

# Revision im Vertrieb

Schwachstellen souverän aufdecken, Fraud vermeiden, Compliance sichern!

## Themen

- Klassische, interessante und außergewöhnliche Prüfungsfelder
- Wie Vertriebler denken: Und warum sie wie handeln
- Fraud und Compliance im Vertrieb
- Wie Sie mit erkannten Risiken umgehen
- Festlegung der Prüfungsziele und Prüfungsbereiche
- Prüfungsplan, Sonderprüfungen und Maßnahmenpläne

**Rechtssicher prüfen: Haftungs- und strafrechtliche Risiken – insbesondere Korruptionsstrafbarkeit!**

## Ihre Referenten



**Prof. Dr. rer. soc.  
Dirk Drechsler**

Professur für Sicherheitsmanagement,  
Hochschule für angewandte Wissen-  
schaften in Offenburg



**Peter Fey**

Leiter Interne Revision/General Manager  
Internal Auditing,  
SMS GmbH



**Stefan Günther**

Leitung Controlling & Shop Revision,  
GEERS Hörakustik AG & Co. KG



**Ronald Heckl**

Unternehmensberater und  
Geschäftsführer,  
Heckl Consulting



**Dr. Jochen Pörtge**

Rechtsanwalt, Counsel  
Clifford Chance Partnerschaftsgesell-  
schaft von Rechtsanwälten, Wirtschafts-  
prüfern, Steuerberatern und Solicitors

# Zielgerichtet prüfen, souverän handeln!

## Ziel des Seminars

Der Vertrieb ist anders. Mit klassischen Revisionsmethoden lassen sich häufig nicht alle wesentlichen Faktoren identifizieren, die zu einer schlagkräftigen Vertriebsorganisation führen. Schwachstellen wie eine fehlende Vernetzung von Innen- und Außendienst, ungenügende Nachbearbeitung von Leads, nicht compliancekonforme Anreizsysteme oder Fraud sind frühzeitig zu identifizieren. Die Revision ist hierbei gefordert: Von der Ordnungsmäßigkeit der einzelnen Vertriebsaktivität bis hin zur Prüfung der gesamten Prozesskette von der Neukundengewinnung bis zur Vertragsunterzeichnung.

In diesem Seminar wird sowohl aus Sicht der Revision als auch aus Sicht des Vertriebes geprüft, ob der Vertrieb den Zielen und den Compliance des Unternehmens gerecht wird. Die Teilnehmer arbeiten mit Tools, die es ihnen ermöglichen mit dem Vertrieb auf Augenhöhe zu diskutieren: Den Vertrieb zu prüfen ohne ihn zu verstehen ist immer der falsche Weg.

## Methodik

Das Seminar ist dialogorientiert und zeigt anhand vieler Beispiele aus der Revisionspraxis, wann und wie eine Revision im Vertrieb erfolgreich durchzuführen ist. Fallbeispiele und praktische Übungen runden die Veranstaltung ab.

## Teilnehmerkreis

Leiter Revision, Revisoren und Juniorrevisoren sowie Verkaufsmanger, die sich auf eine Revision vorbereiten wollen.

## Ihre Referenten



**Prof. Dr. rer. soc.  
Dirk Drechsler**

Professur für Sicherheitsmanagement,  
Hochschule für angewandte Wissenschaften in Offenburg

Die Schwerpunkte seiner wissenschaftlichen Tätigkeit liegen auf den Gebieten des Risikomanagements, der Betrugsprävention sowie der Governance von IT Security Management Systemen (ISMS). Zuvor arbeitete er mehr als 10 Jahre auf dem Gebiet der internen und externen Prüfung von Industrieunternehmen mit internationaler Tätigkeit in mehr als 30 Ländern.



**Peter Fey**

Leiter Interne Revision/General Manager  
Internal Auditing,  
SMS GmbH

Peter Fey, Certified Internal Auditor (CIA), Certified Information Systems Auditor (CISA), Certification in Risk Management

Assurance (CRMA) ist seit September 2006 bei der SMS GmbH, der Holding der SMS group, beschäftigt. Er ist dort Leiter der Internen Revision und zuständig für die gruppenweiten Auditaktivitäten. Neben dieser Funktion unterstützt er den Leiter Group Compliance bei der Weiterentwicklung von Compliance durch Bestandsaufnahmen, Risikoanalysen, Bearbeitung von Einzelfällen sowie Konzeption und Durchführung von Schulungen und Audits im Bereich IKS und Compliance.



