



## Vertriebscontrolling im EVU

### Wie können Sie z. B. mit der Kennzahl „Preiselastizität“ Ihren Unternehmenserfolg steuern / beeinflussen?

Setzen Sie das Vertriebscontrolling ein und erkennen Sie z. B. rechtzeitig die Auswirkungen externer sowie interner Veränderungen auf Ihr Unternehmensergebnis.



#### ■ Ziele

Durch die Liberalisierung des EVU-Marktes und insbesondere durch das „Legal Unbundling“ sind Energieversorger heute gezwungen, nicht nur ein budgetgesteuertes Controlling durchzuführen. EVU's müssen zusätzlich in der Lage sein, kurzfristig auf veränderte Markt- und rechtliche Rahmenbedingungen zu reagieren. Hier stehen Aspekte wie

- ⇒ Überwachung mit Kennzahlen und
- ⇒ Ergreifung von Maßnahmen mit kalkulierbarer Auswirkung im Mittelpunkt.

#### ■ Vorteile

Nutzen Sie z. B. die rechtlichen Anforderungen an die Kostentransparenz zur Erhöhung der eigenen Wettbewerbsfähigkeit und zur internen Unternehmenssteuerung. Weitere Vorteile sind:

- ⇒ frühzeitige Erkennung von Fehlentwicklungen
- ⇒ kundenorientierte Kennzahlenauswertung
- ⇒ schnelle Reaktion auf Marktveränderungen
- ⇒ Unterstützung der Mitarbeiter auf verschiedenen Ebenen in ihren jeweiligen Entscheidungssituationen

#### ■ Umsetzung

Zu Beginn des Projektes „Vertriebscontrolling im EVU“ ist die Definition der „natürlichen“ Grenze des Vertriebscontrollings unter Berücksichtigung des Kosten/Nutzen-Verhältnisses erforderlich. Nach entsprechender Festlegung kommt folgenden Aktivitäten eine zentrale Bedeutung zu:

##### Ermittlung relevanter Kennzahlen (Auszug):

- ⇒ Deckungsbeitrag für Vertrieb, Geschäftsfeld, Kundengruppe, Kunde, Vertrag, etc.
- ⇒ Auslaufende Vertragsmenge für 3, 6 und 12 Monate
- ⇒ Preiselastizität
- ⇒ Anzahl der Kunden relativ zum Vorjahr
- ⇒ Wechselrate bezogen auf Anzahl und / oder Menge

##### Definition einzelner Erlös- und Kostenbestandteile der mehrstufigen Deckungsbeitragsrechnung (Auszug):

- ⇒ Preisforderung
- ⇒ EEG-Aufschlag und KWK-Aufschlag
- ⇒ Leistungspreiskosten

Falls Interesse an weiteren Informationen besteht, bitten wir um Kontaktaufnahme mit einer unserer rückseitig aufgeführten Geschäftsstellen.

# Faxantwort an:

**Manß & Partner GmbH**

**Hauptsitz Wermelskirchen 0 21 96 / 8 43 - 88**

**Geschäftsstelle Frankfurt 0 61 71 / 5 86 9 - 19**

**Geschäftsstelle Nürnberg 0 91 28 / 9 11 9 - 19**

## Hauptsitz

Manß & Partner GmbH  
Handelsstraße 2  
42929 Wermelskirchen  
Telefon: 0 21 96 / 8 43-80  
Telefax: 0 21 96 / 8 43-88  
E-Mail: info@manss-und-partner.de  
Internet: www.manss-und-partner.de

## Geschäftsstelle Frankfurt

Vorstadt 38  
61440 Oberursel  
Telefon: 0 61 71 / 5 86 9 - 0  
Telefax: 0 61 71 / 5 86 9 - 19  
E-Mail: info.f@manss-und-partner.de

## Geschäftsstelle Nürnberg

Am Tower 11  
90475 Nürnberg  
Telefon: 0 91 28 / 9 11 9 - 0  
Telefax: 0 91 28 / 9 11 9 - 19  
E-Mail: info.n@manss-und-partner.de

**Von**

**Unternehmen:**

**Name:**

**Position:**

**Telefon:**

**Fax:**

**E-Mail:**

|  |
|--|
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

**Wir haben Interesse an einem Beratungsgespräch in unserem Hause.**

**Bitte setzen Sie sich mit**

**Frau / Herrn:**

**am (Datum):**

**zwischen (Uhrzeit):**

**Telefon:**

**in Verbindung.**

|  |
|--|
|  |
|  |
|  |
|  |