

Vertriebscontrolling in kleinen und mittleren Unternehmen

Prozesse optimieren, Kosten sparen, Vertrieb steuern

VERANSTALTUNGSORT

Dorint An den Westfalenhallen Dortmund

Lindemannstr. 88
44137 Dortmund Nordrhein-Westfalen
Deutschland

PROGRAMM

-
- › **9.00** **Check-in und Begrüßungskaffee**
-
- › **9.30** **Herzlich willkommen**
• Begrüßung und Ausblick auf die Themen des Tages
Matthias Puffe, Becker Büttner Held Consulting AG
-
- › **9.45** **Vertriebscontrolling in Theorie und Praxis bei kleinen und mittelgroßen Unternehmen**
• Warum Vertriebscontrolling im EVU?
• Integration/Ansiedlung des Vertriebscontrollings in die Organisationsstruktur des Unternehmens
• Einschlägige Instrumente im Vertriebscontrolling
• Den Datenschatz heben: Kennzahlen, Statistiken, Quoten und Co.
• Geeignete Steuerungsgrößen abbilden und interpretieren
Matthias Puffe, Becker Büttner Held Consulting AG
-
- › **10.30** **Aufbau eines Vertriebscontrollings mit Bordmitteln**
• Start-Up Vertrieb: pragmatisches und effizientes Vertriebscontrolling
• Kundenzentriertes Vertriebscontrolling mit dem Minimal-Viable-Product-Ansatz
• Lessons learned und erste Erfolge
Christoph Fritsche, Mainzer Stadtwerke Vertrieb und Service GmbH
-
- › **11.15** **Kaffee- und Teepause**
-

› **11.30** **Die Rolle des Vertriebscontrollings in der Unternehmenssteuerung**

- Vertriebscontrolling im Unternehmen – eine Einordnung
- Die Deckungsbeitragsrechnung in der Praxis
- Vertriebliche Prognosen: Auswirkung auf Unternehmensplanung und -steuerung

Jörn Pinnig, Kasseler Verkehrs- und Versorgungs-GmbH

› **12.15** **Vertriebscontrolling in Zeiten zunehmender Digitalisierung und steigendem Wettbewerb**

- Anforderungen und Aufgaben des Controllers – Wie definieren wir unsere Rolle?
- Weiterentwicklung des Reportings als Steuerungsinstrument
- Implementierung einer geeigneten Planungs- und Reporting-Software

Urs Kortas, rhenag Rheinische Energie Aktiengesellschaft

› **13.00** **Gemeinsames Mittagessen**

› **14.00** **Digitales Vertriebscontrolling als Steuerungsinstrument auch bei KMU?**

- Vorteile der Automatisierung von Controllingprozessen – Abschied von der Excel-Liste?
- Überblick über Software am Markt - Was passt im Kosten-Nutzen-Verhältnis?
- Darauf müssen Sie bei der Implementierung achten

Matthias Puffe, Becker Büttner Held Consulting AG

› **14.30** **Workshop: Konzeptentwicklung für das Vertriebscontrolling**

inklusive einer Kaffee- und Teepause

- Arbeiten Sie in Gruppen und entwickeln Sie ein Vertriebscontrolling-Konzept für ein kleines oder mittelgroßes Unternehmen. Anschließend werden die Konzepte präsentiert und über die Ergebnisse, Herausforderungen, Stolpersteine diskutiert.

Matthias Puffe, Becker Büttner Held Consulting AG

› **16.15** **Gelegenheit für Ihre abschließenden Fragen**

› **16.30** **Ende des Infotages**

Viel Erfolg bei der Teilnahme der Veranstaltung!

Bitte beachten Sie: Das Programm wird fortlaufend online aktualisiert. Ihr Programm-Ausdruck ist vom 22.02.2025. Die aktuellen Informationen zum Programm finden Sie hier:

<https://www.kommunaldigital.de/live-event/vertriebscontrolling-kleinen-und-mittleren-unternehmen>.