**Stefan Günther**

Leitung Controlling & Shop Revision,  
GEERS Hörakustik AG & Co. KG

Stefan Günther ist Leiter Controlling & Shop Revision bei der GEERS Hörakustik AG & Co. KG in Dortmund. Im April 2010 erfolgte die Integration der HörGut GmbH in die GEERS Gruppe. Dort war Stefan Günther von 2006 bis 2010 Leiter Controlling. Seine Aufgabenschwerpunkte heute sind die Integration der Controlling-Prozesse beider Firmen, die Konsolidierung der internationalen Tochtergesellschaften, die Entwicklung & Durchführung des jährlichen Planungsprozesses für 500 Fachgeschäfte, Automatisierung des Berichtswesens, die Konzeption und der Aufbau der Abteilung Revision, die Einführung eines internen Kontrollsystems.



**Ronald Heckl**

Unternehmensberater und  
Geschäftsführer,  
Heckl Consulting

Ronald Heckl ist ein international tätiger Unternehmensberater mit der Ausrichtung auf die Bereiche Marketing und Vertrieb mit den Spezialitäten: Revision, Controlling, Markttrends, Post-Merger-Consulting, Supply Chain, Change Management, Vertriebsanalyse, Marktausrichtung, operative und strategische Verkaufssteuerung. Er ist Dozent für Marketing, internationales Marketing und Handelsbetriebslehre an der VWA Lüneburg.



**Dr. Jochen Pörtge**

Rechtsanwalt, Counsel  
Clifford Chance Partnerschaftsgesellschaft von Rechtsanwälten, Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern und Solicitors

Er berät bei Ermittlungen, behördlichen oder gerichtlichen Verfahren, Compliance-Maßnahmen und allen sonstigen Fragen im Zusammenhang mit strafrechtlichen Sanktionen sowie der zivilrechtlichen Durchsetzung von Schadenersatzansprüchen gegen Wirtschaftsstraftäter. Besondere Schwerpunkte seiner Tätigkeit sind interne Untersuchungen und die Wahrnehmung von Unternehmensinteressen in Straf- und Ordnungswidrigkeitenverfahren.

jeweils von 9:00 bis 17:30 Uhr

## Vertrieb vs. Marketing vs. Einkauf

Ronald Heckl, Geschäftsführer, Heckl Consulting

- Besonderheiten bei der Prüfung des Vertriebs: Auf was bei der Vertriebsrevision zu achten ist
- Wie Vertriebler denken: Und warum sie wie handeln
- Fraud und Compliance im Vertrieb

## Aus rechtlicher Sicht:

### Fraud und Compliance im Vertrieb

Dr. Jochen Pörtge, Rechtsanwalt & Counsel, Clifford Chance

- Grundzüge des Vertriebsrechts
- Strafrechtliche Risiken, insbesondere Korruptionsstrafbarkeit
- Haftungsrisiken für Führungskräfte
- Sanktionsrisiken für Unternehmen
- Anforderungen an Compliance- und Fraud-Management

## Bevor mit der Prüfung begonnen wird:

### Die Planung

Ronald Heckl, Geschäftsführer, Heckl Consulting

- Festlegung der Prüfungsziele und Prüfungsbereiche
- Planung der zeitlichen und personellen Ressourcen: Auf das Timing kommt es an
- Erstellung eines zweckgebundenen Prüfungsplans

## Ablauf und Durchführung der Prüfung

Ronald Heckl, Geschäftsführer, Heckl Consulting

- Was soll wie von wem geprüft werden: Festlegung geeigneter Methoden
- Bewertung von Risiken auf allen Vertriebs-, Kunden- und Organisationsebenen: Klassifizierung und Quantifizierung der Risiken
- Wie man mit erkannten Risiken im Revisionsprozess umgeht

## Betrugsrisiken im Vertrieb anhand von Fallstudien

Prof. Dr. Dirk Drechsler, Professur für Sicherheitsmanagement, Hochschule für angewandte Wissenschaften

- Wie aus Beton bares Geld wird: Das Problem schwarzer Kassen
- Mit einer Gefälligkeit über das Ziel hinausgehen...
- Ich kenne da jemanden, der macht das schon: Interessenskonflikte als Risikofaktor

## Aufbau der Revision bei der GEERS

### Hörakustik

Stefan Günther, Leitung Controlling & Shop Revision, GEERS Hörakustik AG & Co. KG

