

Inhaltsverzeichnis

Teil A – Betriebliches Management	13
1 Betriebliche Planungsprozesse	14
<i>1.1 Zielsystem</i>	15
<i>1.2 Bedeutung des Zielsystems für den Planungsprozess</i>	19
<i>1.3 Strategische und operative Planung</i>	20
<i>1.4 Betriebsstatistik</i>	24
<i>1.5 Entscheidungsprozesse</i>	26
2 Organisations- und Personalentwicklung	27
<i>2.1 Auswirkungen betrieblicher Planungsprozesse</i>	27
<i>2.2 Organisationsentwicklung</i>	28
<i>2.3 Personalentwicklung</i>	30
3 Informationstechnologie und Wissensmanagement	35
<i>3.1 Wissensmanagement</i>	35
<i>3.2 Informationstechnologie</i>	38
4. Managementtechniken	39
<i>4.1 Zeit- und Selbstmanagement</i>	39
<i>4.2 Kreativitäts- und Entscheidungstechniken:</i>	40
<i>4.2.1 Problemanalyse</i>	40
<i>4.2.2 Kreativitätstechniken</i>	41
<i>4.3 Projektmanagement</i>	46
<i>4.4 Gesprächs- und Kooperationstechniken</i>	49
Teil B – Investition, Finanzierung	53
	3

1 Investitionsplanung und Rechnung	54
1.1 Investition	54
1.2 Investitionsrechenverfahren	56
1.2.1 Arten der Investitionsrechnungen	56
1.2.2 statische Investitionsrechnung	56
1.2.3 dynamische Investitionsrechnung	57
1.2.4 Wirtschaftliche Nutzungsdauer	59
2. Finanzplanung und Ermittlung des Finanzbedarfs	60
2.1 Kapitalbedarfsplanung	60
2.2 Finanzierungsplanung	60
2.2.1 Fremdfinanzierung	60
2.2.2 Eigenfinanzierung	61
2.2.3 Mezzanines Kapital	61
2.2.4 Sicherheiten	61
2.2.5 Leverage-Effekt	62
2.3 Liquiditätsplanung	63
3. Finanzierungsarten	64
3.1 Innen- und Außenfinanzierung	64
3.2 Eigen- und Fremdfinanzierung	65
3.3 Innenfinanzierung	66
3.3.1 Selbstfinanzierung	66
3.3.2 Finanzierung aus Abschreibungen	66
3.3.3 Finanzierung aus Rückstellungen	67
3.3.4 Finanzierung aus Kapitalfreistellung	67
3.4 Außenfinanzierung	68
3.4.1 Beteiligungen	68
3.4.2 kurzfristige Kredite	68
3.4.3 langfristige Kredite	68
3.4.4 Sonderformen der Finanzierung	69
4. Kosten- und Leistungsrechnung	71

Teil A – Betriebliches Management

4.0 Grundbegriffe	71
4.1 Deckungsbeitragsrechnung	74
4.1.1 Mehrstufige Deckungsbeitragsrechnung	74
4.1.2 Fremdbezug oder Eigenfertigung	75
4.1.3 Entscheidungen über Auftragsannahme	76
4.1.4 Relative Deckungsbeitragsrechnung	76
4.2 Normalkostenrechnung	77
4.3 Plankostenrechnung	78
4.4 Neuere Kostenrechnungsverfahren	79
5. Controlling	81
5.1 Controlling: Begriff und Notwendigkeit	81
5.2 Controlling: Organisatorische Eingliederung	81
5.3 Controlling: Aufgaben	82
5.4 Controlling: Instrumente	83
5.4.1 Strategische Instrumente	83
5.4.2 Operative Instrumente	86
Teil C – Logistik	87
1 Einkauf und Beschaffung	87
1.1 Grundlagen der Logistik	87
1.2 Einkaufsprozess	90
1.3 Beschaffungsprozess	96
1.3.1 Beschaffungs-Strategien	96
1.3.2 Bedarfsrechnung	97
1.3.3 Liefermengen	99
1.3.4 Lieferzeitpunkt	101
1.3.5 Feinabruf	101
2. Materialwirtschaft und Lagerhaltung	102
2.1 Materialwirtschaft	102

