln zur Erstellung von EPK

1. Allgemeine Regeln

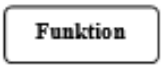
- Ein Geschäftsprozess beginnt und endet mit mindestens einem Ereignis (Start- und Endereignis)
- Eine EPK muss mindestens eine Funktion enthalten
- Alle Symbole müssen mit Linien / Pfeilen verbunden sein.
- Ereignisse können nicht direkt mit anderen Ereignissen verbunden werden.
- Funktionen können nicht direkt mit anderen Funktionen verbunden werden.

2. Ereignisse



- Ein Ereignis hat nur eine Eingangs- und eine Ausgangslinie.
- Ein Ereignis kann nicht vor einem anderen Ereignis stehen, bzw. einem anderen Ereignis folgen.
- Ein Ereignis folgt und geht einer Funktion voraus.
- Ereignisse werden als Zustände beschrieben (z.B. „Maschine ist bereit“)

3. Funktionen



- Eine Funktion hat genau eine Eingangs- und Ausgangslinie.
- Eine Funktion kann nicht vor einer anderen Funktion stehen, bzw. dieser folgen.
- Funktionen werden mit Verben beschrieben (z.B. „Werkstück wird bearbeitet“)
- Das Ergebnis einer Funktion / einer Tätigkeit wird als Ereignis behandelt.

4. Verknüpfungsoperatoren



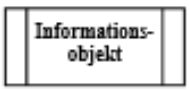
- Verknüpfungsoperatoren haben einen Eingangs- und mehrere Ausgangspfeile oder umgekehrt.
- Sich gegenseitig ausschließende Tätigkeiten werden mit Hilfe einer „ENTWEDER-ODER-Verknüpfung“ (Xor; Exklusiv-Verknüpfung) modelliert.
- Perallel ablaufende Tätigkeiten oder Prozesse werden durch eine „UND-Verknüpfung“ (∧)verbunden.
- Eine Zusammenführung von parallelen Abläufen muss die gleiche logische Verknüpfung haben wie die vorherige Verzweigung.
- Können, müssen aber nicht alle Tätigkeiten durchgeführt werden oder Ereignisse zutreffen, besteht eine „ODER-Verknüpfung“ (∨).
- ODER oder Xor-Operatoren, die eine Gabelung in der Prozesskette darstellen, dürfen nicht auf ein Ereignis folgen.

5. Organisationseinheiten

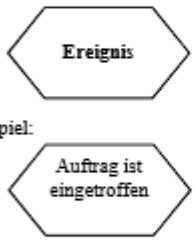
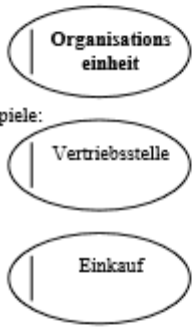
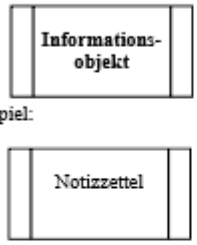
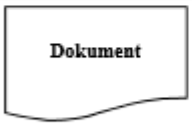
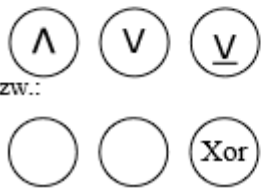


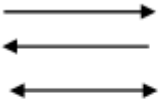
- Organisationseinheiten werden über gestrichelte Linien Funktionen zugeordnet.
- Organisationseinheiten beschreiben Stellen (keine Mitarbeiter!)

6. Informationsobjekte



- Informationsobjekte werden über Pfeile an Funktionen geknüpft.
- Die Pfeile zwischen den Informationsobjekten beschreiben Datenflüsse:
  - Info.-objekt → Funktion bedeutet: es werden Informationen gelesen.
  - Info.-objekt ← Funktion bedeutet: es werden Informationen geschrieben.
  - Info.-objekt ← → Funktion bedeutet: es werden Informationen gelesen, bearbeitet und dann zurückgeschrieben („Lesen – Schreiben“)

