

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	5
Struktur des Buches	9
1. Paradigmenwechsel	11
1.1 Wirtschaftliche Rahmenbedingungen	12
1.2 Von der Produkt- zur Kundenorientierung	15
1.3 Bedeutung von Call Centern	17
2. Call-Center-Grundlagen	19
2.1 Typologie	19
2.2 Organisatorische Einbindung	22
2.2.1 Funktionale Sicht des Call Centers	22
2.2.2 Mitarbeiter im Beziehungsgefüge	27
2.3 Call-Center-Modell	28
2.3.1 Verkehrseigenschaften von Call Centern	28
2.3.2 Modellbildung	32
3. Controlling-Grundlagen	41
3.1 Historischer Abriss	41
3.2 Begriff und Definitionen	44
3.3 Funktionen	47
3.4 Balanced Scorecard	48
3.5 Immaterielle Werte	57
4. Call-Center-Controlling	63
4.1 Systematik	63
4.2 Festlegung des strategischen Rahmens	64
4.3 Bestimmung der Call Center relevanten Perspektiven	67
4.4 Definition der Ziel- und Steuerungsgrößen	69
4.4.1 Kundenzufriedenheit	69
4.4.2 Arbeitszufriedenheit	73
4.4.3 Wirtschaftlichkeit	74

4.5	Wirkungszusammenhänge von Kennzahlen	77
4.5.1	Bedeutung von Wirkungszusammenhängen	77
4.5.2	Darstellung von Abhängigkeiten	79
4.5.3	Bestimmung der Wirkungszusammenhänge	82
4.5.4	Besonderheiten bei der Darstellung von Wirkungszusammenhängen	90
4.5.5	Analytische Verfahren	91
4.6	Planung	94
4.6.1	Verkehrsangebot und Kapazitäten (einfacher Fall)	98
4.6.2	Verkehrsangebot und Kapazitäten (komplexer Fall)	106
4.6.3	Erreichbarkeit	111
4.6.4	Bediendauer	112
4.6.5	Betriebswirtschaftliche Größen	115
4.6.6	Arbeitszufriedenheit	123
4.7	Abweichungsanalyse	125
4.7.1	Vorgehensmodell	126
4.7.2	Anwendung der SMX	127
4.7.3	Kennzahlendefinitionen	139
4.8	Call-Center-Controlling im IT-Umfeld	140
4.9	Modell einer Call-Center-Scorecard	143
4.10	Checkliste: Schritte zu einem Call-Center-Controlling	148
5.	Fazit und Ausblick	151
6.	Thesenverzeichnis	153
	Glossar	157
	Anmerkungen	169
	Abkürzungsverzeichnis	173
	Literaturverzeichnis	175
	Stichwortverzeichnis	179
	Die Autoren	182