

Thema 2

Vertriebscontrolling

Aufgabenstellung:

Ein national tätiges IT-Unternehmen, welches sich auf die Planung und Installation von hochwertigen und besonders sicheren wie auch störunanfälligen Industrienetzwerken für den gehobenen Mittelstand und Großunternehmen spezialisiert hat stellt fest, dass der bestehende Vertrieb nicht effektiv arbeitet. Eine Voranalyse hat ergeben, dass die eigentlichen Problemfelder weniger in der Organisation sondern viel mehr in der fehlenden Kostenplanung, -transparenz und nicht zuletzt auch im fehlenden Kostenbewusstsein der Vertriebsabteilungen zu suchen sind. Bis dato wurden bspw. Planungsfehler, Verursacher von zu hohen Kosten, etc. nur zufallsweise entdeckt, ein systematisches und organisiertes Controlling des Vertriebs fand nicht statt.

Randdaten:

Umsatz des Unternehmens: 800 Mio. Euro / Jahr;

Anzahl Mitarbeiter gesamt: 3000

Anzahl Mitarbeiter im Vertrieb: 350 Personen

Organisation des Vertriebs: 8 Vertriebsniederlassungen in der Nähe der deutschen Großstädte mit über Postleitzahlenbereiche zugewiesenen, exklusiven Vertriebsverantwortungsbereichen. Pro Niederlassung 1 Niederlassungsleiter sowie je nach Größe der jeweiligen abzudeckenden Verkaufsregion 3 bis maximal 6 Vertriebsleiter. Jedes Vertriebsteam (1 Vertriebsleiter, Vertriebsmitarbeiter, Produktspezialisten) ist im Durchschnitt etwa 10 Personen stark.

Aufgaben der Vertriebsteams: Akquisition, Produktvorstellung, Angebotserstellung, Auftragsabwicklung, Auftragsnachfassung, regionale und überregionale Messe- und Ausstellungsaktivitäten, Eskalationsmanagement, etc.

Durchschnittliche Auftragsgröße 500.000 Euro, Durchschnittlicher Jahresumsatz pro Vertriebsteam 20 Mio. Euro

Beschreiben sie die Einführung eines organisierten Vertriebscontrollingsystems für dieses Unternehmen. Legen sie insbesondere auf die folgenden Punkte Wert:

- Ziele des Controllingsystems, was soll erreicht werden?
- Wie könnte ein mögliches Controllingsystem aussehen; welche Änderungen würde dies für die Vertriebsteams, für die Niederlassungen wie auch für den Konzern bedeuten?
- Wie könnte ein mögliches Einführungsmodell aussehen?
- Welche Probleme könnten bei der Implementierung auftreten, welche Gegenmaßnahmen könnte man bereits im Vorfeld treffen?