

Direktvertrieb intelligent steuern

Kennzahlenbasierte Reporting-Lösungen für mehr Transparenz, Effizienz und Profitabilität



Gezielt steuern statt nur berichten

Der Direktvertrieb erfordert neue Maßstäbe in der Vertriebssteuerung. Klassische Kennzahlen reichen nicht mehr aus, um Märkte und Modelle wirtschaftlich zu bewerten.

Mit einer klar strukturierten, SAP-basierten Reporting-Lösung schafft CONET Transparenz über Net Sales, Deckungsbeitrag und Profitabilität – als Grundlage für fundierte Entscheidungen und eine wirksame Vertriebsstrategie.

Was die Branche bewegt

Im Direktvertrieb verkaufen Automobilhersteller ihre Fahrzeuge zunehmend ohne Zwischenhändler – direkt über Online-Plattformen, Werksauslieferungen oder Flagship Stores. Die präzise Steuerung von Kosten und Erträgen rückt dadurch stärker in den Fokus. Dabei ergeben sich typische Herausforderungen:

Geringe Kostentransparenz: Fehlende Deckungsbeitragsrechnung auf Baureihen- und Marktebene erschwert die Rentabilitätsanalyse.

Unklare Wechselwirkungen: Die Beziehung zwischen Umsatzkennzahlen und Deckungsbeiträgen ist oft unzureichend abgebildet.

Veraltete Steuerungsansätze: Die „Cost of Retail“-Logik greift im Direktvertrieb nicht mehr – der Fokus liegt auf Nettoumsatz und Profitabilität.

Umsatz ≠ Erfolg: Nur der Deckungsbeitrag liefert ein vollständiges Bild der Wirtschaftlichkeit.

Unsere Lösung: Reporting neu gedacht

Wir unterstützen Sie bei der Etablierung einer skalierbaren und transparenten Reporting-Lösung – speziell für den Direktvertrieb:

1. KPI-Struktur und Kennzahlentransparenz

Eine klar definierte Kennzahlenstruktur mit Net Sales, Contribution Margin und Relative Contribution Margin schafft die Grundlage für belastbare Analysen. Alle relevanten innerjährigen Effekte werden berücksichtigt, um die Profitabilität markt- und modellgenau abzubilden.

2. Technologische Umsetzung auf Basis moderner SAP-Analytics

Die zentrale, skalierbare Datenarchitektur bildet das Rückgrat der Lösung. Bestehende Technologie-Stacks werden berücksichtigt und gezielt ergänzt durch passende Tools für operatives Reporting, Management-Reports und integrierte Planungsprozess inklusive Embedded Planning zur aktiven Steuerung.

3. Fachliche Perspektive und Branchenverständnis

Neben der technischen Umsetzung steht die optimale Ausgestaltung der Deckungsbeitragsrechnung im Fokus. Ziel ist es, Wechselwirkungen zwischen Umsatzentwicklung und Profitabilität transparent zu machen, um eine proaktive, zukunftsorientierte Steuerung des Direktvertriebs zu ermöglichen.

Ihr Nutzen



Profitabilität steuern –
Durch klare KPI-Transparenz
gezielt Kosten senken und
Erträge steigern



Vertriebsstrategie optimieren – Fundierte Entscheidungsgrundlage für Markt- und Modellsteuerung



Reporting zukunftssicher gestalten – Compliance-konform, skalierbar und SAP-integriert

Ihr Ansprechpartner



Miroslav Herz
Vice President Business Analytics
miroslav.herz@procon-it.de
+49 173 6315919



[www.linkedin.com/
in/miroslav-herz](https://www.linkedin.com/in/miroslav-herz)

Jetzt Vertriebsstrategie neu denken!
Optimieren Sie Ihre Steuerung im Direktvertrieb – wir
begleiten Sie von der Analyse bis zur Umsetzung.

Warum CONET?

Verlässlicher Partner: Innovation, Erfahrung & Kundenzufriedenheit

Über 20 Jahre SAP-Expertise: Entwicklung, Implementierung & Support

Individuelle Beratung: Maßgeschneiderte Lösungen statt Standardware

End-to-End-Betreuung: Von Strategie bis Wartung – alles aus einer Hand

CONET-Unternehmensgruppe:

babiel CONET emineo ISB PROCON IT