



# **Vertriebscontrolling**

**Ziele, Instrumente und Beispiele**

## Denso Experten machen Sie erfolgreicher

### Denso Management Consulting

Wir sind Ihre Spezial-Unternehmensberatung für wertorientiertes Management.

Fachliche Schwerpunkte unserer Experten für Profitability & Cost Management sind Prozesse, Methoden und betriebswirtschaftliche Lösungen für Beschaffung, Vertrieb und Unternehmenssteuerung.

#### Kosten senken

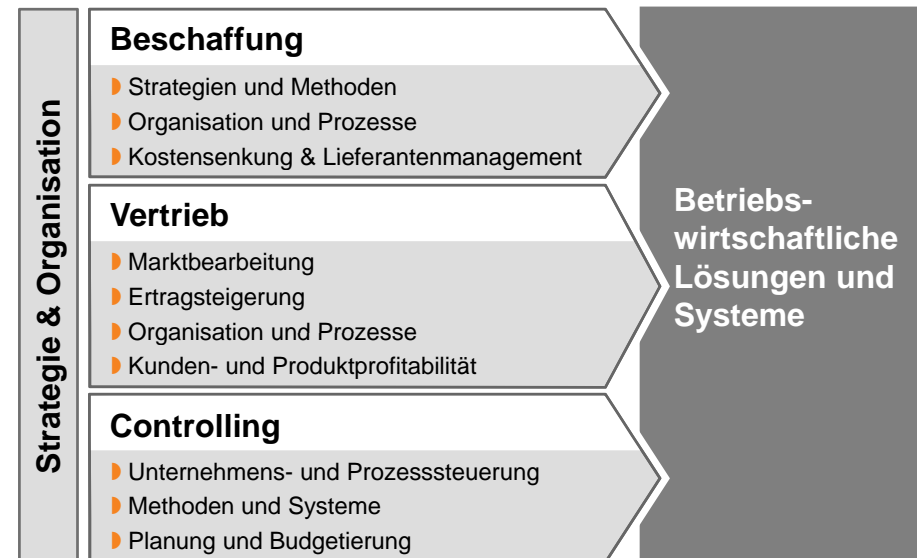
- + Umsatz steigern
- + Innovationskraft verbessern
- + Leistungsfähigkeit erhöhen

= **Ihr Erfolg: Messbare Ergebnisse**

### BESSER BERATEN.

Unsere Kunden bestätigen:

*„Die Denso Management Consulting zeichnet sich durch umfassende Kompetenz, hohe Integrationsfähigkeit und praxiserprobte Lösungen aus.“*



# Überblick über das Dienstleistungsportfolio im Vertrieb

## Unsere Methodenkompetenz und Erfahrung führen Sie zum Erfolg

- ▶ Umfassendes Spektrum erprobter **analytischer** und **strategischer Methoden**
- ▶ **Langjährige Erfahrung** in allen Aufgabenstellungen der Vertriebsorganisation und -optimierung
- ▶ **Umfassende Systemlösungen**, u.a. für Vertriebssteuerung, -controlling, Datamining, Geo-Analyse / Gebietsoptimierung, Prozess- und Kapazitätsmanagement

**Vertriebsmethoden und -systeme**  
**Markterschließung & Vertriebsoptimierung**  
**Vertriebssteuerung**  
**Kunden- / und Sortimentsprofitabilität**

## Unsere Leistungen

- ▶ Das Beratungsspektrum der Dennso umfasst sämtliche strategischen und operativen Aufgabenstellungen des Vertriebs.
- ▶ Wir arbeiten für die Top-Unternehmen verschiedenster Branchen. Die Entwicklung und Einführung von Best in Class-Performance Management Methoden sind unser Tagesgeschäft.
- ▶ Die Dennso Management Consulting GmbH ist seit vielen Jahren auf die Beratung im Bereich Vertrieb spezialisiert und verfügt über umfangreiche Erfahrung in der Konzeption und Realisierung anspruchsvoller Lösungen. Hierzu setzen wir ein umfangreiches Methodenspektrum ein.
- ▶ Unsere Beratungsarbeit geht dabei über die Konzeption weit hinaus. In unseren Projekten sind wir regelmäßig eng in die Umsetzung eingebunden und arbeiten Seite an Seite mit Führungskräften und Mitarbeitern an der Realisierung erfolgreicher Lösungen, bis hin zur Übernahme von Aufgaben im Outsourcing.

# Ziele und Aufgabenbereiche für den Aufbau eines Vertriebscontrollings

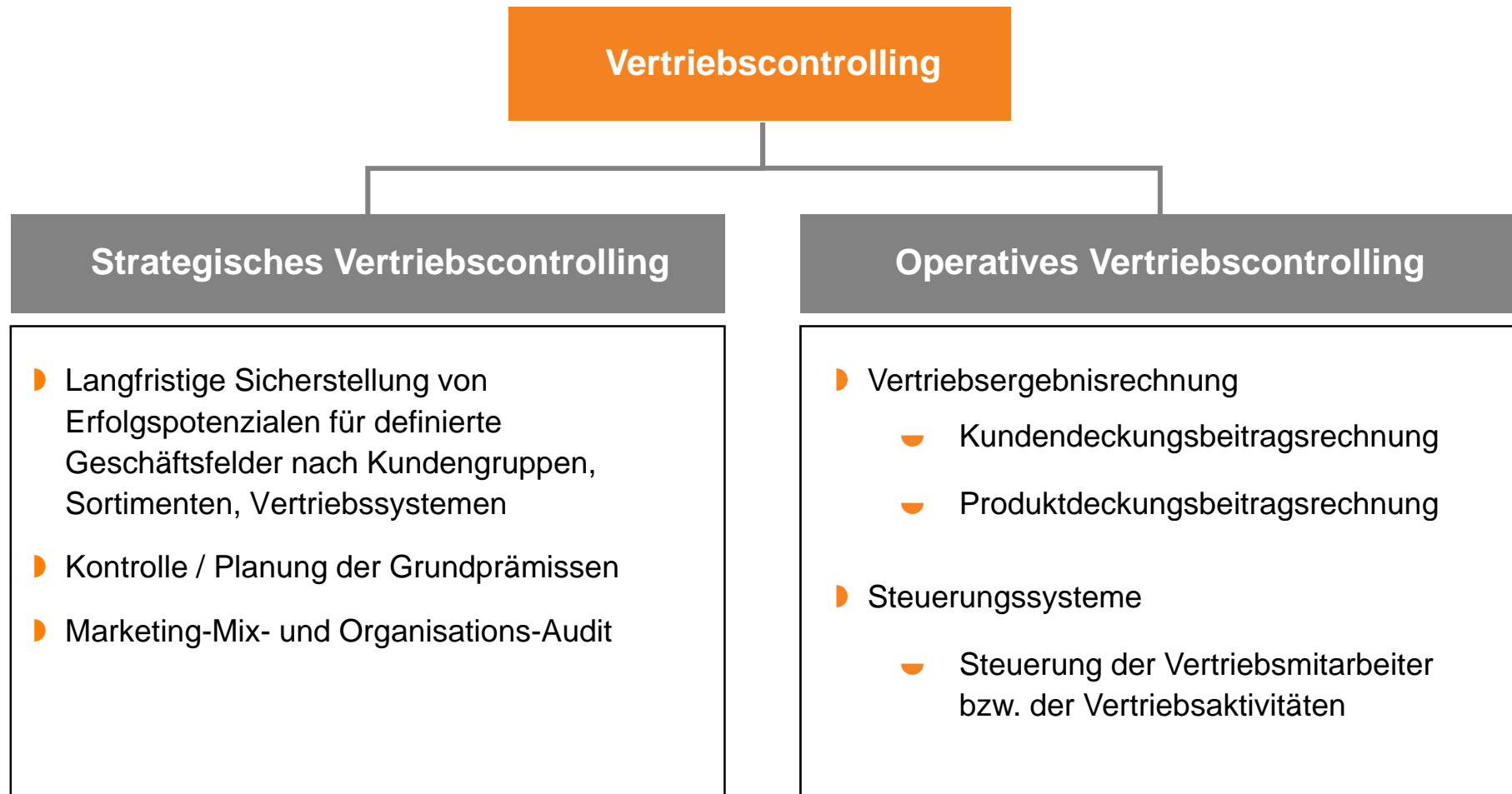
## Vertriebscontrolling Ziele

- ▶ Transparenz über wesentliche Input- und Outputgrößen im Vertriebsprozess schaffen
- ▶ Potenziale erkennen
- ▶ Plan-Ist-Vergleiche steuerungsrelevanter Kennzahlen unterstützen
- ▶ Operative Steuerungsaufgaben des Vertriebsmanagements sicherstellen
- ▶ Frühwarnindikatoren definieren und entsprechende Steuerungsmaßnahmen ableiten
- ▶ Erfolgskontrollen für vertriebliche Maßnahmen implementieren

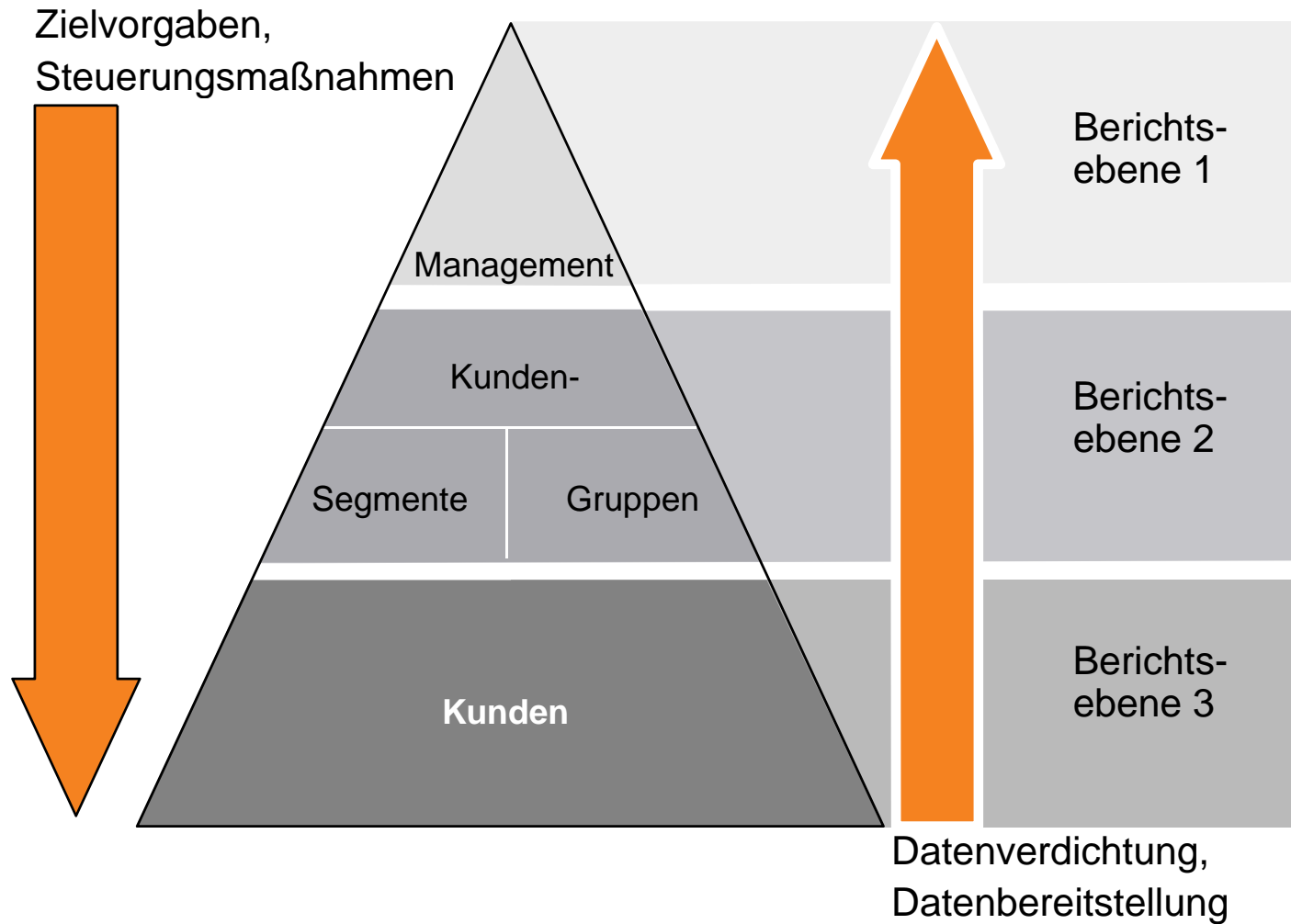
## Inhalte für den Aufbau eines Vertriebscontrollings

- ▶ Zielkonformes Kennzahlensystem sowie dazugehörige Methodik aufbauen
- ▶ Steuerungsrelevante Kennzahlen identifizieren sowie Datenquellen definieren
- ▶ Reportingstruktur und -inhalte festlegen
- ▶ Indikatoren (Kennzahlen) als „Frühwarnsystem“ bereitstellen
- ▶ Planungs- und Steuerungsprozesse festlegen

# Ein durchgängiges Vertriebscontrolling sollte strategische und operative Aspekte beinhalten



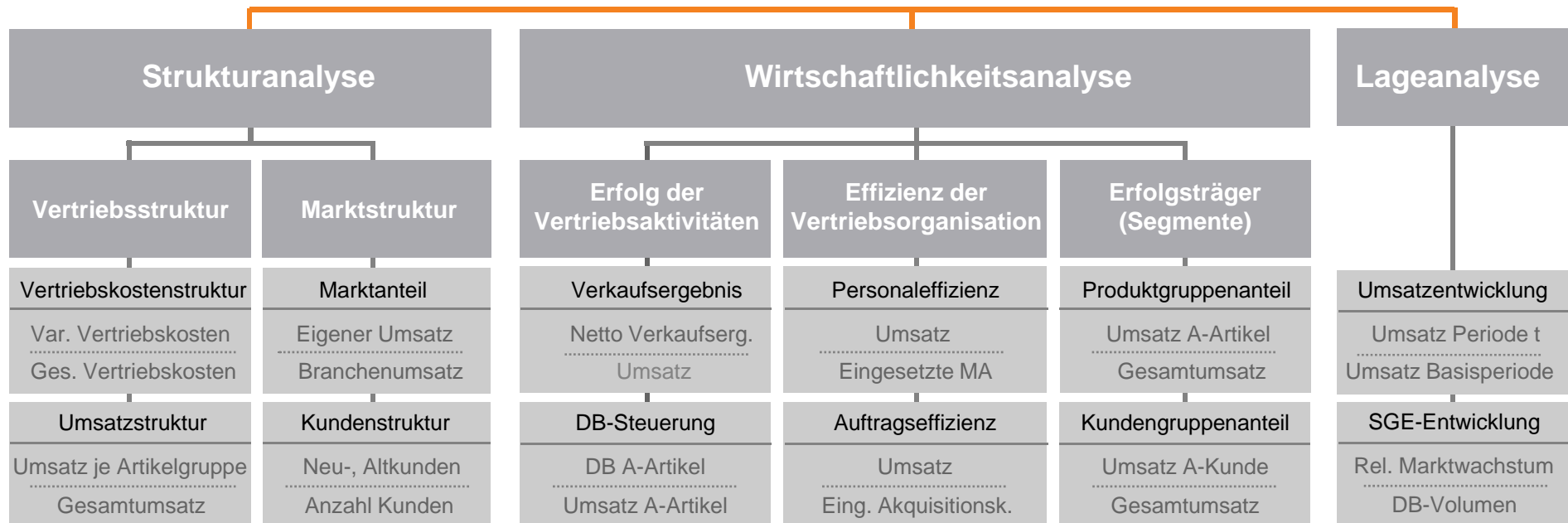
# Struktureller Aufbau eines Vertriebscontrollings; Berichts- und Steuerungsebenen



# Das Vertriebscontrolling basiert auf einem abgestimmten Kennzahlensystem

## Kennzahlenbeispiele:

### Vertriebscontrolling Kennzahlensystem



# Ausgewählte operative Instrumente für die Steuerung des Vertriebs

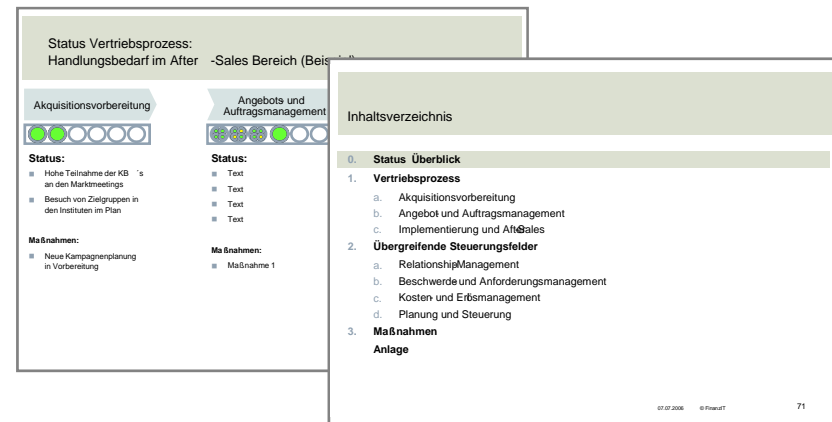
## Mögliche Bestandteile eines operativen Vertriebscontrollings

### Vertriebs-Cockpit



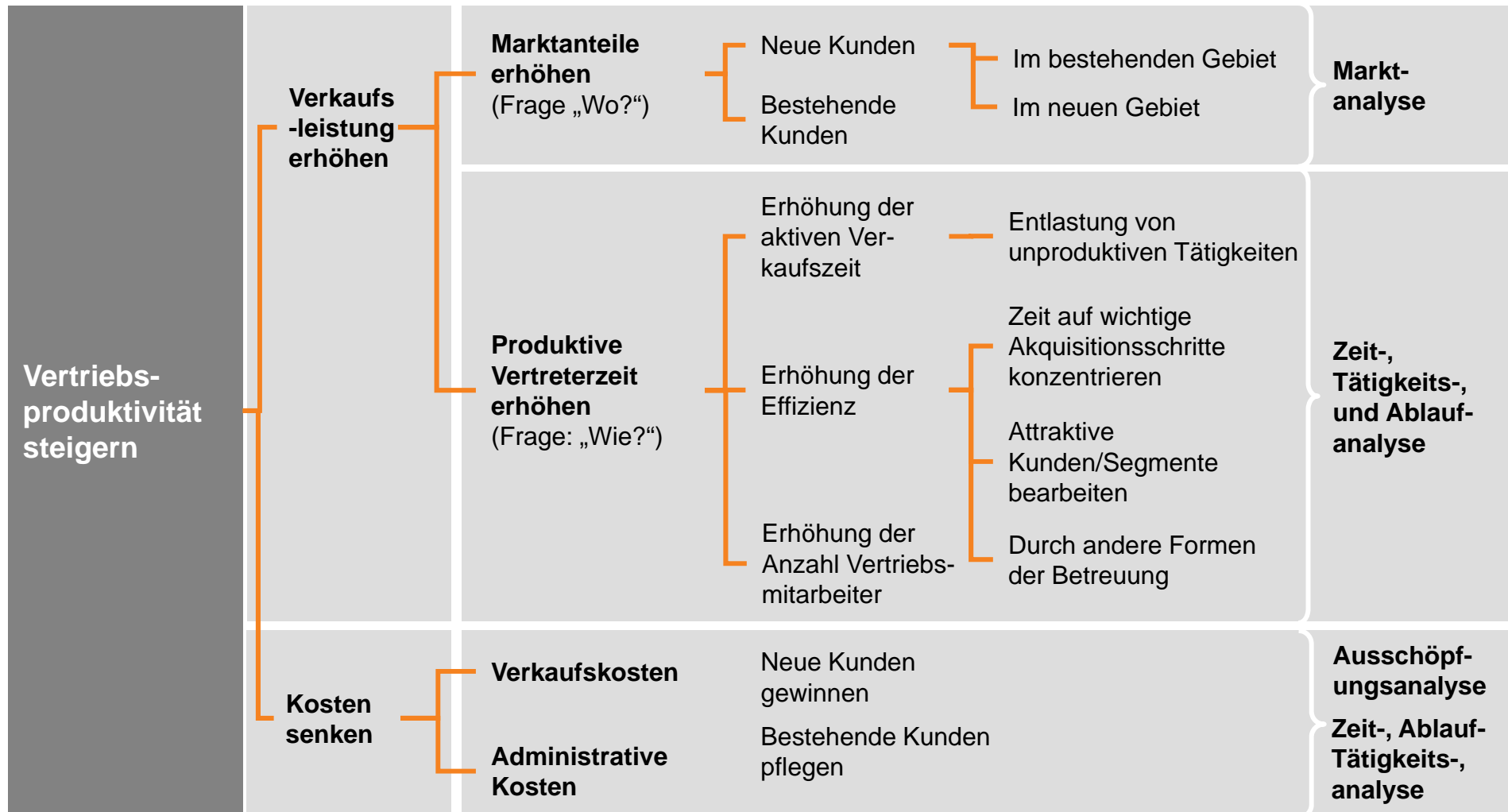
Ein Vertriebs-Cockpit dient der flexiblen Auswertung und Analyse von Vertriebskennzahlen auf verschiedenen Ebenen. Es wird für spezifische Anforderungen entwickelt und angepasst und kann von einer kostengünstigen Excel-basierten Lösung bis zu einer Business Intelligence Lösung bzw. einem Management-Informationssystem reichen.

