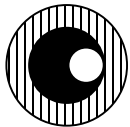


Vertriebssteuerung

Leitfaden zur Entwicklung von organischem Wachstum
in globalen Märkten

Univ.-Prof. Dr. Dr. h. c. mult. Horst Wildemann



TCW Transfer-Centrum für Produktions-Logistik und Technologie-Management GmbH & Co. KG
Leopoldstr. 145 • 80804 München
Tel. 089-36 05 23-0 • mail@tcw.de • www.tcw.de

Horst Wildemann

Vertriebssteuerung

Leitfaden zur Entwicklung von organischem Wachstum in globalen Märkten

Copyright by TCW Transfer-Centrum GmbH & Co. KG

19. Auflage 2021

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

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

Horst Wildemann

Vertriebssteuerung

Leitfaden zur Entwicklung von organischem Wachstum
in globalen Märkten

ISBN 978-3-934155-56-5

TCW Transfer-Centrum für Produktions-Logistik und Technologie-Management GmbH & Co. KG

Leopoldstr. 145 • 80804 München

Tel. 089-36 05 23-0 • mail@tcw.de • www.tcw.de •

Alle Rechte, auch die der Übersetzung in fremde Sprachen vorbehalten. Kein Teil dieses Werkes darf ohne schriftliche Genehmigung des Verlages in irgendeiner Form, auch nicht zum Zwecke der Unterrichtsgestaltung, reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet werden.

Der steigende Wettbewerbsdruck durch die Globalisierung, Umsatzeinbrüche in stagnierenden Märkten sowie die weltweite Konjunktursituation erschwert es Unternehmen, laufend Potenziale für weiteres Wachstum zu identifizieren und Aktivitäten zu deren Erschließung durchzuführen. Die Erschließung von Wachstumspotenzialen durch externe Pfade ist für viele Unternehmen aufgrund des Nicht-Vorhandenseins von Kooperationspartnern, der Gefahr der Imitierung der Produkt- und Produktionstechnologie und damit dem Verlust von Kernkompetenzen sowie der Schwierigkeit der Finanzierung oftmals nicht möglich. Für eine nachhaltig erfolgreiche Unternehmensentwicklung sind diese Unternehmen gezwungen durch Eigenaufbau organisches Wachstum zu erschließen.

Voraussetzung zur Erschließung von organischen Wachstumspotenzialen ist das Vorhandensein einer klaren Vision. Die Vision beschreibt die Vorstellung über den Zustand und die Zielsetzungen des Unternehmens in der Zukunft und ist somit die Grundlage für die Ausgestaltung der Wachstumsstrategie.

Mit diesem Leitfaden soll...

- ... Leitlinien für eine wachstumsorientierte Vertriebssteuerung, wie Markt- und Wettbewerbsorientierung, Rentabilitätsorientierung sowie Kundenorientierung, vorgegeben werden
- ... eine Vorgehensweise zur Erschließung von Wachstumspotenzialen mit einem unterstützenden Methodenbaukasten zur Hand gegeben werden
- ... die Vorgehensweise anhand einiger Fallstudien veranschaulicht werden, um dem Leser die Möglichkeit der Hilfe zur Selbsthilfe zu geben
- ... eine an den spezifischen Unternehmensbedürfnissen und Marktbedingungen angepasste Ausgestaltung der Vertriebssteuerung durch ein praxisorientiertes Bausteinkonzept zur phasenspezifischen Umsetzung ermöglicht werden

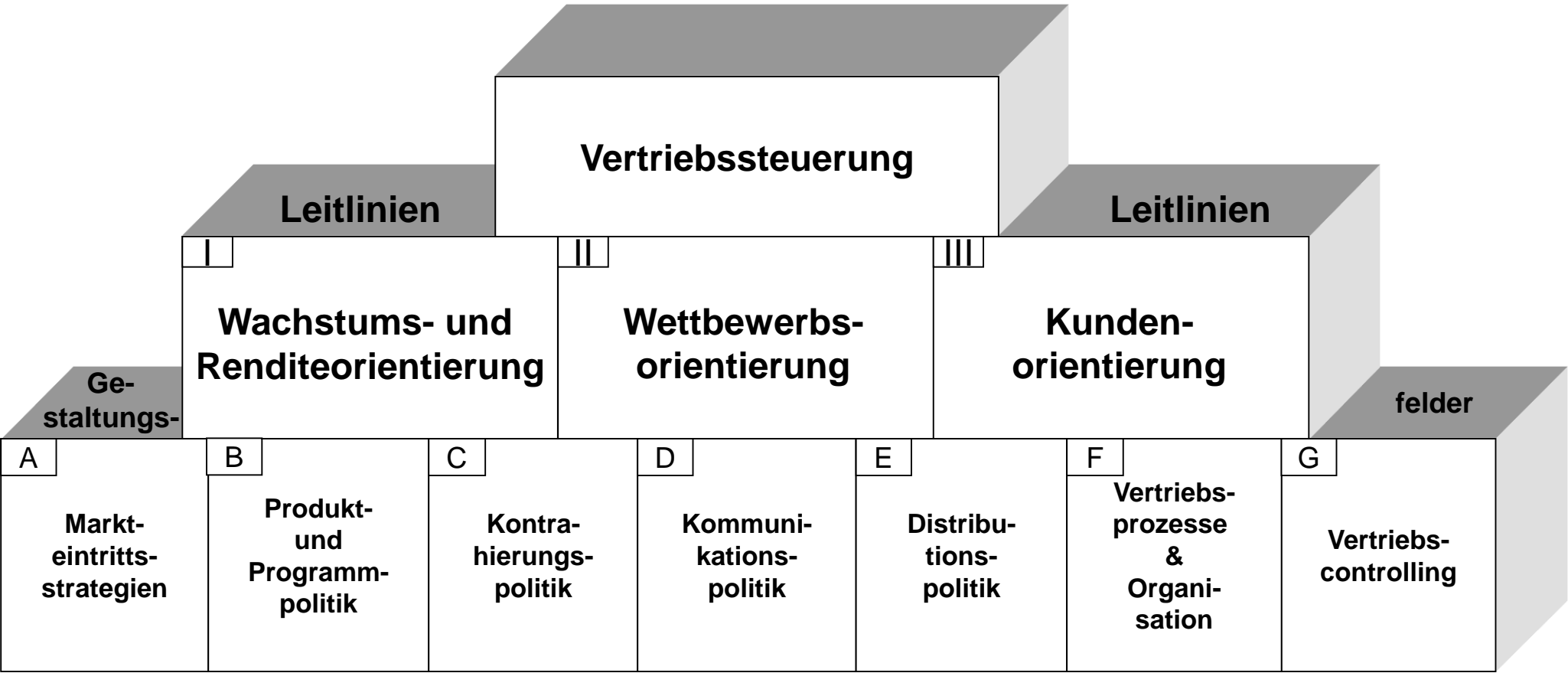



Inhalt

1	Ausgangssituation und Defizite
2	Verständnis von organischem Wachstum
3	Leitlinien
4	Gestaltungsfelder
5	Methoden und Instrumente der Vertriebssteuerung
6	Vorgehensweise zur Erschließung von Wachstumspotenzialen
7	Fallstudien
8	Literaturverzeichnis



Die Gestaltungsfelder der Vertriebssteuerung ...



 ... ermöglichen einen umfassenden Ansatz zur Erschließung von Wachstumspotenzialen.

