

## Lehrstuhl Rechnungswesen, Wirtschaftsprüfung und Controlling

### ***Praxisprojekt „Handbuch Sales Policies & Guidelines“***

**Partner: LSG Sky Chefs**

**Semester: SS 2005**

Im Sommersemester 2005 führt der Lehrstuhl für Rechnungswesen, Wirtschaftsprüfung und Controlling an der HHL in Zusammenarbeit mit LSG Sky Chefs (Erik Ling, Vice President Pricing & Sales Planning) ein Praxisprojekt mit dem Arbeitstitel "Handbuch Sales Policies & Guidelines" durch.

LSG Sky Chefs ist der weltweit größte Anbieter von integrierten in-flight Servicelösungen, angefangen beim Catering über Beschaffung, Equipment Management bis hin zum Total in-flight Service Management. LSG Sky Chefs beliefert rund 270 Airlines aus mehr als 200 Betrieben in 48 Ländern. Die Unternehmen der LSG Sky Chefs-Gruppe erzielten im letzten Jahr einen konsolidierten Umsatz von 2,7 Milliarden EUR.

Ziel des Projektes ist die Erarbeitung eines Handbuchs für Sales Policies und Guidelines. Das Handbuch soll Arbeitsanweisungen und Direktiven für diverse Geschäftsprozesse beinhalten und der Verkaufsorganisation als Leitfaden für die Bereiche Discounts, Forderungsmanagement und Angebotserstellung dienen.

Ziel im Bereich Discount ist die Erarbeitung eines weltweit einheitlichen Prozedere unter Berücksichtigung regionaler Verantwortungen, die Entwicklung standardisierter Formblätter sowie die Entwicklung einer einheitlichen Berechnungsmethodik.

Im Bereich Forderungsmanagement soll ein Reporting-Leitfaden erarbeitet werden, der Schnittstellen und Abgrenzungskriterien zum Finance-Bereich berücksichtigt.

Im Bereich Angebotserstellung soll eine global gültige Prozessbeschreibung hinsichtlich der Wirtschaftlichkeitsbetrachtung erstellt werden.

Die Zusammenarbeit der Bereiche Operations, Finance und Sales soll im Handbuch ebenso dargestellt werden wie das Sign-off-Prozedere und die Dokumentation einer Angebotserstellung.