



Unternehmensberatung + Trainingsportal
für Einkauf & Controlling

Betriebswirtschaft für technische Führungskräfte II:

Kostentransparenz - Kalkulationen - Einkaufs- und Vertriebszusammenhänge

- 2-tägig -

Technischen Führungskräften wird zunehmend mehr betriebswirtschaftliche Kompetenz gegenüber in- und externen Gesprächspartnern abverlangt. Darüber hinaus sieht sich der Personenkreis regelmäßig wiederkehrend mit den unterschiedlichsten Kosten- und Kalkulationsauswertungen und Fachbegriffen konfrontiert. Die Interpretation derselben setzt wiederum fundiertes betriebswirtschaftliches Wissen voraus. Höchst vorteilhaft ist auch die Kenntnis abteilungsübergreifender Funktionszusammenhänge. Insbesondere die zu den Ressorts Einkauf und Vertrieb sind von größter Bedeutung.

Teilnehmerkreis

- Technische Führungskräfte, die neben technischer Verantwortung auch Einfühlungsvermögen und Fachkenntnisse der Ressorts Einkauf / Materialwirtschaft und Vertrieb benötigen.
- Verantwortliche, die mit Lieferanten und / oder Kunden zu tun haben und sich in die Kalkulation Ihres „Gegenübers“ hineindenken müssen, um die optimalste Kosten- / Nutzen- Konstellation erkennen zu können.
- Ex-Teilnehmer von BWL-Know-how I, die eine Vertiefung und wichtige Erweiterung Ihres Controlling- und Kalkulationswissens, sowie einen Einblick in wichtige Abläufe der Abteilungen Einkauf und Vertrieb erhalten möchten.

Referenten

Experten der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - alle mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik namhafter Unternehmen. FON +49 7071 49270; FAX +49 7071 49524
mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Das Thema – Ihr Nutzen

- Sie eignen sich anhand praktischer Fallstudien Grundlagen des betrieblichen Kostenmanagements an.
- Mit dem erworbenen Kalkulationswissen sind Sie qualifiziert in der Lage, sich in die Kostenstruktur Ihrer Gesprächspartner hinein zu versetzen und dies zu Ihrem Vorteil zu nutzen.
- Sie lernen sämtliche aktuellen Kalkulationsverfahren detailliert kennen und deren Einsatzmöglichkeiten und Vor- und Nachteile.
- Sie erhalten wertvolle Einblicke in die Abteilungen Einkauf und Vertrieb und lernen spezielle Steuerungsinstrumente dieser Abteilungen kennen. Anschaulich werden Ihnen die abteilungsübergreifenden Zusammenhänge zur Technik aufgezeigt.

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell (per Taschenrechner). Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte sofort an Ihrem Arbeitsplatz zu „automatisieren“.

Programmübersicht

Kostentransparenz und Kalkulationsverfahren

- Strategische Kalkulationslösungen
 - Zuschlagskalkulation mittels Gemeinkostenzuschlagssätzen
 - Prozesskostenkalkulation (Stundensätze ...)
 - Zielkostenkalkulation (Target Costing)
 - Total Cost of Ownership (TOCO)
- Operative Kalkulationslösungen
 - Kalkulationen auf Deckungsbeitrags- / Teilkostenbasis (ein- und mehrstufig)
 - Break-Even-Analyse (Make-or-buy ?)
 - Auswirkungen der Auslastung auf Kosten und Gewinn
 - Einsatzprämissen

Einkaufswissen

- Möglichkeiten der Kostenstrukturerfassung des Lieferanten
 - Lieferantenbesuche und speziell dafür optimierte Audits
 - Verbandszahlen, Statistische Ämter ...
- Bestandsoptimierende Einkaufs- und Materialdispoverfahren
 - Gleitende wirtschaftliche Losgröße - WiLo
 - Gängige Verfahren zur Bestimmung des Bestellzeitpunktes
 - Kanban - / Just in time - Versorgung
 - Gängige Kennzahlen

Vertriebskompetenz

- Zeitgemäße Verfahren zur Analyse und Planung der Kundenstruktur, Umsätze und Kosten
- Spezielle Kennzahlen zur Steuerung des Vertriebs
- Analyse der Nutzenschwelle (Break-Even-Point) im Vertrieb

Methodik

Referate, Fallstudien mit Gruppenarbeit, viele Praxisbeispiele, Diskussion und Erfahrungsaustausch, ausführliches Manuskript.

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !