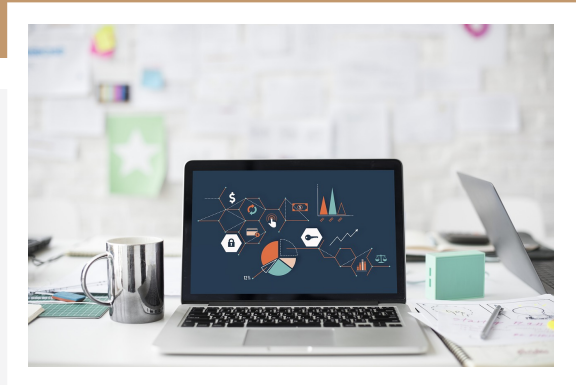




Aufbauwissen

# Vertriebscontrolling in der Versorgungswirtschaft

19. bis 20. November 2019, Mainz



## 5 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen:

Sie erhalten einen **Überblick** zu Planung, Budgetierung und den Instrumenten des Vertriebscontrollings

Sie lernen eine **Deckungsbeitragsrechnung** durchzuführen

Sie erlangen **Sicherheit** über die Zusammenhänge von Vertriebs-, Beschaffungs- und Unternehmenscontrolling

Sie können **Risiken adäquat berichten und Forderungen bewerten**

Sie profitieren von den vielen **Praxisfällen und -rechnungen** unserer Referenten aus der Energiewirtschaft

Die Lernpyramide der BDEW Akademie zeigt Ihnen einfach, welches Lern-Level Sie erwartet.



Basiswissen



Aufbauwissen



Expertenwissen



**5 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen:**

- Sie erhalten einen **Überblick** zu Planung, Budgetierung und den Instrumenten des Vertriebscontrollings
- Sie lernen eine **Deckungsbeitragsrechnung** durchzuführen
- Sie erlangen **Sicherheit** über die Zusammenhänge von Vertriebs-, Beschaffungs- und Unternehmenscontrolling
- Sie können **Risiken adäquat berichten und Forderungen bewerten**
- Sie profitieren von den vielen **Praxisfällen und -rechnungen** unserer Referenten aus der Energiewirtschaft

**Referenten**

**Uwe Rühlemann,**

Unternehmensberatung, Spezialisierung Energiewirtschaft, Torgau

**Gerald Stuer,**

Leiter Geschäftsfeld- und Unternehmenscontrolling, Stadtwerke Kiel

**Zielgruppe**

Controller, Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Vertrieb, Beschaffung und Handel sowie Geschäftsführer

**Termin & Ort**

19. bis 20. November 2019

FAVORITE Parkhotel Mainz

Karl-Weiser-Straße 1

55131 Mainz

Telefon: 06131.80150

**Seminarezeiten**

Tag 1: 10:00 - 17:15 Uhr

Tag 2: 9:00 - 12:30 Uhr

**Gemeinsamer Abend:** Am Abend des ersten Seminartages haben Sie die Möglichkeit zum Networking und Erfahrungsaustausch.

**Teilnehmerbeitrag**

€ 1.290,- (zzgl. MwSt.)

**Zimmerreservierung**

Für die Teilnehmer haben wir bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn ein Zimmerkontingent im Tagungshotel reserviert, unter dem Stichwort „EW – Vertriebscontrolling“.

**Projektmanagerin**

Loreen Jungck

E-Mail: loreen.jungck@ew-online.de

# Vertriebscontrolling in der Versorgungswirtschaft

**Ziel | Inhalte**

Ein ausgeprägtes und aussagefähiges Vertriebscontrolling ist unabdingbare **Basis** des **unternehmerischen Handelns**. Hier wird sowohl der Grundstein gelegt als auch der Erfolg beziehungsweise Misserfolg gemessen.

In diesem Seminar erwerben Sie sowohl Aufbauwissen als auch **vertiefende Kenntnisse**. Mittels drehbarer Perspektiven und variabler Ausprägungsgrade wird das notwendige und gewünschte Maß bestimmt. Diskutieren Sie mit uns das Handwerkszeug und die Erfahrungen aus nahezu 100 Projekten.

**Auszug aus dem Programm**

**Tag 1**

9:30 Uhr Begrüßungskaffee

10:00 Uhr Seminarbeginn und Vorstellung

10:15 Uhr

**Vertriebscontrolling per praxistauglicher Definition**

- Vertriebscontrolling als Prozess
- Strategisches Vertriebscontrolling
- Werttreiberberichte und -modelle: Ein Absprung in die Strategie
- Einordnung und Instrumente

Gerald Stuer

11:15 Uhr Kaffeepause

11:45 Uhr

**Deckungsbeitragsrechnung im Forecast und Aftersales**

- Voll- versus Teilkostenansatz
- Vor- und Nachkalkulation
- Drehbare Perspektiven im kostenbasierten Kalkulationsschema

Uwe Rühlemann

13:00 Uhr Mittagessen

14:00 Uhr

**Berichtswesen als integrativer Bestandteil**

- Integration in das Unternehmens-Controlling
- In der Planung vom operativen Geschäft zu GuV und Bilanz
- Berichtsbreite und -Pyramide im Vertrieb
- Vom Ist-Abschluss zum Forecast

Gerald Stuer

15:30 Uhr Kaffeepause

16:00 Uhr

**Deckungsbeitragsrechnung in praktischer Modellierung**

- Gemeinsamer Aufbau einer Deckungsbeitragsrechnung
- Steuerung von IT-Einsatz und Personalressourcen
- Besonderheiten des Out-of-area-Geschäftes

Uwe Rühlemann

17:15 Uhr Ende des Seminartages/anschließend gemeinsames Abendessen – Netzwerken & Kontakte knüpfen

**Tag 2**

9:00 Uhr

**Risiko- und Forderungsmanagement**

- Identifikation und Bewertung
- Steuerung via Maßnahmen
- Überwachung und weitgehende Nutzung

Gerald Stuer

10:15 Uhr Kaffeepause

10:30 Uhr

**Vertriebs- und Beschaffungscontrolling**

- Prognosegrundlage, -güte und -turnus
- Portfoliomangement und vertriebliche Bewirtschaftung
- Dilemma zwischen Ein-, Nach- und Verkäufen
- Kundenwertanalyse

Uwe Rühlemann

12:00 Uhr

**Fragen und Abschlussdiskussion**

12:30 Uhr Ende des Seminars/anschließend gemeinsames Mittagessen

# Anmeldung Vertriebscontrolling in der Versorgungswirtschaft

19. bis 20. November 2019, Mainz

## Melden Sie sich jetzt an!

- Ich melde mich verbindlich an: Teilnehmerbeitrag € 1.290,-  
(einschließlich Tagungsunterlagen, Getränken und Pausenbewirtung).  
Übernachungskosten sind nicht inbegriffen.  
Alle Preisangaben verstehen sich zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer.

Bitte in Druckbuchstaben ausfüllen

Datum der Veranstaltung:

\_\_\_\_\_

Anrede \_\_\_\_\_ Titel/Akad. Grad \_\_\_\_\_

**Teilnehmer 1** / Vor- und Nachname \_\_\_\_\_

Funktion \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_

E-Mail\* (Zugangsdaten zum Download der Tagungsunterlagen werden 3 Tage vor Veranstaltung per E-Mail versendet)

Unternehmen \_\_\_\_\_

Postfach/Straße \_\_\_\_\_

PLZ/Ort \_\_\_\_\_

Anrede \_\_\_\_\_ Titel/Akad. Grad \_\_\_\_\_

**Teilnehmer 2** / Vor- und Nachname \_\_\_\_\_

Funktion \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_

E-Mail\* (Zugangsdaten zum Download der Tagungsunterlagen werden 3 Tage vor Veranstaltung per E-Mail versendet)

Unternehmen \_\_\_\_\_

Postfach/Straße \_\_\_\_\_

PLZ/Ort \_\_\_\_\_

### Abweichende Rechnungsanschrift

Unternehmen \_\_\_\_\_

Straße/Postfach \_\_\_\_\_

PLZ \_\_\_\_\_ Ort \_\_\_\_\_

Datum \_\_\_\_\_ Unterschrift/Stempel \_\_\_\_\_

online anmelden: [www.ew-online.de/vc19](http://www.ew-online.de/vc19)

PDF-EW Fax: 0 69 / 7 10 46 87 - 95 52  
anmeldung@ew-online.de

**Fragen zur Anmeldung?**  
Telefon 0 69.7 10 46 87-552

**Ihr Ansprechpartner**  
**Projektleitung:** Loreen Jungck  
loreen.jungck@ew-online.de

**Veranstalter**  
EW Medien und Kongresse GmbH  
Kaiserleistraße 8a  
63067 Offenbach am Main  
info@ew-online.de  
www.ew-online.de

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der EW Medien und Kongresse GmbH, die auf Anfrage erhältlich sind.

**Mengenermäßigung**  
Bei gleichzeitiger Anmeldung von drei oder mehr Personen aus einem Unternehmen zu einem Seminar gewähren wir eine Ermäßigung von 10 % auf den Teilnehmerbeitrag für alle angemeldeten Teilnehmer.

**Stornierungsbedingungen**  
Wir berechnen ab dem 13. Kalendertag vor der Veranstaltung 50 % des Teilnehmerbeitrags, ab dem 7. Kalendertag vor Veranstaltungsbeginn 100 % des Teilnehmerbeitrags. Die Stornierung muss schriftlich erfolgen. Die Vertretung eines Teilnehmers durch eine andere Person aus dem selben Unternehmen ist möglich.

**Datenschutzhinweis**  
Ihre Angaben werden von EW Medien und Kongresse GmbH ausschließlich für die Bearbeitung Ihrer Bestellung, für die Durchführung der Veranstaltung sowie für eigene Direktmarketingzwecke verwendet. Dies erfolgt evtl. unter Einbeziehung von Dienstleistern. Eine Weitergabe Ihrer Daten an Dritte erfolgt nur zur Vertragserfüllung oder wenn wir gesetzlich dazu verpflichtet sind. Falls Sie keine weiteren Informationen von EW Medien und Kongresse GmbH mehr erhalten wollen, können Sie uns dies jederzeit mit Wirkung in die Zukunft an folgende Adresse mitteilen: EW Medien und Kongresse GmbH, Kaiserleistraße 8a, 63067 Offenbach am Main, Telefax +49 (0) 69.7 10 46 87-9 484, E-Mail: [werbewiderspruch@ew-online.de](mailto:werbewiderspruch@ew-online.de)  
\*Gerne lassen wir Ihnen über die E-Mail-Adresse Informationen zu eigenen oder ähnlichen Produkten zukommen. Sie können diese werbliche Nutzung jederzeit untersagen.

**bdeu akademie**  
mehr wissen.