



2. Aufl. 2006, 256 S. 42 Abb.

#### eBook

[2] 36,99 € (D) | 36,99 € (A) | CHF 48,00

Available from your library or  
[springer.com/shop](http://springer.com/shop)

Mario Pufahl

# Vertriebscontrolling

So steuern Sie Absatz, Umsatz und Gewinn

- Leitfaden für operatives und strategisches Vertriebscontrolling

Der Vertrieb ist ein wichtiger Faktor für den Unternehmenserfolg. Ohne die generierten Umsätze durch die vertriebenen Produkte gelingt es den Unternehmen nicht, die erforderlichen Gewinne zu erwirtschaften. Der Vertrieb steht dabei immer mehr unter dem Leistungsdruck zur Umsa- und Effizienzsteigerung, da nur auf diesem Weg ein Zugewinn an Marktanteilen in gesättigten Märkten möglich ist. Während der operative Vertrieb schon seit Jahren in der Wissenschaft ausführlich untersucht ist, rückt dessen Controlling erst in den letzten Jahren in den Fokus. Sicherlich ist einer der Gründe das veränderte wirtschaftliche Umfeld der Unternehmen. Vertriebscontrolling ist in vielen Firmen immer noch ein Synonym für die Analyse vergangenheitsorientierter Zahlen. Es dominiert der operative Aspekt, bei dem die Vergangenheit betrachtet wird, um Schlüsse für die Zukunft zu ziehen. Die sich ständig wandelnden Marktverhältnisse sind mit diesem Ansatz jedoch nicht mehr zu erfassen. Die gestiegene Komplexität des Unternehmensumfelds zwingt die Manager, ihre Vertriebstätigkeiten in immer kürzeren Zyklen zu überdenken. Das Management steht somit vor der Herausforderung, den Vertrieb rechtzeitig auszurichten und Risiken zu antizipieren, um künftige Absätze und Umsätze zu sichern. Ein Vertriebscontrolling, das sich allein auf die Vergangenheit bezieht, kann dies nicht leisten.

Order online at [springer.com](http://springer.com) / or for the Americas call (toll free) 1-800-SPRINGER / or email us at: [customerservice@springernature.com](mailto:customerservice@springernature.com). / For outside the Americas call +49 (0) 6221-345-4301 / or email us at: [customerservice@springernature.com](mailto:customerservice@springernature.com).

The first € price and the £ and \$ price are net prices, subject to local VAT. Prices indicated with [1] include VAT for books; the €(D) includes 7% for Germany, the €(A) includes 10% for Austria. Prices indicated with [2] include VAT for electronic products; 19% for Germany, 20% for Austria. All prices exclusive of carriage charges. Prices and other details are subject to change without notice. All errors and omissions excepted. [3] No discount for MyCopy.