Elemente	Beschreibung	zusätzliche Bemerkung
	**Was soll gemacht werden?** ⇨ Funktion = Tätigkeit, die von einer Organisationseinheit (Stelle) vollzogen wird. ⇨ Beschreibt was nach einem auslösendem Ereignis gemacht werden soll	Funktionen verbrauchen Ressourcen und Zeit. Bei der Beschreibung der Funktionen sollten Verben verwendet werden. (Bsp: Aufträge annehmen)
	**Was hat sich ereignet, was ist gemacht worden?** ⇨ Ein Ereignis stößt i.d.R. eine Tätigkeit (Funktion) an. ⇨ Ein Ereignis kann aber auch das Ergebnis einer Tätigkeit (Funktion) sein. ⇨ Ein Ereignis ist nie eine Entscheidung. Entscheidungen treffen sind Tätigkeiten (Funktionen).	Jeder Geschäftsprozess beginnt mit einem *Startereignis* und endet mit einem *Endereignis*. Bei der Beschreibung der Ereignisse Partizipialkonstruktionen gewählt werden (Bsp.: Aufträge sind angenommen)
	**Welche Stelle soll etwas machen?** ⇨ Organisationseinheiten = **betriebliche Stellen** oder Abteilungen, die Tätigkeiten (Funktionen) verantwortlich ausführen. ⇨ Zu Organisationseinheiten gehören **Stellenbeschreibungen**. ⇨ Stellen durch einzelne Personen oder Teams besetzt. Organisationseinheiten sind daher keine Orte oder Personen.	Die Organisationseinheit kann nur mit Funktionen verbunden werden.
	**Welche Informationen unterstützen die Tätigkeiten?** ⇨ Ein Informationsobjekt wird zur Ausführung einer Funktion benötigt und besagt, welche Daten für die Durchführung der Funktion benötigt werden ⇨ Bsp.: Begleitschreiben, Bestellungen, Karteikarten, Notizzettel usw.	Das Informationsobjekt kann nur mit Funktionen verbunden werden. Informationsobjekte sind Bestandteile des Informationssystems.
	Schriftliche **Dokumente** ⇨ sind Aufzeichnungen, die den Geschäftsprozess begleiten, jedoch nicht Bestandteil des Informationssystems sind.	Zur Abgrenzung gegen Elemente eines Informationssystems
	Die 3 verschiedenen logischen **Operatoren** ⇨ ermöglichen Verzweigungen zwischen Ereignissen und Funktionen bzw. umgekehrt einzufügen.	∧ = **UND** = alle Möglichkeiten müssen zutreffen. ∨ = **ODER** = die eine Möglichkeit schließt nicht automatisch die andere aus. **⊻ bzw. Xor** = exklusives Oder (Entweder ... Oder) Nur eine Möglichkeit ist gegeben.

	Der **Prozesswegweiser** (Unterprozess) ⇨ ermöglicht es, einzelne Geschäfts-prozesse miteinander zu verbinden.	
	Der **Kontrollfluss** ⇨ gibt alle möglichen Durchgänge durch eine EPK wieder. ⇨ Er legt die logische und zeitliche Reihenfolge zwischen Ereignissen, Funktionen und Prozesswegweisern fest.	Der Kontrollfluss kann **nur von oben nach unten** verlaufen. Der Kontrollfluss kann durch Operatoren aufgespaltet werden.
	Der **Informationsfluss** ⇨ zeigt den Datenfluss zwischen Informationsobjekt und Funktion auf.	
	Die **Zuordnung** ⇨ verbindet Organisationseinheit und Funktion.	

