VKU-Web-Seminar / 19.09.2023 / 09:00 - 12:30 Uhr

Vertriebscontrolling für kleine und mittlere Unternehmen

Controllingsystem aufbauen, Prozesse optimieren, Vertrieb steuern

PROGRAMM

9:00 — **Herzlich willkommen**

Begrüßung
Sarah Roes, Partnerin, BET Büro für Energiewirtschaft und technische Planung GmbH
Technische Einführung in das Web-Seminar-Tool
VKU Akademie
Ausblick auf die Themen des Web-Seminars
Einführung: Überblick über das Controlling im Unternehmen
Sarah Roes, Partnerin, BET Büro für Energiewirtschaft und technische Planung GmbH

9:05 — **Überblick: Vertriebscontrolling bei kleinen und mittelgroßen Unternehmen**

- Aufgaben und Zielstellungen: Wozu dient ein Controlling im Vertrieb?
  - Abgrenzung strategisches vs. operatives Vertriebscontrolling
  - Einbindung des Vertriebscontrollings in die Organisation
  - Besonderheiten von KMU
- Bausteine und Instrumente eines zeitgemäßen Vertriebscontrollings
  - Wichtige Kennzahlen für die Vertriebssteuerung
  - Geeignete Steuerungsgrößen abbilden und interpretieren

Sarah Roes, Partnerin, BET Büro für Energiewirtschaft und technische Planung GmbH

10:05 — **Aufbau eines Vertriebscontrollings mit Bordmitteln (inkl. IT-Unterstützung)**

- Entwicklung eines Anforderungsprofils: Welche Auswertungen werden zur strategisch-operativen Steuerung des Vertriebs benötigt?
- Aufbau und empfängerorientiertes Steuerungskonzept
- Datenqualität als zentraler Erfolgsfaktor für ein effektives Berichtswesen
- Automatisierung / IT-Unterstützung

Dr. Niels Ridder, Geschäftsführer, E1 Management Consulting GmbH

11:00 — **Pause**

11:15 **Praxisbericht - Vertriebscontrolling im operativen Geschäft**

• Vorgehen & Prozesse: Instrumente und Tools im Einsatz
• Effektive Planungs- und Steuerungsmethoden: Absatzzahlen steigern und Wettbewerbsvorteile sichern
• Erfahrungen: Die Dos und Don‘ts im Vertriebscontrolling
• Nächste Schritte & Ausblick
Udo Hoffmann, Leitung Vertrieb Einkauf und Beschaffung, Stadtwerke Esslingen am Neckar GmbH & Co. KG

11:45 **Der Kundenwert als zentrales Steuerungsinstrument für das Vertriebscontrolling**

• Wie werthaltig sind meine Kunden?
• Ermittlung verursachungsgerechter Kosten
• Die Bedeutung von Churn
Torsten Spahn, Unternehmensberater, Spahn Consulting

12:25 **Q&A: Sie haben offene Fragen? Hier gehen wir gemeinsam in den Austausch**

12:30 **Ende des VKU-Web-Seminars**

Viel Erfolg bei der Teilnahme der Veranstaltung!
Bitte beachten Sie: Das Programm wird fortlaufend online aktualisiert. Ihr Programm-Ausdruck ist vom 07.11.2026. Die aktuellen Informationen zum Programm finden Sie hier: https://www.kommunaldigital.de/online-event/vertriebscontrolling-fuer-kleine-und-mittlere-unternehmen-0.