
essentials

Springer Essentials sind innovative Bücher, die das Wissen von Springer DE in kompakter Form anhand kleiner, komprimierter Wissensbausteine zur Darstellung bringen. Damit sind sie besonders für die Nutzung auf modernen Tablet-PCs und eBook-Readern geeignet. In der Reihe erscheinen sowohl Originalarbeiten wie auch aktualisierte und hinsichtlich der Textmenge genauestens konzentrierte Bearbeitungen von Texten, die in maßgeblichen, allerdings auch wesentlich umfangreicheren Werken des Springer Verlags an anderer Stelle erscheinen. Die Leser bekommen „self-contained knowledge“ in destillierter Form: Die Essenz dessen, worauf es als „State-of-the-Art“ in der Praxis und/oder aktueller Fachdiskussion ankommt.

Jörg B. Kühnapfel

Vertriebskennzahlen

Kennzahlen und Kennzahlensysteme
für das Vertriebsmanagement



Springer Gabler

Prof. Dr. Jörg B. Kühnapfel
Hochschule Ludwigshafen am Rhein
Deutschland

ISSN 2197-6708

ISBN 978-3-658-05512-7

DOI 10.1007/978-3-658-05513-4

ISSN 2197-6716 (electronic)

ISBN 978-3-658-05513-4 (eBook)

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Springer Gabler

© Springer Fachmedien Wiesbaden 2014

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Springer Gabler ist eine Marke von Springer DE. Springer DE ist Teil der Fachverlagsgruppe Springer Science+Business Media
www.springer-gabler.de

Was Sie in diesem Essential finden können

- Die richtige Konstruktion von Kennzahlen und was es dabei zu beachten gibt
- Eine umfangreiche Sammlung typischer Kennzahlen für den Vertrieb
- Anleitung zur Konstruktion von Kennzahlensystemen mit einer Darstellung von Fallstricken, die zu beachten sind
- Anwendungsbeispiel mit der Entwicklung eines Kennzahlensystems als hilfreiches Managementinstrument

Vorwort

Dieses „Springer Essential“ macht Sie mit Kennzahlen als Management-Werkzeug vertraut. Es basiert auf den Erörterungen im Buch „Vertriebscontrolling“ von Jörg B. Kühnapfel (Springer Gabler 2013). Für die Veröffentlichung in der Reihe Essentials wurde der Text aktualisiert und überarbeitet.

Inhaltsverzeichnis

1	Kennzahlen als Führungsinstrument	1
2	Wie entsteht eine Kennzahl?	3
3	Kennzahlen für den Vertrieb – eine Auswahl	9
4	Wie entsteht ein Kennzahlensystem?	13
5	Tücken von Kennzahlen und Kennzahlensystemen	19
6	Anwendungsbeispiel: Das Kennzahlensystem eines Spielwarenhändlers	21
7	Fazit: Wozu taugen Kennzahlen und Kennzahlensysteme?	29
	Literatur	31