Beispiel einer EPK

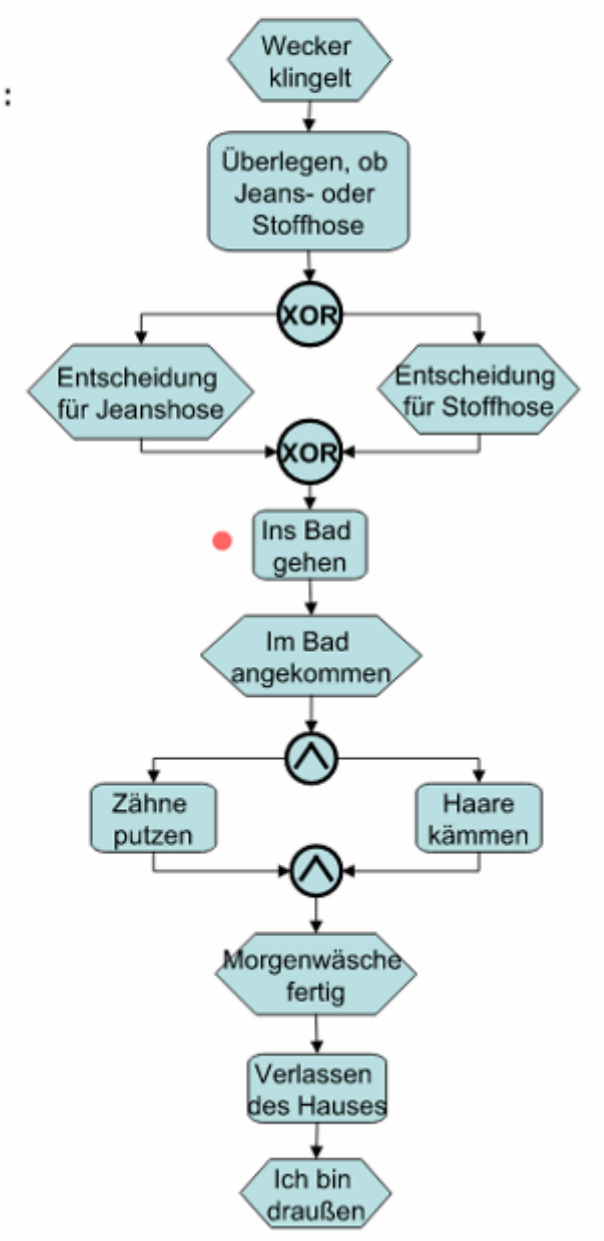
Beispiel für eine EPK



Ihr Wecker klingelt morgens um 07:00 Uhr. Sie überlegen welche Hose Sie heute anziehen werden. Es gibt zwei Möglichkeiten. Entweder Sie ziehen eine Jeans an oder Sie tragen heute Ihre Stoffhose. Danach gehen Sie ins Bad. Dort angekommen, putzen Sie Ihre Zähne und kämmen sich die Haare. Kurz darauf verlassen Sie das Haus.

Modellierung der EPK:

:



Bilanzen

Was ist eine Bilanz:

In einer Bilanz wird das Kapital (Passiva) und das Vermögen (Aktiva) zu einem bestimmten Zeitpunkt gegenübergestellt. Hierbei muss aktiv und passiv immer der genau selben Summe entsprechen.

Wozu dient eine Bilanz:

Mit Hilfe einer Bilanz kann eine Übersicht über das Vermögen mit all seinen Bestandteilen und des Kapitals mit seiner Herkunft eines Unternehmens dargestellt werden. Des weiteren wird eine Bilanz vom Finanzamt gefordert.

Bestandteile einer Bilanz:

Vermögensseite (aktiv):

Hier steht unter anderem das Anlagevermögen als erstes: Darunter sind alle Dinge zu verstehen, die längere Zeit im Unternehmen verbleiben sollen wie z.B. Grundstücke, Maschinen, Lizenzen oder auch Wertpapiere.

Umlaufvermögen: Vorräte, Guthaben auf Bankkonten, Kassenguthaben, Forderungen, Schecks.

Kapitalseite (passiv):

Eigenkapital:

- Gekennzeichnetes Kapital = Kapitaleinlagen von Gesellschaftern bei Gründung
- Kapitalrücklagen = Finanzielle Reserven die gesetzlich vorgeschrieben sind. Werden vorrangig durch Aktienausgaben gebildet.
- Gewinnrücklagen = Finanzielle Reserven, die aus einem Teil des jährlichen Gewinns einbehalten werden.
- Gewinn- Verlust-Vortrag = Restgewinn aus dem Vorjahr der übriggeblieben ist. Selbes für Verlust.
- Jahresüberschuss / Fehlbetrag = Gewinn nach Abzug aller Steuern oder Verlust.

