

Thomas Bonart

Industrieller Vertrieb



Inhaltsverzeichnis

Verzeichnis der Abbildungen.....	XI
Verzeichnis der Abkürzungen.....	XIII
Verzeichnis der Variablen.....	XIV
Hinweise zu den Literaturempfehlungen.....	XIV
1 Einleitung.....	1
1.1 Produkte	1
1.2 Tausch	4
1.3 Anhang: Export/Import-Statistik	11
1.4 Aufgaben	12
1.5 Literaturempfehlungen	12
2 Vertrieb und Marketing.....	13
2.1 Marketing	14
2.2 Marketing in der Aufbauorganisation	17
2.3 Vertrieb	20
2.4 Vertrieb und Unternehmenserfolg	25
2.5 Nutzwert- und Kosten-Wirksamkeitsanalyse	33
2.6 Anhang: Bewertung und Gewichtung	41
2.7 Aufgaben	43
2.8 Literaturempfehlungen	44
3 Vertrieb und Wettbewerb.....	45
3.1 Substitutionalität und Vertriebsleistung	45
** 3.1.1 Substitutionalität und Produkthierarchien	48
3.1.2 Substitutionalität und Kreuzpreiselastizitäten	51
3.1.3 Stochastische Analyse der Substitutionalität	53
3.2 Differenzierung der Vertriebsstrategien	61
3.2.1 Theorie der Marktsegmente	61
3.2.2 Praktische Anforderungen an die Marktsegmentierung	65
3.3 Anhang: Teststatistik	68
3.3.1 Hypothesen H_0 und H_1	68
3.3.2 Verteilungsfunktion	70
3.3.3 Annahme- und Ablehnungsbereich beim einseitigen Z-Test	75
3.4 Aufgaben	76
3.5 Literaturempfehlungen	77
4 Der Verkauf.....	78
4.1 Das Totalmodell	79
4.1.1 Verhalten des individuellen Einkäufers	79
4.1.2 Der institutionelle Ansatz	89
4.2 Partialmodelle	90
4.3 Verkäufer	91
4.4 Das Verkaufsgespräch	94
4.5 Der Innendienst	104

4.6 Bindungen und Behinderungen von Händlern	105
4.7 Das kollektive Marktverhalten	113
4.8 Horizontale Behinderungen	117
4.9 Aufgaben	120
4.10 Literaturempfehlungen	121
5 Auslandsvertrieb.....	122
5.1 Formen des Auslandsengagements	122
5.1.1 Export und Import	122
5.1.2 Vom Export zu Direktinvestitionen	126
5.2 Währungskurse und Währungsrisiko	129
5.2.1 Wechselkurse	129
5.2.2 Kaufkraftparitäten	135
5.2.3 Backward Bending der Devisenangebotskurve	137
5.2.4 Absicherung von Wechselkursrisiken	140
5.2.5 Zahlungsbilanz	143
5.3 Grundordnung des internationalen Handels	146
5.3.1 Internationale Kostenvorteile und effiziente Allokation	146
5.3.2 Die Ordnung des GATT	152
5.3.2.1 Grundsätze	154
5.3.2.2 Die Uruguay-Runde	165
5.4 Aufgaben	168
5.5 Literaturempfehlungen	170
6 Internationale Distribution.....	172
6.1 Internationale Absatzkanäle	172
6.2 Beispiel eines Exportgeschäftes	180
6.3 Auftragsabwicklung und Auftragsmanagement	184
6.4 INCO-Terms und Preiskalkulation	189
6.5 Die Transportversicherung	193
6.6 Internationale Logistik und Containerverkehr	199
6.7 Gefahrguttransporte	206
6.8 Dislozierung von Auslands Standorten	211
6.8.1 Direktinvestitionsentscheidung	211
6.8.2 Länderrisiken und Kapitalwert	216
6.8.3 Synergie und Kapitalwert	219
6.9 Aufgaben	222
6.10 Literaturempfehlungen	225
7 Stichwortverzeichnis.....	227