

Neuerscheinungen Oktober 2009



Erfolgsfaktor Unternehmens- planung im Klein- & Mittelbetrieb

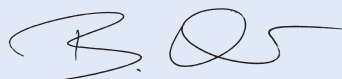
Sehr geehrte Damen und Herren!

Seit Basel II und der Finanzmarktkrise sind Transparenz und vorausschauende Planung wichtiger denn je. Das neue Handbuch verbindet theoretische Grundlagen und praktische Beispiele zur professionellen Planung eines mittelständischen Unternehmens.

Anhand eines Beispielunternehmens wird in jedem Kapitel gezeigt, wie ein Unternehmensplan von grundsätzlichen Überlegungen bis hin zum detaillierten Zahlenwerk entwickelt wird.

Lernen Sie Ihr Unternehmen aus allen Blickwinkeln kennen: Ein professioneller, aktueller Unternehmensplan ist nicht nur für Sie als Landkarte für tägliche Entscheidungen unabdingbar, sondern wird künftig mehr denn je Voraussetzung dafür sein, Kapital von externen Stellen zu bekommen.

Mit besten Empfehlungen



Mag. Beatrice Erker

dbv-Verlag für die Technische Universität Graz

Sichern Sie sich Ihr Wissen zu diesem Thema noch heute mit Ihrer Bestellung – per E-Mail, Fax, Post oder Online – und Sie sind umgehend informiert.

Weitere Infos und Bestellung auf www.dbv.at

Erfolgsfaktor Unternehmensplanung im KMU

Inhaltsverzeichnis

Kapitel 1	Planung als Instrument der Unternehmensführung
1,3-4	◆ Stellenwert und Einbindung von Soft-Facts ◆ Sachliche und zeitliche Abhängigkeiten
1,5-6	Zusammenhang von Planung, Entscheidung und Information; Planungseffizienz
Kapitel 2	Beispielunternehmen
2,1-5	HPD Umwelttechnik GmbH: Rechtsform, Märkte, Mitarbeiter, Planung
Kapitel 3	Strategische Unternehmensplanung
3,1-2	◆ Begriff ◆ Erfolgspotenziale und strategische Erfolgsfaktoren
3,3-4	◆ Kriterien von Erfolgsfaktoren ◆ Modelle und Ansätze für die strategische Planung
3,4.1-8	◆ ABC-Analyse ◆ SWOT-Analyse ◆ Balanced Scorecard ◆ Branchenstrukturanalyse oder Porter's Five Forces ◆ Wertschöpfungskette ◆ Erfahrungskurve ◆ BCG-Matrix ◆ McKinsey-Portfolio
Kapitel 4	Durchführung der Unternehmensplanung – Planungsmodelle
4,1-6	Der Businessplan: ◆ Bedeutung ◆ Merkmale ◆ Aufbau ◆ Adressaten ◆ Planungsmodelle
Kapitel 5	Das Unternehmen
5,1-8	◆ Kernkompetenz ◆ Rechtsform und Organisation ◆ Gesellschafter ◆ Unternehmensgeschichte ◆ Unternehmensleitbild und -strategie ◆ Management ◆ Gesetzliche Rahmenbedingungen
Kapitel 6	Branche, Markt und Wettbewerb
6,1-2	Analyse von Markt und Wettbewerb – Bedeutung
6,3	Branchenanalyse: Branchenstruktur, Einflussfaktoren, Schlüsselfragen
6,4	Markt: Marktgröße, Wachstum, Marktdynamik, Schlüsselfragen, Internationalisierung
6,5	Marktsegmentierung/Zielgruppen: Kundenanalyse, Schlüsselfragen
6,6-7	◆ Konkurrenzanalyse ◆ Potenzialanalyse
6,8	Das Marktphasen-Modell: ◆ Phase unsicherer Entwicklung ◆ Expansionsphase ◆ Reife, statische Phase ◆ Schrumpfende Phase
6,9	Informationsbeschaffung: Quellen im Internet
6,10	Umsetzung in der Praxis: Umsatzplanung, Vorgehen bei der Aufbereitung
6,10.3	Worauf schaut ein Investor bei der Analyse von Markt und Konkurrenz?
Kapitel 7	Produkte und Dienstleistungen
7,1-3	Geschäftsidee; Das bestehende Produktsortiment: ◆ Produktbeschreibung ◆ Kundennutzen ◆ Substitutionsgüter ◆ USP – Unique Selling Proposition ◆ Kundenzufriedenheit
7,4	Innovation: ◆ Neue Produkte ◆ Neue Geschäftssysteme ◆ Machbarkeit und Profitabilität ◆ Abgleich mit Branchentrends, -chancen und -gefahren
7,5	Entwicklungsstand
7,6	Schutz der Geschäftsidee: ◆ Patent ◆ Gebrauchsmuster ◆ Marke ◆ Muster- oder Designschutz
7,7-8	Produktanalyse; BCG-Matrix: ◆ Aufbau des Portfolios ◆ Normstrategien ◆ Kritische Würdigung ◆ Die Erstellung einer BCG-Matrix in der Praxis ◆ Das zukünftige Produktsortiment
7,9	◆ McKinsey-Portfolio
7,10	Produkt- und Dienstleistungsplanung im Modell: ◆ Preis- und Absatzplanung = Umsatzplanung ◆ Preis-Mengengerüst ◆ Vertriebsplanung ◆ Produktions- und Beschaffungsplanung ◆ Material- und Vorratsplanung
Kapitel 8	Marketing und Vertrieb
8,1-2	Marketingstrategie: Kundenbedürfnisse und Kundenzufriedenheit
8,3-6	◆ Marketingkonzept ◆ Produktpolitik ◆ Preis-/Konditionenpolitik ◆ Kommunikationspolitik
8,7	Vertriebspolitik: ◆ Eigene Vertriebsmitarbeiter ◆ Eigene Vertriebsstellen ◆ Fremde Einzelhandelsgeschäfte ◆ Externe Vertreter ◆ Franchising ◆ Großhandel ◆ Call Center ◆ Internet
8,8	Umsetzung im Planungsmodell