Fremdkapital:

- Bei der Ausgabe von Anleihen leiht der Käufer dem Unternehmen Kapital. Dem Unternehmen entstehen somit Verbindlichkeiten durch den Verkauf von Wertpapieren.

- Erhaltene Anzahlungen entstehen, wenn ein Kunde einen Teil der Rechnungssumme vor der Lieferung oder Leistungserbringung begleicht.
- Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten entstehen durch die Aufnahme von Darlehen, Lieferantenkrediten oder Obligationen.
- Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind finanzielle Verpflichtungen des Unternehmens gegenüber Lieferanten, deren offene Rechnungen noch nicht beglichen wurden.
- Sonstige Verbindlichkeiten, das sind z. B. Sozialversicherungsbeiträge.

Gesamtkapital: Ist das Eigenkapital - Fremdkapital

Anleitung (am Beispiel der Übungsaufgabe von Frau Danilovic):

1. Bilden von Aktiva und Passiva
    1. Aktiva: Positionen die im Besitz sind (z.B. Grundstücke, Geschäftsausstattung, Kasse und Bank)
    2. Passive: Schulden und Eigenkapital (z.B. Verbindlichkeiten, Darlehen, Hypotheken) Eigenkapital = Summe(Aktiva) - Summe(Passiva)
2. Bilden von Buchungsätzen: Es gilt dabei immer Passiva an Aktiva
3. Bilden von T-Konten:
    1. Aktiva haben Anfangsbestand im SOLL
    2. Passiva haben Anfangsbestand im HABEN
4. Durchführen der Buchungssätze:
    1. Buchungssätze sind wie folgt zu lesen SOLL [Betrag] an HABEN [Betrag]
    2. Betrag wird beim Passivkonto in SOLL eingetragen und beim Aktivkontokonto in HABEN
5. Verrechnung: Schlussbestand = Anfangsbestand - Buchung (in SOLL oder HABEN) Wichtig: Bilanz muss ausgeglichen sein!
6. Schlussbilanz: Verrechnen von allen Aktiv- und Passivkonten

Einfacher Buchungssatz

Grundlagen

- Jeder Geschäftsvorfall erzeugt mindestens eine Soll-Buchung und eine Haben-Buchung.
- Der Buchungssatz gibt an, auf welchen Konten ein Geschäftsvorfall im Soll und im Haben zu buchen ist

Regeln

1. Welche Konten beeinflusst der Geschäftsvorfall?
2. Was für Konten sind das? Aktivkonten, Passivkonten
3. Liegt auf dem entsprechenden Konto eine Mehrung oder Minderung vor?
4. Ermitteln, auf welcher Seite des Kontos (Soll oder Haben) zu buchen ist!
5. Bilden Sie den Buchungssatz! Zuerst wird das Soll-Konto genannt und das Haben-Konto zuletzt. Verbunden werden die beiden Konten mit „an“

> **Wichtig**: Das Wort „an“ hat keine weitere Bedeutung und stellt im Sinne der Wortlogik keine Richtungsangabe dar.
> Bsp: Bank an Kasse bedeutet nämlich nicht, das Geld auf die Kasse eingezahlt wird. Bank im Soll und Kasse im Haben gebucht bedeutet, das die Bank zunimmt und der Kassenbestand abnimmt.

Der einfache Buchungssatz

Ein Buchungssatz, bei dem nur zwei Konten betroffen sind, wird als einfacher Buchungssatz bezeichnet

Geschäftsvorfall	**Abarbeitung der obigen 5 Regeln zum Buchungssatz**
Ein Kunde begleicht unsere Forderung über 1000 € durch Banküberweisung	1. Bank und Forderung 2. Beides Aktivkonten 3. Auf Bankkonto liegt eine Mehrung vor; die Forderungen nehmen ab (Aktivtausch) 4. Bank muss im Soll und Forderungen im Haben angesprochen werden 5. Bank an Forderung 1000 €
Wir bezahlen unsere Verbindlichkeiten an einen Lieferanten über 1000 € durch Banküberweisungen	1. Bank und Verbindlichkeiten 2. Ein Aktivkonto (Bank) und ein Passivkonto (Verbindlichkeiten) 3. Beide Konten nehmen ab (Aktiv-Passivminderung) 4. Bank muss im Haben und Verbindlichkeiten im Soll angesprochen werden 5. Verbindlichkeiten an Bank 1000 €

Lineare Abschreibungen

> Bei der linearen oder auch planmäßigen Abschreibung wird ein Zeitraum festgelegt, über welchen ein Wirtschaftsgut in gleichbleibenden Abständen wertverlust erfährt und abgeschrieben wird.

