

Bibliographische Informationen der Deutschen Bibliothek

Hinweis: "Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte, insbesondere die Rechte der Verbreitung, der Vervielfältigung und der Übersetzung, des Nachdrucks und der Wiedergabe auf fotomechanischem oder ähnlichem Wege, durch Fotokopie, Mikrofilm oder andere elektronische Verfahren sowie der Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen, bleiben, auch bei auszugsweiser Verwertung, dem Verlag vorbehalten."

ISBN 978-3-7093-0234-7

Haftung: "Es wird darauf verwiesen, dass alle Angaben in diesem Buch trotz sorgfältiger Bearbeitung ohne Gewähr erfolgen und eine Haftung der Autoren oder des Verlags ausgeschlossen ist."

Redaktion: Cornelia Rüping

Layout, Umschlag: buero8 und Buhl Data

Layout, Innenteil: [raster]fabrik und Buhl Data

Druck: Hans Jentzsch & Co. GmbH, 1210 Wien, Scheygasse 31

(c) LINDE VERLAG WIEN Ges.m.b.H., Wien 2008

1210 Wien, Scheydgasse 24, Tel.: 0043/1/24630

[www.lindeverlag.at](http://www.lindeverlag.at)

## Inhalt

Vorwort ..... 7

**1. Wie Sie als Unternehmer erfolgreich arbeiten ..... 8**

1.01	Absichern gegen existenzielle Risiken	10
1.02	Gut vorgesorgt fürs Alter	12
1.03	Spielt die Familie mit?	14
1.04	Networking – brauche ich das?	16
1.05	Persönliche Eignung: Was gute Unternehmer ausmacht	18
1.06	Machen Sie Ihr Unternehmen unabhängig von sich	20
1.07	Störenfriede ausschalten, Zeit managen	22

**2. Es geht um Ihr Geld: So behalten Sie den Überblick ..... 24**

2.01	Kurzfristige Zahlungsfähigkeit	26
2.02	Überziehungskredit	28
2.03	Banksicherheiten	30
2.04	Privatentnahme bei Bankkredit	32
2.05	Zahlen und Daten für die Bank	34
2.06	Planung sinnvoll?	36
2.07	Finanz- und Liquiditätsplanung	38
2.08	Businessplan nicht eingehalten	40
2.09	Gewinn versus Zahlungsfähigkeit	42
2.10	Liquiditätsfalle Investitionen	44
2.11	Bonitätsprüfung und Forderungsmanagement	46
2.12	Forderungen eintreiben	48
2.13	Investitionen finanzieren	50
2.14	Controlling: Wieso?	52
2.15	Preiskalkulation	54
2.16	Kostenstellen und Kostenträger	56
2.17	Kennzahlen	58
2.18	Quellen für Vergleichsdaten	60
2.19	Investitionsrechnung und –finanzierung	62
2.20	Fördermittel	64

**3. So führen Sie Ihr Unternehmen zum Erfolg:  
Buchführung und Steuern immer im Blick ..... 66**

3.01	Rechnungswesen: Was ist das?	68
3.02	Doppelte Buchführung	70
3.03	Monatsabschluss	72
3.04	BWA verstehen	74
3.05	Steuerberater als Buchführungshelfer?	76
3.06	Steuerberaterkosten	78
3.07	Buchführung selber machen?	80
3.08	Formvorschriften für Rechnungen	82
3.09	Skonto-Abzug	84
3.10	Aufbewahrungsfristen	86
3.11	Abschreibungen	88

