

# Inhalt

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

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.