2.2 Lagerhaltung	104
3. Wertschöpfungskette	107
3.1 Fertigungsprinzipien	107
3.2 Transportsysteme	108
3.3 Verpackung	109
3.4 Warenausgang / Distribution	110
3.5 Verladung	111
3.6 Entsorgung	111
3.6.1 Objekte	111
3.6.2 Abfallvermeidung / Abfallverminderung	112
3.6.3 Abfallbehandlung	112
3.6.4 Abfallbeseitigung	112
4. Aspekte der Rationalisierung	113
4.1 Optimierung des Produktportfolios	113
4.2 Weltweiter Einkauf	114
4.3 Prozesse auf Verschwendungen	114
5. Spezielle Rechtsaspekte	116
Teil D – Marketing und Vertrieb	119
1 Marketingplanung	120
1.1 Marketingprozess	120
1.2 Marketing-Ziele	120
1.3 Marketingstrategien	122
1.3.1 Arten von Strategien	122
1.3.2 Techniken	124
1.3.3 Marktforschung	128
1.4 Marketingplanung	132

2. Marketinginstrumentarium / Marketing-Mix	133
2.1 Marketinginstrumente	133
2.2 Produktpolitik	134
2.2.1 Produktgestaltung	134
2.2.2 Programm- und Sortimentspolitik	137
2.2.3 Servicepolitik	137
2.3 Preispolitik	139
2.3.1 Preisentscheidungen	140
2.3.2 Preisgestaltung	140
2.3.3 Strategien der Preispolitik	141
2.3.4 Preisdifferenzierung	141
2.4 Distributionspolitik	143
2.4.1 Direkter Vertrieb	144
2.4.2 Indirekter Vertrieb	144
Exkurs: Franchising	145
2.5 Kommunikationspolitik	146
2.5.1 Werbung	147
2.5.2 Verkaufsförderung	148
2.5.3 Public Relation	150
2.5.4 Sponsoring	150
2.6 Marketing-Mix	151
3. Vertriebsmanagement	154
3.1 Vertriebsorganisation	155
3.2 Vertriebscontrolling	157
4. Internationale Geschäftsbeziehungen	158
4.1 Einführung in den Außenhandel	158
4.2 Kooperationen im Außenhandel	160
4.3 Interkulturelle Kommunikation	161
5. Spezielle Rechtsaspekte	162

5.1 Wettbewerbsrecht	162
5.2 Markenrecht	163
5.3 Verbraucherschutz	166
Teil E – Führung und Zusammenarbeit	167
1. Zusammenarbeit, Kommunikation und Kooperation	168
<i>1.1 Persönlichkeit und berufliche Entwicklung</i>	168
<i>1.2 Sozialverhalten</i>	168
<i>1.3 Aspekte bestimmter Personengruppen</i>	169
<i>1.4 Zielorientiertes Führen: Führungsstile; Führungsmethoden</i>	170
<i>1.5 Grundsätze der Zusammenarbeit</i>	174
2. Mitarbeitergespräche	175
<i>2.1 Anerkennungs- und Kritikgespräch</i>	176
<i>2.2 Beurteilungsgespräch</i>	177
3. Konfliktmanagement	180
<i>3.1 Konflikte: Ursachen und Abhilfe</i>	180
<i>3.2 Vermeidung von Konflikten</i>	180
<i>3.3 Umgang mit Konflikten</i>	181
<i>3.4 Widerstände gegen Veränderungen</i>	182
4. Mitarbeiterförderung	183
<i>4.1 Personalentwicklung</i>	183
<i>4.2 Potentialanalyse</i>	185
<i>4.3 Personaleinschätzung</i>	185
5. Ausbildung	186

Teil A – Betriebliches Management

5.1 Rechtliche Rahmenbedingungen	186
5.2 Ausbilder-Eignungsverordnung	187
5.3 Anforderungen an Ausbilder	187
5.4 Beteiligte und Mitwirkende an der Ausbildung	188
5.5 Individuelle Bildungsmaßnahmen	189
5.6 Prüfungs durchführung	189
5.7 Ausstattung und Ergonomie der Arbeitsumgebung	190
5.8 Unterweisung	190
5.9 Außer- und überbetriebliche Ausbildung	191
6. Moderation von Projektgruppen	192
6.1 Arbeitsgruppen, Teams und Projektgruppen	193
6.2 Moderieren	194
6.3 Steuern von Projektgruppen	195
6.4 Projektabschluss	196
7 Präsentationstechniken	197
Hilfsmittel liste	199
Handlungsspezifische Qualifikationen	199
Prüfungsordnung im Wortlaut	200
Stichwortverzeichnis	211
Literatur	219