<b>4. Arbeiten im Team: Wie Sie handlungsfähig bleiben .....</b>	<b>90</b>
4.01 Sozialversicherung mithelfender Familienangehöriger	92
4.02 Personalsuche	94
4.03 Arbeitsverträge/Personalakte	96
4.04 Tarifverträge	98
4.05 Ausbildungsplatz schaffen	100
4.06 Richtig ausbilden	102
4.07 Ausbilden statt ausnutzen	104
4.08 Freie Mitarbeiter statt Angestellte?	106
4.09 Temporäre Arbeitskräfte	108
4.10 Mit Flexibilität bei Großaufträgen punkten	110
4.11 Arbeit ausgewogen verteilen	112
4.12 Zu Mehrarbeit motivieren	114
4.13 Outsourcing: Ist das sinnvoll?	116
4.14 Outsourcing: pro und kontra	118
4.15 Auslagern: So geht's in der Praxis	120
4.16 Leitbild für wichtige Entscheidungen	122
4.17 Führung durch Motivation und Delegation	124
4.18 Informieren, delegieren, motivieren	126
4.19 Umgang mit Gerüchten	128
4.20 Konflikte regeln	130
4.21 Kündigung	132
<b>5. Marketing: So finden und behalten Sie Kunden.....</b>	<b>134</b>
5.01 USP: Was ist denn das?	136
5.02 Praxisbeispiele für Alleinstellungsmerkmale	138
5.03 Konkurrenz durch Billiganbieter	140
5.04 Für einen professionellen Eindruck	142
5.05 Für Angebote gezielt werben	144
5.06 Kostenbewusst werben	146
5.07 Pressemitteilungen verfassen	148
5.08 Pressearbeit: Fristen	150
5.09 Gesucht und gefunden im Web	152
5.10 Kundendatenbank	154
5.11 E-Mails/Faxe: erlaubt?	156
5.12 Messen: gut für Kontakte und neue Trends	158
5.13 Imagepflege nicht vergessen	160
5.14 Erfolgskontrolle für Werbung	162
<b>6. Vertrieb gut geplant: So bringen Sie Ihre Produkte zum Kunden .....</b>	<b>164</b>
6.01 Direkter versus indirekter Vertrieb	166
6.02 Großhändler/Handelsvertreter	168
6.03 Neue Vertriebswege	170
6.04 Preisverhandlungen mit Kunden	172
6.05 Paketdienste	174
6.06 Eigener Fuhrpark?	176
6.07 Lieferbedingungen Ausland	178

<b>7. Einkaufen für den Betrieb: Wie Sie Qualität und gute Preise sichern .....</b>	<b>180</b>
7.01    Beschaffungsmarketing	182
7.02    Beschaffung im Ausland	184
7.03    Verpflichtungen aus Liefervertrag	186
7.04    Lieferbedingungen	188
7.05    Beschaffungspolitik	190
7.06    Beschaffungskosten	192
7.07    Lageroptimierung	194
7.08    Abhängigkeit von Lieferanten	196
7.09    Preisverhandlungen	198
7.10    Tauschgeschäfte	200
<b>8. Ihr gutes Recht: So bleiben Sie auf der sicheren Seite .....</b>	<b>202</b>
8.01    Die Rechtsform wählen	204
8.02    AGB	206
8.03    Haftung für fehlerhafte Bauteile	208
8.04    Haftung und Rückruf	210
8.05    Haftung für Beiträge auf Website	212
8.06    Gewährleistung und Kulanz	214
8.07    Gewährleistung und Garantie	216
8.08    Leasing und Rückgabe	218
8.09    Rücktritt bei Fernabsatzverträgen	220
8.10    Vertraulichkeitserklärung	222
8.11    Nachahmer	224
8.12    Freiwillige Leistungen	226
8.13    Abmahnung	228
8.14    Mieterhöhung	230
8.15    Umsatzausfall durch Bauarbeiten	232
<b>9. Krisenmanagement: Wie Sie mit schwierigen Situationen fertig werden .....</b>	<b>234</b>
9.01    Großkunde in Gefahr	236
9.02    Kostenexplosion durch höhere Beschaffungspreise	238
9.03    Schlechtes / vergiftetes Betriebsklima	240
9.04    Sogar das Geld für den Berater fehlt	242
9.05    Zahlungsprobleme	244
9.06    Insolvenz	246
<b>Über die Autoren .....</b>	<b>248</b>
<b>Bildnachweis .....</b>	<b>252</b>