



BETRIEBSWIRTSCHAFT für den Baustoffhandel 2018/19

Seminarziel: Die 3 Gewinnhebel des Baustoffhandel aktiv gestalten (Umsatz, Handelsspanne, Kosten)

Referent: Dipl. Betrw. Günther Sprunck
GUB - Concept Gesellschaft für Unternehmensentwicklung, Homburg

Inhalt:

- Die wichtigsten betriebswirtschaftlichen Begriffe und ihre Bedeutung im Baustoffhandel
- Die wichtigsten Einflussfaktoren für den Gewinn
- 3 Szenarien zur Rohertragssteigerung
- Wichtige Kennzahlen zur ertragsorientierten Steuerung des Verkaufs und der Logistik
- Wo liegt die Schmerzgrenze beim Verkauf?
- Effiziente Lagerwirtschaft, Lagerkennziffern, Bestandsführung
- Break-even-Analyse (Wieviel Umsatz muss ich machen, um die Kosten zu decken?)

Zielgruppe: Teilnehmer/innen des Lehrganges zum „Diplom Bauprodukte Fachberater“ und **alle Anderen!** Für den Gewinn sind alle verantwortlich.

Termin(e): **Donnerstag, 6. Dezember 2018**, in Weiz (Stmk.)
Montag, 4. Februar 2019, in Weiz (Stmk.)
Montag, 4. März 2019, in Linz
Montag, 25. März 2019, in Linz

Kosten: Firmen internes Seminar

Infos: **ba - Österreichisches Baustoff Ausbildungszentrum**
Tel: **02742/256 231**, www.baustoff-ausbildung.at