



Vorstellung der Master-Abschlussarbeit

Vertriebsmanagement und Vertriebssteuerung Konzeption strategischer Maßnahmen zur Optimierung des Vertriebs Landré GmbH

Annette Ahrens



Gliederung der Abschlussarbeit

- 1 Einführung**
 - 1.1 Herausforderung und Zielsetzung der Arbeit
 - 1.2 Aufbau der Arbeit
- 2 Grundlagen des Vertriebs**
 - 2.1 Elemente der Vertriebsorganisation
 - 2.2 Neue Rahmenbedingungen durch aktuelle Entwicklungen
 - 2.3 Einordnung des Vertriebs in das Marketing
- 3 Gestaltungsfaktoren eines effizienten Vertriebsmanagements**
 - 3.1 Methoden für eine kundenorientierte Marktbearbeitung
 - 3.2 Konditionen bei der Preisgestaltung
 - 3.3 Ansätze zur Effizienzsteigerung in den Vertriebsprozessen
 - 3.4 Informationstechnische Systeme zur Vertriebssteuerung
 - 3.5 Vertriebscontrolling als Steuerungsinstrument der Vertriebsaktivitäten
 - 3.6 Der Mensch als zentraler Erfolgsfaktor im Vertrieb
- 4 Strategische Ansätze für das Vertriebsmanagement der Landré GmbH**
 - 4.1 Vorstellung der LANDRÉ GmbH
 - 4.2 SWOT-Analyse des Vertriebs
 - 4.3 Standardisierung des Konditionensystems im Fachhandel
 - 4.4 Entwicklung eines einheitlichen Kunden-Konditionenblattes in SAP R/3
- 5 Fazit**

Gliederung des Vortrags

1. Ausgangssituation und Aufgabenstellung
2. Ziele des Konditionenblattes
3. Inhalte des Konditionenblattes
4. Vorstellung des Konditionenblattes
5. Fazit

07.12.2006

Annette Ahrens

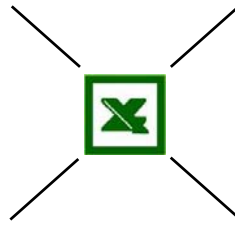
3

1. Ausgangssituation und Aufgabenstellung

Nutzer

Geschäftsleitung

Key-Account-Management



Vertriebs-Innendienst

Außendienst

07.12.2006

Annette Ahrens

4

1. Ausgangssituation und Aufgabenstellung



Realisierung eines Konditionenblattes in SAP R/3

- Recherche der notwendigen Konditionen und Inhalte
- Gestaltung des Layouts
- Abstimmung mit der Geschäftsleitung und EDV
- Prüfung des fertigen Systems in Testumgebung
- Erstellung einer Dokumentation
- Schulung der Mitarbeiter

07.12.2006

Annette Ahrens

5

2. Ziele des Konditionenblattes



- Überblick über alle Konditionen für einen Kunden
- Informations- und Argumentationsgrundlage in Kundengesprächen
- Basis für eine Produkt-Überschlagskalkulation in Kundengesprächen

07.12.2006

Annette Ahrens

6

3. Inhalte des Konditionenblattes

- Kundenstammdaten
- Umsätze Plan und Ist
- Konditionen aufgeschlüsselt in
 - Rechnungskonditionen
 - Nachträgliche Konditionen
 - Interne Konditionen
- Bezug aller Konditionen auf eine Basis →
Berechnung „% vom Bruttopreis“ aller Konditionen

07.12.2006

Annette Ahrens

7

4. Vorstellung des Konditionenblattes: Stammdaten und Umsätze

Netto 1	2003	2004	2005	2006	% vom V.J	% vom Budget	Budget 2006
01 bis 10	88.687	90.942	87.373	113.179	129,5	103,8	109.037
01 bis 12	103.631	111.343	107.912				128.918

