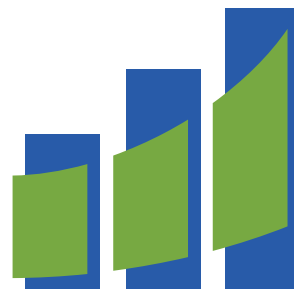


PCC Consulting GmbH

Die Spezialisten für Controlling



sales*Manager*

Aktives Vertriebscontrolling

Der **salesManager** ist ein umfassendes, modular aufgebautes Vertriebsplanungs- und Abrechnungs-Instrument für Geschäftsführer und Vertriebsverantwortliche.

Mit einer detaillierten Absatz- und Umsatzplanung, einer flexiblen Vertriebs-Konditionsrechnung sowie einer integrierten Ergebnis- und Vorscheurechnung erlaubt der **salesManager** fundierte Vertriebsanalysen und eine 360°-Sicht auf Basis von Echtzeitdaten.

Alle Daten der im **salesManager** erstellten Planungen und Auswertungen stehen für andere Systeme im Unternehmen zur Verfügung.

Ebenso ist mit Hilfe der Programme **profitManager** und **financeManager** der Ausbau zu einem integrierten Unternehmens-Planungs- und -Abrechnungssystem möglich.

Die Module des **salesManager** sind einzeln einsetzbar und verarbeiten die Daten aus bestehenden Vorsystemen.

Alle Daten im **salesManager** werden in Echtzeit geführt, das bedeutet für den Anwender, jede Eingabe wird sofort durchgerechnet und steht unmittelbar in allen Ergebnissen zur Prüfung und Verwendung bereit.

» Absatzplanung, Umsatzplanung

Im **salesManager** werden auf der Grundlage einer vorhandenen oder geplanten Artikel- und Kundenstruktur von beliebigen Merkmalen wie Kundengruppen, Vertretern, Branchen, Profit-Centern, Vertriebsgebieten, Ländern, Artikelgruppen, Sortimenten und dem Gesamtunternehmen Planungen und Auswertungen mit gewünschtem Detaillierungsgrad erstellt.

In der Absatzplanung lassen sich alle im Unternehmen verfügbaren Daten aus den Vorsystemen Fakturierung, Warenwirtschaft und Vertrieb und aus bereits in Excel erstellten Planungen problemlos übernehmen und verarbeiten.

Unter Verwendung der Vorjahresdaten, der aktuellen Daten oder vorhandener Plan- (Prognose-) Daten werden die Planwerte je Jahr und Monat eines Geschäftsjahres oder rollierend über die Geschäftsjahresgrenze hinaus festgelegt oder über Saisonkurven abgeleitet.

Im **salesManager** können mehrere Planalternativen zur Ermittlung des optimalen Absatzprogramms verarbeitet und gespeichert werden.

Mit der Absatzplanung stehen ihnen die folgenden vier Vorgehensweisen kombiniert und einzeln zur Verfügung:

- Top-Down Jahresplanung
- Top-Down Monatsplanung
- Bottom-Up Monatsplanung
- Rollierende Monatsplanung

Planungssätze für neue, in der Planbasis nicht vorhandene Artikel-Kunden-Relationen lassen sich sowohl in der Top-Down- wie auch in der Bottom-Up-Planung erzeugen.

Über Planungsprioritäten wird gesteuert, ob bereits einzeln geplante Kunden/Artikel bei einer Planung auf höherer Strukturebene mit berücksichtigt oder ausgeschlossen werden sollen.

» Top-Down-Jahresplanung

Diese Planungsart wird im **salesManager** vorrangig von der Geschäftsführung und der Vertriebsleitung angewandt.

Mit der Top-Down-Jahresplanung erfolgt die Planung auf einer beliebigen Hierarchieebene für das gesamte Jahr. Dieser Jahresplan kann gleichmäßig, über eine Saisonkurve oder gezielt auf die Monate verteilt werden und dient dann als monatliche Planbasis. Zusätzlich kann ein Zielwert für den Umsatz vorgegeben werden mit der Festlegung, ob der Zielwert über eine Mengen- oder Preisveränderung realisiert werden soll.