Kapitel 9	Produktion, Logistik, Forschung und Entwicklung
9,1-2	Produktion: ♦ Standort ♦ Produktionsprozess ♦ Produktionsanlagen und Produktionstechnologie ♦ Kapazitäten in Produktion und Lager ♦ Qualität
9,3	Forschung und Entwicklung: ♦ Entwicklungsprojekte ♦ Strategie ♦ Trends
9,4	Logistik: ♦ Beschaffungslogistik ♦ Eigen- versus Fremdleistung ♦ Absatzlogistik ♦ Interne Logistik
9,5	Umsetzung im Planungsmodell: ♦ Forschung und Entwicklung ♦ Logistik
Kapitel 10	Management und Mitarbeiter
10,1-2	♦ Management ♦ Mitarbeiter
10,3	Personalentwicklung: ♦ Ziele ♦ Träger ♦ Ergebnisse ♦ Methoden ♦ Maßnahmen ♦ Inhalte ♦ Systematische Personalentwicklung ♦ Entwicklung von Führungskräften ♦ Kompetenzbasierte Personalentwicklung ♦ Herausforderungen in der Personalentwicklung für Mittelbetriebe
10,4	Management & Führung: ♦ Akzeptanz von Führung ♦ Führung in Organisationen ♦ Führungsstile & -theorien ♦ Führung als Personalkompetenz ♦ Systemische Führung ♦ Wo stehe ich als Führungskraft
10,5	Die zahlenmäßige Durchführung der Personalplanung
Kapitel 11	Organisation und Verwaltung
11,1-2	Begriff; Aufbauorganisation: ♦ Die Stelle ♦ Stellenberechnung ♦ Stellenbesetzung ♦ Leitungsspanne
11,3	Kompetenzteilung und Leitungsbeziehungen: ♦ Einliniensystem ♦ Mehrliniensystem ♦ Stablinien- organisation ♦ Aufgabengliederung nach Funktionen ♦ Aufgabengliederung nach Produktbereichen, Divisionen, Sparten ♦ Matrixorganisation ♦ Strukturierung des Führungsprozesses ♦ Ablauforganisation ♦ Gestaltung von Änderungsprozessen
11,4	Organisationscontrolling
11,5	Outsourcing: ♦ Grundlagen und Begriff ♦ Gründe ♦ Formen ♦ Chancen und Risiken ♦ Für Outsourcing geeignete Dienstleistungsbereiche ♦ Outsourcing-Vertrag ♦ Conclusio
Kapitel 12	Investitions- und Abschreibungsplanung
12,1-3	♦ Investitionsplanung ♦ Abschreibungsplanung: Differenzen Steuerrecht – Unternehmensrecht ♦ Investitionsplanung im Beispielunternehmen
Kapitel 13	Chancen und Risiken
13,1-2	♦ Begriff ♦ SWOT-Analyse
Kapitel 14	Finanzplanung – Planungsrechnung
14,1-7	♦ Grundlagen ♦ Bestandteile, Abhängigkeiten ♦ Plan-Gewinn- & Verlustrechnung ♦ Plan-Bilanz ♦ Liquiditäts-/Finanzplan, Plan-Cash-flow ♦ Vorgehensweise, Planungsmethodik
Kapitel 15	Finanzierung
15,1-7	♦ Grundlagen ♦ Eigenfinanzierung ♦ Fremdfinanzierung ♦ Zielsetzung ♦ Finanzierungsregeln ♦ Basel II ♦ Förderungen
Kapitel 16	Kennzahlen
16,1-5	♦ Betriebswirtschaftliche Kennzahlen ♦ Arten ♦ Funktionen ♦ Gliederung: Erfolgskennzahlen, Liquiditätskennzahlen, Rentabilitätskennzahlen, Kennzahlen zur Vermögenstruktur, Kennzahlen zur Umschlagshäufigkeit ♦ Aussagekraft von Kennzahlen
Kapitel 17	Validierung
17,1-4	♦ Plausibilisierung ♦ Benchmarking ♦ Sensitivitätsanalyse ♦ Szenario Technik
Anhang	10-Punkte-Unternehmensplan, Stichwortverzeichnis, Literaturverzeichnis

