

# Thema der nächsten Ausgabe:

## Incentivierung – Die süße Droge

### Incentivierung – Auf dem Weg zu mehr Einfachheit

Das Ziel, die komplexen Kennzahlensysteme der Unternehmen in der Vergütung abzubilden, hat in der Vergangenheit zu einer immer weiteren Ausdifferenzierung von Anreizsystemen geführt. Gespräche mit Praktikern zeigen jedoch, dass einige Unternehmen mittlerweile auf eine gezielte „Entfeinerung“ und den vermehrten Einsatz von einfachen Prämienmodellen setzen.

*Jürgen Weber, Stefan Grunwald-Delitz, Maximilian Margolin*

### Anreizprobleme in Familienunternehmen

Familienunternehmen haben spezifische Probleme, geeignete Anreizsysteme zu entwickeln, da auch nicht-finanzielle Ziele eine wichtige Rolle spielen. Bestimmte Mechanismen der Anreizsetzung schaffen verschiedene Schwerpunkte und führen gegebenenfalls zu einer nachhaltigen Ausrichtung. Von Bedeutung sind insbesondere die unterschiedlichen Interessen der Eigentümer.

*Kai Sandner*

### Wie gerecht sind Vorstandsbezüge?

Vorstände nach ihrer Leistung zu beurteilen, ist eine besondere Herausforderung. In ihrem Beitrag knüpfen die Autoren an die Prinzipien der Entgeltgerechtigkeit an und betrachten in diesem Lichte die Leistungsgerechtigkeit bei der Beurteilung von Vorständen. Sie diskutieren ausgewählte Kennzahlen, die sich als Grundlage der Leistungsbeurteilung eignen.

*Wolfgang Becker, Patrick Ulrich, Bianca Brandt*

## Der Leitfaden für professionelles Vertriebscontrolling



springer-gabler.de



Alexander Dietzel

### Vertriebscontrolling optimieren

Grundlagen und Praxis

2013. XII, 196 S. mit 82 Abb. Br. € (D) 34,95

ISBN 978-3-8349-3369-0

Die enge Verzahnung von Theorie und Praxis macht das Werk zu einem nützlichen Leitfaden für die Einführung von Vertriebscontrolling im eigenen Unternehmen. Der breite theoretische Unterbau vermittelt die notwendigen Kompetenzen, um die Methodik auf vorhandene Strukturen zu übertragen. Es ist somit auch im Rahmen der Neugestaltung von Managementprozessen einsetzbar. Besondere Relevanz besitzt das Werk für kleine und mittlere Unternehmen (KMU), für welche die Effizienz des Vertriebs ein entscheidender Erfolgsfaktor ist. Geeignet ist das Buch insbesondere auch für die Schulung von Berufseinsteigern im Unternehmen.



Springer Gabler

Einfach bestellen: [SpringerDE-service@springer.com](mailto:SpringerDE-service@springer.com)  
Telefon +49 (0)6221 / 3 45 – 4301

Änderungen vorbehalten. Erhältlich im Buchhandel oder beim Verlag.