

(Free download) Instrumente erfolgreicher Vertriebssteuerung: Die Kundenergebnisrechnung als Bestandteil eines Anreiz- und Entlohnungssystems in der Vertriebssteuerung im B2B-Bereich (German Edition)

Instrumente erfolgreicher Vertriebssteuerung: Die Kundenergebnisrechnung als Bestandteil eines Anreiz- und Entlohnungssystems in der Vertriebssteuerung im B2B-Bereich (German Edition)

Nadine Mind

*ebooks | Download PDF | *ePub | DOC | audiobook*



[Download](#)

[Read Online](#)

#4265320 in eBooks 2009-03-04 2009-03-04 File Name: B007GXTKBE | File size: 34.Mb

Nadine Mind : Instrumente erfolgreicher Vertriebssteuerung: Die Kundenergebnisrechnung als Bestandteil eines Anreiz- und Entlohnungssystems in der Vertriebssteuerung im B2B-Bereich (German Edition) before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Instrumente erfolgreicher Vertriebssteuerung: Die Kundenergebnisrechnung als Bestandteil eines Anreiz- und Entlohnungssystems in der

Vertriebssteuerung im B2B-Bereich (German Edition):

Masterarbeit aus dem Jahr 2009 im Fachbereich BWL - Controlling, Note: 1,7, Hochschule Koblenz (ehem. FH Koblenz), Veranstaltung: Controlling, 40 Quellen im Literaturverzeichnis, Sprache: Deutsch, Abstract: Der Vertrieb ist das maßgebliche und unverzichtbare Bindeglied zwischen Unternehmen und Kunden. In Zeiten sich zunehmend verschärfender Wettbewerbssituation haben Unternehmen erkannt, dass ein effizienter Vertrieb ein wesentliches Kriterium für ihren Erfolg darstellt. In der Praxis dominiert häufig noch immer das umsatzorientierte Denken. Der Leistungsindikator „Umsatz“ bedeutet jedoch nicht zugleich auch Ertrag und liefert demnach kein getreues Bild über die Ertragsstruktur. Umsatzstarke Kunden sind demnach nicht zwingend auch ertragsstarke Kunden. Mit Hilfe der Kundenergebnisrechnung wird der Erfolgsbeitrag jedes Kunden für Unternehmen transparent. Die Kundenergebnisrechnung schafft damit die Basis für eine effiziente Vertriebssteuerung. Wie aber können die aus der Kundenergebnisrechnung gewonnenen Erkenntnisse zur Vertriebssteuerung im Unternehmen eingesetzt werden? Eine effiziente Steuerung des Vertriebs im Sinne der Unternehmensziele macht flexibel ausgestaltete, leistungsorientierte Anreiz- und Entlohnungssysteme erforderlich. Die Vertriebsmitarbeiter sollen zu ergebnisorientiertem Denken und Handeln motiviert werden, indem ihre Entlohnung an ihrem individuellen Beitrag zum Unternehmenserfolg ausgerichtet wird. Die traditionell umsatzorientierten Anreiz- und Entlohnungssysteme werden daher den unternehmerischen Anforderungen nicht mehr gerecht. Demzufolge hat in den vergangenen Jahren die Forderung nach leistungsorientierten Anreiz- und Entlohnungssystemen, die eine ergebnisorientierte Steuerung der Vertriebsmitarbeiter ermöglichen, stark zugenommen. Die Kundenergebnisrechnung als Basis für eine effiziente und ergebnisorientierte Vertriebssteuerung kann daher als Bestandteil leistungsorientierter Anreiz- und Entlohnungssysteme herangezogen werden. Das Ziel der vorliegenden Arbeit ist es, eine differenzierte Betrachtung der Kundenergebnisrechnung und der vertrieblichen Anreiz- und Entlohnungssysteme vorzunehmen. Des Weiteren soll der Frage nachgegangen werden, wie die Kundenergebnisrechnung, insbesondere unter Berücksichtigung des B2B-Bereichs, auszugestaltet ist, um diese im Rahmen eines vertrieblichen Anreiz- und Entlohnungssystems zur Vertriebssteuerung anwenden zu können.