Bestellhinweise: Erfolgsfaktor Unternehmensplanung im Klein- und Mittelbetrieb

Inhalt	17 Kapitel, Stichwort- und Literaturverzeichnis, 10-Punkte-Unternehmensplan	
Umfang	296 Seiten, Format 17 x 24 cm	ISBN: 978-3-7041-0441-0
Lieferung	Zzgl 10% USt, einschließlich Verpackung, zzgl Portokosten	
Zahlungskonditionen	Zahlbar netto ohne Abzug binnen 14 Tagen	

Aktuelle dbv-Fachliteratur

NEU



100 strategische Optionen als Schlüssel zum Erfolg für den Klein- & Mittelbetrieb

Wir leben in einer Zeit der gesättigten Märkte. Nahezu jede Branche befindet sich in einem Verdrängungswettbewerb. Jeder muss sich die drei brennenden Fragen stellen:

- ♦ Wie verkaufen sich unsere Produkte wie die „warmen Semmeln“?
- ♦ Wie bringen wir unsere Zukunftsvisionen auf den Boden?
- ♦ Welche Produkte und Leistungen müssen wir perfektionieren oder verändern, um morgen noch erfolgreich zu sein?

Aber niemand muss das Rad zweimal erfinden. Sie haben 100 strategische Möglichkeiten erfolgreich zu werden und zu bleiben. Dieser Folder ist ein dauerhafter Begleiter für jeden Klein- und Mittelunternehmer: Sie können immer wieder reinschmökern und für das eigene Unternehmen einen neuen Aspekt beleuchten.

ISBN: 978-3-7041-0447-2, Oktober 2009, Format 10,5 x 21 cm, 116 Seiten

Top aktuell!

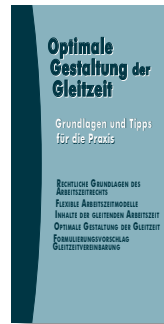


Wenn das Finanzamt klingelt

Diese Broschüre stellt in geraffter Form die verschiedenen Möglichkeiten von behördlichen – speziell finanzamtlichen – Prüfungen dar. Schwerpunkte bilden die Außenprüfung sowie die gemeinsame Prüfung der Lohnabgaben.

Neben dem Prüfungsablauf wurde auch Wert auf die möglichst frühzeitige Vorbereitung von potentiellen Prüfungen gelegt, vor allem durch die in der Praxis bisher aufgetauchten Prüfungsfeststellungen.

ISBN: 978-3-7041-0445-8
September 2009, 10,5 x 21 cm, 60 Seiten



Optimale Gestaltung der Gleitzeit

Dieser Folder soll zu nachstehenden Themen Informationen und praktische Tipps für die optimale Gestaltung der Gleitzeit geben:

- ♦ Rechtliche Grundlage des Arbeitszeitrechts
- ♦ Flexibilisierung der Arbeitszeit
- ♦ Inhalte einer Gleitzeitvereinbarung
- ♦ Gestaltungsmöglichkeiten
- ♦ Formulierungsvorschlag einer Gleitzeitvereinbarung

ISBN: 978-3-7041-0443-4, Juli 2009, 10,5 x 21 cm, 64 Seiten

✂ Bitte abtrennen:

Ihr Bestellformular: **Fax: 0316 / 38 30 43**

**ACHTUNG
Bruttopreise!**



dbv-Verlag für die Technische Universität Graz

Geidorfgürtel 20
8010 Graz

Kunden-Nr

--	--	--	--	--

Bitte anführen

Erfolgsfaktor Unternehmensplanung im KMU	
€ 26,40	€ 23,10
1 Stk	ab 2 Stk

..... Stk

100 strategische Optionen für KMU			
€ 11,99	€ 9,79	€ 7,59	€ 6,05
1 Stk	2–10 Stk	11–100 Stk	ab 101 Stk

..... Stk

Wenn das Finanzamt klingelt			
€ 9,90	€ 8,25	€ 6,05	€ 4,95
1 Stk	2–10 Stk	11–100 Stk	ab 101 Stk

..... Stk

Optimale Gestaltung der Gleitzeit			
€ 9,90	€ 8,25	€ 6,05	€ 4,95
1 Stk	2–10 Stk	11–100 Stk	ab 101 Stk

..... Stk

Preise je Stück **inkl 10% USt** zzgl Porto

Name/Firma:			
Zu Händen:			
Straße:			
PLZ/Ort:	A-		
Telefon + Fax:	Tel:	Fax:	
E-Mail:	<input type="checkbox"/> E-Mail Information erwünscht		
Datum:	<input type="checkbox"/> Bücher gemeinsam ausliefern		