» Top-Down-Monatsplanung

Die von der Vertriebsleitung festgelegte monatliche Planbasis kann von allen Planungsverantwortlichen in ihrem Verantwortungsrahmen geändert und neu vorgegeben werden. Jede Änderung wird sofort im gesamten Plan durchgängig von der oberen Hierarchieebene bis hinunter zum Einzelsatz Artikel/Kunde sichtbar.

» Bottom-Up Monatsplanung

Im **salesManager** ist die Bottom-Up-Planung das Planinstrument der Kunden-Sachbearbeiter und Vertreter. Hier können die Planzahlen auf der Ebene Artikel/Kunde für alle Monate des Jahres festgelegt oder verändert werden. Jeder Mitarbeiter sieht dabei nur seinen Verantwortungsbereich z.B. nur die von ihm betreuten Kunden.

Diese Planmethode dient dazu - noch vor Beginn der eigentlichen Jahresplanung - das Wissen der Vertreter und Kundenbetreuer über zukünftige Auftragsmengen und Preisvorstellungen „ihrer“ einzelnen Kunden abzufragen und im Rahmen der Gesamtplanung zu berücksichtigen.

Alle so geplanten Werte werden nach der Eingabe sofort auf den höheren Hierarchieebenen sichtbar und sind hier auch wieder veränderbar.

	Plan-Menge		Plan-Preis		Plan-Umsatz		Basis-Menge		Basis-Preis		Basis-Umsatz		Einzelmenge		Einzelpreis		Einzelsatz	
	absolut	%	absolut	%	absolut	%	absolut	%	absolut	%	absolut	%	absolut	%	absolut	%	absolut	%
Januar	358,67	100,00	105,60	100,00	37.875,05	100,00	358,67	105,60	37.875,05	100,00	358,67	105,60	37.875,05	100,00	358,67	105,60	37.875,05	100,00
Februar	339,79	100,00	105,60	100,00	35.801,63	100,00	339,79	105,60	35.801,63	100,00	339,79	105,60	35.801,63	100,00	339,79	105,60	35.801,63	100,00
März	408,31	103,00	105,60	100,00	43.117,76	103,00	408,31	103,00	43.117,76	103,00	408,31	103,00	43.117,76	103,00	408,31	103,00	43.117,76	103,00
April	392,43	103,00	105,60	100,00	39.011,30	103,00	392,43	103,00	39.011,30	103,00	392,43	103,00	39.011,30	103,00	392,43	103,00	39.011,30	103,00
Mai	308,87	103,00	105,60	100,00	41.064,53	103,00	308,87	103,00	41.064,53	103,00	308,87	103,00	41.064,53	103,00	308,87	103,00	41.064,53	103,00
Juni	396,42	105,00	105,60	100,00	41.861,90	105,00	396,42	105,00	41.861,90	105,00	396,42	105,00	41.861,90	105,00	396,42	105,00	41.861,90	105,00
Juli	436,06	105,00	107,71	102,00	46.969,05	107,71	436,06	105,00	46.969,05	107,71	436,06	105,00	46.969,05	107,71	436,06	105,00	46.969,05	107,71
August	416,24	105,00	107,71	102,00	44.834,05	107,71	416,24	105,00	44.834,05	107,71	416,24	105,00	44.834,05	107,71	416,24	105,00	44.834,05	107,71
September	427,75	100,00	107,71	102,00	43.919,11	110,16	427,75	100,00	43.919,11	110,16	427,75	100,00	43.919,11	110,16	427,75	100,00	43.919,11	110,16
Oktober	449,52	109,00	107,71	102,00	48.311,02	110,16	449,52	109,00	48.311,02	110,16	449,52	109,00	48.311,02	110,16	449,52	109,00	48.311,02	110,16
November	387,36	108,00	107,71	102,00	41.723,16	110,16	387,36	108,00	41.723,16	110,16	387,36	108,00	41.723,16	110,16	387,36	108,00	41.723,16	110,16
Dezember	305,81	108,00	107,71	102,00	33.939,33	110,16	305,81	108,00	33.939,33	110,16	305,81	108,00	33.939,33	110,16	305,81	108,00	33.939,33	110,16
Summe	4.663,21	104,67	106,69	101,03	497.507,93	105,75	4.663,21	104,67	497.507,93	105,75	4.663,21	104,67	497.507,93	105,75	4.663,21	104,67	497.507,93	105,75
Jahr	4.663,21	104,67	106,69	101,03	497.507,93	105,75	4.663,21	104,67	497.507,93	105,75	4.663,21	104,67	497.507,93	105,75	4.663,21	104,67	497.507,93	105,75
Ges. Monate:	4.663,21	104,67	106,69	101,03	497.507,93	105,75	4.663,21	104,67	497.507,93	105,75	4.663,21	104,67	497.507,93	105,75	4.663,21	104,67	497.507,93	105,75
Gesamt Jahr:	4.663,21	104,67	106,69	101,03	497.507,93	105,75	4.663,21	104,67	497.507,93	105,75	4.663,21	104,67	497.507,93	105,75	4.663,21	104,67	497.507,93	105,75
Differenz:	0,00	0,00			0,00	0,00												

Top-Down-Monatsplanung

» Rollierende Monatsplanung

Für Vorschauplanungen im **salesManager** über das Jahr hinaus ist die Rollierende Monatsplanung vorgesehen. Die Ansicht wechselt hier zum Querformat, so dass noch mehr Wertfelder zur Verfügung stehen.

Durch die Einbeziehung des Auftragsbestandes und des Auftragseingangs kann die Informationsbasis zur Entscheidungsfindung deutlich erweitert werden, z.B. jeweils für Menge und Umsatz mit den Wertfeldern:

Plan, Budget, Vorjahr, Ist,
Auftragseingang, Auftragsbestand,
Ist+Auftragsbestand.

Für das Vertriebscontrolling stehen in der Absatz- Umsatzplanung diverse Plan-Ist-Vergleiche zur Verfügung. Die Auswertung kann auf aggregierter Ebene bis hin zum einzelnen Kunden und Artikel erfolgen. Damit hat die Vertriebsleitung jederzeit die Lenkungsmöglichkeit auf solider Basis.

» Sonstige Planpositionen

Die aus Fakturierung übernommenen Werte für direkte Erlösminderungen oder Nachlässe werden als Planungsgrundlage mit verwendet und erlauben eine exaktere Umsatzplanung.

» Jahresplan als „Frozen Budget“

Im **salesManager** wirkt sich jede Änderung durch den Anwender sofort auf die gesamte Planung aus und verändert so die Basis für nachfolgende Planungsschritte. Damit liegt zu jeder Zeit eine aktuelle Planung in allen Ebenen vor. Die Werte der ursprünglichen Planbasis werden dabei nicht verändert; sie werden in den Planungsmasken zur Orientierung mit eingeblendet.

Die Werte des aktuellen Jahres und des Vorjahres werden als zusätzliche Information gezeigt.

Planungssätze für neue Artikel-Kunden-Kombinationen lassen sich sowohl in den Top-Down-Planungen als auch in der Bottom-Up-Planung erzeugen.

Führt eine Jahresplanung nach eingehender Bearbeitung zu den gewünschten Ergebnissen, so kann diese zum gültigen Plan - dem Frozen Budget - deklariert werden, der als „Messlatte“ für die monatlichen Soll-Ist-Vergleiche dient.

