VKU-Infotag / 21.11.2019 / 09:00 - 16:30 Uhr / Dortmund

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 effi zientes 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 02.08.2025. Die aktuellen Informationen zum Programm finden Sie hier: https://www.kommunaldigital.de/live-event/vertriebscontrolling-kleinen-und-mittleren-unternehmen.