### Management-Berichte



- Ein Management-Bericht ist eine aktuelle, monatliche „Statusübersicht“ des Vertriebs, in der Entwicklungen aufgezeigt, Handlungsfelder identifiziert und Maßnahmen abgeleitet werden.
- Grundlage des Management-Berichts sind die Ergebnisse aus dem „Vertriebs-Cockpit“.

# Identifizierung von Produktivitätspotenzialen im Vertrieb auf Basis bestehender Vertriebsinformationen



# Der nächste Schritt: Lernen Sie uns persönlich kennen

## Mehrwert schaffen – Kundenreferenzen

**„Wir waren mit den Arbeiten der Berater sehr zufrieden...“**

(Finanzdienstleister)

**„Das Ergebnis war hervorragend, unsere Erwartungen wurden übertroffen.“**

(Energieversorger)

**„Wir empfehlen die Dennso Management Consulting für ähnliche oder andere Projekte.“**

(Luftfahrtindustrie)

**„Zielorientiertheit, Effizienz und Präzision zeichnet die Fa. Dennso aus.“**

(Verarbeitendes Unternehmen)

**„Die Projekte wurden erfolgreich abgeschlossen. Definierte Projektziele und Meilensteine wurden stets eingehalten bzw. erfüllt.“**

(Automobilindustrie)

## Unsere Erfahrung – Ihr Erfolgsmotor

Unsere Kunden sehen insbesondere die Verbindung von betriebswirtschaftlichem Know-how und IT-Kompetenz als besonderen Vorteil in der Zusammenarbeit mit Dennso.

**Finden auch Sie im persönlichen Gespräch heraus, wie wir Sie und Ihr Projekt erfolgreich machen können:**

- ▶ Überblick über Vorgehensweisen und Methoden der Dennso Management Consulting
- ▶ Vertiefende Darstellung unserer Arbeit an ausgewählten Projektbeispielen
- ▶ Diskussion Ihrer Anforderungen und der Zusammenarbeit bei der Realisierung Ihres Projektes

## Ihr Partner

---

Seit über 10 Jahren beraten und unterstützen wir Entscheider und Führungskräfte bei der Gestaltung wettbewerbsüberlegener Strategien und deren operativer Umsetzung.

**Wir machen Potenziale  
cash-wirksam**  
systematisch - schnell - treffsicher

### **Dennso Management Consulting GmbH**

Geschäftsführer: H. Gerndt, G. Hasselmann, M. Zipser  
Neuer Wall 75, D-20354 Hamburg  
Telefon: +49 (0)40 - 36 97 59-0,  
Fax: +49 (0)40 - 36 97 59-19  
E-Mail: [kontakt@dennso.de](mailto:kontakt@dennso.de)