Krüger						
Währung: € Euro						
1/8	Plan-Menge		Plan-Preis		Plan-Umsatz	
	absolut	%	absolut	%	absolut	%
Januar	120.557,58	100,00	25,75	100,00	3.104.910,33	100,00
Februar	120.557,58	100,00	25,75	100,00	3.104.910,33	100,00
März	120.557,58	100,00	25,75	100,00	3.104.910,33	100,00
April	120.557,58	100,00	25,75	100,00	3.104.910,33	100,00
Mai	120.557,58	100,00	25,75	100,00	3.104.910,33	100,00
Juni	120.557,58	100,00	25,75	100,00	3.104.910,33	100,00
Juli	120.557,58	100,00	25,75	100,00	3.104.910,33	100,00
August	96.446,07	80,00	25,75	100,00	2.483.928,27	80,00
September	120.557,58	100,00	25,75	100,00	3.104.910,33	100,00
Oktober	120.557,58	100,00	25,75	100,00	3.104.910,33	100,00
November	120.557,58	100,00	25,75	100,00	3.104.910,33	100,00
Dezember	120.557,58	100,00	25,75	100,00	3.104.910,33	100,00
Summe	1.422.579,48	98,33	25,75	100,00	36.637.941,93	98,33
Jahr	1.416.911,83	97,94	25,85	100,39	36.633.057,53	98,32

Bottom-Up Monatsplanung

» Vertriebs-Konditionenrechnung

Das spezielle Highlight im **salesManager** ist eine ausgefeilte Konditionenrechnung. Kunden- und produktspezifische Zu- und Abschläge wie Boni, Werbekostenzuschüsse (WKZ), Rückvergütungen und Sonder-
rabatte jeder Art können je Einzelkunde oder Kundengruppe für Artikel, Artikel-
gruppen, Sortimente usw. hinterlegt werden.

Drei Typen von Konditionen sind anwendbar: mengenabhängige, prozentuale sowie Konditionen mit Festbeträgen. Jede Kondition ist für einen festgelegten Zeitraum gültig, maximal für ein Jahr.

Die Neufestlegung erfolgt im Rahmen der neuen Jahresplanung.

Verschiedene Verrechnungsmodi im **salesManager** erlauben die exakte Zurechnung der Konditionen auf den Planungs- und Abrechnungszeitpunkt. Verwendung finden dabei gleiche und differenzierte Werte für festgelegte Perioden oder Staffelpunkte mit unterschiedlicher Verrechnung und festgelegter Unter- und Obergrenzen.

Für jede Kondition können zusätzlich noch Einschluss- und Ausschlusskriterien für Artikel, Artikelgruppen, Kunden und Kundengruppen eingegeben werden. Nach der Berechnung der Konditionen je Monat werden für jeden Kunden und für jeden Artikel Plan-Ist-Vergleiche erstellt, die das Controlling der Konditionen ermöglichen.

Die im **salesManager** errechneten Konditionen stehen der Finanzbuchhaltung als Werte zur Verfügung für die monatlichen oder jährlichen Rückstellungen.

» Budget-Vergleich

In der einfachen Variante werden die Daten einer beliebigen Planung mit den aufgelaufenen Ist-Werten eines Jahres verglichen. Darüber hinaus ermöglicht der Budgetvergleich den Vergleich der laufenden Planung mit den Ist-Werten und den Daten des „Frozen Budgets“.

Unter gegebenen Voraussetzungen können in einigen Berichten und bei der Planung zusätzlich informativ der Auftragsbestand und der Auftragseingang aus dem VORSYSTEM (ERP) angezeigt werden.

Konditionenrechnung

[illegible]

Die Erfolgsrechnung

	Ist-Menge	Plan-Menge	Abw. Menge	Abw. (%)
Januar	230.886,88	208.613,08	22.273,80	10,68%
Februar	225.853,71	208.613,08	17.240,63	8,26%
März	222.080,38	208.613,08	13.467,30	6,46%
April	218.964,81	208.613,08	10.351,73	4,96%
Mai	226.627,34	207.488,08	19.139,26	9,22%
Juni	223.549,20	208.613,08	14.936,11	7,16%
Juli	189.237,04	208.613,08	-19.376,04	-9,29%
August	226.588,86	166.890,47	59.698,39	35,77%
September	243.604,89	208.613,08	34.991,80	16,77%
Oktober	230.410,37	208.613,08	21.797,28	10,45%
November	266.763,41	208.613,08	58.150,32	27,87%
Dezember	145.498,45	208.613,08	-63.114,63	-30,25%
Gesamt	2.650.065,33	2.460.509,38	189.555,95	7,70%