- Ziele der Einführung der Revision
- Definition des Handlungsrahmens – im Spannungsfeld zwischen Vertrieb und Compliance

- Erfahrungen beim Start
- Status nach einem Jahr – soft and hard facts/cost benefit Analyse
- Status nach zwei Jahren – KPIs
- Neuausrichtung der Revisionsziele

## Aufdecken von und Umgang mit Fraud Fällen

Stefan Günther, Leitung Controlling & Shop Revision, GEERS Hörakustik AG & Co. KG

- Tools und Techniken zum Aufdecken von Fraud durch Revision und Vertrieb
- Beispiele von Fraud Fällen
- Kaschieren von Fraud seitens der Mitarbeiter
- Arbeitsrechtlicher Umgang (Reporting/Compliance)

## Besonderheiten bei der Revision im Vertrieb: Klassische, interessante und außergewöhnliche Prüfungsfelder

Ronald Heckl, Geschäftsführer, Heckl Consulting

- Verkaufsgebietsanalyse: Quantität und Qualität des Vertriebspersonals im Innen- und Außendienst
- Neukundengewinnung vs. Bestandskundenmanagement
- Beurteilung des Sales Funnels
- Analyse der Vertriebsführung und des Führungssystems
- Beurteilung des Vertriebscontrollings
- Überprüfung des Entlohnungssystems: Motivation oder Demotivation des Vertriebs oder Anlass zu Fraud
- Ermittlung von Schnittstellenproblemen zwischen benachbarten Abteilungen
- Sonderprüfungen im Vertrieb

## Aus Sicht der Revision:

### Fraud und Compliance im Vertrieb

Peter Fey, Leiter Interne Revision/General Manager Internal Auditing, SMS GmbH

- Vertriebliche Berater und damit verbundene Risiken bzw. Zwischengesellschaften (Intermediäre) und damit verbundene Risiken
- Planung eines Audits in diesen Bereichen/Festlegung eines Prüfungsumfanges
- Risikoindikatoren
- Prüfungsansatz zur Durchführung eines Compliance Audits im Vertrieb
- Datenanalysen zur Unterstützung der Prüfung
- Erforderliches Know-how des Audit-Teams

## Revisionsberichte im Vertrieb

Ronald Heckl, Geschäftsführer, Heckl Consulting

- Besprechung der Auswertungsergebnisse
- Erstellung von Maßnahmenplänen

Anmeldung unter  
service@forum-institut.de oder  
Fax +49 6221 500-555

## Anmeldeformular

Ja, ich nehme teil am Fachseminar

**Revision im Vertrieb**  
30. - 31. Oktober 2014 in Frankfurt/Niederrad

Ich bin an weitergehenden Informationen über FORUM-Veranstaltungen interessiert und damit einverstanden, dass mir diese auch per E-Mail übermittelt werden.

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Tel./Fax

E-Mail

Ansprechpartner/in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

## So melden Sie sich an

### Anmelde-Information:

FORUM · Institut für Management GmbH  
Postfach 10 50 60 · D-69040 Heidelberg

**Anmelde-Hotline: +49 6221 500-500**

**Tagungs-Nr. 14 10 507 B B**

### Internet:

www.forum-institut.de

### Termin/Veranstaltungsort:

30. - 31. Oktober 2014, jeweils von 9:00 bis 17:30 Uhr  
Dorint Hotel  
Hahnstraße 9 · 60528 Frankfurt/Niederrad  
Tel. +49 69 66306-0 · Fax +49 69 66306-600

### Gebühr:

€ 1.490,- (+ gesetzl. MwSt.) inkl. hochwertiger Dokumentation (auch zum Download), Zertifikat, Arbeitsessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.

### Logistik:

Exklusiver Logistikpartner  
www.deutschepost.de

Deutsche Post 

### Zimmerreservierung:

Für FORUM-Teilnehmer steht bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn ein begrenztes Zimmerkontingent zu Vorzugskonditionen zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Reservierung direkt im Hotel unter Berufung auf das FORUM-Kontingent vor.

## Rückfragen und Informationen



Für Ihre Fragen zum Seminar und unserem gesamten Programm stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung.

### Thomas Schöppler

Bereichsleiter IT/Rechnungswesen  
Tel. +49 6221 500-890  
t.schoeppler@forum-institut.de

## AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 01.12.2011), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter [www.forum-institut.de/agb](http://www.forum-institut.de/agb) eingesehen werden können.