

Inhalt

I. Vorwort	4
II. Lean-Management - Herausforderung für europäische Zulieferer	5
III. Make-or-Buy?	11
IV. Vertrieb	13
1. Franchising-Konzeptionen für europaweit tätige Mittelstandsunternehmen	13
2. Handelsvertreter in Europa: Neue Rechtslage seit 1.1.1994	20
V. Finanzierung:	25
1. Möglichkeiten der "privaten" Verwendung der ECU	25
2. Zahlungsfristen im EU-Binnenmarkt	32
3. Exportfactoring als Instrument des Finanz- managements im EU-Binnenmarkt	37
4. "Perks": Instrument zur Attraktivierung von Unternehmen und Gewinnung neuer Investoren	42
VI. Human-Ressourcen-Management: Erfolgsfaktor für Kleine und Mittlere Unternehmen	44
VII. EWIV - Europäisch Wirtschaftliche Interessenvereini- gung - Eine neue Gesellschaftsform bekommt Konturen	50

Der Beitrag über Handelsvertreter (IV. 2.) stammt von RA Ales Lunder, die Artikel über "Perks" (V. 4.) bzw. EWIV (VII.) von RA Hans-Jürgen Zahorka. Alle anderen Kapitel sind von Dipl.-Betriebsw. (FH) Ute Hirschburger verfaßt.