

Inhalt

		Seite
<i>W. Simson</i>	Internationale Kooperationen — Strategie-Entwicklung und Planung	1
<i>K.-H. Schädle</i>	Der Vertriebs-Manager an der Verkaufsfrent — Erfahrungen aus der Praxis	9
<i>H. Brühl</i>	Vertriebsinformation und Vertriebssteuerung — Praxiserfahrungen mit einem dezentralen Rechnersystem	35
<i>K. Bösenberg</i>	Was erwartet der „Neubau“ vom Vertriebsingenieur?	45
<i>G. Engelmann</i>	Abschied vom „Altbewährten“ im Beschaffungs- Management	51
<i>C. Dihlmann</i>	Die Antwort auf die Herausforderung der 90er Jahre heißt: Qualität	63
<i>P. von Windau</i>	Wachstumsreserven im Mittelstand	71
<i>J. von Schnakenburg</i>	Kreativität mit Systematik	103
<i>W. A. Maderthaler</i>	„Kundenmanagement“ statt „Verkaufen“ — Das Erfolgsrezept im Verdrängungswettbewerb	147
<i>R. Lessing</i>	Europa-Vertrieb '92 — Wettbewerbsvorteile durch Marktinformation	159