Die lineare Abschreibung ist die am häufigsten angewandte Abschreibungsmethode. Sie geht davon aus, dass die Abnutzung bzw. der Wertverlust konstant über die Jahre ist. Im Jahr der Anschaffung bzw. Herstellung ist eine zeitanteilige Abschreibung auf Monatsbasis vorzunehmen.

> *Abschreibungsbetrag = Anschaffungskosten / Nutzungsdauer*.

Der Abschreibungsaufwand wird gleichmäßig über die Jahre verteilt — allerdings nehmen die Gesamtkosten des Anlageguts in der Regel über die Laufzeit aufgrund steigender Wartungs- und Reparaturkosten zu.

Beispiel für lineare Abschreibung

Ihr Unternehmen schafft zum 1. Januar 2022 eine Workstation im Wert von netto (d. h. ohne Umsatzsteuer) 3000 € an.

Diese 3000 € stellen die Anschaffungskosten des Anlagevermögens und somit die Abschreibungsbasis dar.
Die Nutzungsdauer der Workstation beträgt 5 Jahre.

Die lineare Abschreibung pro Jahr lässt sich mit folgender Formel berechnen:

> Abschreibungsbetrag = Anschaffungskosten / Nutzungsdauer = 3000 € / 5 Jahre = 600 € pro Jahr.

Der Abschreibungsverlauf stellt sich wie folgt dar:

	2022	**2023**	**2024**	**2025**	**2026**
Buchwert zum 1. Januar des Geschäftsjahres	3000,00 €	2400,00 €	1800,00 €	1200,00 €	600,00 €
Abschreibung im Geschäftsjahr	600,00 €	600,00 €	600,00 €	600,00 €	600,00 €

Buchwert zum 31. Dezember des Geschäftsjahres	2400,00 €	1800,00 €	1200,00 €	600,00 €	0,00 €

Am Ende des 5. Jahres der Nutzung – zum 31. Dezember 2026 – ist die Maschine vollständig auf 0 abgeschrieben.

> **Erinnerungswert 1 Euro.**
> Oftmals wird nicht auf 0 € abgeschrieben, sondern auf einen sogenannten Erinnerungswert bzw. Merkposten von 1 €.
> Damit wird deutlich gemacht, dass der Vermögensgegenstand sich noch im Anlagevermögen befindet, aber bereits vollständig abgeschrieben ist. Eine Ausbuchung erfolgt dann bei Abgang des Anlageguts durch Veräußerung oder Verschrottung (wenn der Vermögenswert also wirklich nicht mehr da ist).

Bestellverfahren

Bestellpunktverfahren

> Verfahren, um den Lagerbestand zu wahren. Bestellung wird beim Meldebestand oder am Bestellpunkt ausgelöst.

1. **Begriffe:**
    1. Meldebestand: Lagerbestand, an dem eine Bestellung ausgelöst wird
    2. Mindestbestand: Menge, die nie unterschritten werden darf
    3. Bestellmenge: Menge, die zum Bestellzeitpunkt bestellt werden soll
2. **Vorteile:**
    1. niedrigere Lagerkosten (als beim Bestellrhythmusverfahren)
    2. schnelle Reaktion auf sinkenden Bestand
    3. Mindestbestand kann niedriger gehalten werden, da Meldebestand ausschlaggebend für die Bestellung ist
3. **Nachteile:**
    1. höhere Personalkosten, da Bestände kontrolliert werden müssen
    2. nicht sinnvoll beim schwankendem Verbrauch, da dieser nicht eingeschätzt werden kann
4. **Rechnung**
    1. Bestellpunkt-Losgrößen-Verfahren (s,q-Politik): zuvor festgelegte Menge (q = optimale Bestellmenge) wird bestellt, wenn Meldebestand (s) erreicht
    2. Bestellpunkt-Lagerniveau-Verfahren(s,S-Politik): Lager wird beim Erreichen des Meldebestands (s) auf den ursprünglichen Sollbestand (S) aufgefüllt

