

[Read now] Vertriebsorientierte Datenaufbereitung für eine Soll-Ist-Analyse der Kosten (German Edition)

Vertriebsorientierte Datenaufbereitung für eine Soll-Ist-Analyse der Kosten (German Edition)

Sindy Störmer

ePub | *DOC | audiobook | ebooks | Download PDF

Sindy Störmer

Vertriebsorientierte Datenaufbereitung für eine
Soll-Ist-Analyse der Kosten

Studienarbeit



DOWNLOAD



+

READ ONLINE

#4184646 in eBooks 2008-01-02 2008-01-02 File Name: B007Q003TA | File size: 66.Mb

Sindy Störmer : Vertriebsorientierte Datenaufbereitung für eine Soll-Ist-Analyse der Kosten (German Edition) before purchasing it in order to gauge whether or not it would be worth my time, and all praised Vertriebsorientierte Datenaufbereitung für eine Soll-Ist-Analyse der Kosten (German Edition):

Studienarbeit aus dem Jahr 2007 im Fachbereich BWL - Controlling, Note: 2,0, Berufsakademie Sachsen - Glauchau, 4 Quellen im Literaturverzeichnis, Sprache: Deutsch, Abstract: Die xxx ist ein mittelständisches Unternehmen,

welches sich auf zwei Säulen stützt. Zum einen den Vertrieb von Produkten aus dem Bereich der Mess-, Steuerungs- und Automatisierungstechnik und zum anderen die Lösung von kundenspezifischen Anforderungen in eben diesem Hochtechniksektor in Form von Systemlösungen. Beide Unternehmensbereiche sind zusätzlich in Produktbereiche zum einen, und in Projekte zum anderen eingeteilt. Bedingt durch das nunmehr 16-jährige Bestehen des Unternehmens und dem stetigen Wachstum, ist die xxx ein etablierter Marktteilnehmer. Rückblickend betrachtet hat sich die xxx in den letzten Jahren in einem Maß zugegrößert, dass auch hier das Controlling eine immer größer werdende Notwendigkeit besitzt. Derzeit vollzieht sich der Ausbau dessen innerhalb der beiden Säulen der Firma. Ziel dieses Praxissemesters ist es, den Mitarbeitern der xxx Daten des kaufmännischen Geschehens in einer aufbereiteten und ansprechenden Form zur Verfügung zu stellen, mit denen sie selbstständig die Kosten, die in ihrem Aufgabenfeld entstanden sind, ermitteln können und auf Basis dieser Information weitere Aktivitäten planen können. Dabei steht die Einhaltung des Budgets, welches von der Geschäftsleitung bereitgestellt wird, im Vordergrund. Jeder Mitarbeiter soll wachsend die Möglichkeit haben, einen Vergleich zwischen bisher angefallenen Kosten und der Erreichung seines vorgegebenen Budgets zu starten. Die Schwierigkeit besteht darin, dass die zwei Geschäftsbereiche unterschiedliche Bedürfnisse an die Funktion stellen. Spielt der Zeitfaktor im Projektbereich eine recht große Rolle, ist dieser im Vertriebsbereich eher untergeordnet. Auf Grund dieser Komplexität wird der Projektbereich irrelevant in dieser Praxisarbeit sein.