

Ergebnis- und Bilanzanalyse für Einkäufer

Jahresabschlüsse von Lieferanten interpretieren – Verhandlungspositionen stärken

Ein wichtiger Gesichtspunkt bei der Auswahl und Bewertung von Lieferanten durch den Einkauf ist die Beurteilung ihrer wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit. Dabei kommt der Analyse des jeweils letzten Jahresabschlusses eine besondere Bedeutung zu.

Durch die Verwendung und Auswertung von spezifischen Bilanzkennzahlen kann man die Ertragskraft, Vermögensstruktur und Bonität eines Lieferanten systematisch darstellen und etwaige wirtschaftliche Beschaffungsrisiken frühzeitig erkennen. Die dadurch erworbenen Detailkenntnisse verbessern darüber hinaus die eigene Verhandlungsposition und ermöglichen eine zielführende Argumentation bei anstehenden Preisverhandlungen mit dem Lieferanten.

Sie sind

Fachkraft aus Einkauf, Lieferantenmanagement oder Qualitätsmanagement und wollen die betriebliche Erfolgsrechnung Ihrer Lieferanten besser verstehen und für Ihre Zwecke nutzen.

Bilanzanalytische Vorkenntnisse sind nicht erforderlich.

Ihr Nutzen

Sie werten exemplarisch die Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung (GuV) eines Musterlieferanten nach Einkaufsgesichtspunkten aus und sind in der Lage, die Vermögenslage, Liquidität und Wirtschaftlichkeit zu interpretieren sowie etwaige Schwachstellen zu erkennen.

Referent

H.-P. Stiemer ist Unternehmensberater und Trainer für Einkauf und Controlling. Er verfügt über langjährige Praxiserfahrung in Einkauf/Materialwirtschaft und Controlling bei namhaften Unternehmen.

Teilnehmer

Maximal 18 Personen

Inhalt

Wichtige Begriffe – verständlich erklärt
Welche Infoquellen gibt es und wie können diese gezielt genutzt werden?

- Private Auskunftsteien
- Behördliche und Verbandsquellen
- Publierte Geschäftsberichte
- Lieferantenbesuche und Audit

Der Jahresabschluss – was sagt er aus?

- Anschauliches Demobeispiel zu Bilanz, G+V, Anhang/Lagebericht
- Aufbereitung des Jahresabschlusses für die vorzunehmende Kennzahlen-Auswertung

Kennzahlen zur Analyse der Bilanz

- Beurteilung der Struktur des Vermögens
- Beurteilung der Finanzierung
- Beurteilung der Liquidität (L1, L2, L3, Cash to Cash Cycle, DIO Days Inventory Outstanding ...)

Kennzahlen zur Analyse der G+V

- Rentabilität, ROI, EBIT, Cash Flow, Working Capital, ...
- Spezielle Kennzahlen zur Beurteilung der Investitionstätigkeit, zum Lagerumschlag
- Gravierend: separierte Betrachtung von Operativem und Neutralem Ergebnis

Welche Argumente gewinnen Sie für anstehende Lieferantengespräche?

Die wichtigsten Schnell-Check-Kennzahlen

- Wo erreichen Kennzahlen die Grenzen ihrer Aussagefähigkeit ?

Zusammenfassung:

- Aufbau einer Einkaufsargumentations-Checkliste
- Datenaufbereitung für anstehende Lieferantengespräche
- Erstellung eines Lieferanten-Risikofragebogens
- Konfrontation des Lieferanten mit den Fragen
- Verbesserung des Lieferantenmanagements
- Stärkung der eigenen Verhandlungsposition

Methodik

Referate, Fallstudien mit Gruppenarbeit, viele Praxisbeispiele, Diskussion und Erfahrungsaustausch, detailliertes – sehr gut bewertetes Manuskript

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit!

Termine und Orte

13.12.17	Stuttgart	→ VA.-Nr.: 52176098
20.04.18	Ratingen	→ VA.-Nr.: 52186096
18.09.18	Darmstadt	→ VA.-Nr.: 52186097
07.12.18	Stuttgart	→ VA.-Nr.: 52186098

Uhrzeiten

10.00 – ca. 17.30 Uhr

Teilnehmergebühren (jeweils zzgl. MwSt.)

- 640,- EURO Frühbuchergebühr (bis 42 Tage vor Beginn)
- 800,- EURO Standardgebühr
- 400,- EURO Kleingruppengebühr ab dem 2. Teilnehmer gemäß Anmeldebedingungen (siehe Seite 71)