Bestellrhythmusverfahren

> **Verbrauchsorientiertes Verfahren.** Hierbei handelt es sich um eine terminbezogene Bestellauslösung, bei der innerhalb konstanter Zeitintervalle eine Bestellung vorgenommen wird, wobei die Bestellmenge entweder fix vorgegeben ist oder variiert. Nach Ablauf des festen Bestellintervalls wird in jedem Fall nachbestellt, sofern eine Lagerbewegung stattgefunden hat.

Anwendung

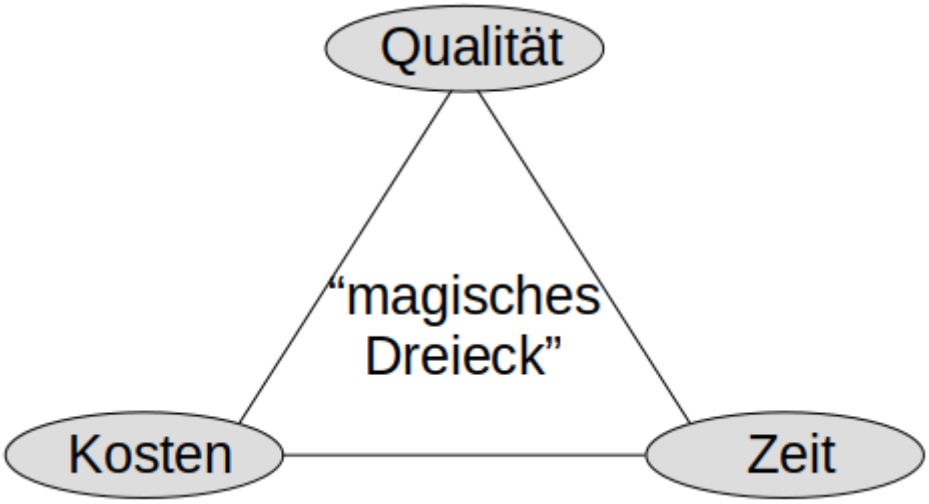
- wenn der Lieferrhythmus durch den Lieferanten vorgegeben ist.
- wenn der Fertigungsrhythmus des Unternehmens eine Bestellung fehlender Materialien nur zu bestimmten vorhergesagten Perioden zulässt.

Vergleich mit Bestellpunktverfahren

- **Vorteilhaft** gegenüber dem Bestellpunktverfahren ist, dass eher Sammelbestellungen für gleichartige Materialien gebildet werden können, für die unter Umständen bessere Konditionen erzielt werden können. Ein weiterer Vorteil liegt im geringeren Kontrollaufwand, da während des Bestellintervalls keine Vorratsprüfungen vorgenommen werden.
- **Nachteilig** ist, dass der Verbrauch in der Zeit zwischen zwei Überprüfungsterminen zusätzlich zum Verbrauch während der Wiederbeschaffungszeit zu überbrücken ist und der Lagerbestand erhöht werden muss.

Projektmanagement - Magisches Dreieck und Methoden

Magisches Dreieck



- verdeutlicht, dass **Kosten**, **Zeit** und **Qualität** nicht unabhängig sind
- die drei Faktoren beeinflussen sich gegenseitig
- wesentlichen Faktoren für den Erfolg eines Projekts

Projektmethoden

Konventionelle (sequenzielle) Methoden	**Agile (flexible) Methoden**	**Entwicklungsmethode**	**Entwicklungsphilosophie**
Wasserfallmodell	Scrum	Prototyping	Kanban
V-Modell	Agile Unified Process	Testgetriebene Entwicklung	
Rational Unified Process	Extreme Programming	Modellgetriebene Entwicklung	