

**Gabler Verlag**1st  
edition

1995, XXIV, 462 S. 44 Abb.

**Printed book**

Softcover

**Printed book**

Softcover

ISBN 978-3-409-13192-6

\$ 64,99

Available

**Discount group**

Professional Books (2)

**Product category**

Professional book

**Series**neue betriebswirtschaftliche forschung  
(nbf)

Business and Management : Business and Management, general

Krafft, Manfred

# Außendienstentlohnung im Licht der Neuen Institutionenlehre

Unternehmen müssen sich im Verkaufsmanagement damit beschäftigen, ob sie lieber mit Handelsvertretern oder Reisenden operieren wollen, wie hoch die zu gewährenden Einkommen sein sollen und welches Verhältnis zwischen fixen und erfolgsabhängigen Entlohnungsanteilen bestehen soll. Aus der Praxis ist bekannt, daß Verkaufsaußen- dienstmitarbeiter gar nicht so leicht zu steuern sind, da sie häufig weit vom Unternehmenssitz entfernt operieren und im Rahmen des Möglichen eigene Zielvorstellungen verfolgen. Wissenschaftliche Empfehlungen zur Unterstützung der genannten Entscheidungsprobleme haben in den letzten 10 Jahren nur die Theorien der sogenannten Neuen Institutionenlehre, nämlich die Prinzipal-Agenten-Theorie und die Transaktionskostenanalyse, geliefert. Allerdings basieren diese Empfehlungen auf zum Teil restriktiven Modellannahmen, die bei einer Variation zum Teil zu widersprüchlichen oder nicht eindeutigen Aussagen führen. Bevor solche Empfehlungen der Unternehmenspraxis an die Hand gegeben werden können, sollte deshalb eine empirische Überprüfung der aus den Theorien ableitbaren Empfehlungen erfolgen. Bisher hat es zu einem Teil der Empfehlungen einige ganz wenige empirische Untersuchungen in den USA gegeben, die aber mit einigen fragwürdigen Operationalisierungen arbeiten und im übrigen widersprüchliche Befunde liefern. Aber selbst wenn diese Ergebnisse einwandfrei und eindeutig wären, so könnte man sie nicht unbedenken auf die Situation in der Bundesrepublik Deutschland übertragen, da hier andere Kontextbedingungen herrschen. Das Ziel der Dissertation von Krafft bestand deshalb darin, Empfehlungen der Prinzipal-Agenten-Theorie und der Transaktionskostenanalyse daraufhin empirisch zu überprüfen, ob sie in der Entlohnungspraxis in deutschen Verkaufsaußendienstorganisationen befolgt werden. Gleichzeitig möchte Krafft die Relevanz der jeweiligen Theorien für verschiedene Fragestellungen der Verkaufsaußendienst-Entlohnung klären.

**Order online at [springer.com/booksellers](http://springer.com/booksellers)****Springer Nature Customer Service Center LLC**

233 Spring Street

New York, NY 10013

USA

T: +1-800-SPRINGER NATURE

(777-4643) or 212-460-1500

[customerservice@springernature.com](mailto:customerservice@springernature.com)

ISBN 978-3-409-13192-6 / BIC: KJ / SPRINGER NATURE: SC500000

Prices and other details are subject to change without notice. All errors and omissions excepted. Americas: Tax will be added where applicable. Canadian residents please add PST, QST or GST. Please add \$5.00 for shipping one book and \$ 1.00 for each additional book. Outside the US and Canada add \$ 10.00 for first book, \$5.00 for each additional book. If an order cannot be fulfilled within 90 days, payment will be refunded upon request. Prices are payable in US currency or its equivalent.

Part of **SPRINGER NATURE**