

[Ebook free] Vertriebscontrolling. Die Entwicklung einer Balanced Scorecard am Beispiel der XY GmbH (German Edition)

Vertriebscontrolling. Die Entwicklung einer Balanced Scorecard am Beispiel der XY GmbH (German Edition)

Anonym

audiobook / *ebooks / Download PDF / ePub / DOC



DOWNLOAD



+

READ ONLINE

2014-12-31 2014-12-31 File Name: B01HGLF22Q | File size: 60.Mb

Anonym : Vertriebscontrolling. Die Entwicklung einer Balanced Scorecard am Beispiel der XY GmbH (German Edition) before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Vertriebscontrolling. Die Entwicklung einer Balanced Scorecard am Beispiel der XY GmbH (German Edition):

Bachelorarbeit aus dem Jahr 2014 im Fachbereich BWL - Controlling, Note: 1,5, Duale Hochschule Baden-Wuuml;rtemberg, Stuttgart, fruuml;her: Berufsakademie Stuttgart (Wirtschaft), Sprache: Deutsch, Abstract: Das

Navigieren eines Hubschraubers ist eine komplexe Aufgabe, zu der der Pilot verschiedene Instrumente nutzt, um den Anforderungen gerecht zu werden. Was aber, wenn der Pilot den Passagieren bekannt gibt, dass er sich nicht auf so viele Instrumente konzentrieren kann? Bei den letzten Flügen habe er sich auf die optimale Flughöhe konzentriert, nun werde er auf die Geschwindigkeit achten. Kompass und Kraftstoffanzeige konnte er erst bei den nächsten Flügen betrachten. Solche Aussagen von einem Piloten würden die Passagiere zutiefst verunsichern und wahrscheinlich würden sie auf einen Flug mit diesem Piloten und Hubschrauber verzichten, da ein sicherer Flug und vor allem eine sichere Landung nicht gewährleistet wären. Ein Unternehmen durch einen umkämpften und turbulenten Markt zu führen ist wahrscheinlich nicht einfacher, als einen Hubschrauber zu fliegen. Warum sollte die Geschäftsführung der XY GmbH Zz GmbH (im folgenden Text XY GmbH genannt) ein weniger umfangreiches Instrument benutzen, um das Unternehmen sicher zu steuern, als ein Pilot im Hubschrauber? Prinzipiell dient diesem Zweck das Controlling, das der Geschäftsführung verschiedene Instrumente zur Unternehmensführung zur Verfügung stellen kann. Das Controlling hat sich bedingt durch die schlechte Wirtschaftslage und die Wirtschaftskrisen in den letzten Jahren zu einer festen Abteilung in den Unternehmen entwickelt. Das allgemeine Controlling deckt Abweichungen zu den Unternehmenszielen auf, schlägt Gegenmaßnahmen vor und stellt den Entscheidungsträgern Informationen zur Verfügung. Aber nicht nur die Unternehmen mussten sich auf veränderte Wirtschaftssituationen einstellen, sondern auch der Markt hat sich insgesamt verändert. So hat sich der traditionelle Verkaufsmarkt zu einem Endkundenmarkt entwickelt, die Produktnachfrage bestimmt das Warenangebot und der Preis ist den Unternehmen weitestgehend vorgegeben. Diese zunehmend dynamischeren Marktbedingungen stellen die Vertriebsleitung vor hohe Anforderungen, die sie nicht mehr alleine bewältigen kann. Hinzu kommt, dass der Vertrieb einen grossen Einfluss auf die Absatzmengen, den Absatzpreis und damit auch auf den Gewinn hat. Vor diesem Hintergrund wird deutlich, dass der Vertrieb ein wichtiges Feld für Controller ist.