



BILANZ- UND GUV-WISSEN FÜR DEN EINKAUF

ANALYSE, INTERPRETATION UND VERHANDLUNGSVORBEREITUNG FÜR DEN EINKAUF

Sie lernen, eine Bilanz sowie eine Gewinn- und Verlustrechnung (GuV) unter einkaufsrelevanten Blickwinkeln zu analysieren und zu interpretieren. Risiken sollen so für Vergabeentscheidungen solider abgeschätzt werden und Fragestellungen für Vergabeverhandlungen erarbeitet werden. Die qualifizierte Analyse der Ergebniszahlen des Lieferanten soll Ihr Lieferantenmanagement erweitern und Ihre Verhandlungsposition stärken. Selbst durchgeführte Analysen geben Ihnen im Einkauf ein viel tieferes Wissen über den Lieferanten, das wiederum zu einer deutlich besseren Position im Umgang mit den Zulieferern führt.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf, Strategischer Einkauf und Lieferantenmanagement.

METHODIK: Vortrag, Diskussion, Gruppenarbeiten

SEMINARLEITUNG: Rolf Berner



www.bme.de/eks-bil

SEMINARINHALTE

Zugriff auf Bilanzen und GuV

- › Wo werden sie frei zugänglich veröffentlicht?
- › Auswertungsprogramme
- › Analysebögen aus Basel II

Grundlagen Bilanzen und Gewinn- und Verlustrechnung (GuV)

- › Wie entsteht die Bilanz?
- › Was enthält die GuV?
- › Wichtige Fachbegriffe
- › Zusammenhang zwischen Bilanz und GuV

Welche Zahlen sind für den Einkauf wichtig?

- › Erfolgs- und Rentabilitätskennzahlen
- › Liquiditätskennzahlen
- › Working Capital
- › Branchenspezifische Kennzahlen

Analysemöglichkeiten

- › Vorgehen bei der Einmalanalyse
- › Vorgehen beim Zeitraumvergleich
- › Richtiger Analysezeitpunkt

Welche Interpretationen ergeben sich aus der Einmalanalyse oder aus dem Zeitraumvergleich ...

- › zur Gewinnsituation?
- › zur Liquiditätssituation?
- › zu Investitionsmaßnahmen?
- › zu Rationalisierungseffekten?

Welche Fragen ergeben sich daraus?

- › Geschäftsfeld-Strategien des Lieferanten
- › Expansionsmaßnahmen
- › Produktentwicklung und Markterschließung
- › Risikoversorge/-Instrumente im Unternehmen

Einbringen des gewonnenen Wissens in die Lieferanten-gespräche

- › Aufbereitung der Daten für das Gespräch
- › Konfrontation des Lieferanten mit den Daten
- › Die eigene Verhandlungsposition stärken

Nutzen aus der richtigen Lesart

- › Lieferantenmanagement optimieren
- › Lieferantenrisiken frühzeitig begegnen
- › Chancen in Preisgesprächen heben



+ Hoher Praxisnutzen durch Gruppenarbeiten an neutralisierten Echtbilanzen



05.11.2026
07.06.2027
07.12.2027



ONLINE
FRANKFURT
DÜSSELDORF



382631105
352706008
352712012



zzgl.
MWSt.

895,-
895,-
895,-



PRÄSENZ/ONLINE:
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de