**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**<br>• Begrüßung und Ausblick auf die Themen des Tages<br>**Matthias Puffe, Becker Büttner Held Consulting AG** |
| **9.45** | **Vertriebscontrolling in Theorie und Praxis bei kleinen und mittelgroßen Unternehmen**<br>• Warum Vertriebscontrolling im EVU?<br>• Integration/Ansiedlung des Vertriebscontrollings in die Organisationsstruktur des Unternehmens<br>• Einschlägige Instrumente im Vertriebscontrolling<br>• Den Datenschatz heben: Kennzahlen, Statistiken, Quoten und Co.<br>• Geeignete Steuerungsgrößen abbilden und interpretieren<br>**Matthias Puffe, Becker Büttner Held Consulting AG** |
| **10.30** | **Aufbau eines Vertriebscontrollings mit Bordmitteln**<br>• Start-Up Vertrieb: pragmatisches und effi zientes Vertriebscontrolling<br>• Kundenzentriertes Vertriebscontrolling mit dem Minimal-Viable-Product-Ansatz<br>• Lessons learned und erste Erfolge<br>**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 17.10.2026. Die aktuellen Informationen zum Programm finden Sie hier: https://www.kommunaldigital.de/live-event/vertriebscontrolling-kleinen-und-mittleren-unternehmen.