Plan-Ist-Vergleich

	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli
Menge							
Plan	208.613,08	208.613,08	208.613,08	208.613,08	207.488,08	208.613,08	208.613,08
Budget	208.613,08	208.613,08	208.613,08	245.147,04	208.613,08	208.613,08	208.613,08
Vorjahr	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ist	230.886,88	225.853,71	222.080,38	218.964,81	226.627,34	223.549,20	189.237,04
Auftr.Eing.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Auftr.Bstd.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ist+AB	230.886,88	225.853,71	222.080,38	218.964,81	226.627,34	223.549,20	189.237,04
Umsatz							
Plan	6.305.533,33	6.305.533,33	6.305.533,33	6.305.533,33	6.293.033,33	6.305.533,33	6.305.533,33
Budget	6.304.833,33	6.304.833,33	6.304.833,33	7.987.829,96	6.304.833,33	6.304.833,33	6.304.833,33
Vorjahr	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ist	6.955.672,44	6.762.006,43	6.389.063,84	6.170.533,00	6.292.536,47	6.224.796,70	5.678.247,10
Auftr.Eing.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Auftr.Bstd.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ist+AB	6.955.672,44	6.762.006,43	6.389.063,84	6.170.533,00	6.292.536,47	6.224.796,70	5.678.247,10

Budget-Vergleich

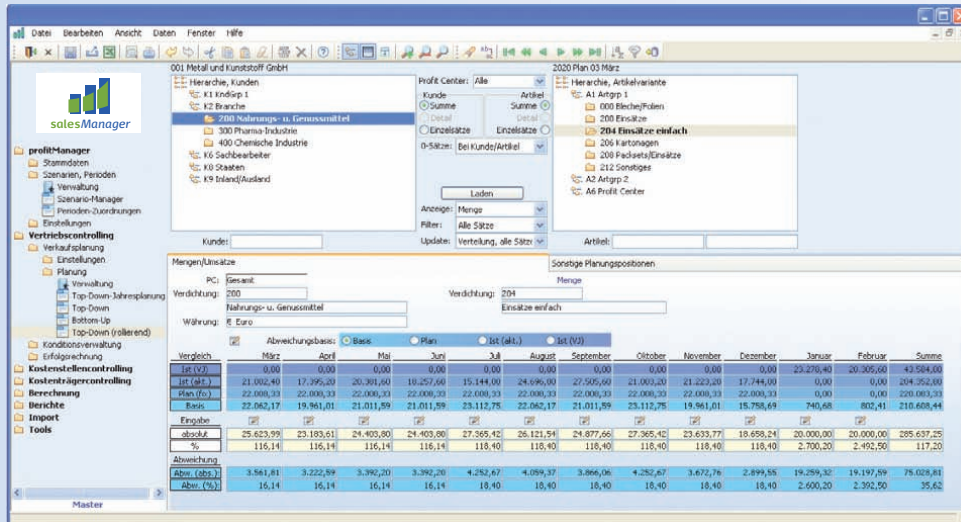
» Die Erfolgsrechnung

Das Ergebnisrechnungsmodul im **salesManager** ermöglicht unter Verwendung der Daten aus der Absatz- und Umsatzplanung sowie der Vertriebs-Konditionenrechnung

