

# BWL für Nicht-BWLer

Gewinn, Umsatz, Erlöse, Net Sales, Turnover, Revenues, ROI – wo ist denn da der Unterschied? Was bedeuten diese ganzen Kennziffern in meinen Auswertungen eigentlich? Warum versteht mein zahlenorientierter Gesprächspartner nicht, dass meine Lösung die technisch (emotional, ästhetisch etc.) beste ist? Und andererseits: Wie kann ich selbst meine Entscheidungen betriebswirtschaftlich besser fundieren und kommunizieren?

## Ziele

- Sie kennen zentrale Bereiche betriebswirtschaftlichen Know-hows und erfahren die „ganz spezielle Denke von Betriebswirten“.
- Sie sind in der Lage, Budgets, Erfolgsrechnungen und Kennziffern zu verstehen, zu prüfen und zu hinterfragen.
- Sie können Gewinn- und Verlustrechnungen sowie Bilanzen interpretieren und eigene Angebotskalkulationen vornehmen.
- Sie stärken Ihre Kompetenz für Gespräche mit Kollegen in kaufmännischen Funktionen und mit Kunden. Sie vermeiden Missverständnisse.

## Inhalte

- Warum „BWL“? Erste Fachbegriffe & Kennzahlen
- Das Mindset von BWLern
- Jahresabschluss, Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung (GuV)
- Kalkulation als Kernstück der Kosten- und Leistungsrechnung
- Kostenstrukturen in Projekten
- Investitionsentscheidungen: Zinsen, Diskontierung, Kapitalwert
- Finanzierung: Eigen- und Fremdkapital, Liquidität & mehr
- Hoher Praxisanteil – Fragen und Antworten

## Zielgruppe

Alle, die fitter in BWL werden möchten und noch mehr auf Augenhöhe mit Fachleuten kommunizieren möchten

Selbstverständlich ist dies nur ein Vorschlag. Gerne können wir dieses Menü nach Ihren Vorschlägen abändern! Preis, Methode und Dauer werden deshalb gemeinsam mit Ihnen in der Auftrags- und Zielklärung festgelegt.