07.12.2006

Annette Ahrens

8

4. Vorstellung des Konditionenblattes: Konditionen

Konditionen						
Kundenbezogene Rechnungskonditionen (Brutto->N1)						
Nr.	Bezeichnung	Abrg.	Betrag	Bezug	Ebene	% von Br gültig von gültig bis
101	ZL01 Grundrabatt	L-R6	2,00- %	Brutto - vermindert	KdGrp	2,00- 16.11.2006 31.12.9999
Summe Rechnungskonditionen			2,00			2,00
Kundenbezogene, nachträgliche Konditionen (N1->N2)						
Nr.	Bezeichnung	Abrg.	Betrag	Bezug	Ebene	% von Br gültig von gültig bis
000	SKTO Skonto	K-R6	3,00- %	Netto 1	Skonto aus Zahlungsbedingung	2,94- 00.00.0000 31.12.9999
220	ZSWK WKZ stat. (Kd)	L-J	3,50- %	Netto 1	Kunde	3,43- 09.11.2006 31.12.9999
		Fix	4,500-			
240	ZSBO Bonus stat.	L-J	2,50- %	Netto 1	Kunde	2,45- 09.11.2006 31.12.9999
		Staf.	1,00- %	0		
			1,50- %	50.000		
			2,50- %	100.000 -> 2.578		
			3,00- %	180.000		
Summe nachträglicher Konditionen			9,00			8,82
Kundenbezogene, interne Konditionen (N2->N3)						
Nr.	Bezeichnung	Abrg.	Betrag	Bezug	Ebene	% von Br gültig von gültig bis
250	ZSPR Stat. Provision.	L-J	1,00- %	Netto 1	Kunde	0,98- 05.09.2006 31.12.9999
Summe interner Konditionen			1,00			0,98
Summe Konditionen gesamt			12,00			11,80

07.12.2006

Annette Ahrens

9

4. Vorstellung des Konditionsblattes: Überschlagskalkulation

Konditionen						
Kundenbezogene Rechnungskonditionen (Brutto->N1)						
Nr.	Bezeichnung	Abrg.	Betrag	Bezug	Ebene	% von Br gültig von gültig bis
101	ZL01 Grundrabatt	L-R6	2,00	Brutto	KdGrp	2,00- 16.11.2006 31.12.9999
Summe Rechnungskonditionen			2,00			2,00
Kundenbezogene, nachträgliche Konditionen (N1->N2)						
Nr.	Bezeichnung	Abrg.	Betrag	Bezug	Ebene	% von Br gültig von gültig bis
000	SKTO Skonto	K-R6	3,00- %	Netto 1	Skonto aus Zahlungsbedingung	2,94- 00.00.0000 31.12.9999
220	ZSWK WKZ stat. (Kd)	L-J	3,50- %	Netto 1	Kunde	3,43- 09.11.2006 31.12.9999
		Fix	4,500-			
240	ZSBO Bonus stat.	L-J	2,50- %	Netto 1	Kunde	2,45- 09.11.2006 31.12.9999
		Staf.	1,00- %	0		
			1,50- %	50.000		
			2,50- %	100.000 -> 2.578		
			3,00- %	180.000		
Summe nachträglicher Konditionen			9,00			8,82
Kundenbezogene, interne Konditionen (N2->N3)						
Nr.	Bezeichnung	Abrg.	Betrag	Bezug	Ebene	% von Br gültig von gültig bis
250	ZSPR Stat. Provision.	L-J	1,00- %	Netto 1	Kunde	0,98- 05.09.2006 31.12.9999
Summe interner Konditionen			1,00			0,98
Summe Konditionen gesamt			12,00			11,80

Netto3 → Brutto

226,76€ on gültig bis

Netto1 → Netto2

200€

200€(1-0,09)

200€(1-0,1180)

182€

200€

07.12.2006

Annette Ahrens

10

5. Fazit

- Zentrale Pflege der Konditionen in einem System
- Ständige Aktualität der Daten
- Werkzeug in Kundengesprächen
- Möglichkeit der Überschlagskalkulation