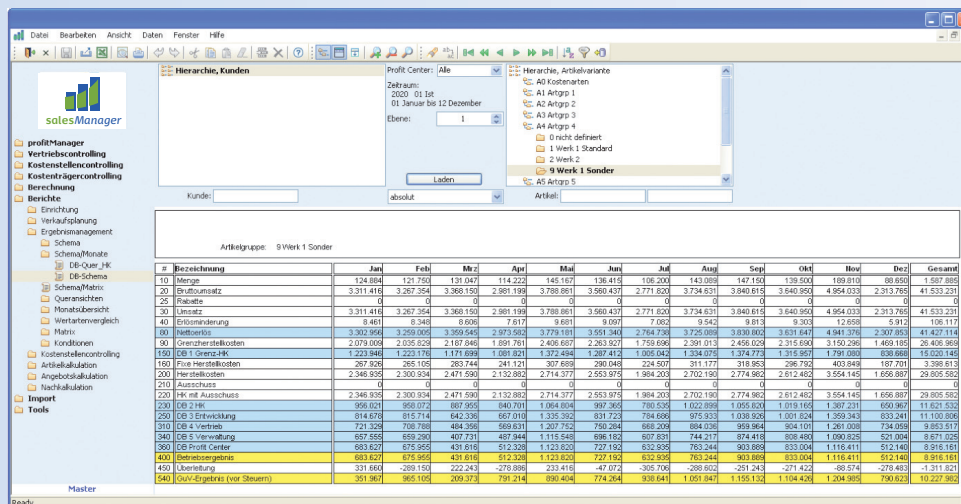
- eine detaillierte Ergebnisrechnung nach dem Umsatzkosten- und Gesamtkostenverfahren,
- eine Kunden- und Artikel-Erfolgsrechnung,
- eine stufenweise Deckungsbeitragsrechnung in beliebigen Fixkostenstufen für Profit-Center, Produktlinien, Vertriebswege, Vertreter, Länder, und für das Unternehmen.

Die Dimensionen und Hierarchien sind frei wählbar. Die notwendigen Daten aus der Finanzbuchführung, Kostenrechnung, dem ERP- System oder der Warenwirtschaft werden dabei gekoppelt und verarbeitet.

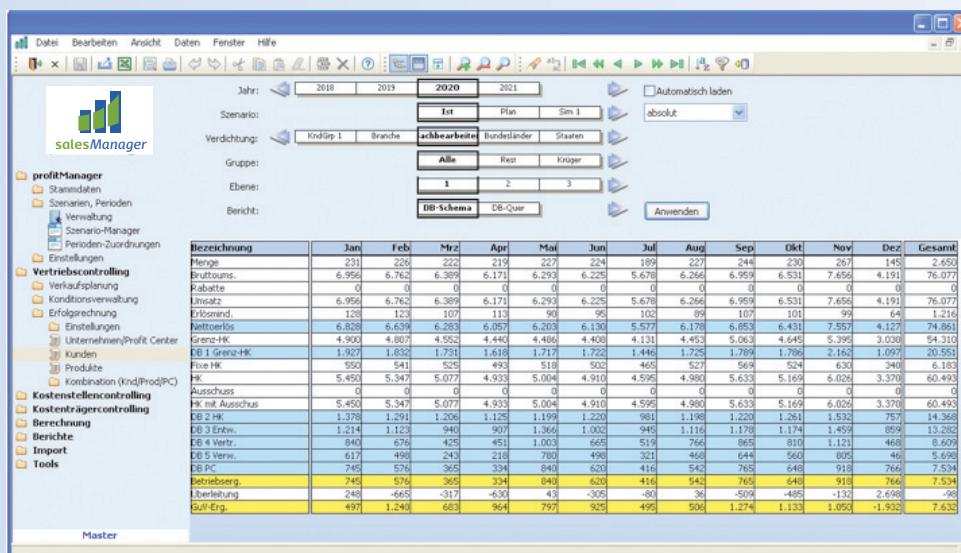
Es erfolgt stets die Abstimmung der Erfolgsrechnungen mit dem GuV-Ergebnis.



Top-Down Monatsplanung rollierend



Deckungsbeitragsrechnung für ein Werk



Erfolgsrechnung mit dem Navigator

