

Inhalt

		Seite
<i>J. Kirsten</i>	Strategische Bedeutung von Vertriebsinformationsunterstützung	1
<i>G. Steppan</i>	Know-how-Datenbank mit einer integrierten Zeichnungsverwaltung im Angebotswesen	43
<i>E. Hölzler und H. Kraus</i>	Konfiguration von System-Produkten – von der Anforderung zu Angebot und Stückliste	65
<i>G. Schacknies</i>	Eine Methode zur Konzeption und Einführung von DV-Werkzeugen in Vertrieb und Auftragsabwicklung	85
<i>D. Möller</i>	Expertensysteme zur Anwenderunterstützung bei der Fehlerdiagnose	101
<i>F. Engstfeld</i>	Unterstützung von Vertriebsfunktionen mit Hilfe einer Informationsdatenbank	115
<i>W. Schwetz</i>	Computerunterstützte Angebotserstellung im Rahmen integrierter Vertriebssteuerungssysteme	121
<i>J.-St. Breuker, I. Büttel-Dietsch, P. Mertens und M. Ponader</i>	Ein Konzept zur wissensbasierten Angebotsunterstützung mit Finanzierungsberatung	147
<i>R. Richter und W. Stucky</i>	Datenbanksysteme im Angebotsbereich – Anforderungen und Trends	173