



Inhalt

INHALT	2
MARKT, UNTERNEHMEN, STRUKTUREN	5
DIE AUSGANGSSITUATION	5
ORGANISATIONSFORMEN IN UNTERNEHMEN	7
UNTERNEHMEN, MARKT, PARTNER UND WETTBEWERB	8
<i>Faktoren der Wettbewerbsfähigkeit in einem dynamischen Markt</i>	9
DIE ZIELE EINES UNTERNEHMENS: MOTOR FÜR ALLE HANDLUNGEN	10
RENTABILITÄT	12
<i>Wichtige Faktoren, die die Rentabilität beeinflussen</i>	12
<i>Warum schneiden in der Rentabilität manche Unternehmen besser ab als andere?</i>	12
<i>Quellen stetiger Rentabilität</i>	13
STRATEGIE UND STRATEGIEENTWICKLUNG	14
<i>Strategiekreis</i>	14
<i>Differenzierte Strategie</i>	14
DAS MANAGEMENT	15
MANAGEMENTKREIS – AUFGABEN DES DISPOSITIVEN FAKTORS	15
POSITIONEN, AUFGABEN UND VERANTWORTUNG	16
FINANZEN	17
GELD- UND WARENFLÜSSE IM UNTERNEHMEN	17
STEUERINSTRUMENTE DER BETRIEBSFÜHRUNG	18
<i>Gewinn und Verlustrechnung</i>	18
<i>Bilanz</i>	19
<i>Wirtschaftliche Kennzahlen</i>	20
INVESTITION UND FINANZIERUNG	25
INVESTITIONSENTSCHEIDUNGEN	25
<i>Investitionsarten</i>	26
<i>Investitionsprüfung</i>	26
STATISCHE INVESTITIONSRECHNUNG	26
<i>Gewinnvergleichsrechnung</i>	27
<i>Kostenvergleichsrechnung</i>	27
<i>Amortisationsrechnung</i>	28
<i>Rentabilitätsrechnung</i>	29
DYNAMISCHE INVESTITIONSRECHNUNG	30
DECKUNGSBEITRAGSRECHNUNG	31
FINANZIERUNG	31
<i>Innenfinanzierung</i>	33
<i>Außenfinanzierung</i>	36
ADENDUM: AUS DEM GESETZBUCH	38
KAUF/VERKAUF:	38
VOLLKAUFLEUTE, RECHTE UND PFLICHTEN	39
WANN IST EIN GEWERBETREIBENDER VOLLKAUFMANN?	39
FORMALITÄTEN BEI DER HANDELSREGISTEREINTRAGUNG	39
"VORTEILE" DES VOLLKAUFMANNS GEGENÜBER NICHTKAUFLEUTEN	40



"NACHTEILE" DES VOLLKAUFMANNS GEGENÜBER NICHTKAUFLEUTEN	40
GEWÄHRLEISTUNG:.....	41
SCHULDRECHTMODERNISIERUNG.....	41
ÜBERSICHT DER MÄNGELRECHTE	42
<i>Mangel</i>	42
<i>Beweislast</i>	42
<i>Gewährleistungs-Prüfung</i>	43
LANGE GEWÄHRLEISTUNGSZEITEN - ANSPRÜCHE DES WIEDERVERKÄUFERS GEGEN DEN LIEFERANTEN ...	43
§ 478 BGB Rückgriff des Unternehmers	43
<i>Welche Rechte hat der Verkäufer gegenüber seinem Lieferanten?</i>	44
DIE VERTRAGSGESTALTUNG AUS SICHT DES VERTRIEBS.....	46
GENERELLER AUFBAU EINES VERTRAGS	46
GEBRÄUCHLICHE VERTRAGSARTEN	46
<i>Produktvertrag</i>	46
<i>Lizenzvertrag</i>	46
<i>Dienstleistungsvertrag</i>	47
<i>Werkvertrag</i>	48
<i>AGB</i>	49
<i>Extra: Wartungsverträge</i>	49
<i>Extra: Softwarepflege</i>	52
WAS TUN BEI INSOLVENZ DES HANDELSPARTNERS?.....	55
WAS PASSIERT MIT IHREN ANSPRÜCHEN, WENN IHR HANDELSPARTNER INSOLVENT IST?	55
<i>Ablauf des Insolvenzverfahrens</i>	55
NACH DEM BERICHTSTERMIN	55
IHRE RECHTE	56
EIN GROSSES PROBLEM SIND GARANTIEANSPRÜCHE	56
SCHUTZ GEISTIGEN EIGENTUMS.....	57
ANFORDERUNGEN AN RECHNUNGEN.....	59
GRUNDZÜGE DES WETTBEWERBSRECHTS	61
WANN IST DAS UWG ANWENDBAR?	61
ANSPRÜCHE NACH UWG	62
WIEDERHOLUNGSGEFAHR	62
VERJÄHRUNG VON WETTBEWERBSRECHTLICHEN ANSPRÜCHEN.....	63
RECHTSMISSBRÄUHLICHE ABMAHNUNGEN/MASSENABMAHNUNGEN	63
DIE ABMAHNUNG	63
FORM UND INHALT DER ABMAHNUNG.....	64
KOSTEN	65
MÖGLICHE REAKTIONEN DES ANSPRUCHSGEGNERS AUF DIE ABMAHNUNG.....	65
MEHRFACHABMAHNUNG	67
GERICHTLICHE DURCHSETZUNG BEI WETTBEWERBSVERSTÖßEN	67
FALLGRUPPEN:	67
ANHANG.....	71
GLOSSAR	71
LITERATUREMPFEHLUNG	76
URHEBERRECHT	78